

JAHRE 20 LEADER

DAS OSTSCHWEIZER UNTERNEHMERMAGAZIN

leaderdigital.ch

Juni/Juli 6 / 2023

Preis CHF 8.50

21. Jahrgang



Mehr vom Lohn für Ihre Mitarbeitenden?

Jetzt die Vorteilsplattform Swibeco kennenlernen:



MIT SONDERTEIL
east#digital

Daniel Bleuer:

*Gekommen,
um zu bleiben.*

Weiterkommen.ch im Thurgau

Brainfood-Bildungsmagazin
in dieser Ausgabe



Sauber bleiben!

pronto
Wir verstehen mehr
als Reinigung.

pronto-ag.ch

Ni hao Ostschweiz!

Leicht getrübbte China-Begeisterung

Manufakturen

Warum Handwerk Zukunft hat

Unternehmensfinanzierung

Investitionsfreude in Gefahr?

Bildung vernetzt!

bzbs.

bzbs.ch

Bordeaux Geheimtipp



**Château Lespault-
Martillac Rouge 2019**

CHF **22.50** statt 29.80

Weitere Informationen unter:
martel.ch/geheimtipp



Martel.
Wein geniessen.

Chance ergreifen

Wie heisst es so schön? «In St.Gallen sind keine grossen Würfe möglich.» Das Bonmot fusst auf der wirtschaftsfeindlichen Haltung von Stadtregierung und -parlament, die sich normalerweise lieber mit Gendern, Identitäten und Velowegen beschäftigen als mit der Förderung der hiesigen Wirtschaft, die schlussendlich all das bezahlt, was Legislative und Exekutive so gern ausgeben.

Doch fairerweise muss man sagen: Die Aussage stimmt nicht immer. So war etwa die Ansiedlung des Switzerland Innovation Park Ost ein geschickter Schachzug (der zwar eher auf dem Mist des Kantons gewachsen ist, aber wir wollen hier nicht kleinlich sein). Jetzt tut sich im Westen der Stadt etwas, was dereinst richtig gross werden könnte: Hier soll das «Sportfeld Gründenmoos» entstehen – mit einem Leistungszentrum, einem Kompetenzzentrum und einem Bildungsangebot für Ostschweizer Nachwuchssportler, das später gar zu einem Stützpunkt von Swiss Olympic werden soll. Dass das Projekt keine Luftblase ist, beweisen sieben Unternehmen: Die St.Galler Kantonalbank, die IBG Engineering AG, die SAK (St.Gallisch-Appenzellische Kraftwerke AG), die Blumer-Lehmann AG, die Brauerei Schützengarten AG, die Max Pfister Baubüro AG und die Mobiliar-Generalagentur St.Gallen unterstützen die Vision bereits heute.

Der Ausbau des Sponsorenpools auf sieben namhafte Unternehmen ist für das ambitionierte Vorhaben mehr als eine willkommene finanzielle Unterstützung: Das Bekenntnis aus der Wirtschaft ist für die Initianten Auftrag und Motivation zugleich, das Engagement für den Ostschweizer Sport mit aller Kraft voranzutreiben. Bleibt zu hoffen, dass das klare Commitment auch die Stadt und den Kanton motivieren, die Chance offensiv (und zeitnah) zu nutzen. Zeitnah ist nötig, weil der Bund im Rahmen des Nationalen Sportanlagenkonzepts nur Geld beisteuert, wenn bis 2025 zumindest teilweise gebaut wird. Das Ziel ist sportlich, weil neben dem Stadtparlament auch noch die Stimmbürger und der Kanton ihren Senf, Pardon: ihren Segen zum Projekt geben müssen.

Doch wenn alle am gleichen Strick ziehen, könnte es klappen. Und die Region der Welt – na gut, zumindest der Schweiz – beweisen, dass in St.Gallen eben doch auch grosse Würfe möglich sind.

Natal Schnetzer, Verleger



Anzeige

Huber+Monsch
Starkstrom | Automation | Telematik | Informatik
www.hubermensch.ch

inconet
Information Communication Network
www.inconet.ch

**Wir verbinden Menschen
und Technik.**

«Cool, dass COFOX den Sprung in die Nachhaltigkeit vollzogen hat. Die neuen Tintenstrahldrucker sind sparsam und nicht nur bei meinen grünen Kollegen beliebt.»



Die neueste Generation an Tintenstrahldruckern überzeugt durch hohe Energieeffizienz, wenig Abfall und eine Druckqualität, die bisherige Tinten drucker alt aussehen lässt.

Ideal fürs Homeoffice, für kleinere Auflagen und für KMU und Verwaltungen, die der Natur Gutes tun möchten und dabei erst noch Kosten sparen. Anruf genügt: 071 274 00 80.



Health Yourself gewinnt Startfeld Diamant

Das Start-up aus St.Gallen macht Routine-Gesundheitsdienstleistungen digital und von zuhause aus zugänglich. ConcentrAid aus Kesswil erhält den Rohdiamanten für die beste Geschäftsidee: Das Unternehmen entwickelt eine digitale Co-Working-Plattform, über die man sich zum konzentrierten Arbeiten verabreden kann.

Health Yourself gewinnt damit 30'000 Franken Preisgeld. Das Start-up bietet auch personalisierte Ergänzungspräparate wie Vitamine und Mineralstoffe sowie Medikamentenabos an. Für ihre Geschäftsidee von «Deep Work» via Web gewinnt ConcentrAid den Rohdiamanten mit 10'000 Franken Preisgeld. Weitere vier Finalisten wurden von der St.Galler Kantonalbank mit je 5000 Franken ausgezeichnet: Planum Int. AG (Staad) entwickelte eine neuartige Lösung zur Glättung und Verdichtung von Beton. Siresca AG (Frauenfeld) ist ein Tech-Start-up, das eine Augmented-Reality Softwarelösung für Elektroprofis entwickelt hat. Via Communa (St.Gallen) ist ein digitales Rehabilitations-Ökosystem für eine optimale Genesung nach einem Schlaganfall. Und VirtualAlpha (Mels) ist eine Webplattform, auf der Schüler und Studenten die Finanzmärkte ohne finanzielles Risiko besser kennenlernen können. Der Publikumspreis von 2500 Franken geht heuer an Shop Ahoi aus St.Gallen. Ahoi ist ein Kinderladen mit Fokus auf Inklusion, Diversität und Nachhaltigkeit.

Inhalt

- 10 Spotlight**
Wichtiges in Kürze
- 12 Digital & Start-ups**
Ostschweiz 2.0
- 16 Schwerpunkt**
Ni hao, Ostschweiz!
- 30 125 Jahre HSG**
Von der Handelsakademie zur Universität St.Gallen
- 38 Thomas Bosshard**
Weltweit das Augenlicht erhalten
- 42 Adrian Bossart**
Die digitale Zukunft der Schweiz mitgestalten
- 46 Andy Böckli, Mark Breitenmoser**
Im Rekordtempo zum Rekordbau
- 50 Daniel Bleuer**
Gekommen, um zu bleiben
- 52 Fokus Unternehmensfinanzierung**
Investitionsfreude in Gefahr?
- 74 Fokus Manufakturen**
Warum Handwerk Zukunft hat
- 96 Vorschau**
St.Galler Forum für Finanzmanagement und Controlling
- 98 Rückblick**
50 Jahre Werbeclub Ostschweiz, Breakfast Event St.Gallen, MetroComm x SaintWhoo, DV HEV Kanton St.Gallen, Startfeld Diamant
- 104 east#digital**
Die digitale Ostschweiz kann mehr
- 122 Stephan Ziegler**
Weisse Weste



62



88



91



70



42



74



38



18

Wettbewerb der «hohlen Hände»



Angesichts der Kostenexplosion bei öffentlichen Aufgaben muss wieder einmal daran erinnert werden, dass die Alternative zu einem kontinuierlichen Wachstum der Staatsausgaben jene Eigenverantwortung ist, bei der grundsätzlich die Benützer die Vollkosten tragen.

Die beste Kostenbremse ist seit je die Eigenverantwortung, weil sie verhindert, dass jeder die Hand in die Tasche des andern streckt. Aber was geschieht mit jener Minderheit, die ihre Lebenskosten im Bereich des wirklich Not-Wendigen weder bezahlen noch versichern kann? Für diese gibt es in einer funktionierenden Zivilgesellschaft zwei Auffangnetze: die gegenseitige Hilfeleistung im Rahmen einer spontanen Solidarität und die politische Bereitstellung sozialer Auffangnetze für nachweisbar Bedürftige.

Die heute praktizierte zentrale Zwangssolidarität aller mit allen führt im Effekt zur Degeneration der Eigenverantwortung. Es braucht diesbezüglich beharrliche Aufklärung, z. B. über die Tatsache, dass die staatlich erzwungenen Umverteilungsströme nicht immer von den Reichen zu den Ärmern gehen, sondern oft auch von unten nach oben und von den «Braven» zu den «Frechen», von den «Normalen» zu den «Überkonsumenten».

Ein Weiterwursteln führt zur Zwangsrationierung und zur gezielten Bewirtschaftung durch Profiteure (bei allen Beteiligten und Betroffenen) und zur Korruption, die jenes Vertrauen zerstört, das die Basis jeder Solidarität ist. Dass es in allen Parteien immer noch Experten gibt, die das Heil in «mehr Staat», «mehr Zentralität» oder in einer komplexen Umlagerung innerhalb des Fehlsystems sehen, ist leider eine Tatsache.

Robert Nef, Publizist St.Gallen

«Faki News» beim Blick

Klimagesetz: Kaum war das Resultat da, zeigten sich Blick und Tagesanzeiger realitätsentrückt. Werten Sie selbst.

«Ein billiges Ja. Die Schweizerinnen und Schweizer wollen mehr Klimaschutz. Doch das Ja darf nur ein Anfang gewesen sein», schrieb Blick-Politikchefin Sermîn Faki.

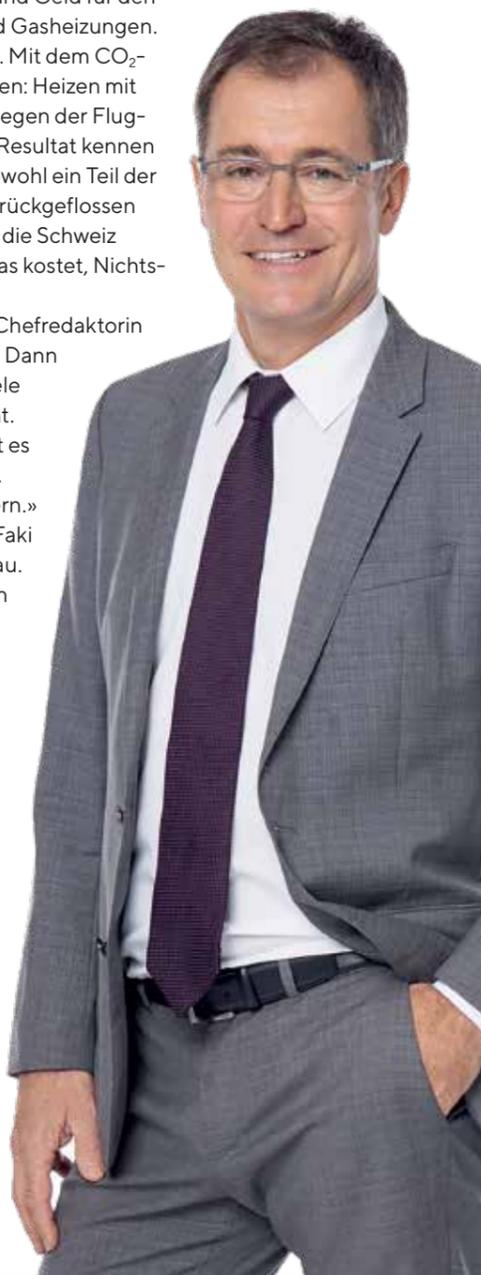
«Die Befürworterinnen und Befürworter des Klimaschutzgesetzes können jubeln. Die Schweiz sagt Ja zum Klimaschutz-Gesetz. Die rund 58 Prozent sind ein eindrückliches Zeichen, dass den Schweizerinnen und Schweizern der Schutz des Klimas und der Alpengletscher nicht egal ist. Man muss ehrlich sein: Es ist ein billiges Ja. Es kostet uns (fast) nichts, stattdessen bekommen wir vom Bund Geld für den Ersatz unserer Elektro-, Strom- und Gasheizungen.

Vor zwei Jahren war das anders. Mit dem CO₂-Gesetz wäre einiges teurer geworden: Heizen mit Öl oder Gas, das Autofahren und wegen der Flugticketabgabe auch die Ferien. Das Resultat kennen wir: Ein knappes Nein – und das, obwohl ein Teil der Mehrkosten an die Bevölkerung zurückgeflossen wäre. Das Ja muss der Anfang sein, die Schweiz wirklich CO₂-neutral zu machen. Das kostet, Nichtstun aber mehr.»

Beim Tagesanzeiger haute die Chefredaktorin das in die Tasten: «Klimaneutralität? Dann muss es jetzt schmerzen. Hehre Ziele und ein bisschen Geld reichen nicht. Meint es die Schweiz ernst, braucht es nun einschneidende Massnahmen. Landschaften werden sich verändern.»

Ich kenne und schätze Sermîn Faki als intelligente und äusserst vife Frau. Darum schmerzt ihre Aussage noch mehr: «Es kostet uns (fast) nichts, stattdessen bekommen wir vom Bund Geld für den Ersatz unserer Elektro-, Strom- und Gasheizungen.»

Bevor Geld an die einen verteilt werden kann, muss es von anderen verdient werden. In Sachen Volks- und Betriebswirtschaft scheint mir der Tagesanzeiger etwas solider unterwegs zu sein als der Blick. Dafür ist mir dessen Chefin zu masochistisch veranlagt. Sie will leiden. Soll sie. Ich persönlich habe es lieber ohne (staatliche) Peitsche, viele andere Schweizer auch.



Der Rheintaler SVP-Nationalrat Roland Rino Büchel ist Mitglied der Aussenpolitischen Kommission und Mitglied des Europarates.

SVS soll SWV-Präsidentin werden

Der Vorstand des Schweiz. Wasserwirtschaftsverbands kann Susanne Vincenz-Stauffacher einstimmig als neue Präsidentin zur Wahl vorschlagen. Damit wird die St.Galler Nationalrätin die erste Frau an der Spitze des SWV und die Nachfolgerin von Albert Röstli, der im Dezember 2022 in den Bundesrat gewählt wurde.



Kriech übergibt an Hutter

Nach 14 Jahren übergibt Guido Kriech das Präsidium des Verwaltungsrats der Collection Hutter AG in Diepoldsau an Firmengründer und Hauptaktionär Fred Hutter. Verwaltungsrat, Geschäftsleitung und Mitarbeiter danken Guido Kriech und freuen sich, dass der Firmeninhaber nun die verantwortungsvolle Aufgabe als VRP wahrnimmt, teilt das Unternehmen mit.



Ivoclar holt Machnik in Geschäftsleitung

Die Ivoclar-Gruppe aus Schaan erweitert ihr Corporate Management mit Alexandra H. Machnik als Chief Digital Officer. Sie soll das international tätige Familienunternehmen mit ihrem Know-how und ihrer Erfahrung bei der weiteren digitalen Transformation unterstützen. Ab 1. August wird die Managerin die Entwicklung der digitalen Vision und Strategie der Gruppe leiten.



Bärlocher folgt auf Solenthaler

Die 130. Mitgliederversammlung des HEV Stadt St.Gallen führte gegen 400 Mitglieder und Gäste im Kybunpark zusammen. Christoph Bärlocher wurde einstimmig als Präsident und Nachfolger von Christoph Solenthaler gewählt. Walter Locher, Präsident des HEV Kanton St.Gallen, würdigte das über 20-jährige Engagement von Christoph Solenthaler für den HEV.



Müller darf Preis entgegennehmen

Die Höhere Fachschule ZbW mit Standorten in St.Gallen und Sargans gewinnt den German Brand Award in der Kategorie «Excellent Brands – Education & Research». Am 15. Juni durfte Christian Müller, Marketingverantwortlicher des ZbW, die Auszeichnung entgegennehmen. 2022 wurden 1200 Marken aus 19 Ländern vom Rat für Formgebung beurteilt.



Aktuelle News aus der Ostschweizer Wirtschaft und Politik finden Sie täglich auf www.leaderdigital.ch

Kopf des Monats

Die Appenzeller Expertin für Reputation und strategische Kommunikation hat ein unkompliziertes Nachschlagewerk für KMU-CEOs geschrieben. Zwischen den Buchdeckeln sind sowohl theoretische Abschnitte wie auch Praxistipps zu finden. Die fünf Erfolgsfaktoren für CEO-Branding sind in einer einprägsamen Formel zusammengefasst.



Sabrina Huber, Autorin

Sabrina Huber ist dipl. Tourismus- und Marketingfachfrau und hat an der HWZ einen MAS in Business Communications erlangt. Eine vertiefte Expertise hat sie im Bereich CEO-Branding für KMU. Dazu schrieb Huber ihre Masterthesis und entwickelte ein Modell mit fünf Erfolgsfaktoren. Daraus ist nun ein Buch entstanden.

«CEO-Reputation für KMU – mit fünf Erfolgsfaktoren den Unternehmenswert steigern» zeigt die Bedeutung der CEO-Reputation für kleine und mittelgrosse Unternehmen.

«CEOs sind die obersten Botschafter von Organisationen. Mit ihrem Verhalten, ihrer Kommunikation und ihrem Auftritt repräsentieren sie das Unternehmen nach innen und aussen, bewusst und unbewusst, Tag für Tag», sagt Huber. Die CEO-Reputation sollte daher nicht als zufälliger Nebeneffekt betrachtet werden. «Der Reputation als Teil des immateriellen Vermögens gehört eine angemessene Aufmerksamkeit.» Der Schnittstelle zwischen Unternehmenskommunikation und Reputationsmanagement hat Sabrina Huber schon immer eine besondere Beachtung geschenkt. Als Geschäftsleitungsmitglied eines KMU im öffentlichen Sektor hat sie die grösste Transformation des Unternehmens an vorderster Front mitgeprägt. Sie kennt die mannigfaltigen Bedürfnisse der Anspruchsgruppen und liebt es, damit zu jonglieren.

Heute ist Huber als Verwaltungsrätin und selbstständige Beraterin für Reputationsmanagement und strategische Kommunikation tätig – ihr Motto: Be the CEO of Your Reputation! Sie lebt in Teufen und pflegt ihr Reputationsnetzwerk im ganzen deutschsprachigen Raum.



W+P Weber und Partner stellt sich mit Holdingstruktur neu auf

Das international tätige Industriplanungs-Unternehmen W+P Weber und Partner AG mit Hauptsitz in Wil hat sich mit einer Holdingstruktur neu strukturiert. Die Holding wird von Maurice Weber geleitet und besteht aus vier Tochterfirmen, die spezifische Geschäftsbereiche abdecken. Mit diesem Schritt will das Unternehmen seine Wettbewerbsfähigkeit stärken und das Portfolio weiter ausbauen.

Weltrekord für Terra Quantum

Forscher der St.Galler Terra Quantum AG um CEO Markus Pflitsch ist es gelungen, quantenverschlüsselte Daten über normale Glasfaserkabel über 1032 Kilometer zu senden – und das deutlich schneller, als es bislang möglich war. Normalerweise können Daten über herkömmliche Glasfaserkabel mit einer Geschwindigkeit von 0,0034 Bit pro Sekunde übertragen werden, Terra Quantum hat das mit 34 Bit pro Sekunde geschafft.



Quickpac lanciert erste nachhaltige Retouren-Lösung

Quickpac aus St.Gallen lanciert nach zweimonatiger Pilotphase den emissionsarmen Retouren-Service Quickpic. Retouren werden per Elektroauto zu Hause abgeholt und zurück zum Onlinehändler transportiert. Die Erfassung eines Abholauftrags dauert keine zwei Minuten.



Jansen feiert 100-jähriges

Die Jansen AG in Oberriet feierte am 16. Juni mit über 1000 Gästen ihr 100-jähriges Bestehen. Nebst Qualitätsprodukten haben die Nachwuchsförderung, das Miteinander und das Engagement zugunsten der Standortgemeinde bei der Jansen AG eine lange Tradition. Bereits Gründer Josef Jansen war als respektvoller und wertschätzender Arbeitgeber bekannt, der die Mitarbeiter ins Zentrum stellte.



Gelungene Premiere von «BOOM! Der Thurgauer Wirtschaftstag»

Der neue Anlass der Thurgauer Wirtschaft widmete sich dem Thema «Generationen im Fokus». Referate zur Generation Z, der Nachhaltigkeit im Unternehmen oder den Herausforderungen bei der Altersvorsorge brachten spannende Inputs für die Anwesenden. In zwei Podien diskutierten Vertreter aus Gewerbe, Industrie und Landwirtschaft über die Unterschiede der Generationen sowie über persönliche Erfahrungen bei der Nachfolgeregelung im Unternehmen und auf dem Hof. Die nächste Ausgabe von BOOM! findet am 23. Mai 2024 in Weinfelden statt.



Bühler Energy Center eröffnet

Unter dem Motto «Mach di fit!» eröffnet der Technologiekonzern Bühler das Bühler Energy Center in Uzwil. Mit ihm komplettiert Bühler seinen Campus und den 2019 eröffneten CUBIC. Es werde ein Ort geschaffen, der die Mitarbeiter eigenverantwortlich beim Lernen und Auftanken unterstütze und sie befähige, «die komplexen Anforderungen des Umfelds von morgen zu meistern».

Welt- und Europameister für motorsportliches Lebenswerk geehrt

Die «Wall of Fame» des Motorsports wurde am 3. Juni in der Autobau-Erlebniswelt in Romanshorn um namhafte Schweizer Welt- und Europameister erweitert. Louis Christen als Konstrukteur sowie Rolf Biland und Markus Bösiger als Piloten wurden für ihre ausserordentlichen Verdienste durch den langjährigen FIA-Kommissär und heutigen Präsidenten von Auto Sport Schweiz, Paul Gutjahr, geehrt. Fredy Lienhard, dem Gründer des Autobaus, wurde zudem die höchste Motorsportauszeichnung der Schweiz verliehen, der Auto-Sport-Schweiz-Award.



LEADER digital

>> **Publizieren Sie Ihre Veranstaltung gratis auf leaderdigital.ch**

Sie können Ihre Veranstaltung selbst auf leaderdigital.ch/news/agenda eintragen. Damit wird die LEADER-Webseite zum One-Stop-Shop für News, Jobs und Events aus der wirtschaftlichen Ostschweiz. Voraussetzungen für einen Eintrag sind: Veranstaltungsort in der Ostschweiz (SG, AR, AI, TG, FL), öffentliche Veranstaltung mit noch freien Plätzen, wirtschaftsnahe Themen.





Geoinfo liefert Daten für Zürcher Gemeinden

Die im Kanton Zürich etablierte Ingesa AG setzt künftig auf das Geoportal der Geoinfo Applications AG aus Herisau. Rund 50 Gemeinden im Grossraum Zürich-Ost werden künftig mit dem Geoportal von topaktuellen, einheitlichen Informationen mit Raumbezug profitieren.

Mira Learning Lab lanciert Passwort-Management-Tool für Schulen



Die Mira Learning Lab GmbH aus Märstetten präsentiert mit «Miralearn» eine innovative Lösung, die das Einloggen auf digitalen Lernseiten vereinfacht. Miralearn ermöglicht es Schülern, sich schnell und sicher bei ihren personalisierten Lernseiten anzumelden, indem sie einfach eine Login-karte mit einem QR-Code vor die Kamera halten.

Localsearch ist neuer Partner von Fasoon

Das Ziel von Fasoon ist es, Firmengründungen in der Schweiz so einfach, schnell und günstig wie möglich zu machen. Da passt Localsearch als Marketing- und Werbepartner für Schweizer KMU perfekt dazu, heisst es bei den Appenzellern. «Finden und gefunden werden ist zentral im Internet. Mit Localsearch können wir unseren Kunden Spezialangebote eines weiteren starken, etablierten Partners anbieten. Damit können Unternehmen ihre Online-Präsenz ohne grossen Aufwand optimieren», sagt Walter Regli (Bild), Co-Founder von Fasoon.



Actesy und Spixii werden Partner

Das HSG-Spin-off Actesy aus St.Gallen und Spixii aus London haben eine strategische Partnerschaft bekannt gegeben, die es Finanzdienstleistern ermöglicht, leistungsstarke Self-Services einzusetzen. Die Spixii-Plattform wird die Conversational Process Automation bereitstellen, die durch die robuste Datenintegration und Orchestrierung der Actesy-Plattform unterstützt wird.



Mehr Umweltsicherheit dank Digitalisierung

Der Kanton St.Gallen führt ab dem 1. Juli das «TankClearing-System» ein. Damit kann das Amt für Umwelt jederzeit aktuelle Daten über den Zustand von Tankanlagen abrufen, die wassergefährdende Flüssigkeiten enthalten. Das sei sicherer und verbessere «den Schutz unserer Böden und Gewässer».



Personalisierbare Kunst aus Kreuzlingen

Der Schweizer Fotoproduktmarktführer Ifolor aus Kreuzlingen und das schwedische Start-up Blankt lancieren ein personalisierbares Kunstposter. Kunden können – ohne Design-Vorkenntnisse – ihr eigenes Kunstposter kreieren oder ein Premium-Design den eigenen Wünschen anpassen. Mit dem Kunstposter können auch Menschen ohne ausgeprägte künstlerische Ader den Warhol oder Picasso in sich entdecken. Dank einem Design-Editor der nächsten Generation, entwickelt von Blankt, lassen sich mit wenigen Handgriffen Designvorlagen ganz nach dem eigenen Geschmack individualisieren.

Feey gewinnt Digital Commerce Award

Beim Digital Commerce Award werden die besten Onlineshops der Schweiz ausgezeichnet. In der Kategorie «Lifestyle & Hobby» gewinnt in diesem Jahr Feey aus Flawil mit seinem Pflanzen-Onlineshop. Das Geschäftskonzept des Ostschweizer Start-ups ist simpel: Sie verkaufen Zimmerpflanzen über einen Onlineshop. 2020 lancierte Feey ein Tool, mit dem Kunden Pflanzen direkt in ihre Wohnungen projizieren können. Dank der Augmented-Reality-Technologie sollen User genau sehen, ob der Ficus, die Orchidee oder die Aloe in die gute Stube passt. Mit der App gewann Feey den «Best of Swiss App Award 2021» in der Kategorie Extended Reality. Im selben Jahr konnte Feey in der TV-Sendung «Die Höhle der Löwen» einen Rekorddeal vereinbaren. 1,2 Millionen Franken gegen 30 Prozent Firmenanteile, hiess der Deal damals.



east#digital

Alle Digitalnews der Ostschweiz auf eastdigital.ch

Der Hub «east#digital» der LEADER-Herausgeberin MetroComm AG begleitet den digitalen Wandel der Ostschweiz – mit einem Magazin und mit der Newsplattform



www.eastdigital.ch

www.facebook.com/eastdigital.ch

www.twitter.com/eastdigital



CREDIWEB

VERLUSTE VERMEIDET MAN ONLINE

Mit dem cleverem Monitoring von Creditreform behalten Sie stets den Überblick. Wenn sich etwas Relevantes bei Ihren Kunden ändert, erfahren Sie es zuerst. Und können so Verlusten rechtzeitig vorbeugen. Doch das ist nur eines der guten Argumente für CrediWEB – die weiteren Vorteile erfahren Sie auf www.crediweb.ch.

Basel
info@basel.creditreform.ch

Luzern
info@luzern.creditreform.ch

Bern
info@bern.creditreform.ch

St.Gallen
info@st.gallen.creditreform.ch

Lausanne
info@lausanne.creditreform.ch

Zürich
info@zuerich.creditreform.ch

Lugano
info@lugano.creditreform.ch

Creditreform



Die linke Seite:

Bildungsstandort stärken

Die Universität hat für St.Gallen einen hohen Stellenwert. In letzter Zeit hat ihre Glaubwürdigkeit wegen einiger Skandale jedoch gelitten.

Gemäss eines Berichts der Universität wurden diese Vorkommnisse durch institutionelle Problem begünstigt. Derzeit wird das Universitätsgesetz revidiert. Damit die Weichen richtig gestellt werden können, muss dieser Bericht zwingend in die politische Diskussion einfließen. Die Gesetzesrevision ist wichtig: Es braucht mehr Transparenz, eine gute Governance und ein besseres Controlling. Das Rektorat muss gestärkt werden, vor allem hinsichtlich seiner Aufsichtsfunktion gegenüber den Instituten.

Entscheidungen werden an der HSG im Senat und im Senatsausschuss getroffen. Hier sind die ordentlichen Professoren:innen überproportional vertreten, der Mittelbau und Dozierende sind unterrepräsentiert. Das ist nicht verständlich, denn ihre Erfahrungen und Ideen müssen ebenfalls in die Entscheide einfließen.

Der Kantonsrat steht also vor wichtigen Entscheiden. Vor dem Hintergrund der jüngsten Ereignisse ist es falsch, wenn sich die vorberatende Kommission politisch beschneiden und die Wahl des Universitätsrates aus den Händen geben will. Die Mitsprache der Politik ist relevant und eine gewisse politische Anbindung der Universität angesichts ihrer Bedeutung in der St.Galler Bildungslandschaft wichtig. Selbstverständlich muss dabei die Freiheit der universitären Lehre und Forschung gewahrt bleiben. Unverständlich und ein eigenartiges Signal im Jahr 2023 ist jedoch, dass die vorberatende Kommission den Passus, dass sich die Universität für Chancengerechtigkeit und die Beseitigung von Diskriminierungen einsetzt, streichen will. Das ist alles andere als zeitgemäss.

Die Universität St.Gallen soll ihre Ausstrahlung nicht nur aus guter Lehre und Forschung beziehen, sondern auch aus einer zukunftsgerichteten Struktur. Daher müssen bei der Revision des Universitätsgesetzes alle Fakten auf den Tisch gelegt und berücksichtigt werden, auch die unangenehmen.

Barbara Gysi
Nationalrätin SP



Die rechte Seite:

Die HSG für die Zukunft fit machen

Um den Erfolg der HSG als Wirtschaftsuniversität zu sichern, muss das Universitätsgesetz von 1989 angepasst werden. Die Überarbeitung zielt auf verbesserte Corporate Governance, erhöhte Transparenz und gestärkte Akzeptanz in Politik und Gesellschaft ab.

Ein wichtiger Schritt ist die politische Entflechtung des Universitätsratspräsidiums. Auch in meiner Funktion als Universitätsrat erachte ich diesen Entscheid, der ursprünglich nicht so angedacht war, als richtig.

Der Streit, ob die Mitglieder des Universitätsrats durch die Regierung oder durch das Parlament zu wählen sind, hat unterschiedlich Gesichtspunkte. Im Sinn der Vereinheitlichung des Wahlsystems der öffentlich-rechtlichen Organisationen, wie bei den Spitälern oder dem Hochschulrat der OST, ist der aktuelle Entscheid nicht falsch. Dieser sieht vor, dass die Regierung das Wahlorgan ist und das Parlament die Wahl genehmigt. Es muss aber ein vernünftiger Modus gefunden werden, wie das Parlament in den Prozess involviert werden kann. Eine angemessene Vertretung von Personen mit einem Verständnis für die kantonalen politischen Strukturen und Prozesse ist bei der Wahl des künftigen Universitätsrats zu berücksichtigen. Ansonsten werden z. B. Verhandlungen der Leistungsaufträge und die damit verbundene Finanzierung sehr schwierig.

Die Institute der HSG, die sich – schweizweit einmalig – fast zur Hälfte selber finanzieren, bleiben auch in der Gesetzesreform teilautonom und müssen weiterhin nach unternehmerischen Grundsätzen geführt werden. Dem Rektorat mit dem künftigen Rektor Prof. Dr. Manuel Ammann müssen für die geplante Aufsicht die nötigen Mittel zur Verfügung gestellt werden.

Die HSG ist ein Leuchtturm für die Region und bietet exzellente Forschungs- und Lehrmöglichkeiten. Zudem erzielte sie 2021 aus dem eingesetzten Staatsbeitrag einen fünfmal höheren Wertschöpfungsbeitrag von über 284,2 Millionen Franken für den Kanton St.Gallen. Wichtig ist, dass St.Gallen und die Ostschweiz mit der HSG international bekannt werden – und diese dennoch in der Region verankert bleibt.

Michael Götte
Nationalrat SVP

ostschweizer
19. personaltag

Wenn das Personal fehlt und die Arbeit bleibt – Personalentwicklung im Fokus

Donnerstag, 28. September 2023
Olma Halle 9.1B, St. Gallen,
13.30 Uhr

Jetzt anmelden
personaltag.ch



Patronat
HR Ostschweiz
OST Ostschweizer Fachhochschule

Hauptsponsoren
BVS StGallen
ostjob.ch Die besten Jobs in der Region.

Medienpartner
HR Today



Matthias Mölloney



André Langenegger



Barbara Ehrbar-Sutter



Kai Berendes



Manfred Spitzer



Jürg Pauli

Leicht getrübt China-Begeisterung

Das Verhältnis des Westens zu China ist angespannt, doch das Riesenreich ist längst ein dominanter Faktor in der Weltwirtschaft geworden. Die Schweizer Wirtschaft hat sich gut damit arrangiert.

Der Boulevard jaulte auf: Chinesen wollen grosse Trinkwasserquelle in Turtmann VS kaufen, schrieb der Blick. Wehret den Anfängen, sagten sich darauf die Sportstars Roman Josi, Mark Streit, Yann Sommer und Christian Stucki und stiegen als Miteigentümer bei der Mineralquelle Adelboden ein.

Systematischer Einfluss auf Kommunen

Dass von Toblerone bis Elmex ausländische Konzerne bei ikonischen Schweizer Brands das Sagen haben, knickt die Volksseele schon zur Genüge. Dass nun bald die Chinesen unser Land übernehmen, das geht gar nicht. Gut, wenn Chinesen das Dach für die neue Olma-Halle bauen, kann man das noch akzeptieren – weil das offenbar sonst niemand so günstig kann. Aber Meldungen über geheime chinesische Polizeiposten in westlichen Ländern, die Landsleute bespitzeln, sind ebenso wenig vertrauenerweckend wie Recherchen, die zeigen, wie China systematisch Einfluss in deutschen Kommunen zu gewinnen versucht. China baut eine neue Seidenstrasse, China kauft und betreibt Häfen in Europa, China sichert sich Agrarland in Afrika. Und unsere Mode «Made in Italy» stammt aus chinesischen Fabriken in der Toskana.

Die Skepsis gegenüber dem unbekanntem asiatischen Riesen ist riesig. Wenn ein Unternehmen in China eine Präsenz aufbaut, dann nur, um von billigen Lohnkosten zu profitieren, wenn Chinesen in der Schweiz investieren wollen, dann nur, um uns unser Wissen, unser geistiges Eigentum abspenstig zu machen.

China treibt die Innovation an

Die Schweizer Wirtschaft und mit ihr auch die Politik zeichnen längst ein anderes, differenziertes Bild von China, und auch Experten wie der Direktor des China Competence Centers der HSG, Tomas Casas Klett, betonen, dass die Chinesen längst nicht mehr systematisch westliche Technologien kopieren, sondern selbst ein Treiber der weltweiten Innovation seien.

Als Ende Mai die chinesische Generalkonsulin Chen Yun aus Zürich zum Antrittsbesuch in den Thurgau reiste, orientierte die Thurgauer Staatskanzlei über den «Austausch zu diversen aktuellen Themen» unter dem Stichwort «freundliches Kennenlernen».

In zwei, drei Jahren, wenn die chinesische Wirtschaft sich von der Pandemie und den knallharten Lockdowns erholt haben wird, werden chinesische Investoren auch in der Ostschweiz nach spannenden Business-Opportunities suchen. Spätestens dann werden im Rahmen des freundlichen Austauschs Nägel mit Köpfen gemacht. Sofern der Austausch

denn freundlich ist. In Rapperswil-Jona will ein chinesischer Investor ein Innovationszentrum aufbauen, die Behörden machen das Vorhaben möglich – doch die Lokalpolitik bereitet dem chinesischen Unternehmen am Zürichsee einen eher frostigen Empfang.

Umgekehrt ist China gerade auch für Ostschweizer Unternehmen ein bedeutender Faktor: Der Uzwiller Technologiekonzern Bühler vermeldete im Geschäftsbericht 2021, dass China der grösste Einzelmarkt der Gruppe ist, Asien insgesamt steuerte 2022 gut einen Drittel des Umsatzes der Gruppe bei.

Die Heerbruggen SFS Group baut ihre Präsenz in China gerade aus. Das Unternehmen ist konsequent nach dem Prinzip «local for local» strukturiert; nördlich von Shanghai werden in erster Linie Komponenten für chinesische Kunden produziert.

«China ist für Ostschweizer Unternehmen ein bedeutender Faktor.»

Imposantes Wachstum

Avenir Suisse hat das Handelswachstum zwischen der Schweiz und China untersucht und bezeichnet es als «imposant». Zwischen 2010 und 2019 wuchs der wirtschaftliche Austausch um 8,4 Prozent – pro Jahr. Die Investitionen von Schweizer Firmen in China stiegen von 2010 bis 2020 von weniger als zehn auf über 25 Milliarden Franken. Die zunehmenden geopolitischen Spannungen, anhaltende Menschenrechtsverletzungen in China und engste Regulierungen wie das Social-Credit-System haben die China-Begeisterung westlicher Unternehmen in jüngster Zeit allerdings etwas eingetrübt.

Im «Swiss Business in China Survey 2023», einer Studie unter Federführung des China Competence Centers der HSG, wird registriert, dass 38 Prozent der Schweizer Firmen ihre Investitionen in China erhöhen wollen – das sind deutlich weniger als noch vor einem Jahr, als es 61 Prozent waren. Die Null-Covid-Politik und die knallharten Lockdowns hinterliessen gemäss der Studie neben den geopolitischen Spannungen ebenfalls Spuren. Die Schweizer Unternehmer wurden vorsichtiger. Die Chancen, die China bietet, möchten sie aber nach wie vor nutzen.

Text: Philipp Landmark
Bilder: zVg

«Die chinesische Wirtschaft exportiert heute Know-how»

Allen geopolitischen Spannungen zum Trotz bleibt China auch für Ostschweizer Unternehmen ein interessanter Standort und ein wichtiger Markt, wie der Direktor des China Competence Center der HSG, Tomas Casas Klett, erklärt.

Abendstimmung über dem Huangpu in Shanghai.

Tomas Casas Klett, seit fünf Jahren befragt das China Competence Center der HSG Schweizer Unternehmen in China. Ihre Studie «Swiss Business in China Survey 2023» zeigt: Die geopolitische Situation hat durchaus einen Einfluss auf die Investitionslust der Firmen.

Die Geopolitik ist ein relevanter Faktor, aber nicht der einzige. Die Erwartungen von Schweizer Firmen in China sind in den vergangenen Monaten zurückgegangen – sind aber noch immer auf einem guten Niveau, 50 Prozent erwarten höhere Umsätze. In einer ersten Umfrage Anfang 2022 war das durch die Pandemie verlorene Wachstum wieder vollständig aufgeholt. Über 70 Prozent der befragten Schweizer Manager gingen von höheren Umsätzen aus. Die zweite Umfrage nach dem Lockdown nur wenige Monate später fiel messbar anders aus: Sie zeigte einen drastischen Rückgang der Erwartungen. Nur noch 40 Prozent der befragten Unternehmen rechneten mit höheren Umsätzen.

Woher kam dieser plötzliche Meinungsumschwung?

Viele Befragte nannten als Ursache verschiedene Herausforderungen: die Wirtschaftskonjunktur, stärkere Konkurrenz, Regularien, höhere Kosten – und geopolitische Spannungen.

Und die führen nun zu einer Abkehr von China?

Nein, von einer Abkehr kann man keineswegs sprechen. Heute wollen immer noch 38 Prozent der Schweizer Firmen ihre Investitionen in China erhöhen, in der Befragung vor 2018 waren es noch 61 Prozent. Damals wie heute denkt nur ein Prozent der Firmen an einen Rückzug. Allerdings: Vor fünf Jahren hat niemand über geopolitische Spannungen geredet. Heute müssen die Unternehmen ihre Strategien anpassen und entwickeln.

In welche Richtung?

Viele Firmen haben das gleiche Dilemma: Wie mache ich gleichzeitig Geschäfte mit China und mit den USA? Eine Möglichkeit ist das Prinzip «China for China»: Unternehmen arbeiten in China mit chinesischen Komponenten. Vielleicht käme für ein bestimmtes Produkt der bessere Chip aus den USA, aber man weiss nicht, ob er unter Sanktionen fallen wird. Dann könnte ein Unternehmen seine Maschine in China nicht mehr verkaufen. Also baut die Firma ein lokales Produkt, das sicher regelkonform ist und den Wünschen des Kunden in China besser entspricht.

Lohnt sich das?

Viele Unternehmen tun es jedenfalls. China ist die zweitgrösste Volkswirtschaft der Welt. Da läuft ein Teil der internationalen Geschäfte auf parallelen Schienen. Das ist nicht sehr effizient, aber es ist doch eine Lösung.

Aber insgesamt ist die China-Euphorie der Wirtschaft doch gedämpft?

Gedämpft, ja. Die Erwartungen sind aber immer noch hoch. Schweizer Firmen sind sogar spürbar optimistischer als europäische oder amerikanische.

Weil die Schweiz glaubt, sich aus der Geopolitik heraushalten zu können?

Die Schweiz hat ein besonderes Verhältnis zu China. Die von der Kommunistischen Partei geführte Volksrepublik China wurde 1949 gegründet, die westlichen Staaten mit US-Präsi-

dent Nixon an der Spitze haben erst Mitte der 1970er-Jahre diplomatische Beziehungen mit China aufgebaut. Die Schweiz tat dies bereits 1950.

Eine Fussnote für die Geschichtsbücher.

Nein, das darf man nicht unterschätzen. In China sind Geschichte und langfristige Beziehungen sehr wichtig; die Schweizer werden in China im Vergleich zu anderen westlichen Nationen als gute Freunde angesehen. Die Schweiz hat auch vor zehn Jahren ein Freihandelsabkommen mit China unterzeichnet – als erstes kontinentaleuropäisches Land. Viele sind seither nicht dazugekommen.

«Die Schweiz hat vor zehn Jahren ein Freihandelsabkommen mit China unterzeichnet – als erstes kontinentaleuropäisches Land.»

Ist dieses Freihandelsabkommen im Alltag ein Vorteil?

Dieses und die damit verbundenen Zollreduktionen sind für viele Schweizer Firmen sogar ein grosser Vorteil, wenn sie mit Deutschland, Japan oder Italien konkurrieren. Im Oktober möchten wir unser Forschungsprojekt über die Nutzungsraten dieses Freihandelsabkommens veröffentlichen. Was wir jetzt schon sagen können: Viele Schweizer Firmen nützen den Vorteil aus.

Das liest sich gut in einem Wirtschaftsmagazin: Schweizer Unternehmen machen es besser als andere.

Bitte: Die Schweizer Unternehmen in China sind erfolgreicher, sie können es besser als andere. Schweizer Firmen wissen, wie man internationalisiert. Auch, weil Unternehmer aus einem kleinen Land ein viel feineres Sensorium für kulturelle Sensibilitäten haben. In Asien wird zudem auch Schweizer Qualität sehr geschätzt.

Dann lohnt es sich also für ein Ostschweizer KMU, den Schritt nach China zu wagen?

Die meisten internationalisierten Ostschweizer Unternehmen haben diesen Schritt schon längst gewagt, zum Teil schon vor ein oder zwei Jahrzehnten. Sollte ein KMU, das in Europa konkurrenzfähig ist, noch nicht in China präsent sein, dann könnte diese Firma in China ihre Konkurrenzfähigkeit noch steigern und erst noch guten Umsatz erarbeiten. Ich rede mit vielen Schweizer Firmen in China, vielen geht es sehr, sehr gut. Und diejenigen Firmen, die in China erfolgreich sind, sind es dank des in China erworbenen Know-hows auch in anderen Schwellenmärkten, beispielsweise in Lateinamerika.

China sollte man also nicht ignorieren?

Wenn man international unterwegs sein möchte, ist China ein sehr wichtiger Markt. Ein Markt, wo es auch schon eine hervorragende Schweizer Firmeninfrastruktur gibt – man ist nicht allein.

Die politische Schweiz hat in den vergangenen Jahrzehnten viel dafür getan.

Ja, absolut. Das war herausragende Arbeit. Es gibt sehr starke Handelskammern, die Schweizer Botschaft ist unheimlich gut und effizient, der Swiss Business Hub China ist einzigartig vernetzt und besitzt tiefe China-Kenntnisse, und auch das Staatssekretariat für Wirtschaft Seco und das Eidgenössische Departement für auswärtige Angelegenheiten leisten sehr wertvolle Arbeit. Ich vergleiche hier mit den Institutionen von anderen westlichen Ländern: Die Schweizer können stolz sein auf ihre institutionelle Präsenz in China.

Wie sieht es eigentlich in der umgekehrten Richtung aus? Erobern chinesische Firmen die Welt?

Es gibt immer mehr chinesische Unternehmen, die selbst internationalisieren. Auch chinesische Firmen scheuen das geopolitische Risiko und verlegen Teile der Produktion nach Vietnam, Thailand oder Mexiko. Covid war ein grosser Schock, jetzt müssen sich die chinesischen Firmen noch erholen. Der erste Reflex der Chinesen ist oft, nach Südostasien zu gehen; Singapur profitiert im Augenblick stark von chinesischen Investitionen. In einigen Bereichen wird es für die Chinesen schwieriger, in Europa oder in den USA zu investieren, andere Branchen sind unproblematisch und geopolitisch nicht sonderlich relevant, da werden chinesische Unternehmen weiterhin expandieren.

Werden wir chinesische Investitionen in der Schweiz, insbesondere in der Ostschweiz, sehen?

Wenn chinesische Firmen in ein, zwei oder drei Jahren wieder nach Europa kommen, werden sie auch in die Schweiz kommen. Wir haben noch keine Evidenz dafür, aber ich habe ein Gefühl, dass private chinesische Unternehmen kommen werden.

«Die meisten internationalisierten Ostschweizer Unternehmen haben diesen Schritt schon längst gewagt.»

Muss man dann als Schweizer Angst um unser Know-how haben? Oder sollen wir uns über neue Möglichkeiten freuen?

In vielen Industrien haben die Chinesen selbst ein grosses Know-how aufgebaut. Die Firmen, die in die Schweiz kommen würden, brächten selbst einschlägiges Wissen mit. China ist nicht mehr wie früher nur ein Empfänger von Know-how – die chinesische Wirtschaft exportiert auch Know-how, das hat sich in den vergangenen Jahren wirklich verändert. Jene chinesischen Firmen, die in die Schweiz kommen, werden in Bereichen tätig sein, wo sie selbst konkurrenzfähig sind.

Betrachten die Chinesen die Schweiz als Markt oder als einen Hub für andere Länder?

Die Schweiz ist dann auch ein Hub für Europa.

Sind wir dafür nicht zu teuer?

Während seiner China-Reise spricht Tomas Casas Klett auch mit Schweizer Unternehmern. Hier ist er in Pudong, einem Stadtbezirk von Shanghai.

Die Schweiz bietet viele Vorteile – einen liberalen Markt, moderate Steuern. Zudem denken die Chinesen sehr hierarchisch. Weil für sie Switzerland at the top ist, wollen sie da hin. Sie wollen die beste Business-Umgebung, den innovativsten Standort, die gut ausgebildeten Fachkräfte.

Es ist also nur eine Frage der Zeit, bis die chinesischen Investoren kommen.

Ich habe gerade mit dem Zuständigen für chinesische Investoren im Swiss Business Hub von Switzerland Global Enterprise gesprochen: Auch er sagt, die Chinesen kommen wieder. Dieses Jahr werde noch etwas schwierig sein, aber nächstes Jahr kämen die Investoren.

Gibt es attraktive Ziele für Chinesen in der Ostschweiz?

Die Ostschweiz ist sehr stark im Maschinenbau, bei Präzisionsinstrumenten, auch in Life Sciences, und sie hat traditionsreiche Textilfirmen. Die Chinesen könnten versuchen, in den Wertschöpfungsketten dieser Unternehmen eine Nische zu besetzen. Als Käufer und Lieferanten von Produkten für verschiedene Industrien können sie zum Ökosystem der Region beitragen.

Wie hat sich das Verhältnis zwischen der Schweiz und China entwickelt, seit China seine Muskeln als Weltmacht mehr spielen lässt?

Da gibt es zwei Perspektiven: eine wirtschaftliche und eine politische. Die Frage stellt sich nicht nur in der Schweiz und in Europa, sondern auch in den Vereinigten Staaten. Tesla-Gründer Elon Musk sagte gerade in einem Interview: «Wenn Tesla weiterhin konkurrenzfähige Autos bauen will, muss Tesla im chinesischen Markt tätig sein.»

Tesla muss in China sein, um Autos zu verkaufen, oder tatsächlich, um Autos zu bauen?

Der chinesische Markt ist nicht mehr nur ein Absatzmarkt, sondern der Ursprung von Innovation, die dann eine Firma weltweit konkurrenzfähiger macht. Tesla ist sehr erfolgreich in China, aber nicht mehr die Nummer eins bei Elektrofahrzeugen, das ist unterdessen das chinesische Unternehmen BYD, das ebenso innovativ ist, aber dreimal so viele Modelle pro Jahr auf den Markt bringt.

Bisher galt China als ein günstiger Produktionsstandort, vor dem westliche Firmen ihr Know-how schützen mussten. Heute muss man nach China gehen, um Know-how zu erlangen?

Tesla ist in China, weil das Unternehmen neue, innovative Lieferanten braucht. Tesla ist innovativ, weil das Unternehmen im chinesischen Ökosystem mitspielt.

Überrascht Sie diese Entwicklung?

Das war absehbar. Die chinesische Volkswirtschaft hat wie andere Länder auch die typischen vier Phasen durchlaufen: Erst exportierte das Land billige Arbeitskraft, dann wuchs der Markt und wurde attraktiv. Die Entwicklung lief gut, also akkumulierte China Kapital, das es exportierte, indem China beispielsweise US-Treasury-Bonds kaufte – oder in der Schweiz Syngenta akquirierte. Jetzt hat China aber die vierte Phase erreicht: Das ist der Export von Know-how, Innovation, Technologie. Deswegen ist China strategisch wichtig, wenn man international konkurrenzfähig sein will. Man hat einen gewissen Druck, man trifft hier auf mehr Konkurrenz als etwa in Deutschland, weil alle da sind: die Japaner, die Amerikaner, die Koreaner, die Europäer – und natürlich die Chinesen. Dass man da vergleichsweise billig produziert, ist ein weniger wichtiges Argument.

Wenn die wirtschaftliche Perspektive so klar ist: Wie viel Platz bleibt da für politische Überlegungen?

Darf ich nochmals Elon Musk zitieren? Er sagte: «China and the West are conjoined twins», China und der Westen seien wie siamesische Zwillinge. Eine Entkopplung oder eine Deglobalisierung der Welt ist für Musk gar nicht machbar. Also müssen wir einen Weg finden, zusammenzuarbeiten.

Das ist wieder eine wirtschaftliche Perspektive.

Es gibt ein anderes Verständnis von Entkopplung. Einerseits gibt es die Politik und die mediale Wahrnehmung, andererseits Firmen, die an Wachstum und Profit interessiert sind. Viele Geschäftsleute im Westen finden China weiterhin attraktiv und wichtig.

Politisch motivierte Sanktionen, ein Rückzug der westlichen Wirtschaft aus China ist unrealistisch, weil sich der Westen ins eigene Fleisch schneiden würde?

Ja. Der Grund ist einfach. China hat – auch mit westlicher Hilfe und westlichen Investitionen – in sehr vielen Industrien die Fabrik der Welt aufgebaut. Das waren unzählige Milliarden an Investitionen. Es sind ja nicht nur die Fabriken – auch die Arbeitskräfte, die Infrastruktur mit den Häfen, die Freihandelszonen machen China zu dem, was es heute ist. Um das alles zu organisieren und zu koordinieren, brauchte es gut 40 Jahre. Ich glaube nicht, dass wir das Gleiche im Westen oder sonst irgendwo in einem wesentlich kürzeren Zeitraum machen könnten. Weil auch unsere Ressourcen limitiert sind: Wo finden wir die ganzen Arbeitskräfte, wo finden wir die Infrastruktur, das Kapital?

In Indien?

Indien hat enormes Potenzial. Wenn man duplizieren will, was China in den vergangenen Jahrzehnten gemacht hat, braucht es wohl 20 Jahre. Das würde bedeuten, dass enorme Summen an westlichem Kapital fließen müssen – dieses Kapital ist dann nicht verfügbar für andere Aktivitäten.

Wer investiert, will einen Return. Das wären politisch motivierte Investitionen, um dereinst ein politisch begründetes Backup zu China zu bekommen.

Die USA machen bereits solche Schritte. Mit dem CHIPS and Science Act sollen Investitionen von 280 Milliarden Dollar in die Forschung und in die Produktion von Halbleitern ausgelöst werden, mit dem Inflation Reduction Act werden 450 Milliarden Dollar in grüne Technologien und ins Gesundheitswesen gepumpt. Um mit China zu konkurrieren, verfolgen die USA einen alles andere als kapitalistischen Ansatz mit staatlichen Investitionen. Wenn die Massnahmen funktionieren, hat das Land mehr Produktionskapazitäten, und in gewissen Industrien hat man nicht mehr diese Abhängigkeiten von China.

Dann wird China nicht mehr die Fabrik der Welt sein?

In den Headquarters der Schweizer Unternehmen ist die Idee, in China für die Welt zu produzieren, nicht mehr so verbreitet. Jedoch ist der chinesische Markt selbst interessant genug, nur schon deswegen werden die Firmen weiterhin in China präsent sein. Aber die Bedeutung der Produktion in China für den Weltmarkt sinkt, gerade auch nach Corona. Es ist aber immer noch ein wichtiges Geschäftsmodell, weil die chinesischen Ökosysteme einzigartig sind und die Logistik mit Häfen und Containern funktioniert. Liessen die Firmen früher ausschliesslich oder hauptsächlich in China produzieren, so suchen sie heute Kapazitäten weltweit. Man sieht auch schon Firmen wie Apple, die in Indien produzieren wollen. Indien wird sicher davon profitieren, dass die Firmen ihre Produktionsstandorte und Zulieferer diversifizieren. Auch für westliche Firmen wird Indien die nächste grosse Gelegenheit sein. Nicht nur aus geopolitischen Überlegungen, sondern auch, weil Indien ein riesengrosser Markt ist, der sich schnell entwickelt.

China hat ein starkes Interesse an der wirtschaftlichen Vernetzung mit dem Westen. Sollte Peking tatsächlich versuchen, sich Taiwan mit Gewalt einzuverleiben, würde sich das Land wohl selbst schaden. Wie wird diese Frage in China eingeschätzt?

Man weiss heutzutage nie, was alles passieren kann. Aber allgemein geht man davon aus, dass alle Seiten den Status quo beibehalten werden. Die taiwanesischen Eliten sind die Letzten, die ein Interesse haben, dass es eskaliert.



Im Studio der Tsinghua University, School of Economics and Management, hält Tomas Casas Klett eine Online-Vorlesung.

Dann wird ein militärischer Konflikt wieder unwahrscheinlicher?

Ich habe den Eindruck, dass der Krieg in der Ukraine eine militärische Auseinandersetzung um Taiwan unwahrscheinlicher gemacht hat. Denn ein Krieg wäre eine Riesenkatastrophe für alle. In Asien denken die Menschen tendenziell pragmatischer als im Westen, es gilt «Business first». Die meisten erwarten in den nächsten Jahren keinen Konflikt.

Sie auch nicht?

Aufgrund meiner Gespräche denke ich: Der Status quo funktioniert und soll weiter funktionieren. Allerdings: Würde sich der Status quo ändern, dann hat China klare rote Linien. Völkerrechtlich ist es übrigens eindeutig, dass Taiwan ein Teil Chinas ist. Deswegen haben die Chinesen die Krim nie als Teil Russlands anerkannt. Weil die Krim völkerrechtlich zur Ukraine gehört. Die Chinesen nehmen das sehr genau.

Lässt sich der Konflikt um Taiwan dereinst friedlich lösen?

Ja, eine Win-Win-Situation ist möglich. Gleichzeitig muss man den grösseren Zusammenhang sehen. Es wird immer einen

Konflikt zwischen einer bestehenden Grossmacht und einer Emerging Power, einer neuen Grossmacht, geben. Die Logik der sogenannten Thukydides-Falle galt schon vor Jahrtausenden für Sparta und Athen. Das ist eben die Geschichte der Menschheit, es gibt jetzt eine strukturelle Herausforderung zwischen den USA und China. Dieses kann man auch win-win lösen, es braucht aber Zeit und Leadership. Wenn alle Parteien sich bewusst sind, dass win-lose nicht möglich ist und zu lose-lose führt, dann wird man an einer Win-Win-Lösung arbeiten und sie auch finden.

Hat der Westen Mühe, China als Grossmacht zu akzeptieren?

Die Rivalität zwischen China und den USA hat mit der allgemeinen Weltordnung zu tun. Die Amerikaner haben seit dem Zweiten Weltkrieg internationale Institutionen aufgebaut und grosse Beiträge zum Wohlstand und Frieden der Welt geleistet, und die Chinesen sind durchaus auch in der Lage, produktiv mitzuwirken. Die Welt braucht die Innovation, das Kapital und die Produktionskapazitäten der beiden Supermächte. Aber eine Balance of Power, eine Weltordnung, die von einer

nicht-westlichen Macht mitgeprägt ist, kann man sich im Westen noch nicht vorstellen. Dafür haben wir noch kein Konzept. China allerdings auch nicht.

«Schweizer Firmen wissen, wie man internationalisiert.»

Haben wir ein Problem mit der Vorstellung, weil die Chinesen Asiaten sind, oder weil sie Kommunisten mit ganz anderen Wertvorstellungen sind?

Das ist eine wichtige und wohl entscheidende Frage. Vermutlich ist es die Kombination beider Faktoren. Es gibt einen Konflikt mit China, hauptsächlich weil das Land eine aufstrebende asiatische Macht ist, die uns dereinst so überlegen sein könnte, dass wir Angst haben und um unsere legitimen Interessen bangen. Gleichzeitig ist China kommunistisch, was uns zusätzlich Mühe bereitet. Die Chinesen haben Konfuzius und Taoismus, aber keine christliche Kultur. Die chinesischen Werte sind

bewundernswert und könnten sich auch auf universelle Weise entfalten, sind aber selbstverständlich andere Werte als die des Westens.

Die Frage lässt sich vielleicht beantworten, wenn in 20 oder 30 Jahren Indien eine Grossmacht wird.

Absolut. Indien ist die grösste Demokratie der Welt, es gibt auch andere Gemeinsamkeiten wie die englische Sprache. Dann werden wir sehen, wie der Westen sich verhält. Führungskräfte und Intellektuelle in Indien, mit denen ich gesprochen habe, glauben es schon zu wissen: Indien wird, ähnlich wie China, eine Herausforderung für den Westen sein. Ich bin aber optimistisch: Die unumgängliche Aufgabe der Menschheit – die produktive Zusammenarbeit in einer offenen und integrierten Welt zwischen Grossmächten mit diversen zivilisatorischen Hintergründen – wird man in den kommenden Jahrzehnten meistern müssen, und somit auch meistern.

SFS will in China mit chinesischen Kunden wachsen

Der zweitgrösste Standort der Rheintaler SFS Group liegt in China, die Kapazitäten in Nantong werden derzeit stark ausgebaut. Der Technologiekonzern produziert nach dem «local for local»-Prinzip in China für chinesische Kunden und möchte weitere Marktanteile gewinnen.

Im Sommer 2021 hatte die globale Wirtschaft mit gebrochenen Lieferketten zu kämpfen, nach über einem Jahr Pandemie war Verunsicherung spürbar – mancherorts aber auch Zuversicht: Die SFS Group gab den Ausbau ihres Standorts Nantong nördlich von Shanghai bekannt. «Unser Geschäftsmodell, das Value Engineering, erfordert die Nähe zum Kunden», sagt Benjamin Sieber, Head of Corporate Development & Investors Relations. Der Fokus von SFS liege klar auf lokal gefertigten Komponenten und Baugruppen für die lokalen Kunden. «Die Endprodukte unserer Kunden werden dann jedoch sowohl lokal – beispielsweise im Endmarkt Automotive – als auch global – wie im Endmarkt Electronics – vertrieben.»

Local for local

Der Technologiekonzern orientiert sich bereits seit vielen Jahren am «local for local»-Prinzip. Die vorwiegend regionalen und daher robusten Lieferketten führten zu einer insgesamt hohen Lieferfähigkeit während der Pandemie, was sich als starker Wettbewerbsvorteil erwies, wie die Medienabteilung von SFS darlegt. Für die SFS Group sei die Pandemie auch eine Bestätigung ihrer strategischen Ausrichtung und des Ausbaues in Nantong gewesen. Viele andere Unternehmen würden im Falle zunehmender geopolitischer Spannungen wohl vermehrt auf das Prinzip «local for local» setzen – SFS macht dies schon lange.

In der Elektronik-Industrie werden aktuell alternative Standorte zu China diskutiert. Wenn es bei SFS-Kunden Bereinigungen in deren Produktportfolio gibt und sie Produktionsstandorte wechseln wollen, dann kann SFS diesen Kunden etwa ermöglichen, nach Malaysia oder Indien auszuweichen, wo SFS ebenfalls Werke hat. «Dies ist ein weiterer Wettbewerbsvorteil von SFS, der auf dem 'local for local'-Prinzip beruht», wie die SFS-Medienstelle auf Anfrage erklärt. Die Wettbewerber von SFS hätten diese Möglichkeit in vielen Fällen nicht. Eine allfällige Verlagerung von Produktionsstandorten weg von China würde aber sehr langsam geschehen, da die ganzen Lieferketten in China ersetzt werden müssten.

Hohe Auslastung

In China will die SFS Group erklärtermassen Marktanteile mit chinesischen Kunden gewinnen. Die relevanten Endmärkte sind dabei Automotive – China ist der weltgrösste Automarkt –, Electronics und neu auch Medizinaltechnik. Im Hinblick darauf wurde die Entscheidung zum Ausbau in Nantong getroffen.

SFS hatte 2012 das Unternehmen Unisteel mit Standorten im Raum Shanghai sowie in Malaysia akquiriert. Der jetzige Standort Nantong wurde 2018 von Grund auf als Plattform neu erbaut. Hier vereint SFS erstmals alle Kerntechnologien der Gruppe wie Kaltmassivumformung, Stanzen, Zerspanung oder umfangreiche Oberflächenbehandlungen unter einem Dach.

Die Kaltmassivumformung ist seit über 50 Jahren eine Basistechnologie der SFS. Dabei werden aus Stahldraht-Rohlingen unter hohem Druck Präzisionsformteile oder spezielle Schrauben hergestellt. Das Metall muss so für die Formgebung nicht erhitzt und geschmolzen werden. Diese Technik bewährt sich insbesondere bei grossen Stückzahlen; oft werden solche kleinen Präzisionsteile millionenfach angefertigt.

Die Präsenz mehrerer SFS-Divisionen am selben Standort soll den Know-how- und Technologietransfer erleichtern und Skaleneffekte ermöglichen. In Nantong integriert wurde noch vor dem Ausbau auch der chinesische Standort der Division Riveting (Nietverbindungen), deren bisheriges Werk in Nansha in der Stadt Guangzhou wurde verkauft.

Aufgrund des anhaltenden Wachstums der Division Electronics in den Segmenten Mobile Devices und Lifestyle Electronics und des Platzbedarfs weiterer Divisionen hat nun die Produktionskapazität der SFS-Werke früher als erwartet eine hohe Auslastung erreicht.

«Unser Geschäftsmodell, das Value Engineering, erfordert die Nähe zum Kunden.»

Ausbau verläuft planmässig

Die Nutzfläche des SFS-Standortes wird seit Frühling 2022 um rund 70 Prozent erweitert und bis im Herbst 2023 gut 130'000 Quadratmeter umfassen. In den Investitionen von rund 32 Millionen Franken ist auch der Erwerb weiterer strategischer Landreserven enthalten.

Darum dürfte auch die Mitarbeiterzahl von aktuell gegen 2000 Personen weiter wachsen – auch wenn die Lohnkosten der inzwischen oft hervorragend qualifizierten chinesischen Angestellten steigen. Diesem Trend hat SFS bereits vor einigen Jahren antizipiert und stark in die Automatisierung investiert. Parallel dazu investiert das Unternehmen in die Aus- und Weiterbildung seiner Leute. Am Standort Nantong ist nach Angaben der SFS-Medienstelle die Verfügbarkeit und Produktivität von Mitarbeitern nach wie vor gegeben und bewegt sich auf einem sehr hohen Niveau.

Historisch bedingt wird in der SFS Group ein wesentlicher Teil der Technologie in der Schweiz entwickelt; die Erfahrung und das Know-how aus dem Rheintal werden global eingesetzt. Wissen, das an anderen Standorten gesammelt wird, fliesst in die künftige Entwicklung mit ein.

Die SFS Group beschäftigt weltweit rund 13'500 Mitarbeiter und erzielte 2022 einen Umsatz von 2,7 Milliarden Franken. Die Aktivitäten in China trugen im letzten Jahr knapp elf Prozent zu diesem Ergebnis bei.

Visualisierung des SFS-Standorts Nantong im Herbst 2023 nach dem Ausbau.

Text: Philipp Landmark
Bild: zVg

Was kostet eine Staatsgarantie?

Die Übernahme der Credit Suisse durch die UBS ist definitiv – und damit auch die milliarden-schweren Garantien von Bund und Nationalbank. Diese seien, so wird uns immer wieder versichert, für die Stabilität des Finanzsystems unumgänglich.



Notwendigkeit und Sinnhaftigkeit sollen hier nicht weiter vertieft werden, denn seit Wochen werden diese in Medien und Politik ausführlich diskutiert. Nachfolgend wird ein anderer, wenig beachteter Aspekt beleuchtet: Was haben die gesprochenen Garantien für systemrelevante Banken für einen Wert? Und wie kann sichergestellt werden, dass in Zukunft hierfür auch ein adäquater Preis bezahlt wird?

Grundsätzlich gibt es unterschiedliche Ansatzpunkte, um den Wert der staatlichen Liquiditätsgarantien zu beziffern. Im Vordergrund müssen meiner Ansicht nach transparente Preismechanismen stehen, die von konkreten Marktwerten abgeleitet werden können. Das gilt beispielsweise für die sogenannten Liquiditätsoptionen: Deren Preis zeigt auf, zu welchen Kosten heute die Handlungsoption erworben werden kann, in der Zukunft bei Bedarf auf Liquidität zugreifen zu können. In meinen Augen ist das eine ausgezeichnete Basis, um den Wert der Staatsgarantie zu ermitteln bzw. sich diesem zumindest anzunähern.

Doch wie kann man dafür sorgen, dass systemrelevante Banken auch tatsächlich einen entsprechenden Preis für die gewährten Garantien bezahlen müssen? Für mich ist klar: Es ist Aufgabe der Politik, die Vor- und Nachteile einer solchen Lösung abzuwägen – und die Staatsgarantie dann gegebenenfalls auch mit einem adäquaten Preis zu beziffern.

Natürlich gibt es diesbezüglich noch viele offene Fragen zu klären. Doch unabhängig davon ist für mich eines im Grundsatz unbestritten: Die Steuerzahlerinnen und -zahler sollen die Kosten der Staatsgarantie nicht allein tragen müssen, sondern auch die begünstigten Banken müssen mitbezahlen. Ich bin gespannt auf die weiteren Diskussionen.

Dr. Michael Steiner
Vorsitzender der Geschäftsleitung
acrevis Bank AG

Eine Brücke zwischen der Schweiz und Asien

In Rapperswil-Jona investiert eine chinesische Holding in ein Innovation-Center. Damit sollen hauptsächlich Start-ups mit Bezug zum asiatischen Markt angesprochen werden. Das passt nicht jedem.

Aufregung um den «China-Deal»

Der «China-Deal» war in diesem Frühling der Aufreger in Rapperswil-Jona. Es wurde bekannt, dass der Stadtrat bereits 2021 ein Grundstück im Joner Schachen an chinesische Investoren verkaufte, 2,4 Millionen Franken wurden für das 2000 Quadratmeter grosse Areal bezahlt.

Damit habe der Stadtrat «die Demokratie ausgehebelt», wurde von Lokalpolitikern kritisiert, denn der Stadtrat dürfe nur bis zu einem Wert von zwei Millionen Franken Land in eigener Kompetenz verkaufen, hier hätte der Verkauf einem fakultativen Referendum unterstellt werden müssen.

Das Online-Portal Linth24 von Bruno Hug lief in einer Artikel-Serie Sturm gegen den «Skandal», die St.Galler SP reichte sogar eine Beschwerde beim Kanton ein. Stadtpräsident Martin Stöckling wehrte sich gegen den Vorwurf, die Spielregeln umgangen zu haben, mit dem Hinweis, dass das besagte Grundstück einen amtlichen Verkehrswert von 1,4 Millionen Franken habe – also deutlich unter der Schwelle eines fakultativen Referendums. Das St.Galler Departement des Innern argumentierte gleich und wies die Beschwerde der SP kurzerhand als «gegenstandslos» ab.

Die Diskussion in der zweitgrössten Stadt des Kantons dürfte damit noch nicht beendet sein, hauptsächlich wird den chinesischen Investoren mit Skepsis begegnet. An der Bürgerversammlung im März wurde die Befürchtung geäussert, dass das Vorhaben einem Know-how-Transfer nach China Vorschub leiste.



Bruno Hug,
Linth24



Martin Stöckling,
Stadtpräsident



Gut 20 Millionen Franken will die SinoSwiss Holding AG in Rapperswil-Jona investieren. Die Baukosten inklusive der Kosten für den Landkauf machen 15 Millionen aus. Die restlichen fünf Millionen sind für die ersten fünf Jahre des Betriebs budgetiert, wie Dominik Widmer, Geschäftsführer der SinoSwiss Holding, sagt. «Der Investor ist sich bewusst, dass unser Geschäftsmodell nicht von Tag eins an selbsttragend und gewinnbringend sein wird.»

Das Innovation-Center möchte nämlich lokale Start-ups fördern und bietet diesen zeitlich befristet, in der Regel ein bis drei Jahre, kostenlose Räumlichkeiten an. Dazu werden auch kostenlose Grundlagen-Module und asienspezifische Module für Start-ups angeboten. «Wir sind überzeugt, dass durch diese zusätzliche Anfangsinvestition das Innovation-Center attraktiver wird und sie durch eine zukünftig höhere Mietauslastung kompensiert werden kann», sagt Widmer.

Mieteinnahmen und Dienstleistungen

Mittelfristig soll das Innovation-Center selbsttragend werden. Arbeitsplätze im Start-up-Space, reguläre Büroflächen sowie Veranstaltungs- und Seminarräume sollen Mieteinnahmen bringen. Über die kostenlosen Grundlagen-Module hinaus sollen – auch für externe Kunden – zusätzlich Dienstleistungen und Beratung in den Bereichen Geschäftsführung, Corporate Governance, Internationalisierung, Nachhaltigkeit, Projektmanagement, Marketing und Exit-Strategien gewinnbringend angeboten werden. «Als Immobilieninvestment stellt das Innovation-Center für den Investor auch eine internationale Diversifizierung eines Teils seines Vermögens in einem Land mit hoher Rechtssicherheit dar», erklärt Dominik Widmer. Das sei neben der Renditeerwirtschaft-

Dominik Widmer ist Geschäftsführer der SinoSwiss Holding AG.



Das Innovation-Center in Rapperswil-Jona will neben lokaler Start-up-Förderung auch die Beziehungen zwischen der Ostschweiz und China respektive Asien stärken.

tung ein weiterer Vorteil für den Investor. Die SinoSwiss Holding AG ist eine Tochterfirma der Fenshare Holding. Diese Familienholding ist in China primär im Bereich des Klimageräte-Vertriebs und der Produktion von Einzelteilen für Klimaanlage tätig. «Ein direktes Interesse an Schweizer Technologie besteht nicht», betont Dominik Widmer. «Es ist nicht das Ziel, im Innovation-Center Start-ups anzusiedeln, die Technologien entwickeln, die potenziell im Kerngeschäft der Fenshare Holding eingesetzt werden könnten.»

«Teil dieses Angebots ist das Matchmaking mit Investoren aus Asien und Europa.»

Als Start-up begonnen

Investor Zhou Zhen Hua hat selbst als Start-up-Gründer begonnen und Fenshare als Ein-Mann-Betrieb aufgebaut. Dadurch habe er eine besondere Affinität zu Gründern und zur Start-up-Szene. «Zhou Zhen Hua möchte etwas von seinem 'Gründerglück' zurückgeben und Start-ups zum Erfolg verhelfen», sagt Dominik Widmer. «Zudem ist nicht von der Hand zu weisen, dass ein solches Innovation-Center in Europa das Renommee eines asiatischen Investors erhöht.» Partner und Kunden könnten so für Besuche und Meetings in Europa in den eigenen Räumlichkeiten empfangen werden.

Seit der Gründung 2013 verfolgt die SinoSwiss Holding eine langfristige Strategie. Ziel ist es, eine Brücke zwischen Asien und der Schweiz aufzubauen. Als ersten Schritt hat das Unternehmen mit dem SinoSwiss Technopark in Chongqing einen Brückenpfeiler in China errichtet, bis heute einer der wenigen privaten Techno-



Visualisierung des Innovation-Centers der SinoSwiss Holding AG in Rapperswil-Jona.

parks im Land. Hier wurden mehrere hundert Millionen US-Dollar investiert. Das Innovation-Center Rapperswil-Jona ist nun der zweite Schritt und bildet den europäischen Brückenpfeiler. Die Investitionen in Rapperswil-Jona sind deutlich kleiner als die Investitionen in Asien, sie seien jedoch essenziell für die erfolgreiche Umsetzung der Gesamtstrategie der SinoSwiss, unterstreicht Widmer.

«Wir sehen in der Praxis, dass gerade Start-ups ohne Mitarbeiter im asiatischen Raum einen Partner brauchen.»

Start-ups mit Asien-Bezug

Als Zielgruppe im Start-up-Space möchte das Innovation-Center idealerweise Start-ups mit Bezug zu Asien ansprechen. «Also Start-ups, die Asien als Markt erschliessen wollen, Start-ups, die asiatische Lieferanten haben oder benötigen, oder auch Start-ups, die ihre Produkte im hochkompetitiven asiatischen Markt testen wollen», sagt Dominik Widmer. Die Arbeitsplätze im Start-up-Space oder die Grundlagenmodule stünden aber grundsätzlich allen Start-ups offen, auch wenn sie keinen Bezug zu Asien haben.

Das Innovation-Center sei vorerst offen für Start-ups und innovative Unternehmen aus allen Branchen. «Sobald aufgrund hoher Nachfrage eine strengere Selektion notwendig wird, möchten wir den Fokus auf die Branchen ICT, Robotics, Cleantech, Medtech, Fintech und Engineering legen.»

Den Start-ups will das Innovation-Center auch den Zugang zu Business Angels und zu Seed- und VC-Finanzierung ermöglichen. «Diese Angebote werden mit den bereits tätigen Start-up-Förderern koordiniert, um die Lücken im heutigen Angebot möglichst gut füllen zu können.» Teil dieses Angebots ist das Matchmaking mit Investoren aus Asien und Europa. Auch Kontakte mit weiteren Partnern aus Asien will die SinoSwiss Holding vermitteln, etwa mit Lieferanten oder Distributoren.

Das Innovation-Center in Rapperswil-Jona soll der schweizerische und auch der europäische Brückenpfeiler in der Gesamtstrategie der SinoSwiss werden. «Unser Ziel ist es, eine wirtschaftliche Brücke zwischen der Schweiz und Asien aufzubauen», hält Dominik Widmer fest.

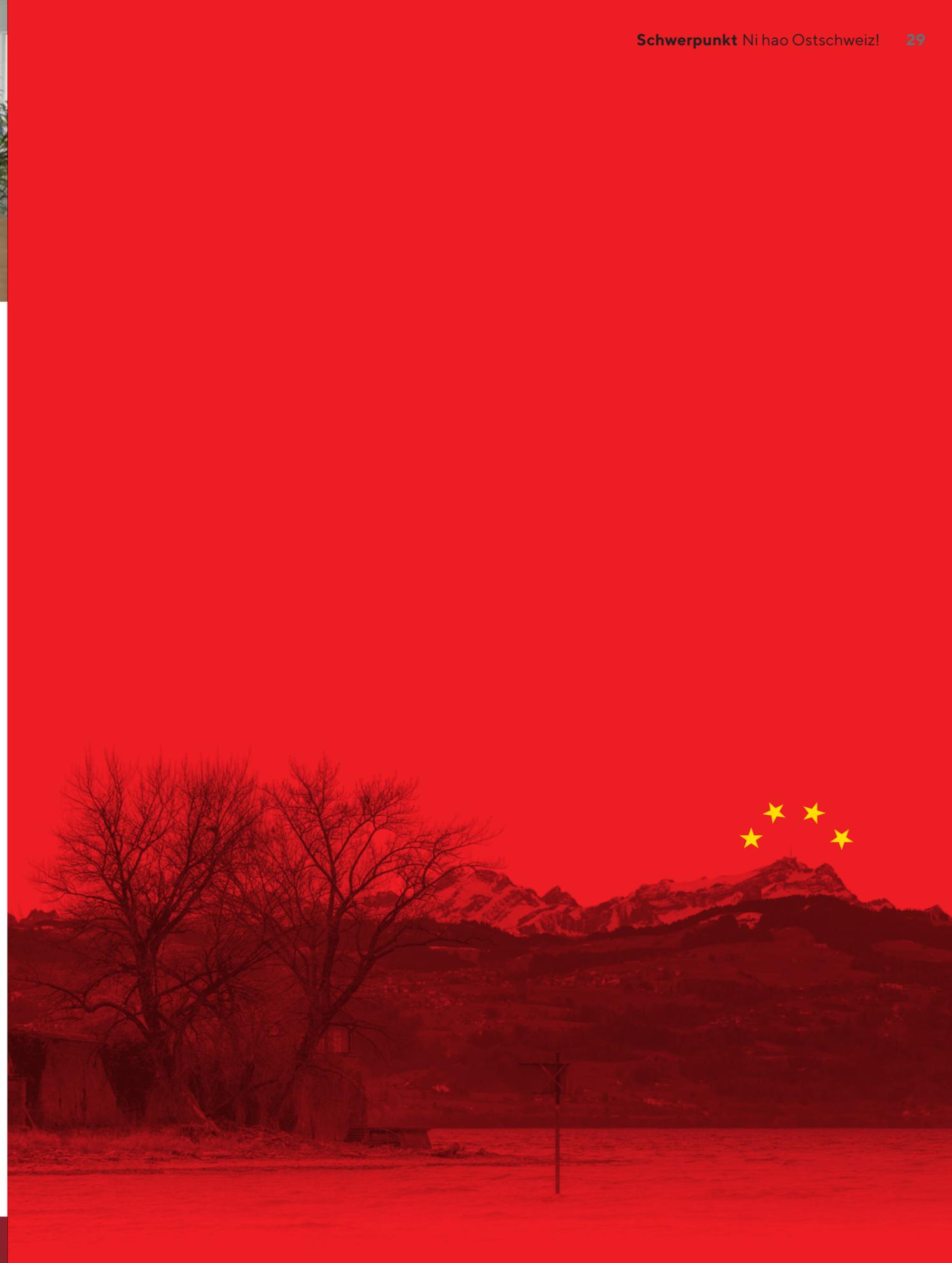
Lernen, sein Know-how zu schützen

Rapperswil-Jona wurde nicht zufällig gewählt, «wir haben den Standort des Innovation-Centers sorgfältig abgeklärt. Im Gegensatz zum unmittelbaren Einzugsgebiet der beiden ETH haben wir im Einzugsgebiet der Fachhochschule OST eine Lücke bei Angeboten, wie sie das Innovation-Center bieten wird, ausgemacht», sagt Dominik Widmer. Für den Standort sprach auch, dass Rapperswil in den Tech-Cluster um den Metropolitanraum Zürich eingebunden ist. «Wir wollen alle Start-ups und Spin-offs aus diesem Metropolitanraum und dem Raum oberer Zürichsee ansprechen.»

Weil ein chinesischer Investor die Nähe zum früheren Technikum Rapperswil, dem heutigen Campus Rapperswil-Jona der Fachhochschule OST, sucht, wurden verschiedentlich Befürchtungen über den Abfluss von Know-how nach China laut. «Diese Gefahr ist uns bewusst. Aber genau hier wollen wir helfen», entgegnet Widmer. «Die SinoSwiss Holding wurde mit der Intention gegründet, professionelle Unterstützung in der Schweiz und in China für Schweizer Firmen und Start-ups anbieten zu können, damit diese bei ihren geschäftlichen Tätigkeiten in Asien oder mit chinesischen Firmen nicht Gefahr laufen, dass Know-how abgeschöpft wird oder sie anderweitig benachteiligt werden.» Die SinoSwiss habe spezifische Expertise, Erfahrung und Netzwerke, die es Schweizer Firmen und Start-ups ermöglichen, erfolgreich geschäftlich mit asiatischen Kunden, Lieferanten und Investoren in Verbindung zu treten.

Auch GLP-Kantonsrat Andreas Bisig aus Rapperswil-Jona hatte in einer einfachen Anfrage solche Befürchtungen formuliert und die St.Galler Regierung gefragt, wie sie die Gefahr beurteile, dass Technologien etwa von Spin-offs der Fachhochschule Ost nach China transferiert werden. Die Regierung antwortete, dass China der drittgrösste Handelspartner der Schweiz sei. Um dieses Potenzial zu nutzen und auszubauen, bedürfe es spezifischer Plattformen, auf denen sich Schweizer Unternehmen die nötigen Kompetenzen im Umgang mit dem chinesischen System aneignen und Kontakte zur Erschliessung von Märkten knüpfen könnten. Dominik Widmer sagt: «Wir sehen in der Praxis, dass gerade Start-ups ohne Angestellte im asiatischen Raum einen Partner brauchen, der in der Schweiz und vor Ort in Asien Mitarbeiter hat und vermitteln kann.»

Text: Philipp Landmark
Bilder: zVg



Von der Handelsakademie zur Universität



125 Jahre HSG und die Qualität der Ausbildung ist immer noch hoch. Herzlichen Glückwunsch! Das Ranking 2022 der Wirtschaftszeitung «Financial Times» würdigt die HSG sogar

als die führende Business School im deutschsprachigen Raum. Darauf dürfen wir stolz sein. Und die HSG entwickelt sich weiter: Seit kurzem führt sie eine «School of Computer Science» und eine «School of Medicine» (Joint-Medical Master). Sie unterstützt so zwei wichtige strategische Stossrichtungen der Stadt. Über 9000 Studierende aus aller Welt beleben unsere Stadt bald auch im Stadtzentrum. Denn die HSG kehrt zurück in die Stadtmitte, wo sie seinerzeit gegründet wurde. Dank der Universität entstehen auch zahlreiche Firmen in der ganzen Region. Gleichzeitig zählt sie mit knapp 3500 Beschäftigten zu den grösseren Arbeitgeberinnen der Stadt. Die Studierenden selbst bringen mit den von ihnen organisierten zwei Grossanlässen, Symposium und Start Summit, jährlich viel Wissen und Innovation aus der ganzen Welt hierher zum Austausch. Auch die öffentlichen Vorlesungen in der Stadt erfreuen sich grosser Beliebtheit. Ich freue mich auf ein abwechslungsreiches Jubiläumsjahr, spannende Begegnungen, lehrreiche Veranstaltungen und fröhliche Feiern in unserer Universitätsstadt St. Gallen und wünsche der HSG noch weitere erfolgreiche Jahrzehnte.

Maria Pappa
Stadtpräsidentin St. Gallen



Mit 125 Jahren gehört man nicht mehr zu den Jüngsten – auch als Universität nicht. Es freut mich sehr, dass ich dies als Vorsteher des Bildungsdepartements und als Präsident des Universitätsrats erleben darf. Ich gratuliere der Universität St. Gallen auch im Namen der Regierung ganz herzlich zu diesem Jubiläum! Die Universität St. Gallen spielt eine zentrale Rolle für den Bildungsstandort und den Kanton St. Gallen. Sie ist Treiber für wirtschaftliche, soziale und kulturelle Entwicklungen in St. Gallen und der Region Ostschweiz.

Die Universität St. Gallen hat seit ihrem Bestehen Qualitätsstandards in Forschung und Lehre gesetzt. Sie geniesst einen hervorragenden Ruf und wird regelmässig in internationalen Hochschulrankings unter den besten Wirtschaftsuniversitäten weltweit gelistet. Studierende, Forschende sowie renommierte Dozierende aus der ganzen Welt wollen hier studieren oder arbeiten. Das kommt nicht von ungefähr: Ihr visionärer Geist und ihre Offenheit für Neues sind Teil des Erfolgskonzepts. So konnten wir an der School of Computer Science in den letzten Jahren erstmalig einen Ingenieurstudiengang in Informatik einführen und mit dem Joint Medical Master in den Bereich der Ärztausbildung vorstossen. Neue Lehr- und Lernformen, wie sie im SQUARE erprobt und entwickelt werden, verstärken die Anziehungskraft weiter. Diese starke Position zu bewahren, bleibt eine ständige Herausforderung, welche die HSG-Angehörigen mit Überzeugung und Weitblick erfüllen.

Stefan Kölliker
Regierungspräsident, Vorsteher des Bildungsdepartements

Die Meilensteine der HSG

- 1898**
Gründung der Handelsakademie
 Für die Gründung der Handelshochschule in St. Gallen hat sich vor allem Theodor Curti (Bild) eingesetzt. Er gilt als eigentlicher Gründer der Hochschule. Der studierte Mediziner und Rechtswissenschaftler war von 1881 bis 1902 Nationalrat und von 1894-1902 Vorsteher des volkswirtschaftlichen Departements des Kantons St. Gallen.
- 1901**
Erste Studentinnen an der HSG
- 1903**
Trennung von Handelsakademie und Verkehrsschule
- 1911**
Fertigstellung des Handelshochschul-Gebäudes Notkerstrasse 20
- 1928**
Einführung des Hochschultages (heute «Dies academicus»)
 Um die Hochschule tiefer in der Bevölkerung zu verankern und ihre Ziele besser durchsetzen zu können, wurde 1928 der Hochschultag eingerichtet. Am 28. November 1928 fand der erste Handelshochschultag statt.
- 1947**
Literaturnobelpreisträger Thomas Mann an der Handelshochschule
 «Herzlich froh, das liebe alte St. Gallen wiederzusehen. 11. Juli 1947 Thomas Mann», schrieb der 1875 geborene Schriftsteller nach einer Lesung ins Gästebuch der Handelshochschule. Mann, dem 1929 für seinen Roman «Buddenbrooks» der Literatur-Nobelpreis verliehen wurde, lebte von 1933 bis 1938 in der Schweiz im Exil.
- 1949**
Verleihung erster Ehrendoktorate
 Am Hochschultag 1949 wurden vier Ehrendoktorate vergeben – unter anderem an den St. Galler Rechtshistoriker Dr. Carl Moser-Nef (rechts im Bild).

«Wir sind eine lernende Organisation»

Der noch bis Anfang 2024 amtierende HSG-Rektor Bernhard Ehrenzeller über die vergangenen Jahre, Krisenzeiten und die Highlights seiner Amtszeit.

Bernhard Ehrenzeller, die HSG wird 125-jährig. Welchen Stellenwert hat dieses Jubiläum für Sie als Rektor?

Es ist schön, wenn die eigene Amtszeit mit einem solchen Jubiläum zusammenfällt. Das bietet die ideale Gelegenheit, die Kultur der Universität zu stärken, sich nicht nur bei allen Angehörigen für ihren Einsatz zu bedanken, sondern auch Kontakte mit wichtigen Personen im Umfeld der HSG zu pflegen. Besondere Aufmerksamkeit gilt da unseren Alumni. Im Jubiläumsjahr reflektieren wir auch uns selbst: Wir blicken gleichermaßen zurück wie nach vorne. So veranstalten wir im September ein internationales Symposium zur Zukunft der Universitäten.

Was waren die Highlights in diesen 125 Jahren?

Die 1960er-Jahre waren gewiss eine Glanzzeit, speziell mit dem Umzug auf den Campus Rosenberg. Der Bau von Walter Maria Förderer wurde als «Wunder von St.Gallen» bezeichnet und machte die HSG zum Gesamtkunstwerk. Sehr viel ist auch in den letzten Jahren passiert, insbesondere mit der Realisation von SQUARE. Neben baulichen Akzenten haben Generationen von Professoren und Professorinnen Wissenschaft und Praxis beeinflusst – da gibt es viele Highlights.

Wie wichtig ist die HSG für den Kanton und die Stadt St.Gallen?

Sehr wichtig. Erst kürzlich wurde der jüngste Bericht zu den regionalen Effekten der HSG veröffentlicht. Dieser zeigt, dass die HSG mit jedem St.Galler Steuerfranken fünf Franken Wertschöpfung im Kanton generiert. Insgesamt sind das fast 285 Millionen Franken. Grund dafür sind hauptsächlich die Ausgaben unserer Mitarbeitenden und Studierenden vor Ort sowie direkte Aufträge der Uni an die regionale Wirtschaft. Doch Geld allein ist nicht alles: Universitäten ziehen Talente an, die dem regionalen Arbeitsmarkt zur Verfügung stehen. Die HSG wirkt so dem «Brain-Drain» entgegen. Schliesslich trägt sie auch den Namen St.Gallen in die Welt hinaus: Jährlich wird in tausenden Medienberichten weltweit über unsere Arbeit oder Veranstaltungen wie das Symposium und Start Summit berichtet. Das hat eine positive Wirkung für den Standort.

«Die 1960er-Jahre waren gewiss eine Glanzzeit.»



Bernhard Ehrenzeller:
Einzigartiges Profil bewahren.

1962

Die Geburtsstunde des Kürzels «HSG»

Am 1. Oktober 1962 wurde aus der «Handels-Hochschule St.Gallen» die «Hochschule St.Gallen für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften HSG».



1968

Die Institutionalisierung der Weiterbildung

Mit der Einführung der Weiterbildungsstufe (WBS) im Jahr 1968 institutionalisierte die HSG als erste Schweizer Hochschule die permanente Weiterbildung der bereits im Berufsleben stehenden Hochschulabsolventen.



1970

Erstes Internationales Management-Gespräch (heute St.Gallen Symposium)

Am 30. Juni und am 1. Juli organisierte das «International Students' Committee» (ISC) ein erstes Management-Symposium. Referenten waren neben Rektor Francesco Kneschaurek unter anderem hochkarätige Manager wie M.J.P. Dennis (Generaldirektor der INSEAD) und G. A. Wegner (Managing Director der Royal-Dutch-Shell-Gruppe).

1995
Eröffnung des Weiterbildungszentrums (WBZ)



1963

Einweihung der Neubauten auf dem Rosenberg

An insgesamt drei Tagen wurde die Eröffnung gefeiert. Dafür stand ein Budget von 200'000 Franken zur Verfügung. Wegen der vielen geladenen Gäste und der begrenzten Kapazitäten der Festsäle musste die Feier auf drei Tage gestreckt werden.

1978
Einführung eines eigenständigen juristischen Lehrgangs



1989

Bezug des Ergänzungsbaus (Bibliotheksbäude)

Mit dem Bezug des Ergänzungsbaus wurden auch die Serviceleistungen der Bibliothek verbessert: So wurden die Informatik ausgebaut und Fachreferentenstellen für die Bereiche Volkswirtschaft, Betriebswirtschaft und Recht/Politikwissenschaft eingeführt. Die Bibliothek ist damit zu einer echten wissenschaftlichen Bibliothek im Zentrum der Hochschule geworden.

Sie haben immer wieder erwähnt, dass die HSG der Gesellschaft etwas zurückgeben müsse. Was ist damit konkret gemeint?

Bereits im Uni-Gesetz ist der Auftrag formuliert, dass die Universität zugunsten der Öffentlichkeit Dienstleistungen

erbringt. Wir tun dies mit dem öffentlichen Programm, das sich im Sinne einer Volkshochschule an ein breites Publikum richtet. Auch war die HSG die erste Universität in der Schweiz, die eine «Kinder-Uni» organisiert hat. Darüber hinaus geht es aber auch um die erwähnten regionalen Effekte: Mit der IT-Bildungsoffensive bilden wir nun auch Informatiktalente aus und hoffen, dass sich dies auf die unternehmerische Tätigkeit in der Region auswirkt. Auch viele Projekte unserer Studierenden oder Dozierenden beschäftigen sich mit regionalen Fragestellungen. Darüber hinaus ist es unser Auftrag als Institution, Antworten auf aktuelle Herausforderungen liefern.

*«Die HSG wirkt dem **Brain-Drain** entgegen.»*

Sie haben Ihr Amt als Rektor Anfang 2020 übernommen, kurz danach hat Corona die Schweiz lahmgelegt. Wie herausfordernd war die Pandemie für Sie und die HSG?

Wie für andere Institutionen war es auch für uns eine herausfordernde Zeit mit vielen Unsicherheiten. Wir waren gezwungen, innert kürzester Zeit von Präsenzunterricht auf digitale Lehre umzustellen und uns laufend an neue Rahmenbedingungen anzupassen. Wir – und vor allem unsere Studierenden – waren sehr froh, als wir im Herbst 2021 mit Zertifikatspflicht wieder Präsenzlehre anbieten konnten. Andernfalls hätten wir einen ganzen Master-Jahrgang gehabt, der nur Online-Unterricht hatte.

Die HSG hatte in jüngster Vergangenheit auch mit anderen Problemen zu kämpfen: die Causa Rüegg-Stürm, Spesen-skandal, Plagiatsvorwürfe, falsch korrigierte Prüfungen, nachträglich angepasste Noten und mangelhafte Krisenkommunikation. Wie sehr haben diese Vorfälle dem Ruf der HSG geschadet?



Natürlich schaden solche Vorkommnisse vorübergehend unserer Reputation. Wenn wir daraus aber die richtigen Lehren ziehen und gut reagieren, dann können sie mittel- bis langfristig auch zu einer Stärkung der Organisation und damit der Marke «HSG» führen. Ich bin überzeugt, dass wir eine lernende Organisation sind.

Zurück zu erfreulicheren Themen. Was waren Ihre persönlichen Highlights in Ihrer bisherigen Amtszeit?

Ich denke sehr gerne an die diesjährigen Feierlichkeiten wie den Jubiläums-Dies-Academicus und das Mitarbeitendenfest zurück oder an die Eröffnung des SQUARE im Februar 2022. SQUARE ist in vielerlei Hinsicht ein grossartiges Projekt: Sei es die private Finanzierung über die HSG-Stiftung, der herausragende Entwurf des Architekten Sou Fujimoto, die Akzeptanz im Quartier, der weitgehen reibungslose Bau mit pünktlicher Eröffnung und die schönen Erfahrungen, die wir bisher damit machen durften. SQUARE ist eine grosse Bereicherung für die HSG und für St.Gallen.

Ebenfalls erfreulich ist, dass die HSG ihr Angebot ausweiten konnte. Die HSG lehrt unterdessen neben Wirtschaft und Recht auch Medizin und Informatik. Wie laufen diese neuen Angebote?

Mit dem Staatsexamen steht diesen Sommer ein erster Lackmustest für die Qualität unserer Medizinausbildung an. Ein externe Evaluationsbericht hat dem Lehrgang kürzlich ein gutes Zeugnis ausgestellt. Sehr positiv entwickeln sich auch die Computer Sciences. Das gilt nicht nur für die Studierenden, sondern auch für die Dozierenden. Wir konnten hier sehr gute Fachleute berufen, die sich stark an der HSG engagieren.

Sie sind noch bis Anfang 2024 Rektor. Was möchten Sie in dieser Zeit noch erreichen?

Wenn das neue Universitätsgesetz am 1. Januar 2024 in Kraft treten wird und wir künftig auf dieser neuen Basis arbeiten können, wird das für mich als Jurist gewiss der grösste Meilenstein meiner Amtszeit sein. Darüber hinaus freue ich mich, dass die Doktoratsreform am 22. Mai 2023 vom Senat mit grosser Mehrheit angenommen wurde. Bei der Umsetzung möchten wir in den kommenden Monaten gut vorankommen. Wir sind zudem dabei, die Finanzierung für ein weiteres Leuchtturmprojekt zu sichern, das St.Gallen Collegium, wo sich Forschende aus aller Welt und unterschiedlichen Disziplinen mit drängenden Fragen unserer Zeit auseinandersetzen sollen. Schliesslich gilt es, die laufenden Untersuchungen abzuschliessen – mit adäquaten Massnahmen und Schlussfolgerungen.

Wo steht die HSG in 20 oder 50 Jahren?

Dafür müssen Sie das Orakel von Delphi befragen. Ich wünsche mir aber, dass sich die HSG ihr einzigartiges Profil bewahren und ihre gute internationale Stellung behalten und weiterentwickeln kann. Klar scheint mir, dass der Anteil digitaler Lehre weiter steigen wird. Folglich wird die Rolle der Begegnungsuniversität geschärft werden müssen und die Interaktion, für die man auf den Campus kommen muss, umso wichtiger wird.

Text: Patrick Stämpfli
Bilder: Thomas Hary

Anzeige

Olma Messen St.Gallen

Investiere in Begeisterung.

olma-aktien.ch

Jetzt Olma Aktien zeichnen!

Bei dieser Publikation handelt es sich um Werbung. Den Prospekt finden Sie auf olma-aktien.ch.

1995 Umbenennung in «Universität»
Um sich von den Fachhochschulen abzugrenzen, wurde aus der HSG die «Universität St.Gallen – Hochschule für Wirtschafts-, Rechts- und Sozialwissenschaften (HSG)».



2005 Eröffnung der Executive School for Management, Technology and Law (ES-HSG)

2018 Einführung Joint-Medical-Master-Studium



2022 Eröffnung SQUARE
Das SQUARE-Gebäude ist ein «Experimentierfeld» für neue Formate des Lernens und ein «Basislager» für die Studenten sowie Alumni der HSG, wo in zwangloser Atmosphäre zusammengearbeitet und neue Ideen entstehen können.



2003 Einführung der «Kinder-Uni»
Im Wintersemester 2003/04 startete die Universität St.Gallen als erste in der Schweiz die «Kinder-Uni». Ziel der Veranstaltung ist es, den Kindern gesellschaftsrelevante Themen in Ergänzung zum Schulstoff näher zu bringen.



2019 IT-Bildungsoffensive
Im Februar 2019 stimmten die kantonalen Stimmberechtigten mit deutlicher Mehrheit für die Annahme der IT-Bildungsoffensive. In der Folge wurde 2020 die «School of Computer Science» gegründet. 2021 startet der erste Masterstudiengang in Computer Science, ein Jahr darauf der Bachelorstudiengang.

2023 Jubiläum 125 Jahre HSG

H 150
Jahre

125
JAHRE

Das Kantonsspital St.Gallen (150) gratuliert der Universität St.Gallen (125) zum Jubiläum und freut sich auf die weitere erfolgreiche Zusammenarbeit in den kommenden Jahrzehnten.



SLOW BREWING
S - ZERTIFIZIERTE -
PITZENQUALITÄT

Roger
Biernachschub

Herzliche Gratulation
zum Jubiläum!

**UNSER SCHÜGA.
UNSERE HSG.**

Wir nehmen uns Zeit für unser Bier.

Jubiläumsveranstaltungen der HSG nach den Sommerferien



15. und 16. September 2023 International Symposium – Universities in an Age of Uncertainty

Inwiefern können Universitäten ihre Studenten auf die künftigen gesellschaftlichen, finanziellen und ökologischen Herausforderungen bestmöglich vorbereiten? Zusammen mit Vordenkern und prägenden Persönlichkeiten, hochkarätigen internationalen Speakern sowie mit Studenten und Gästen werden unterschiedliche Fragen zur zukünftigen Rolle der Universitäten und der Weiterentwicklung des Lernens und Lehrens diskutiert.



16. September 2023 TEDxHSG

Bereits seit mehreren Jahren organisieren engagierte Studenten einmal im Jahr ein TEDxEvent an der HSG. TEDxTalks sind unabhängig organisierte Veranstaltungen, bei denen Redner in weniger als 18 Minuten Ideen präsentieren. Im Rahmen des Jubiläums der Universität veranstalten die Studenten dieses Jahr eine besondere Version des Formats: «The Future of Learning» wird dabei das zentrale Thema sein. Freuen Sie sich am 16. September 2023 auf neun mitreissende Talks von Experten und Expertinnen rund um die Zukunft des Lernens sowie die Möglichkeit, inspirierende Menschen kennenzulernen und sich während des Apéros weiter auszutauschen.



28. November 2023 Festgottesdienst

«Wir fordern und fördern Persönlichkeiten», lautet ein Leitsatz der HSG. Zur ganzheitlichen Sicht des Menschen gehört die religiöse Dimension. Dahinter steht die Frage nach dem Sinn und den Werten des Lebens. Die Universität St.Gallen lädt am 28. November gemeinsam mit ihren Studenten und der Professorenschaft zum ökumenischen Festgottesdienst ein.



Dezember 2023 KUNST-Stoff: The making of a HSG artwork

An diesem Anlass wird das Kunstwerk «KUNST-Stoff. Making of a HSG Artwork» enthüllt, das seine Entwicklung am Anfang des Festjahres begonnen hat und welches die Facetten aus dem Alltag der HSG-Community spielerisch spiegeln soll.

Alle Details zu den noch ausstehenden Veranstaltungen, Berichte zu den bisherigen Highlights sowie die Publikationen zum Jubiläum finden Sie unter www.hsg.ch/125



Hälg & Co. AG

Wir gratulieren der Universität St. Gallen zu 125 Jahren Erfolg in Lehre und Forschung.



Perfekt kombiniert

Hälg & Co. AG
Heizung • Lüftung • Klima • Kälte • Sanitär

Lukasstrasse 30 | 9001 St. Gallen
T +41 71 243 38 38 | haelg.ch

Weltweit das Augenlicht erhalten

Grauer Star, Glaukom und Netzhautprobleme lassen sich mit Oertli-Systemen behandeln. Die Ophthalmologie-Produkte «Made in Berneck» sind auf der ganzen Welt begehrt. Warum das so ist, weshalb die Oertli Instrumente AG 30 Millionen Franken in eine neue «Lean Factory» investiert und er sich in der Jury des WTT Young Leader Awards engagiert, verrät Co-CEO und Mitinhaber Thomas Bosshard im LEADER-Gespräch.

Thomas Bosshard:

Nicht billiger, sondern cleverer.

Thomas Bosshard, im Juli bezieht die Oertli Instrumente AG ihre neue «Lean Factory». Ein Bekenntnis zum Standort Schweiz?

Definitiv! Diese Entscheidung basiert jedoch nicht auf Heimatgefühl, sondern auf fester Überzeugung. Wir haben hier Zugriff auf hochqualifizierte Arbeitskräfte und ein hervorragendes technologisches Ökosystem. Die politische Stabilität des Landes, die ausgezeichneten Ausbildungssysteme und die Zusammenarbeit mit lokalen Hochschulen bieten zudem ideale Bedingungen für unsere Tätigkeit. Auch hat das Label «Made in Switzerland» international nach wie vor eine starke Bedeutung. Dazu kommt ein entscheidender Faktor, der oft unterschätzt wird: Viele unserer Mitarbeiter haben ihren Lebensraum hier, auch wir haben tiefe Wurzeln im St.Galler Rheintal. Diese Verbundenheit mit dem Standort und den Menschen bestärkt unsere Entscheidung für den Standort Berneck zusätzlich.

Stand eine Produktion im Ausland nie zur Diskussion?

Wir haben diese Möglichkeit grob geprüft, die Idee aber schnell wieder verworfen. Unser Produktportfolio ist stark

vernetzt und voneinander abhängig – Forschung und Entwicklung, Produktion, Beschaffung, Produktmanagement, Process Engineering, Quality oder Regulatory Affairs müssen eng zusammenarbeiten. Daher sind kurze Wege wichtig. Wir müssen die Dinge nicht billiger, sondern cleverer machen. Das bedeutet, dass wir unsere Prozesse schlank und effizient organisieren, die Möglichkeiten der Automatisierung nutzen, durchgängige Prozesse schaffen und dabei agil unterwegs sind. Eine Erweiterung an unserem bestehenden Standort ist dazu ideal und reduziert die Komplexität massiv. Weiterhin alles unter einem Dach zu haben, ist ein Glücksfall.

Und warum «Lean Factory», was ist daran besonders schlank?

Sie ermöglicht es uns, alle Kernbereiche – von der Entwicklung über die Wertschöpfung bis zum Vertrieb – unter einem Dach weiterzuentwickeln. Alles in unserer neuen Anlage wird aufeinander abgestimmt, insbesondere der Warenfluss. Wir haben sehr kurze Wege konzipiert, wodurch Instandhaltung oder Process Engineering nahe an den wertschöpfenden Linien sind.

Des Weiteren sind Bereiche wie Beschaffung, Demand Planning oder Quality mittendrin im Gestehungsprozess. Dies ermöglicht einen schnellen Informationsaustausch und schafft ideale Bedingungen für eine bereichsübergreifende Zusammenarbeit. Die «Lean Factory» ist so ausgelegt, dass wir deutliche Mengensteigerungen bewältigen können. Ferner haben wir mit dem «Oertli Square» im obersten Geschoss einen Ort geschaffen, der Kunden, Vertriebspartner und Angestellte in einem Ökosystem zusammenbringt. Es ist ein Raum für Austausch, Zusammenarbeit, Befähigung und Innovation.

Oertli ist auf Augenheilkunde spezialisiert, liefert Geräte, Instrumente und Verbrauchsmaterialien in Operationssäle auf der ganzen Welt. Was macht Oertli-Produkte so begehrt?

Innovation, Qualität und Dienstleistung! Erstens bieten unsere Produkte in der Augenheilkunde sehr hohe Performance, Langlebigkeit und Qualität. Sie sind einfach in der Bedienung, zuverlässig und technologisch führend. Zwei-

tens bieten wir nicht nur Produkte, sondern auch eine hervorragende Dienstleistung im Operationssaal. Unsere starke Applikation und Betreuung des Arztes und des Operationspersonals setzen uns von vielen Mitbewerbern ab. Drittens sind wir ein Familienunternehmen, in dem die Eigentümer aktiv im Unternehmen arbeiten. Das schafft Berechenbarkeit, Kundenzentrierung und Vertrauen.

Sie stehen in Konkurrenz zu multinationalen Konzernen wie Bausch & Lomb oder Alcon. Wie können Sie sich gegen die «Grossen» behaupten?

Unsere Stärke liegt im Fokus auf die Chirurgie mit Geräten, Instrumenten und Verbrauchsmaterialien für die Katarakt-, Netzhaut- und Glaukomchirurgie. Diese starke Spezialisierung führt zu einem umfangreichen Know-how und vor allem einer hohen Kontrolle über den gesamten Prozess, von der Herstellung bis zur Anwendung. Wir bieten technologisch hochstehende Produkte an, das ist ein Teil unserer Strategie. Ebenso wichtig ist die enge Betreuung im Operationssaal. In beiden Bereichen sind wir sehr kompetent und differenzieren uns

durch langfristiges Engagement. Wir verfolgen seit Jahren beharrlich unsere Strategie. Das Vertrauen in unsere Marke ist dadurch enorm hoch.

Ich nehme an, Oertli kämpft wie so viele Hightech-Betriebe mit dem Fachkräftemangel?

Absolut. Dennoch können wir erfolgreich Personal rekrutieren, und zwar in allen Bereichen. Dabei geht es uns nicht nur um Fachkräfte: Wir legen grossen Wert auf die Menschen in allen Disziplinen, insbesondere auch in der Fertigung. Insgesamt konnten wir in den vergangenen Jahren fast 100 neue Stellen schaffen und besetzen, was zur Erweiterung unserer Kapazitäten auch zwingend notwendig war.

«Wir konnten fast 100 neue Stellen schaffen und besetzen.»

Und was tun Sie, um stets genügend qualifizierte Mitarbeiter zu haben?

Statt zu jammern, nehmen wir unsere Aufgabe wahr, eine attraktive Arbeitgeberin zu sein. Wir sind stolz auf unsere Arbeit, weltweit das Augenlicht zu erhalten – eine Tätigkeit, die für viele Arbeitnehmer sowohl sinnstiftend als auch spannend ist. Dann investieren wir aktiv in den Aufbau unserer Arbeitgebermarke, in die Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiter und in unsere Unternehmenskultur, die Führung, Zusammenarbeit und Vertrauen fördert. Schliesslich spricht auch unsere Investition in neue Infrastrukturen für uns als Arbeitgeberin.

Sie haben im März 2022 eine Co-Führung zusammen mit Ihrem Bruder Christoph implementiert. Warum?



Um den gewachsenen Anforderungen der heutigen schnelllebigen Zeit gerecht zu werden. Die Zuständigkeiten sind klar aufgeteilt: Christoph ist für Operations, Engineering und Services verantwortlich, ich für Commercial, Innovation & Technology. Durch die geteilte Führung kann eine effiziente Verarbeitung der Vielzahl an Informationen gewährleistet werden. Die kooperative Führungsstruktur stellt sicher, dass die Last, ein Unternehmen in der Grösse der Oertli zu leiten, verteilt wird und so agiler auf Veränderungen reagiert werden kann.

«Weiterhin alles unter einem Dach zu haben, ist ein Glücksfall.»

Sie engagieren sich in der Jury des WTT Young Leader Awards, der heuer am 30. Oktober in St.Gallen über die Tonhalle-Bühne geht. Warum dieses Engagement für die Talente von morgen?

Als Absolvent der FH St.Gallen, heute OST, habe ich die Praxisprojekte und die Verschmelzung von Theorie und Praxis sehr geschätzt. Ich bin überzeugt, dass diese Verbindung von Studium und Arbeitswelt eine grundlegende Voraussetzung für die erfolgreiche Anwendung des erworbenen Wissens ist. Des Weiteren ist mir die Förderung der Wirtschaft in der Ostschweiz ein Anliegen. Um die Wertschöpfung in unserer Region sicherzustellen, brauchen wir die Arbeitskräfte von morgen. Der WTT Young Leader Award leistet dazu einen super Beitrag, indem er junge Talente fördert und ihnen und den auftraggebenden Unternehmen Sichtbarkeit gibt.

Sie haben 2016 selbst eine Studie bei einem Studententeam der OST in Auftrag gegeben; es sollte herausfinden, warum sich Kunden hauptsächlich für Oertli entscheiden. Dabei kam heraus, dass die Qualität vor dem Preis rangiert. Welche Konsequenzen hat Oertli daraus gezogen?

Die Erkenntnisse flossen in unsere Strategieüberarbeitung mit ein. Wir haben erkannt, dass Qualität grundsätzlich vor Preis steht, was in unserer Ausrichtung eine wesentliche Rolle spielt. Qualität, Innovation und Kundendienst sind die Eckpfeiler unserer Unternehmensstrategie und unseres Erfolgs. Diese Ausrichtung erlaubt es uns auch, trotz starkem Preisdruck Erlöse über dem Marktdurchschnitt zu erzielen. Dieses Bewusstsein ist wichtig, um unsere Position im Markt zu stärken.

Christian und Thomas Bosshard

Text: Stephan Ziegler
Bilder: Thomas Hary, zVg

Was schätzen Sie besonders an den Praxisprojekten der OST?

Die unmittelbare Verbindung zur Praxis und die Zusammenarbeit mit den Studenten. Der Austausch und das Lernen von aktuellen Methoden bereichern mein Wissen und mein Verständnis. Die Möglichkeit, die jungen Leute zu befähigen und meine Erfahrungen weiterzugeben, bereitet mir grosse Freude. Zudem bringen Studenten oft neue Aspekte ein, die ich bisher nicht in Betracht gezogen hatte.

Zum Schluss: Man sagt, dass rund 50 Prozent der Schweizer Bevölkerung früher oder später an Grauem Star erkranken. Wie hoch ist die Wahrscheinlichkeit, dass ich mit einem Oertli-System behandelt werde?

Wenn Sie in der Schweiz einen grauen Star operieren müssen, liegt die Chance bei 60 Prozent, dass Sie mit Produkten aus dem Hause Oertli operiert werden – entwickelt und produziert im St.Galler Rheintal.

Jedes Jahr im Herbst werden die besten Praxisprojekt-Teams des Fachbereichs Wirtschaft der OST mit dem **WTT Young Leader Award** ausgezeichnet – als Ehrung für die grossartigen Leistungen der Studenten in den Praxisprojekten. Der WTT-YLA lockt jedes Jahr rund 650 Personen aus Wirtschaft, Politik, Wissenschaft und Studentenschaft in die Tonhalle St.Gallen und vernetzt diese beim gemeinsamen Networking. Der LEADER ist Medienpartner des Events. **Montag, 30. Oktober 2023, ab 17 Uhr, Tonhalle St.Gallen**



Heute schon über ein Narrativ gestolpert?

Narrativ. Wo war dieses Wort eigentlich vor zehn Jahren? Und was wollen uns plötzlich alle «erzählen»? Nichts anderes als «Erzählung» heisst das schliesslich. Wobei durch die Verwendung des Wortes Narrativ schon klar gemacht wird, dass es sich nicht um eine neutrale Erzählung handelt, sondern um eine, die im – mehr oder weniger freiwilligen – Zuhörer Einstellungen verändern will. Von Einstellungen zu einer Marke bis hin zum Weltbild.



Die Werbebotschaft ist tot. Es lebe das Narrativ. Nieder mit Politparolen, lang lebe das Parteinarrativ. Dies wird so plakativ gemacht, sogar explizit ausgesprochen, dass es fraglich ist, ob dieser wohl ursprünglich als Tarnung gedachte Terminus überhaupt noch funktioniert. Oder ob nicht längst jeder, zumindest intuitiv, verstanden hat, dass ein Narrativ auf keinen Fall mit echter Information zu verwechseln ist?

Immerhin hat man ja der jeweiligen Gegenseite bei Diskussionen während der Pandemie gerne ihr Narrativ, auch immer gehässig so bezeichnet, ausgiebig um die Ohren gehauen. Man hat damit gleich schon gesagt, dass man die Geschichte aus dem anderen Lager für nicht objektiv, sondern vor allem einer Politraison dienend hält. Dass diese Zeit nicht für eine Sternstunde der Diskussionskultur steht, ist selbsterklärend. Einfach wieder Botschaften zu senden, die der Zuhörer klar als solche erkennt und annehmen kann oder eben nicht, wäre ehrlicher und effizienter.

Es ist doch nichts Verwerfliches daran, jemanden von etwas überzeugen zu wollen. Eine Zumutung ist es nur, wenn man sich das wahre Ansinnen des Gegenübers aus einer einigermaßen fiktiven Erzählung mit zurechtgedingelter Logik herausfiltern muss.

In Fachdiskussionen in der Metaebene der Kommunikation sei diesem Unwort seine Berechtigung unbenommen. Aber dort, wo es um die Inhalte geht, schicken wir das Narrativ und das, wofür es steht, besser in Rente. Längst fast zu einem Synonym für Propaganda verkommen, hat es seine Durchschlagskraft sowie so verloren.

Dr. Katrin Eggenberger
ehem. liechtensteinische Aussenministerin



Adrian Bossart:

Interessen der Region einbringen.

Die digitale Zukunft der Schweiz mitgestalten

Adrian Bossart ist seit Januar 2022 CEO des Elektrizitäts- und Wasserwerks der Stadt Buchs (EWB). Mitte Juni 2023 wurde der 43-Jährige in den Vorstand von Suissedigital berufen. Damit wird Bossart zur Stimme der Ostschweiz im Branchenverband, der gegen 200 Kabelnetzbetreiber aus der ganzen Schweiz umfasst.

Adrian Bossart, vor Ihrem Eintritt in das EWB als Leiter Markt & Business Development 2020 waren Sie bei der Migros, UPC und Swisscom tätig. Wie haben Sie den Wechsel von einem Gross- zu einem Kleinbetrieb erlebt?

Für mich war es definitiv eine bereichernde Erfahrung, die ich jedem empfehlen würde. Die Perspektive zu wechseln und für einen kleineren Betrieb zu arbeiten, lässt einen die Zusammenhänge im Unternehmen anders erfahren – ganzheitlicher, würde ich sagen. In einem KMU erlebt man zudem eine grössere Nähe zu den Kollegen, was für das Engagement und die Zusammenarbeit von grossem Wert ist.

Per 2022 wurden Sie dann als CEO des EWB nominiert. Eine Ihrer Hauptaufgaben besteht darin, das EWB «als marktorientierten Energiedienstleister» und dessen Provider Rii Seez Net als «kundenorientierten Kommunikationsdienstleister» zu positionieren. Wie gut ist das bisher gelungen?

Wir kommen zügig voran. Dabei achten wir darauf, dass sich die Transformation auf den verschiedenen Ebenen im richtigen Tempo und vor allem nachhaltig entwickelt. Ich vergleiche die Situation gerne mit einem Eisberg: Von aussen – für Kunden, Partner und Mitarbeiter – ist nur die Spitze sichtbar, sprich etwa die stabile Energieversorgung während der Energiekrise oder gleichbleibende Preise für Telekommunikation trotz Teuerung. Aber die Aspekte, die entscheidend sind für den langfristigen Erfolg, liegen unterhalb der Wasseroberfläche – also die tägliche Arbeit der Angestellten, die Entwicklung von Strukturen, Prozessen, Strategie und Unternehmenskultur. All dies ist zentral für den Unternehmenserfolg, aber nicht immer direkt sicht- und kommunizierbar. Als jemand, der gerne offen kommuniziert, fällt es mir oft schwer, nicht vorzugreifen.

Wo sehen Sie das EWB in zehn Jahren?

Unser Fokus in der Transformation liegt darauf, das EW Buchs zu einem etablierten, nachhaltigen und kundennahen Unternehmen zu entwickeln, das eine breite Palette an attraktiven Dienstleistungen anbietet. Wenn ich von Nachhaltigkeit

spreche, meine ich das in einem ganzheitlichen Sinn – neben der Ökologie geht es auch um wirtschaftliche und soziale Aspekte. Dabei wollen wir sowohl die Traditionen und Stärken, die das EWB ausmachen, bewahren, als auch offen sein für neue Möglichkeiten und Innovationen fördern. Entscheidend ist, dass wir stets die Kundschaft im Blick behalten und uns darauf konzentrieren, ihr Vertrauen zu gewinnen und zu erhalten. Somit sehe ich das EWB in zehn Jahren als ein Unternehmen, das in der Lage ist, das Gute zu bewahren und Chancen zu ergreifen. So können wir auf ökonomischer, ökologischer und sozialer Ebene nachhaltig agieren und einen dauerhaften Mehrwert für unsere Kunden und die Region schaffen – was dem EWB dank seiner Anpassungsfähigkeit seit über 120 Jahren gelingt.

«Wir sind in einem Verdrängungsmarkt mit verschiedenen Marktteilnehmern und kompetitiven Angeboten.»

Das EWB ist dabei, eine der grössten Photovoltaikanlagen im Rheintal zu realisieren. Wo steht das Projekt?

Wir sind aktuell in der Planungsphase der neuartigen Agri-PV-Anlage. Der Name bezieht sich auf die Kombination von landwirtschaftlicher Nutzung und Solarstromerzeugung. Durch Agri-PV können Landwirte sowohl Solarstrom produzieren als auch ihre Flächen witterungsgeschützt landwirtschaftlich nutzen und profitieren so von einer «zweiten Ernte».

Es ist eine nachhaltige Lösung, die Synergien zwischen Landwirtschaft und erneuerbaren Energien schafft. In der Dimensionierung ist dieses Projekt in der Schweiz und in Europa einzigartig. Wir schätzen dabei die Kooperation mit

der unternehmerischen Rhein-Baumschulen Lubera AG und mit dem innovativen Technologie-Unternehmen Insolight. Wir planen den Abschluss der Bauarbeiten im vierten Quartal 2023.

Heute produziert das EWB rund 25 Prozent des Stroms, der in seinem Einzugsgebiet aus der Steckdose kommt, selbst. Wie viele werden es mit der neuen Anlage sein?

Die Anlage wird voraussichtlich etwa 800'000 kWh elektrische Energie pro Jahr produzieren. Das reicht aus, um etwa 110 Einfamilienhäuser oder 180 Fünfstückerwohnungen mit Strom zu versorgen. Mit der Steigerung des Anteils an Solarstrom erhöhen wir die Eigenproduktion um etwa drei Prozent. Dieses Projekt trägt wesentlich dazu bei, bei der Stromproduktion sowohl lokaler als auch nachhaltiger und unabhängiger zu werden.

«Der grösste Unsicherheitsfaktor ist und bleibt der Mensch.»

Jetzt wird Ihnen eine besondere Ehre zuteil; Sie sind in den Vorstand von Suissedigital berufen worden. Was bedeutet diese Wahl für Sie?

Persönlich bin ich sehr dankbar. Meine künftige Rolle sehe ich als Chance, die Interessen der Mitglieder aus unserer Region einzubringen und gemeinsame Anliegen voranzutreiben. Ich habe auch Gelegenheit, mich mit anderen Branchenexperten auszutauschen und zusammen die digitale Zukunft der Schweiz mit zu gestalten.

Und fürs EWB?

Im Vorstand von Suissedigital vertreten zu sein, ermöglicht es uns, der Region eine Stimme zu geben und sicherzustellen, dass ihre Interessen bei der Gestaltung der digitalen Landschaft der Schweiz berücksichtigt werden. Zudem unterstreicht es die Rolle, die das EWB und Rii Seez Net bei der Förderung der digitalen Infrastruktur und Services in unserer Region spielen. So können wir auch an der nationalen Diskussion über digitale Innovation und Entwicklung teilnehmen.

Wie werden Sie sich im Verband einbringen?

Meine Schwerpunkte sind Vielfalt, Regionalität und der Aufbau von persönlichen Kundenbeziehungen. Es wird entscheidend sein, die spezifischen Bedürfnisse der verschiedenen Regionen zu verstehen und aus den persönlichen Kundenbeziehungen zu lernen. In meiner Zeit bei Swisscom und UPC konnte ich wertvolle Einblicke in die Herausforderungen und Möglichkeiten im nationalen Kontext gewinnen, während meine aktuelle Rolle bei Rii Seez Net als Provider und dem EWB als Kabelnetzbetreiber eine neue Sicht auf die regionalen Bedürfnisse bietet. Diese Kombination von verschiedenen Perspektiven erlaubt es mir, mich in die Diskussion um eine erfolgreiche digitale Strategie einzubringen.

Wo sehen Sie bezüglich Digitalisierung noch Nachholbedarf in der Schweiz – und speziell in der Ostschweiz?

Die Basis der Digitalisierung ist die Vernetzung. Hier leisten die rund 180 Mitglieder von Suissedigital einen entscheidenden Beitrag, indem sie ihre Festnetzinfrastrukturen laufend modernisieren, erweitern und passende Dienstleistungen anbieten. Im Übrigen gilt: In den Unternehmen ist die Digitalisierung weit fortgeschritten; Digitalisierungspotenzial besteht dagegen noch oft im öffentlichen Sektor.

Suissedigital und die Swisscom sind die beiden grössten Anbieter der Schweiz. Die Verbandsmitglieder von Suissedigital konnten 2022 rund 150'000 Abonnenten dazugewinnen, Wachstumstreiber waren Breitbandinternet und Mobilfunk. Gingen die auf Kosten der Swisscom?

Grundsätzlich sind wir in einem Verdrängungsmarkt mit verschiedenen Marktteilnehmern und kompetitiven Angeboten – dies geht meist zulasten eines Anbieters. Davon profitieren alle Kunden. Zu berücksichtigen ist jedoch, dass die Bevölkerung in der Schweiz weiterhin wächst. Im Gleichschritt dazu wächst auch der Telekommunikationsmarkt.

In welchem Bereich sehen Sie sonst noch Wachstumchancen?

Viele unserer Mitglieder sind nicht nur Netzbetreiber, sondern auch Anbieter einer breiten Palette an Telekommunikationsdiensten. Wachstumsmöglichkeiten gibt es also nicht nur, indem eine bessere Auslastung der Netzinfrastrukturen angestrebt wird, sondern auch, indem neue Dienste entwickelt werden, etwa in den Bereichen Smart City, Smart Home oder Cybersecurity.

«Digitalisierungspotenzial besteht oft noch im öffentlichen Sektor.»

Zum Schluss: Suissedigital bietet auch einen Cybersecurity-Check für KMU an. Wie schätzen Sie die Cybersicherheit in unseren Unternehmen ein?

Auf der Basis einer ersten Auswertung können wir sagen, dass die grössten Defizite bei den Unternehmen in den Bereichen des Detektierens und Reagierens liegen. Zudem gilt: Der grösste Unsicherheitsfaktor ist und bleibt der Mensch. In diesem Sinne ist kein Unternehmen vor Cyberattacken gefeit. Umso wichtiger ist es, die Öffentlichkeit und insbesondere auch die arbeitstätige Bevölkerung für Cybersicherheit zu sensibilisieren. Der Cybersecurity-Check von Suissedigital leistet hier einen wichtigen Beitrag.

Text: Stephan Ziegler
Bild: Gian Kaufmann

OSTSCHWEIZ DRUCK

Druck ist unsere Passion

ostschweizdruck.ch

Logisch TKB.

VOM VORSCHUSS BIS ZU DEN LORBEEREN.

Die TKB hat meiner Geschäftsidee von Beginn an Vertrauen geschenkt. Und arbeitet seither mit mir am nachhaltigen Erfolg meines Unternehmens.

tkb.ch/firmen

E-NEWSLETTER
«WIRTSCHAFT THURGAU»
ABONNIEREN



tkb.ch/abo

4 – 8 x pro Jahr

Fokus auf relevante Wirtschaftsthemen

Analysen zur Thurgauer Wirtschaft

Konjunktur-News

Resultate der TKB Firmenkundenumfrage

 **Thurgauer Kantonalbank**
FÜRS GANZE LEBEN

Mark Breitenmoser
und Andy Böckli:

International aufgestellt.



Im Rekordtempo zum Rekordbau

Im deutschen Monheim zwischen Köln und Düsseldorf entsteht mit der ersten Achtfach-Sporthalle auch die grösste Sporthalle Europas. Gebaut wird sie von der Thurgauer Nüssli-Gruppe. Im Interview erzählen CEO Andy Böckli und Mark Breitenmoser, Director of Operational Services Special Projects, wie dieser Coup gelungen ist und ob weitere Mammutprojekte geplant sind.

Mark Breitenmoser, in den USA und in China gibt es schon Achtfach-Sporthallen. In Europa bauen Sie nun die erste. Was unterscheidet solche Sporthallen von üblichen?

Die Dimension ist natürlich eine ganz andere. In Europa sind wir uns tendenziell eher kleinere Bauten im Vergleich zu Übersee gewohnt. Das ist auch bei den Sporthallen nicht anders. Während Drei- oder Vierfach-Sporthallen in der Schweiz nicht unüblich sind, bauen wir jetzt die erste Achtfach-Sporthalle Europas. Dadurch wird eine unglaublich flexible Nutzung ermöglicht.

Zwischen Hüttwilen und Monheim am Rhein liegen 555 Kilometer. Wie kamen Sie zum Projekt?

Nüssli ist international aufgestellt, unter anderem auch mit Niederlassungen in Deutschland – in Hüttwilen TG befindet sich «lediglich» der Hauptsitz. Wir verfügen über eine langjährige Erfahrung in einzigartigen Bauprojekten und ein umfangreiches Netzwerk mit Partnern und Lieferanten, das sich bei Spezialbauprojekten auskennt. Diese Erfahrung hat uns dazu bewogen, uns auf die öffentliche Ausschreibung zu bewerben. Das liegt natürlich auch am sehr interessanten Projekt – an einer solchen Pionierleistung ist man schliesslich nicht alle Tage beteiligt.

Die Verantwortlichen haben sich gegen eine herkömmliche Bauweise entschieden. Wieso?

Bei diesem Projekt war das Tempo ausschlaggebend. Der Zeitplan hätte mit einer herkömmlichen Bauweise nicht eingehalten werden können. Deshalb kombinieren wir bei diesem Bauprojekt diese mit Prozessen aus dem Schnellbau. Konkret heisst das, dass wir gewisse Bauteile vorfabrizieren. Dadurch können mehrere Prozesse parallel stattfinden, was die effektive Bauzeit stark verkürzt.

Nüssli ist bekannt für Temporärbauten wie die Arena des Eidgenössischen Schwing- und Älplerfests 2022. Wo liegen die grössten Unterschiede bei der Planung und Umsetzung von Permanent- zu Temporärbauten?

Einerseits existieren im Temporärbau ganz andere baurechtliche Vorgaben als im Permanentbau. Andererseits haben wir bei letzterem mehr Raum für Architektur, die je nach Projekt einen hohen Stellenwert einnimmt. Zuletzt haben temporäre

Bauten stets einen Stichtag, an dem das Projekt beendet sein muss. Unsere Erfahrung, diesem Termindruck gerecht zu werden, übersetzen wir nun auch auf den Permanentbau.

Der Spatenstich erfolgte im Mai – wann soll die Halle fertiggestellt werden?

Die Sporthalle soll im Anschluss an die Sommerferien 2024 eröffnet werden. Danach werden noch letzte kleinere Arbeiten abgeschlossen, wodurch die vollständige Fertigstellung auf den Herbst des gleichen Jahres angesetzt ist.

«Anlässlich der Expo 2025 in Osaka werden wir den Schweizer und den Österreich Pavillon umsetzen.»

Ist das selbst für Sie eine Herausforderung?

Ja, absolut – aber genau diese ist es auch, die das Projekt so interessant macht. Bei einem derart eng durchgetakteten Zeitplan müssen alle Schritte perfekt aufeinander abgestimmt sein. Selbstverständlich tauchen aber auch bei solchen Zeitplänen unerwartete Herausforderungen auf. Da ist dann Kreativität gefordert, um ohne Verzögerungen fortfahren zu können. Wir dürfen aber auf ein erfahrenes Projektmanagementteam und auf Partnerfirmen zählen, die alle die Kompetenz für ein solches Projekt mitbringen und den Druck und die Herausforderungen kennen. Trotzdem sind die Lieferketten auch heute noch unberechenbar und können uns so unerwartet vor Herausforderungen stellen.

Was kommt bei diesem Projekt erschwerend dazu?

Da existieren die bekannten Herausforderungen wie die Reduktion des Baulärms oder unbeständiges Wetter. Weiter bauen wir die Sporthalle während des laufenden Schulbetriebs, was eine besondere Abstimmung in Verkehrssicherung, Zutrittsicherung, Lärmreduzierung und -vermeidung mit sich bringt.



Die Achtfach-Sporthalle von Nüssli in Monheim wird zur grössten Sporthalle Europas.

Andy Böckli, auch die Baubranche blieb von der Corona-, Ukraine- und Energie-Krise nicht verschont. Wie hat Nüssli diese Zeiten erlebt?

Während der Pandemie fanden keine Veranstaltungen statt, was für uns als Profis im Event- und Temporärbau verheerend war. Hier haben staatliche Massnahmen wie die Kurzarbeit-Unterstützung sehr geholfen. Diese ruhigere Zeit haben wir dann genutzt, um interne Prozesse und Strukturen zu optimieren und neue Projekte punkto Digitalisierung anzustossen. Herausfordernd ist heute die Situation rund um die Erhöhung der Materialpreise oder die Lieferkettenengpässe. Alles ist unberechenbarer geworden.

Spiegelt sich das im Umsatz wider?

Nüssli konnte trotz Pandemie auf ein solides Ergebnis in den Coronajahren zurückblicken. Da die Massnahmen zu Beginn des letzten Jahres grösstenteils aufgehoben wurden, lag der Umsatz mit Events 2022 aber nun wieder auf einem sehr hohen Niveau – wie in der Zeit vor der Pandemie.

Und wie sieht die aktuelle Auslastung aus?

Wir haben eine facettenreiche Wintersaison erlebt, inzwischen stecken wir bereits voll in der Sommerphase. Bisher ist die Auslastung sehr hoch. Wir haben uns deshalb entschieden – wie in den vergangenen Jahren auch –, vermehrt in Mietmaterial zu investieren. Dieses können wir bei internationalen Anlässen verstärkt einsetzen und so langfristig wachsen. Kurz: Nüssli hat an allen Standorten eine sehr gute Auslastung.

Sie sind also fürs Geschäftsjahr 2023 positiv eingestellt?

Absolut. Unsere stetigen Verbesserungen und Weiterentwicklungen zeigen Wirkung – und in allen Ländern sieht die Auftragslage für dieses und auch die kommenden Jahre gut aus.

Beschäftigt Sie der Fachkräftemangel auch?

Natürlich.

Was tun Sie dagegen?

Besonders herausfordernd ist die Situation bei den handwerklichen Fachkräften. Um dem entgegenzuwirken, schaffen wir attraktive Anstellungsbedingungen. Damit möchten wir die individuellen Bedürfnisse unserer Mitarbeiter abholen und auf diese eingehen. Beispiele sind etwa unsere Weiterbildungsangebote sowie die Möglichkeit, unbezahlten Urlaub zu beziehen oder in einem Teilzeit-Pensum zu arbeiten.

Welche weiteren grossen Projekte stehen noch an?

Aktuell sind wir mit unserer Produktionsabteilung dran, diverse grössere Aufträge für McDonald's Schweiz, Schweizer Salinen oder das CERN abzuschliessen. Und: Im November 2023 realisieren wir die Start-Ziel-Tribüne mit 30'000 Sitzplätzen und das 5000 Quadratmeter grosse, zweistöckige VIP-Podest für das Formel-1-Rennen in Las Vegas. Im nächsten Jahr finden dann die Olympischen Sommerspiele in Paris statt, in deren Rahmen wir verschiedene Projekte vor Ort realisieren. In etwas weiterer Zukunft werden wir anlässlich der Expo 2025 in Osaka auch den Schweizer und den Österreich Pavillon umsetzen.

Text: Miryam Koc
Bilder: Thomas Hary, zVg

Eine Zehn-Millionen-Schweiz?



Im Januar zählten wir eine Bevölkerung von 8,927 Millionen. Unser Land ist in den vergangenen Jahrzehnten zweifelsfrei mächtig gewachsen. Sowohl bevölkerungsmässig als auch wirtschaftlich. Der Fachkräftemangel stellt uns nun zusehends vor die Kardinalfrage «wie weiter?».

Der Club of Rome publizierte schon 1972 eine umfassende Studie mit dem Titel «Grenzen des Wachstums». Die Thesen wurden damals in Washington wie auch am St.Galler Symposium intensiv diskutiert. Der Bestseller führte dazu, in neuen Zeiträumen, Zusammenhängen und Dimensionen zu denken.

Wachstum und Wohlstand

Bisher erzielten wir über das Wachstum massgebliche Wohlfahrtseffekte. Und zwar als Volkswirtschaft wie auch als Individuen. Wir entwickelten, bauten und sanierten Gebäude und Infrastrukturen. Wir rüsteten technologisch auf, substituierten, automatisierten und optimierten die Industrieparks. Wir sorgten für effizientere Dienstleistungen, vielfältige Freizeit- und Unterhaltungsmöglichkeiten sowie für multioptionale Angebote. Wir sind (noch) wettbewerbsfähig, verzeichnen eine tiefe Arbeitslosigkeit und halten sehnlichst nach Fachkräften Ausschau.

Verzicht statt Wachstum?

Der Fachkräftemangel stellt uns jetzt vor die grundlegende Frage «wie weiter?». Die Zehn-Millionen-Schweiz wird bald schon Realität sein. Daran besteht kein Zweifel. Hierfür aber die Personenfreizügigkeit alleinverantwortlich zu machen, greift zu kurz. Im Gegenteil, die Personenfreizügigkeit half uns, unseren Wohlstand und unsere Wettbewerbsfähigkeit zu mehren. Wer Wachstum begrenzen will, müsste eigentlich «Verzicht» fordern. «Freiwilliger» Verzicht auf Konsum, auf Einkommen, auf Arbeitsplätze, auf medizinische und energetische Versorgung, auf Freizeitangebote und vieles mehr. Solche «Verzichtsdiskussionen» sind weder populär noch politisch attraktiv. Wir werden ihnen zukünftig aber dennoch immer häufiger begegnen.

Dr. rer. publ. HSG Sven Bradke
Wirtschafts- und Kommunikationsberater,
Geschäftsführer Mediapolis AG in St.Gallen



Daniel Bleuer:

Gekommen, um zu bleiben.

«Ein Glücksfall»

Der «Brain-Drain» führt aus der und nicht in die Ostschweiz? Nicht zwangsläufig: Daniel Bleuer kommt ursprünglich aus Olten im Kanton Solothurn. Er studierte an der HSG und schloss mit einem Master in Wirtschaft und Recht ab. Nach kurzen Zwischenaufenthalten in Zürich und den USA zog es ihn wieder zurück nach St.Gallen. Heute ist Bleuer Präsident des Verwaltungsrates der Advokatur am Rosenberg (Advoro AG), einer Anwaltskanzlei mit Sitz im «Schoren». Warum er sich gerade für St.Gallen als Unternehmensstandort entschieden hat, erzählt der 39-Jährige im Gespräch.

Daniel Bleuer, selbstständig hätten Sie sich auch in Solothurn oder sonst wo in der Schweiz machen können. Es wurde aber 2013 St.Gallen. Haben Sie den Entscheid nie bereut?

Als ich in St.Gallen meine berufliche Karriere startete, kannte ich kaum jemand. Ich habe hier keine Verwandte oder Bekannte. Auch meine Studienkollegen sind nach dem Studium oder nach bestandener Anwaltsprüfung von St.Gallen weggezogen. Dass ein «Nicht-St.Galler» nach St.Gallen zurückkommt resp. hier bleibt, ist (leider) eine Ausnahme. Familie und Freunde waren anfänglich erstaunt über diesen Entscheid. Dabei hat St.Gallen sehr viel zu bieten. Mir gefällt an der Gallusstadt, dass sie trotz ihrer Grösse einen ländlichen Charakter beibehalten hat. Dies zeigt sich bei mir im Berufsleben insbesondere im Umgang mit anderen Anwälten oder den Behörden. Zudem hat St.Gallen nach wie vor grosses Wachstumspotenzial. Also nein, ich habe es auch nach über zehn Jahren Selbstständigkeit nie bereut, in die Ostschweiz gekommen zu sein.

Sie wussten schon während Ihrer Praktika, dass Sie nicht auf Dauer als Angestellter arbeiten möchten. Gab es dafür ein bestimmtes Erlebnis?

Genau gesagt war ich ausser meinen Praktika nie angestellt ... Ich hatte bereits während meines Anwaltspraktikums den Entschluss gefasst, mich selbstständig zu machen, und habe dies nach Erhalt des Anwaltspatentes mit 29 Jahren direkt umgesetzt. Ich wollte selbst entscheiden, was ich wann wie erledige, und wusste, dass ich als angestellter Anwalt nicht glücklich werden würde.

Sie haben hier auch einige Start-ups gegründet. Ist das Umfeld in St.Gallen dafür fruchtbarer als in Zürich?

Nein, leider eher im Gegenteil. Nach wie vor ist es so, dass es in St.Gallen schwierig ist, gute Fachkräfte zu finden. St.Gallen ist eine Studentenstadt. Die HSG wie auch die Fachhochschulen geniessen einen super Ruf. Dennoch bleibt kaum ein Absolvent hier, wenn er nicht familiär hier verwurzelt ist. Ähnlich verhält es sich auch mit der Investorensuche. Zürich ist international besser vernetzt; St.Gallen muss hier unbedingt seine Attraktivität steigern.

Das heisst im Klartext: Wer nicht aus St.Gallen kommt, keine familiären oder persönlichen Bindungen zur Gallusstadt hat, kann kaum dazu bewegt werden, zum Arbeiten hierherzukommen?

Ja, das ist die Erfahrung, die ich immer wieder mache. St.Gallen ist für viele immer noch weit weg. Zudem werden hier nicht die Löhne bezahlt wie beispielsweise in Zürich. Und auch das Angebot an sozialen Aktivitäten ist andernorts grösser. So ist es schwierig, Personen zu überzeugen, für eine Arbeitsstelle nach St.Gallen zu ziehen.

Was schlagen Sie für eine Lösung vor?

St.Gallen bietet sehr viele Vorteile. Wir haben eine überaus starke Industrie, das Kantonsspital ist ein grosser Arbeitgeber. Aber ich denke, es müsste das Ziel sein, mehr Uni- oder FH-Absolventen in St.Gallen zu halten. Die Start-up-Szene wird immer grösser; die HSG macht sehr viel in diesem Bereich. Wir müssen Anreize schaffen, dass Jungunternehmer ihre Start-ups hier gründen und nicht in Zug oder Zürich. Wir versuchen, hierfür ebenfalls unseren Beitrag zu leisten: Wir betreiben selbst Legaltech-Start-ups, betreuen Jungunternehmer und planen bereits, ein weiteres Projekt zu lancieren. Jedes neue Unternehmen mit Sitz in St.Gallen trägt zur Standortattraktivität bei.

Ihnen selbst war in Zürich aber nie so richtig wohl. Was unterscheidet die St.Galler von der Zürcher Mentalität?

St.Gallen hat eben seinen ländlichen Charakter beibehalten. Dies zeigt sich im alltäglichen Leben, im Umgang miteinander im Berufsleben, aber auch im Austausch mit den Behörden. Wenn Sie in St.Gallen ein Amt um Information ersuchen, so kommt es oft vor, dass die Antwort mittels Rückruf geschieht. In Zürich wird man in der Regel auf den (langsamen) Schriftweg verwiesen.

Die Advoro AG hat den Sitz im ehemaligen Restaurant «Schoren» am Rosenberg, einem bekannten Gebäude in St.Gallen. Sie bezeichnen den Kauf des Hauses 2021 als Glücksfall. Warum?

Es war ein enormer Glücksfall! Wir konnten damit die Räumlichkeiten des ehemaligen Restaurants umnutzen und Büroräumlichkeiten nach unseren Bedürfnissen bauen. Gleichzeitig haben wir die Kanzlei umfirmiert und dadurch unsere Ausrichtung geändert, was den Grundstein für unser Wachstum gelegt hat. Neben dem Restaurant befinden sich neun Wohnungen im Gebäude. Theoretisch können wir jederzeit weitere Räumlichkeiten in Büros umnutzen und somit noch mehr Arbeitsplätze schaffen. Diese Flexibilität hätten wir sonst nicht. Im Übrigen ist die Tatsache, dass man als Jungunternehmer überhaupt eine Liegenschaft an dieser Lage erwerben kann, Ausdruck für die Opportunitäten in der Ostschweiz.

Das heisst, solche Opportunitäten würden sich anderswo – sagen wir es offen: in Zürich – nicht bieten?

Mit Sicherheit wäre die Wahrscheinlichkeit viel geringer, überhaupt die Kaufmöglichkeit für eine entsprechende Liegenschaft zu bekommen. Dann sind die Immobilienpreise um einiges höher, weshalb sich ein Umbau in dem von uns vorgenommenen Umfang für den Eigengebrauch nicht mehr lohnen würde respektive wirtschaftlich kaum sinnvoll wäre.

«Jedes neue Unternehmen trägt zur Standortattraktivität bei.»

Apropos Opportunitäten: Die Advoro AG vereint schon ein Team von rund 20 Personen, davon zwölf Rechtsanwälte. Wie sehen die weiteren Wachstumspäne aus?

Mit der Umfirmierung und Neuausrichtung unserer Kanzlei hatten wir das Glück, hervorragende neue Partner zu finden, welche dieses Wachstum ermöglichten. Damit verbunden ist auch unser neuer Standort in Zürich, der gleichsam den Vorteil bietet, einfacher neue Fachkräfte zu finden. Wie Advoro in ein bis zwei Jahren aussieht, weiss ich noch nicht. Wir haben keine Wachstumsziele definiert. Wir sind aber offen für neue gute Spezialisten, die menschlich wie auch fachlich in unser Team passen.

Sie haben die Neuausrichtung von Advoro angesprochen. Wie sieht diese aus?

Wir sind heute sehr breit aufgestellt und decken ein weites Spektrum ab, und zwar nicht nur für etablierte KMU und für Start-ups, sondern auch für Private. Wir verstehen uns nicht nur als kurzfristige Problemlöser, sondern bieten effiziente und nachhaltige Lösungen als Partner unserer Klienten. Mit dem Umbau des ehemaligen Restaurants in eine Anwaltskanzlei verfolgten wir auch das Ziel ein Begegnungsort zu schaffen, in dem neue (Geschäfts-)Ideen entstehen und umgesetzt werden. Im Gegensatz zum früheren Restaurant ist der Kaffee nun kostenlos. Es kann aber vorkommen, dass die Trinkzeit verrechnet wird (lacht).

Text: Stephan Ziegler
Bild: Thomas Hary

Was steigende Zinsen für KMU bedeuten

Steigende Zinsen, CS-Untergang, Inflation und Teuerung setzen Ostschweizer KMU unter Druck – und machen Fremdfinanzierung teurer. Die LEADER-Bankenumfrage zeigt, dass in dieser Situation flexible und langfristige Lösungen gefragt sind, um die Liquidität zu schonen und die Auswirkungen auf den Ertrag zu minimieren.

«Die Lage ist sicherlich angespannt – innovative und gleichzeitig nachhaltige Lösungen sind gefragt, um die aktuellen Herausforderungen zu meistern», sagt **Philippe Maloberti**, Regionenleiter Ost der WIR Bank Genossenschaft, zur aktuellen Stimmungslage bei den regionalen KMU. Grundsätzlich befindet man sich aber in der Schweiz nicht auf einem Zins- und Inflationsniveau, das die Stimmung allzu sehr trübe, schätzt **Marcel Bischofberger**, Vorsitzender der Bankleitung Raiffensbank Mittelthurgau, ein. Steigende Zinsen könnten auch Chancen für KMU mit sich bringen. «Die aktuelle Inflation ist ein starkes Argument, um in eine Preisdiskussion mit dem Kunden einzusteigen.»

Insbesondere die stark ansteigenden Einkaufspreise haben einige Unternehmen intensiv beschäftigt. Kurzfristig führte dies da und dort zu angespannten Liquiditätssituationen. «Dank der sehr guten Marktpositionierung der KMU im St. Galler Rheintal konnte diese schwierige Situation jedoch gut gemeistert werden», sagt **Mike Düsel**, Leiter Firmenkunden bei der Alpha Rheintal Bank.

Laut **Ueli Manser**, Direktor der Appenzeller Kantonalbank, waren die Zinsen über Jahre historisch tief – oder besser gesagt zu tief. Daher sei eine gewisse Normalisierung der Zinsen für alle Akteure von Interesse; Geld bekomme wieder einen Wert. Die momentanen Hypothekarzinsen sind trotz sukzessiver Erhöhung seit anfangs 2022 historisch gesehen noch relativ tief. «Es ist zu hoffen, dass die Nationalbank ihre Leitzinsen zwecks Reduktion der aktuellen Teuerungsrate 2023 nur noch ein- oder zweimal erhöhen muss und anschliessend keine Leitzinserhöhungen mehr notwendig sind. Ich bin überzeugt, dass unsere KMU mit den aktuellen Zinsen weiterhin gut Geschäften können.»

Vom CS-Niedergang unbeeindruckt

In einem positiven Zinsumfeld neue Investitionen zu tätigen, sei eine neue und alte Herausforderung. «Die Unternehmer rechnen ihre Liquiditätsplanung, die Szenarien der Investition und die Budgetplanung genauer durch. Das Augenmerk verschiebt sich mehr auf eine aktive Bilanzbewirtschaftung, die strategischen Entscheidungen müssen genauer abgewogen werden», erklärt **Cornelius Pretnar**, Firmenkundenleiter Ostschweiz bei der Migros Bank.

Ob der CS-Niedergang das Klima zusätzlich verschlechtert oder vielleicht sogar verbessert hat, könne man nur schwer sagen. «Das zu beurteilen, wäre verfrüht. Der Wettbewerb unter den Banken funktioniert. Kunden mit guter Bonität erhalten so oder so Kredite zu guten Konditionen, und ab bestimmten Risiken ist die Aufnahme von Fremdkapital bei Banken ohnehin durch den Regulator beschränkt», sagt **Marcel Bischofberger**. Im Appenzell spürt man laut **Ueli Manser** keine Einflüsse auf die Kreditpolitik. Auch **Philippe Maloberti** sieht keinen direkten Zusammenhang – vielmehr würden das veränderte Zinsumfeld bzw. die Inflation eine Rolle spielen. Im Rheintal hat der CS-Niedergang ebenfalls praktisch keine Wirkung hinterlassen und übe «keinen Einfluss auf die Kreditvergabe» aus, weiss **Mike Düsel**.

Fremdkapitalbeschaffung wird teurer

Die steigenden Zinsen wirken sich dämpfend auf die Investitionstätigkeiten von KMU aus. Einerseits werden die Finanzierungskosten höher, was den Ertrag schmälert. Andererseits verlängern sich die Debitorenausstände. Gleichzeitig erhöht sich der Materialaufwand, was sich ebenfalls negativ auf die Liquidität auswirkt.

Erschwerend dazu kommt, dass die Covid-Darlehen nun verzinst und zurückbezahlt werden müssen. Alle diese Faktoren bewirken laut **Maloberti**, dass das wirtschaftliche Umfeld für die KMU noch anspruchsvoller wird als bisher. Investitionen, die nicht vollumfänglich mit eigenen Mitteln finanziert werden, verteuern sich dadurch. «Aus diesem Grunde ist davon auszugehen, dass KMU tendenziell mehr Zurückhaltung bei der Investitionstätigkeit ausüben werden», sagt **Düsel**.

Und **Manser** erklärt: «Vor grösseren Investitionsentscheidungen macht ein KMU in der Regel eine mehrjährige Finanzplanung. Bei diesen Planerfolgsrechnungen hat ein KMU bisher schon mit einem Zinssatz zwischen drei und fünf Prozent kalkuliert, sodass bei einer allfälligen Zinserhöhung Investitionen weiterhin getragen werden können. Die höheren Zinsen bewirken allenfalls, dass gewisse Projekte (noch) nicht an die Hand genommen werden. Damit sollten die höheren Zinsen eine dämpfende Wirkung auf die teils überhitzte Wirtschaftstätigkeit haben.»

Bei der Migros Bank plant man Investitionen hinsichtlich der Veränderung des Unternehmenswertes, wenn Projekte umgesetzt werden, Lager sich verändern und das Forderungsmanagement aktiv gelebt wird. Dieser ganzheitliche und nachhaltige Blick auf die Planung und die Auswirkungen auf die Firma werde von den Kunden geschätzt, so **Pretnar**.

«Eine Frage ist, ob man alle Dinge besitzen muss, die man verwendet, Stichwort Leasing.»

Gunst der Stunde genutzt

Aber welche Massnahmen können Unternehmer ergreifen, um mögliche finanzielle Belastungen zu minimieren? «Weil die Zinskurve sehr flach verläuft, gibt es langjährige Zinsabsicherungen heute fast ohne Aufpreis. Warum also keinen Festkredit auf mehrere Jahre eingehen?», schlägt **Marcel Bischofberger** vor. Bei der Appenzeller Kantonalbank werden von den Kunden Hypotheken in der Regel auf Festhypotheken mit verschiedenen Laufzeiten verteilt, um die Planbarkeit zu erhöhen. Somit glätte sich der Effekt bei auslaufenden Festhypothekentranchen.

«Wir empfehlen die Nutzung der Komplementärwährung WIR. Gerade bei Finanzierungen in Kombination mit WIR offerieren wir unschlagbare Zinsen. Dazu bieten wir ein grosses KMU-Netzwerk mit unzähligen Geschäftsmöglichkeiten. Seit

bald 90 Jahren schreiben wir uns die KMU-Förderung auf die Fahnen und sind in diesem Gebiet die absoluten Spezialisten», betont **Philippe Maloberti**.

Die Möglichkeiten zur Investition seien mannigfaltig und müssen zum Kunden, zu den Verhältnissen und dem verfolgten Ziel passen. **Cornelius Pretnar** ergänzt: «Eine Frage ist, ob man alle Dinge besitzen muss, die man verwendet, Stichwort Leasing. Möchte man Cashflows glätten, eine Produktion neu aufbauen oder einen neuen Markt erobern? Hier gibt es variable Antworten, die wir mit unseren Kunden gemeinsam erarbeiten, sodass die Lösung zum unternehmerischen Ziel passt.»

«Das Augenmerk verschiebt sich auf eine aktive Bilanzbewirtschaftung.»

Einige Unternehmer haben bei der Zinswende im letzten Jahr die Gunst der Stunde genutzt und variable Zinsverpflichtungen in fixe umgewandelt – also zum Beispiel Saron-Hypotheken in langjährige Festhypotheken. Diese profitieren nun im höheren Zinsumfeld von den damals günstig abgeschlossenen Zinskonditionen. «Bei Kontokorrentkrediten, die kurzfristige und schwankende Finanzierungsbedürfnisse abdecken, ist diese Massnahme jedoch nicht umsetzbar. Hier empfehlen wir eine Liquiditätsplanung, die ein optimiertes Kreditoren- und Debitorenmanagement voraussetzt. So lässt sich durch die geringere Kreditbeanspruchung der Zinsaufwand reduzieren», sagt **Mike Düsel**.

Langfristige Lösungen suchen

Geraten KMU doch in eine Schieflage, ist auch die Kulanz der Bank gefragt. «Wenn ein KMU in Schieflage kommt, schaut der Kunde, in der Regel zusammen mit seinem Treuhänder, was der Auslöser ist. In der Regel ist es eine Kumulation von Themen, z.B. Marktfähigkeit der Produkte/Unternehmenstätigkeit oder deren Lebenszyklus, allfällige nötige Grossinvestitionen in moderne Infrastruktur oder die Zusammensetzung der Mitarbeitercrew. Die Bank kann kurzfristig kulant sein. Wichtig ist aber, dass das KMU zusammen mit dem Treuhänder und der Bank langfristige, nachhaltige Lösungen findet», sagt **Ueli Manser**.

Die Raiffeisenbank Mittelthurgau rechnete die Tragbarkeit während der ganzen Tiefzinsphase immer mit fünf Prozent. Das aktuelle Zinsniveau allein versetze laut **Marcel Bischofberger**



Cornelius Pretnar
Leiter Firmenkunden
Ostschweiz Migros Bank



Mike Düsel
Leiter Firmenkunden
Alpha Rheintal Bank



Marcel Bischofberger
Vorsitzender Bankleitung
Raiffensbank Mittelthurgau



Philippe Maloberti
Regionenleiter WIR Bank
Genossenschaft



Ueli Manser
Direktor Appenzeller
Kantonalbank

deshalb keinen Kunden in eine Schieflage. Auch in Appenzell sei man in schwierigen Phasen sehr nahe beim Kunden und agiere auf Augenhöhe. «Es ist ja in unserem Interesse, gesunde KMU zu betreuen und sie in schwierigen Situationen zu unterstützen», sagt auch **Philippe Maloberti**.

Mit entsprechenden Simulationsanwendungen bespreche man bei der Migros Bank Zinsänderungsrisiken aktiv mit den Kunden. Zudem habe man klare Standards und Erfahrungswerte, wie unerwartete Situationen gehandhabt werden können. Bei intakter Langfristperspektive werden gemeinsam individuelle Massnahmen und Erleichterungen erarbeitet. Und auch bei Alpha Rheintal Bank suche man eine individuelle Lösung und verhalte sich partnerschaftlich.

Bei finanziellen Problemen gilt es also immer, die Gesamtsituation zu beachten und den Schaden so gut wie möglich zu begrenzen. Was hilft, sind Offenheit, Transparenz und frühzeitige Information. Wichtig sei gemäss **Ueli Manser**, dass das KMU in solchen Situationen in Varianten denke.

Cornelius Pretnar erklärt, dass die Kundenberatung als «erste Risikomanager», Projekte und Investitionen partnerschaftlich begleitet, immer auch mit Augenmerk auf wirtschaftliche Risiken, die man über die Kreditvergabe ja mittrage. «Während der Covid-Phase haben wir umgehend mit Stundungen und Sistierung von Ratenzahlungen unterstützt. Unterstützung beim Working Capital Management, Neuordnung von Finanzierungsstrukturen sind weitere Elemente, mit denen wir Krisensituationen kundenindividuell begegnen.»

Bei der WIR Bank registriert man momentan eine hohe Nachfrage nach Hypotheken seitens Firmen- und Immobilienkunden. «Neben den herkömmlichen Banklösungen erklären wir gerne die Vorteile der Komplementärwährung WIR. Im aktuell schnell ansteigenden Zinsumfeld erhöht sich die Attraktivität unserer Produkte noch mehr. Durch den Einsatz von WIR wird ausserdem die Liquidität in Schweizer Franken geschont», sagt **Maloberti**.

«Grundsätzlich reagieren vor allem Branchen mit grosser Investitionstätigkeit auf höhere Zinsen.»

Mehrere Branchen betroffen

Besonders betroffen von den steigenden Zinsen sei die Immobilienbranche, erklärt **Marcel Bischofberger**. Dies, weil sich die individuellen Hypothekarkosten meist nicht vollständig und zeitnah auf die Mieterschaft abwälzen lassen.

Auch die Baubranche ist aufgrund der steigenden Materialkosten besonders anfällig. Ebenso Branchen oder Unternehmen, die schon früher mit Liquiditätsproblemen zu kämpfen hatten. Anlageintensive Geschäftsmodelle würden dazu beitragen, dass der Zinsanstieg stärker zum Tragen kommt. Die Bilanz- und Investitionsstrategie ist laut **Cornelius Pretnar** jedoch eine individuelle Entscheidung, sodass auch innerhalb einer Branche die Unterschiede stark sein können.

«Grundsätzlich reagieren vor allem Branchen mit grosser Investitionstätigkeit auf höhere Zinsen. Wichtig ist immer, dass

jeder Betrieb periodisch Investitionen tätigt, um auch in einigen Jahren noch konkurrenzfähig zu sein. Nebst der modernen Infrastruktur muss vor allem auch genügend Fachpersonal vorhanden sein. Jeder Betrieb, der Lehrlinge ausbilden kann, wird weiterhin den Fokus darauf legen, um in den nächsten Jahren genügend Fachkräfte zu haben», so **Ueli Manser**. Und **Mike Düsel** ergänzt: «Branchen mit traditionell tiefen Margen bekunden die meisten Herausforderungen mit dem Zinsanstieg. Hier können die steigenden Zinsen eine Strukturbereinigung einleiten und Überkapazitäten beseitigen.»

«Es ist auch in unserem Interesse, gesunde KMU zu betreuen und sie in schwierigen Situationen zu unterstützen.»

Liquidität schonen

Welche Alternativen haben KMU also, um die Auswirkungen steigender Zinsen abzumildern? «Höhere Finanzierungskosten werden in der Regel in der Kalkulation der Verkaufspreise mitberücksichtigt. Wenn der Markt das nicht zulässt, führen höhere Zinskosten unweigerlich zu betrieblichen Sparmassnahmen oder zu einer Reduktion des Gewinnes. Viele KMU verfügen aber über eine hohe Eigenfinanzierung oder über Festzinskredite, was die Auswirkungen von Zinserhöhungen abfedert», sagt **Marcel Bischofberger**. Die Eigenfinanzierung als Opportunität zum Fremdkapital ist gemäss **Mike Düsel** bei einer ehrlichen Renditeerwartung des Eigenkapitalgebers nicht kostengünstiger.

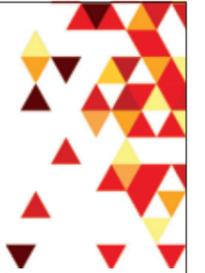
In der Zeit seit Corona und den unterbrochenen Lieferketten sind Aufbau und Unterhalt eines grossen Lagerbestandes sinnvoll und wichtig. **Cornelius Pretnar** schlägt deshalb vor: «Nun, da sich die Lieferketten normalisieren und die Preise für knappe Güter sich wieder anpassen, kann man durch aktive Lagerbewirtschaftung sicherlich die Liquidität schonen. Unterschiedliche Zusammenarbeit mit Kunden, Finanzierung gemeinsamer Projekte, Kreditoren- und Debitorenmanagement, sowie eine möglichst genaue Liquiditätsplanung rücken unseres Erachtens wieder mehr ins Bewusstsein.»

Gute Kommunikation zwischen Bank und KMU sei das A und O. Denn nur eine frühzeitige, zielgerichtete und transparente Kommunikation sowie ein Vertrauensverhältnis zwischen Bank und KMU gewährleisten laut **Philippe Maloberti** eine konstruktive Zusammenarbeit. Dem stimmen alle befragten Finanzexperten zu.

«Offene Kommunikation und enge Zusammenarbeit fördern das gegenseitige Vertrauen. Das gilt nicht nur bei Herausforderungen durch steigende Zinsen, sondern in jeder Situation», sagt **Bischofberger**. Und **Pretnar** zitiert einen Kunden: «Wir haben in der Migros Bank einen Partner gefunden, der wie bei einer guten Pizza, wo der Mozzarella mit dem Sugo verschmilzt, mit uns verschmilzt. Kommunikation, gemeinsames Denken und gute gemeinsame Planung sind essenziell.»

Text: Miryam Koc
Bilder: zVg

VR FÜR KMU SYMPOSIUM



Radisson Blu Hotel | Flughafen Zürich
1. September 2023 | 13:15 bis 17:30 Uhr

Das Symposium richtet sich an aktive und angehende Verwaltungsratsmitglieder in KMU.

Die Teilnehmenden erhalten Wissenswertes und neue Impulse zu ihren täglichen Herausforderungen, damit sie am Puls der Zeit bleiben. Zudem dient das VR-Symposium als Netzwerkplattform auch dem Austausch unter Gleichgesinnten.

www.vr-symposium.ch

Organisatoren:



CRONBERG

Asset Management Treuhand Family Office



Nichts geht über das beruhigende Gefühl, gut aufgehoben zu sein.

Cronberg AG | Davidstrasse 38 | 9000 St.Gallen | +41 71 447 10 10 | www.cronbergasset.ch

Eigen- oder Fremdfinanzierung?

Hanspeter Thür war über 30 Jahre in der Finanzindustrie im In- und Ausland tätig, zuletzt von 2017 bis 2021 als Regionaldirektor der UBS in der Ostschweiz. Aktuell wirkt er in verschiedenen Aufsichts- und Beratungsgremien mit. Seit Januar 2023 ist Thür Präsident des Verwaltungsrates der St.Galler Nachfolgespezialistin Continuum AG. Er skizziert, mit welcher Finanzierungsart KMU ihre Investitionen intelligent steuern können.

Die Eigenfinanzierung bezieht sich auf die Verwendung eigener Mittel zur Finanzierung eines KMUs. Dazu gehören das eingesetzte Eigenkapital der Eigentümer sowie die Gewinne, die im Unternehmen erwirtschaftet werden. Im Gegensatz dazu bezieht sich die Fremdfinanzierung auf die Beschaffung von Geldern von externen Quellen wie Banken, Investoren oder Kreditgebern. Diese Fremdmittel müssen über eine bestimmte Frist wieder zurückbezahlt werden und sind in der Regel zu verzinsen.

«Durch die Zusammenarbeit mit externen Finanzierungsquellen können Unternehmen wertvolle Geschäftsbeziehungen aufbauen.»

Die Vorteile der Eigenfinanzierung

«Durch die Eigenfinanzierung behält das Unternehmen die volle Kontrolle über seine Entscheidungen. Es müssen keine Kompromisse mit externen Geldgebern eingegangen werden, da keine Schulden oder Verbindlichkeiten entstehen. Dies ermöglicht eine grössere unternehmerische Freiheit und Flexibilität», sagt Hanspeter Thür. Im Vergleich zur Fremdfinanzierung fallen bei der Eigenfinanzierung keine Zinsen oder Gebühren an. «Das Unternehmen spart somit Geld, das anderweitig eingesetzt werden kann, um das Geschäft auszubauen oder in neue Projekte zu investieren.»

Bei der Eigenfinanzierung sind auch keine Sicherheiten erforderlich, da keine Kredite oder Darlehen aufgenommen werden. «Dies ist besonders vorteilhaft für KMU, die möglicherweise nicht über ausreichende Vermögenswerte verfügen, die als Sicherheit dienen können», weiss Thür. Eigenkapital ist darüber hinaus dauerhaft im Unternehmen verankert, es gibt keine Rückzahlungsverpflichtungen oder Fristen. «Dies schafft eine stabile finanzielle Basis, die dem Unternehmen erlaubt, langfristig zu planen und zu wachsen.»

Die Vorteile der Fremdfinanzierung

«Die Fremdfinanzierung ermöglicht es KMU, grössere Geldsummen zu beschaffen, als sie aus eigenen Mitteln aufbringen könnten. Dies ist besonders relevant, wenn es um Investitionen in neue Anlagen, Technologien oder die Expansion in neue Märkte geht», streicht Thür den grössten Vorteil von Fremdkapital heraus. Und: Indem ein Teil der Finanzierung von externen Quellen stammt, kann das unternehmerische Risiko auf weitere Parteien verteilt werden. «Wenn das Unternehmen in finanzielle Schwierigkeiten gerät, sind die Verluste nicht ausschliesslich von den Eigentümern zu tragen.»

Ein weiterer Vorteil sei, dass Zinszahlungen für Fremdkapital steuerlich absetzbar sein und dadurch die Steuerbelastung des Unternehmens verringern können. «Dies kann dazu beitragen, die finanzielle Leistungsfähigkeit des Unternehmens zu verbessern», so Thür. Im Gegensatz zur Eigenfinanzierung, bei der das investierte Kapital langfristig gebunden ist, bieten Fremdkapitalgeber oft verschiedene Rückzahlungsoptionen. «Dies ermöglicht es dem Unternehmen, die Rückzahlung entsprechend seiner finanziellen Leistungsfähigkeit zu planen und anzupassen.»

Hanspeter Thür weist noch auf einen anderen Aspekt hin: «Durch die Zusammenarbeit mit externen Finanzierungsquellen wie Banken oder Investoren können Unternehmen wertvolle Geschäftsbeziehungen aufbauen. Diese können in Zukunft zu weiteren Kooperationen oder Chancen führen.»

Wenn ein Unternehmen also über sehr viele liquide Mittel verfügt, die nicht unmittelbar für eine betriebliche Nutzung oder für Ausschüttungen an die Aktionäre vorgesehen sind, kann es sich lohnen, geplante Investitionen mit eigenem Kapital zu tätigen. Demgegenüber ist Fremdfinanzierung fast immer die erste Wahl, wenn sich eine Marktopportunität für Wachstumsprojekte ergibt und dafür kurzfristig Wachstumskapital benötigt wird.

Leverage-Effekt nicht vergessen

Kurzfristige Opportunitäten finden in der Finanzplanung nur selten Berücksichtigung, weshalb kurzfristig einsetzbares Eigenkapital in hohen Summen meist nicht zur Verfügung steht. Unternehmen, die sich im Wachstum befinden, sind meist noch nicht rentabel und weisen dadurch einen entspre-

chenden Bedarf an externem Kapital auf. Und: Den Leverage-Effekt dürfe man nicht aus den Augen verlieren. «Dieser tritt dann ein, wenn die Gesamtkapitalrendite grösser ist als der Fremdkapitalzins, den man für das aufgenommene Fremdkapital bezahlt», so Hanspeter Thür.

Gemäss einer Studie des SECO beansprucht rund ein Drittel der KMU einen Bankkredit. Werden diese Resultate nach Betriebsgrösse aufgeteilt, zeigt sich, dass der Anteil der Unternehmen mit Bankfinanzierung bei den Mikrounternehmen deutlich geringer ausfällt als bei KMU mit mehr als zehn Beschäftigten. «Kleinere Firmen finanzieren ihre Investitionen oft aus eigenen Mitteln und sind allein schon wegen ihrer geringeren Grösse generell weniger anlageaffin. Sie verfügen meist nur über einen kleinen Maschinenpark und besitzen keine eigenen Liegenschaften», begründet Thür.

Gibt es eine bestimmte Eigenkapitalquote, die für einen Firmenkredit massgeblich ist?

«Nein», sagt Hanspeter Thür. «Deren Höhe hängt von der jeweiligen Branche ab. So genügt zum Beispiel bei einer Dienstleistungsfirma mit einem geringen Anlagevermögen eine niedrigere Eigenkapitalquote von etwa 25 Prozent. Demgegenüber benötigt ein Bauunternehmen, das über einen grossen Maschinenpark und einen Werkhof verfügt, eine deutlich höhere Eigenkapitalquote von rund 40 Prozent.»

Insgesamt können also sowohl Eigen- als auch Fremdfinanzierung klare Vorteile für KMU bieten. Die Eigenfinanzierung bietet Unabhängigkeit, niedrigere Kosten und langfristige Stabilität, während die Fremdfinanzierung den Zugang zu grösseren Finanzmitteln, Risikominderung, steuerlichen Vorteilen, Flexibilität bei der Rückzahlung und den Aufbau von Geschäftsbeziehungen ermöglicht.

«Bei der Entscheidung zwischen beiden Optionen sollten KMU ihre individuellen Bedürfnisse, Ziele und Risikobereitschaft sorgfältig abwägen», empfiehlt Thür. «Und sich mit einem Profi darüber austauschen.»

Hanspeter Thür:

Langfristig planen.

Text: Stephan Ziegler
Bild: Marlies Thurnheer

«Keine Kundenbeziehung gleicht der anderen»

Michael Eicher, Leiter Ostschweiz von Julius Bär, erklärt, was seine Bank für Unternehmerinnen und Unternehmer anbietet, wie man mit den meist komplexeren finanziellen Situationen dieser Kunden umgeht und warum oft auch Fingerspitzengefühl gefragt ist.

Michael Eicher, momentan ist die Finanzbranche hierzulande in aller Munde, unter anderem die veränderte Wettbewerbssituation. Gerade im Bereich der Firmenkunden stellt sich die Frage nach der künftigen Vielfalt von Anbietern. Kann Julius Bär hier eine Alternative sein?

Julius Bär ist eine Privatbank mit klarem Fokus auf die Vermögensverwaltung, also keine Unternehmerbank mit den typischen Dienstleistungen für Firmen, etwa im Bereich Zahlungsverkehr oder Exportfinanzierung. Aber gerade Unternehmerinnen und Unternehmer, oder Entrepreneurs, wie wir auch sagen, gehören seit jeher zu unserer Kundschaft.

«Entrepreneurs gehören seit jeher zu unserer Kundschaft.»

Davon gibt es ja eine ganze Menge in St.Gallen und Region. Was bietet Julius Bär für diese Kunden an?

Nebst den traditionellen Dienstleistungen eines Vermögensverwalters können wir unseren Kunden mit unternehmerischem Hintergrund seit einigen Jahren individuelle Finanzierungsleistungen bei Kapitalbedarf für Investitionen offerieren. Ausserdem haben wir ein

Team aufgebaut, das Entrepreneurs bei wichtigen finanziellen Entscheidungen im Zusammenhang mit dem Unternehmen zur Seite steht. Diese ergeben sich aus einer neuen Lebenssituation, zum Beispiel Aufgabe der Unternehmertätigkeit und Nachfolgeregelungen, aber auch im Rahmen von strategischen Überlegungen wie Verkauf, Restrukturierung oder Börsengang.

Kommen wir auf die Finanzierungslösungen von Julius Bär zu sprechen. Ihr umfassendes Kreditangebot ist für eine Privatbank bemerkenswert, richtig?

Dem ist so. Wir bieten als eine von wenigen Privatbanken umfassende Finanzierungsdienstleistungen an. Denn wir sind überzeugt, dass zu einem zeitgemässen Private-Banking-Angebot auch Finanzierungslösungen gehören. Wir nutzen die Kapitalstärke von Julius Bär, um unseren Kunden Kredite zu gewähren. Unser Kreditbuch wird dank eines sorgfältigen Kreditrisikomanagements umsichtig verwaltet, sodass eine anhaltend hohe Portfolioqualität auch in schwierigerem Marktumfeld sichergestellt ist.



Michael Eicher:

Erfahrung und Fingerspitzengefühl.

Und welche Finanzierungen können Kunden von Ihnen erwarten?

Zu Beginn haben wir uns auf Hypothekarkredite für unsere Kunden in der Schweiz konzentriert sowie auf das nationale und internationale Lombardgeschäft. Die letzten Jahre haben wir stark in die Weiterentwicklung unseres Angebots investiert und die Leistungen ausgebaut. Gerade unsere in der Schweiz als Unternehmer tätigen Privatkunden haben komplexere Finanzierungsbedürfnisse.

Inwiefern ist die Situation für Unternehmerinnen und Unternehmer vielschichtiger?

Unserer Entrepreneur-Kunden sind meist Besitzer oder Teilhaber von nicht-börsenkotierten Firmen, kleinere oder mittelgrosse KMU also. Typischerweise haben diese Kunden entweder alle oder einen Grossteil ihrer Vermögenswerte im eigenen Unternehmen gebunden beziehungsweise investiert und halten daher naturgemäss weniger Liquidität. Damit stehen diese Vermögenswerte nicht unmittelbar für die Vermögensverwaltung auf privater Ebene zur Verfügung. Die Herausforderung für diese Kunden und für uns als Bank besteht darin, die finanziellen Belange und die vermögensbezogenen Aspekte sowohl auf der privaten als auch auf der geschäftlichen Seite miteinander in Einklang zu bringen.

«Die finanziellen Belange auf privater und geschäftlicher Ebene in Einklang bringen.»

Weshalb kommt in solchen Fällen Ihre Bank bei Finanzierungen zum Zuge?

Zwar haben diese vermögenden Unternehmerinnen und Unternehmer meist eine Hausbankbeziehung bei lokalen Instituten und Universalbanken, die Aspekte rund um das Unternehmen abdecken. Es kann aber für die Kunden von Vorteil sein, auf eine Bank wie Julius Bär zurückzugreifen, um die operative Ebene der Unternehmen von der privaten Ebene und der Vermögensanlage besser auseinanderzuhalten. Auf genau diese Bedürfnisse haben wir reagiert und unser Angebot erheblich ausgeweitet.

Was muss man sich unter solchen Finanzierungslösungen vorstellen?

Heute gehören zu Julius Bärs ganzheitlichem Angebot der Vermögensfinanzierung nebst Hypotheken und einer grossen Palette an Standard-Kreditprodukten auch massgeschneiderte strukturierte Finanzlösungen für unsere Entre-

preneurs-Kunden. Bei dieser Art von Krediten wird auf strukturelle Besonderheiten einer Unternehmung oder Unternehmenseinheit eingegangen – dazu gehören Besitz- und Beteiligungsverhältnisse – sowie deren Qualität und finanzielle Stärke. Im Gegensatz zu traditionellen Lombard-Finanzierungen, bei denen man auf flüssige und marktgängige Sicherheiten setzt wie kotierte Aktien oder andere Wertpapiere, wird hierbei auf die Fähigkeit eines Unternehmens abgestellt, künftige Cashflows zu erwirtschaften. Das ist eine Finanzierungsvariante, die sich bewährt hat.

«Wir bieten als eine von wenigen Privatbanken umfassende Finanzierungsdienstleistungen.»

Wie positioniert sich Julius Bär im M&A-Bereich?

Wir haben für die Bedürfnisse unserer unternehmerisch tätigen Privatkundschaft in der Schweiz Dienstleistungen im Bereich Unternehmenstransaktionen aufgebaut. Unsere Beratung umfasst beispielsweise Kauf oder Verkauf von Unternehmen oder die Beratung bei Nachfolgeregelungen. Wir führen Transaktionsmanagements auf Käufer- wie Verkäuferseite, beraten im Rahmen von Joint Ventures, Privatplatzierungen oder bei Management-Buy-outs oder Buy-ins. Und aus diesen Situationen ergeben sich wiederum Fragen der Vermögensanlage respektive Finanzierung, bei denen unsere Lösungen gefragt sind.

Keine Laufbahn einer Unternehmerin oder eines Unternehmers ist mit einer anderen vergleichbar. Entsprechend unterschiedlich sind die Bedürfnisse. Was ist die Antwort von Julius Bär?

In der Tat, keine Kundenbeziehung gleicht der anderen und unsere Lösungen sind immer individuell. Eine massgeschneiderte Beratung muss genau auf die persönliche und unternehmerische Situation der Kunden, ihre finanziellen Ziele und Anforderungen abgestimmt sein. Es braucht einen guten Dialog, aber auch ausreichend Zeit sowie umfassendes Know-how in unterschiedlichen Gebieten. Gemeinsam mit der Unternehmerin oder dem Unternehmer erarbeiten wir mit unseren Spezialisten pragmatische und umsetzbare Lösungen. Und häufig sind die Überlegungen nicht nur finanzieller, sondern auch stark emotionaler Natur. Etwa, wenn es um die Weitergabe oder den Rückzug von einem Lebenswerk geht – das sind sehr bewegende Momente. Die Begleitung eines solchen Prozesses setzt viel Erfahrung und Fingerspitzengefühl voraus.

Pascal R. Schmid:

Authentizität ist entscheidend.



Private Banker aus Leidenschaft

Pascal R. Schmid ist Senior-Kundenberater Private Banking Key Clients und Mitglied der Direktion bei der St.Galler Kantonalbank. Der Herisauer ist mit seinen 31 Jahren ein Private Banker der neuen Generation. Wie tickt diese, was ist ihr wichtig? Schmid spricht über Motivation, Herausforderungen und Erfolgsfaktoren.

Pascal R. Schmid, wie sind Sie zu Ihrer Berufung als Private Banker gekommen?

Ein Einstiegspraktikum nach meiner Matura bei einer Schweizer Grossbank hat mich für die Bankbranche und insbesondere für das Private Banking begeistert. Nach meinem Master in Unternehmensführung an der HSG habe ich im Strategiebereich einer liechtensteinischen Privatbank gearbeitet, bevor ich vor fünf Jahren als Kundenberater in den Bereich Private Banking der SGKB gewechselt bin. Der Weg vom Masterstudium zum Kundenberater ist heute eher untypisch, aber mir hat der Mix zwischen Mensch und fachlicher Arbeit im Anlagebereich an diesem Profil sehr zugesagt. So kann ich heute sagen: Ich bin Private Banker aus Leidenschaft!

Sie arbeiten bei der SGKB im Team «Key Clients». Welche Kunden betreuen Sie?

Wir konzentrieren uns im Bereich Private Banking auf sehr vermögende Privatpersonen – der Fokus liegt auf Unternehmen. Wir betreuen jedoch auch wohlhabende Familien, Family-Offices und Profisportler.

Was motiviert Sie an Ihrer täglichen Arbeit?

Ich habe das Privileg, mit den spannendsten Persönlichkeiten der Ostschweiz arbeiten zu dürfen. Ich lerne in jedem Gespräch mit meinen Kunden dazu. Mein Job motiviert mich, da er mich menschlich und fachlich täglich fordert und entwickelt. Die Finanzmärkte interessieren mich seit meiner Zeit in der Kantonsschule Romanshorn – der Markt schläft nie. Es gibt immer neue Trends wie beispielsweise KI, alternative Energiequellen, Smart Farming oder die globale Wasserwirtschaft.

Das Bankgeschäft hat sich in den vergangenen Jahren stark gewandelt. Was braucht es, um im heutigen Private-Banking-Geschäft erfolgreich zu sein?

Das Banking ist im Allgemeinen viel transparenter und kompetitiver geworden. Private-Banking-Kunden erwarten eine agile, umfassende und massgeschneiderte Betreuung. In meinem Job ist es absolut entscheidend, seine Kunden und deren Bedürfnisse sowie Ziele nicht nur zu kennen, sondern zu verstehen. Eine grosse Herausforderung ist auch, die

nächste Generation unserer älteren Kundschaft früh einzubeziehen und damit eine Zusammenarbeit über mehrere Generationen zu ermöglichen.

Wie gelingt es, diese Faktoren in der Praxis erfolgreich anzuwenden?

Unternehmerisches Denken, fachliche und vor allem auch soziale Kompetenz gehören zu Kerneigenschaften in meinem Geschäft. Meine Kunden wissen, ich bin für Sie da. Dank meines internen Netzwerks kann ich eine umfassende Betreuung ermöglichen. Dies gelingt beispielsweise durch den direkten Beizug von Experten aus dem SGKB Investment Center oder eines Finanzierungsexperten aus unserem Firmenkundengeschäft.

«Ich darf mit den spannendsten Persönlichkeiten der Ostschweiz arbeiten.»

Was ist der beste Weg, um Vertrauen bei Kunden aufzubauen?

Ein Mensch spürt, wenn man ihm ehrliches Interesse für seine Ziele und seine Bedürfnisse entgegenbringt. Authentizität ist entscheidend. Es gibt nicht den Private Banker – man muss sich selbst sein, nur so kann man langfristig Erfolg haben. Vertrauen ist ein Prozess und entsteht durch die Verlässlichkeit bei der Zusammenarbeit. Ich verspreche nur Dinge, die ich zu 100 Prozent halten kann. Gerade als Banker muss man sich das Vertrauen oft hart verdienen – diese Herausforderung nehme ich gerne an.

Wenn ein Kunde in ein Unternehmen investieren möchte, das Ihrer Meinung nach (zu) riskant ist: Wie gehen Sie damit um?

Als Private Banker bin ich auch Risikomanager. Wenn ein Kunde in ein solches Unternehmen investieren will, ist es mein Job, ihn über die Risiken des Investments aufzuklären. Wenn unsere Analysten das Chancen-Risiko-Verhältnis einer Aktie als «unattraktiv» einschätzen, rate ich dem Kunden von einem Investment ab.

Stichwort Fachkräftemangel: Wie finden Sie Nachwuchstalente im PB?

Sehr gute Frage! Den Fachkräftemangel spüren alle Banken. Meiner Meinung nach braucht es einen Mix aus verschiedenen Erfolgsfaktoren: eine gute Reputation, faire finanzielle Bedingungen und Vertrauen – damit ich mich in meiner Funktion unternehmerisch frei entfalten kann. Es braucht also Führungskräfte, die dieses Vertrauen den Talenten entgegenbringen. Wenn man Talente behalten will, sollte man ihnen einen Weg aufzeigen, wie sie sich im Unternehmen entwickeln können. Das Halten der Talente ist mindestens so wichtig wie deren Akquisition.

Zum Schluss noch eine Frage aus Kundensicht: Was sind die wichtigsten Überlegungen bei der Auswahl seines Private-Banking-Partners?

Die Wahl eines Private-Banking-Partners beinhaltet den Berater und die Bank – beides sollte stimmen. Beim Berater die oben beschriebenen Eigenschaften: Vertrauen, Kompetenz, Verlässlichkeit, Engagement und bei der Bank: Professionalität und Sicherheit.

Text: Stephan Ziegler
Bild: Thomas Hary

Anzeige

In die Ferien...
...oder zum Flughafen.
Personenwagen und Kleinbusse
bis 16 Personen

HEROLD-TAXI
2222 777

NEU ONLINE BUCHEN heroldtaxi.ch 071 2222 777

Andreas Jossi und Giovanni Mongello:

Mehrwert für alle.

Investitionsfreie Energie vom eigenen Dach

Die SN Erneuerbare Energie AG als Tochterunternehmen der SN Energie AG aus St.Gallen realisiert nachhaltige Energielösungen. Sie mietet unter anderem grosse Flächen und plant, baut, finanziert und betreibt darauf Photovoltaik-Grossanlagen. Geschäftsleiter Andreas Jossi und Giovanni Mongello, Leiter Vertrieb Photovoltaik, wissen, wie Unternehmen ihre Stromkosten auch ohne Investitionen senken können.

Andreas Jossi, Giovanni Mongello, die SNEE bietet PV-Contracting an. Was beinhaltet dieses?

AJ: Wir sind der One-Stop-Shop für PV-Anlagen auf Gebäudeflächen unserer Kunden. Dazu zeigen wir die individuellen Möglichkeiten sowie den Nutzen auf und kümmern uns um Planung, Bau, Finanzierung und Betrieb der Anlage. Der Kunde muss sich um nichts kümmern. Gleichzeitig bekommt er die Möglichkeit, PV-Strom zu sehr attraktiven Konditionen von uns beziehen und eine marktübliche Miete für sein Dach zu erhalten. **GM:** Das PV-Contracting ist ein Finanzvehikel und bietet unseren Kunden primär Unabhängigkeit – aus monetärer und energiewirtschaftlicher Sicht. Der Liegenschaftsbesitzer oder -nutzer profitiert von langfristig stabilen Strompreisen und Energie vom eigenen Dach. Dazu muss er sich weder um Planung, Realisation, Finanzierung noch Betrieb der Anlage kümmern.

Eignet sich dieses Angebot für alle Betriebe oder müssen die Flächen eine bestimmte Mindestgrösse aufweisen?

AJ: Dachflächen müssen mindestens 1500 m² gross sein, Fassaden mindestens 2000 m².

Und spielt es eine Rolle, ob es sich um eine Bestandsbaute oder einen Neubau handelt?

AJ: Grundsätzlich spielt das keine Rolle. Wichtig ist vielmehr eine sonnige und ganzjährig schattenfreie Lage. **GM:** Bei Interesse an einer PV-Grossanlage ist eine Begehung vor Ort unumgänglich. Dabei werden alle technischen Details und Kriterien der betreffenden Gebäudehülle durch uns aufgenommen und analysiert. Anhand dieser Erkenntnisse wird dann entschieden, ob das Objekt geeignet ist oder eine Sanierung notwendig ist.

Aber wahrscheinlich sollte das Dach saniert sein, bevor Sie eine PV-Anlage installieren, oder?

GM: Je nach Alter und Zustand kann eine Sanierung notwendig sein. Unsere Objektanalyse zeigt das auf. Wichtig ist, dass die erwartete Lebensdauer der PV-Fläche und die 30 Jahre Vertragsdauer gleichauf sind. **AJ:** Neubauten oder in letzter Zeit sanierte Flächen sind oft idealer. Ist die PV-Anlage erstellt, möchte man idealerweise während 30 Jahren keine Änderungen daran vornehmen.

«Der Kunde muss sich um nichts kümmern.»

Wie sieht es mit der verbauten Technik aus, entspricht die dem aktuellen Stand – und muss ich mich bei der Wartung/dem Service um etwas kümmern?

AJ: Wir kennen den Markt, die aktuellen Technologien und die individuellen Kundenwünsche. Dadurch stellen wir stets sicher, dass die optimale Anlage mit zeitgemässen Produkten und Konzepten realisiert wird. **GM:** Unsere PV-Anlagen sind immer auf dem aktuellsten Stand der Technik. SNEE kümmert sich dazu auch vollumfänglich um Betrieb und Wartung aller Anlagen.

Angenommen, ich habe ein entsprechendes Dach, Fassade oder Freifläche: Wie gehe ich vor, um das Potenzial zu analysieren?

AJ: Ganz einfach: Rufen Sie uns an (071 228 70 98). **GM:** In einem ersten Schritt evaluieren wir das Objekt mit öffentlich zur Verfügung stehenden Daten, etwa den Geoportalen. Danach erfolgt eine Begehung vor Ort. Dabei werden Dach, Fassade oder Freifläche genauestens untersucht, alle relevanten Details aufgenommen und fotografiert. Zusätzlich werden die Daten zum Stromverbrauch sowie die Ausführungs- und Statik-Pläne geprüft. Diese Informationen werden mit den individuellen Wünschen und Bedürfnisse der Kunden abgeglichen und als Projektgrundlage übernommen.

«Kunden umfassend und mit Weitblick zu beraten, bedeutet mir viel. Genauso wie Kraft beim Stand-up-Paddeln zu tanken.»

Marianne Bauer, Mandatsleiterin Treuhand
liebt das Element Wasser



Treuhand | Immobilien | Recht | Steuern | IT

altrimo
persönlich engagiert.



Giovanni Mongello.

Erhalte ich von Ihnen alles aus einer Hand oder muss ich mich um verschiedene Gewerke kümmern?

GM: Wir machen alles für Sie. Sie schliessen lediglich den Dachnutzungs- und Energieliefervertrag mit uns ab. Die gesamte Projektentwicklung, Realisation sowie der Betrieb liegen bei SNEE.

«Finanzielle Einsparungen sind nicht der einzige Nutzen.»

Von welchen Einsparungen sprechen wir hier etwa?

GM: Die Einsparungen variieren je nach Objekt. Eine hohe Investitionssumme für die PV-Anlage – weil zum Beispiel die Sanierung des Daches mitfinanziert wird oder der Aufwand für Elektroinstallation und Netzverstärkung grösser ist – haben negative Auswirkungen auf Solarstrompreis und Dachmiete. Eine tiefe Investitionssumme wirkt sich indes positiv aus. **AJ:** Beachtliche finanzielle Einsparungen sind nicht der einzige Nutzen. PV-Strom vom Dach ist in der Regel massiv günstiger als der Energiebezug aus dem Netz. Der Fakt, dass für Herstellungsprozesse nachhaltig produzierte Energie vom eigenen Dach verwendet wird, kann für Firmen auch im Rahmen der Kundenkommunikation und als Massnahme im Kontext Corporate Social Responsibility positiv genutzt werden.

Kann ich, sofern ich das möchte, die PV-Anlage zu einem Zeitpunkt X auch übernehmen?

GM: Ja, das ist möglich. Die PV-Anlage kann ab dem sechsten Betriebsjahr erworben werden. Kunden erhalten dazu bei Vertragsabschluss eine Rückkaufwerttabelle.



Andreas Jossi.

Loht sich denn Contracting für den Flächengeber eher, als wenn er bspw. selbst eine PV-Anlage erstellen lassen und betreiben würde?

GM: Verschiedene Faktoren sprechen für oder gegen ein Contracting. Ein Beispiel: Ihre Firma steht vor grossen Investitionen zur Erneuerung der Produktionslinie oder der Beschaffung neuer Maschinen. Gleichzeitig verspricht Ihnen die Investition in eine neue PV-Anlage langfristige Einsparungen und weitere Vorteile. Die Frage ist nun: Wo setzen Sie Ihre Priorität, und was lässt Ihr Budget zu? Mit dem Contracting bietet sich Ihnen die Möglichkeit, beide Massnahmen gleichzeitig zu realisieren. Und wenn Sie Ihre PV-Anlage im sechsten oder zehnten Betriebsjahr übernehmen möchten, ist das problemlos möglich: Sie erhalten von uns eine instandgehaltene, sauber funktionierende PV-Anlage. **AJ:** Über unsere Mutterfirma SN Energie verfügen wir zudem über einen etablierten Zugang zum Energiemarkt und können die ideale Energievermarktung sicherstellen. Das erlaubt uns in der Regel einen optimierten Energieertrag, an dem wir Sie beteiligen.

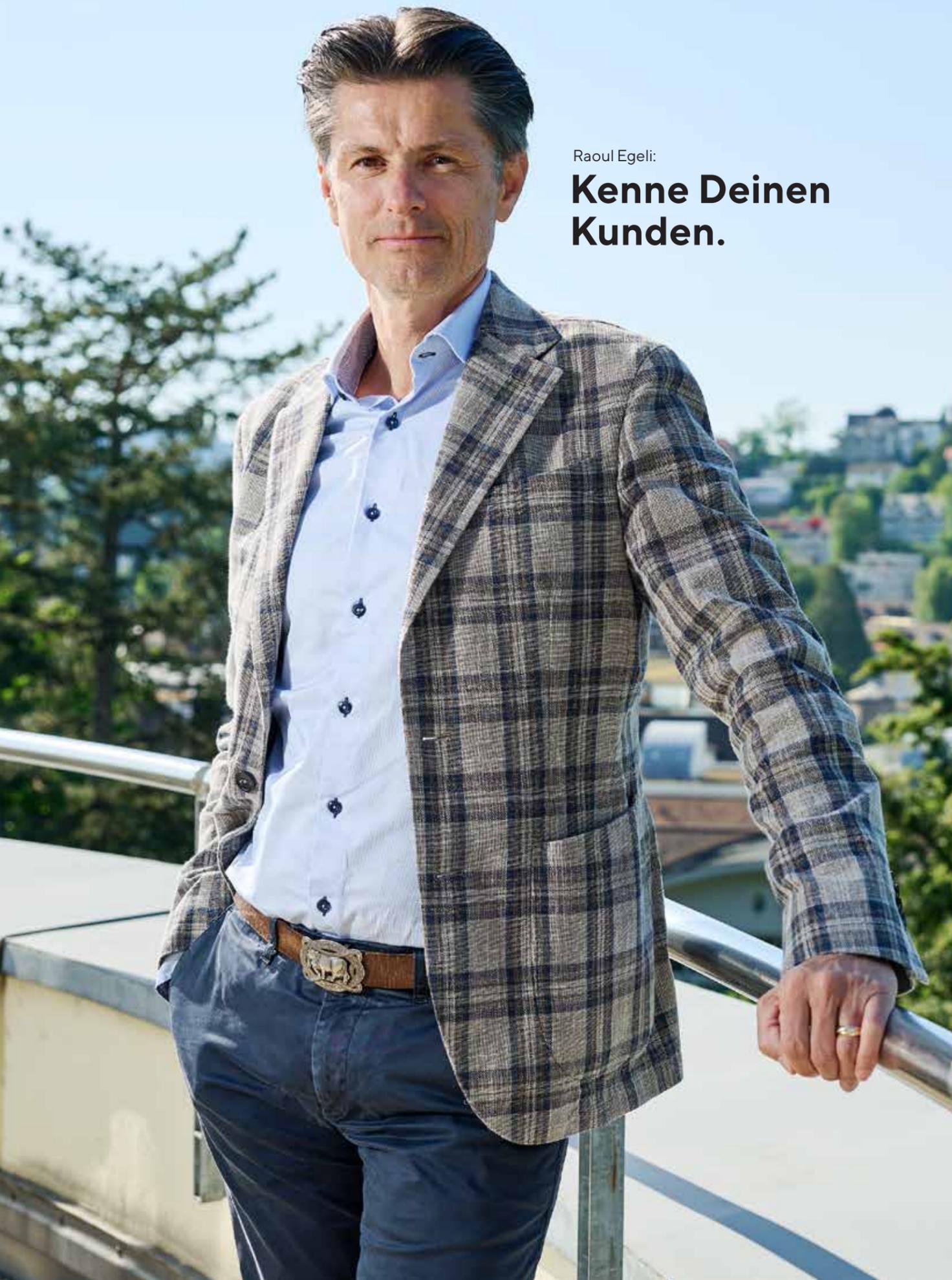
Haben Sie hier Vergleichszahlen?

GM: Alle Projekte sind äusserst individuell und weisen verschiedene Flächen, Dachtypen sowie technische Anforderungen auf. Deshalb ist eine pauschale Aussage zu Vergleichszahlen nicht seriös. Unser Commitment: Wir wollen einen Mehrwert für uns und für unsere Vertragspartner. Es sollen alle profitieren, denn unsere Ziele sind langfristiger Natur!

Und wie sieht es mit Referenzobjekten aus?

GM: Referenzobjekte finden Sie auf unserer Webseite snee.ch. Wir vermitteln auch gerne den Kontakt für ein direktes Gespräch.

Text: Stephan Ziegler
Bilder: Thomas Hary



Raoul Egeli:

Kenne Deinen Kunden.

Wie Schäden aus Konkursen vermieden werden können

Raoul Egeli ist Präsident des Verbandes Creditreform, Vizepräsident von Inkasso Suisse und Präsident von Creditreform International. Ausserdem führt der Teufener die Egeli-Gruppe mit neun selbstständigen Unternehmen und rund 220 Mitarbeitern aus den Bereichen Treuhand, Kredit- und Debitorenmanagement, Immobilien sowie Informatik. Egeli weiss, wie man sich vor Konkursreitern schützen kann.

Raoul Egeli, nimmt mit der aktuellen Pleitewelle auch die Zahl der missbräuchlichen Konkurse zu?

Davon ist auszugehen. Wir beobachten die Lage seit Langem. Aktuell sieht es ganz danach aus, dass auch bei den noch ausstehenden 87'000 Covid-Krediten mit einer Summe von 8,6 Milliarden Franken mit missbräuchlichen Konkursen zu rechnen ist – allein schon deshalb, weil hier auch konkursreife Firmen gerettet wurden.

«Es muss genau geprüft werden, ob man dem schlechten Geld noch gutes hinterherwirft.»

Der Bund steht für diese Kredite aber gegenüber den Banken gerade.

Ja, aber die privaten Gläubiger gucken in die Röhre. Es gibt Personen, die haben daraus ein eigentliches Geschäftsmodell entwickelt, das von Täuschung der Gläubiger und Verwirrung der Behörden ausgeht und die so als Firmenbestatter agieren.

Bei über der Hälfte der Konkursverfahren von Unternehmen stellen die Behörden das Verfahren schliesslich mangels Aktiven ein. Was empfehlen Sie einem Geschädigten?

Die Erfolgchancen im Konkursfall sind gleich null. Es muss also tatsächlich genau geprüft werden, ob man dem schlechten Geld nicht noch gutes hinterherwirft, denn für die Konkursöffnung ist ein Kostenvorschuss fällig, der vom Gläubiger zu leisten ist. Dieser beträgt im Schnitt 5000 Franken. Es gibt nur eine Massnahme: Vor Abschluss eines Geschäftes muss die Bonität geprüft werden.

Und wie kann ich mich als Unternehmer davor schützen, mit einer unseriösen Firma zu geschäften?

Kenne Deinen Kunden, lautet die Faustregel. Doch Menschenkenntnis und Vertrauen allein genügen nicht. Die Analyse von Verdachtsfällen auf Konkursreiterei fliesst bei Creditreform in die Bonität mit ein. Mit unserem Bonitätsmonitoring wird zudem sichergestellt, dass der Gläubiger umgehend informiert wird, wenn sich etwas ändert. Unter anderem auch, wenn ein Konkursreiter Einsitz nimmt. Nur so kann man zeitnah reagieren und Massnahmen ergreifen.

Kann ich den Prozess der Bonitätsprüfung auch digitalisieren?

Ja, die Leistungen von Creditreform lassen sich integral in die Prozesse einfügen. Sei es die initiale Prüfung der Kreditwürdigkeit vor Vertragsabschluss oder das Monitoring der Bonität, um auf Veränderungen zeitnah reagieren zu können. Hierfür stellen wir die notwendigen Schnittstellen bereit.

Mit der Inkraftsetzung des revidierten Datenschutzgesetzes per 1. September 2023 werden die legalistischen Karten neu gemischt. Wird es überhaupt noch möglich sein, die Bonität der Kunden zu prüfen?

Ja. Hierfür haben wir uns stark gemacht. Der Bezug von Bonitätsinformation zur Prüfung der Kreditwürdigkeit eines Vertragspartners ist weiterhin möglich.

«Neu muss die öffentliche Hand die Unternehmen auf Konkurs betreiben.»

Der Bund will die Konkursreiterei mit einem Massnahmenpaket im nächsten Jahr erschweren. Wird das neue Gesetz missbräuchliche Konkurse verhindern?

Die meisten gesetzlichen Neuerungen werden nicht viel verändern. Eine Ausnahme gibt es aber: Neu muss die öffentliche Hand die Unternehmen auf Konkurs betreiben. Dies ist ein fundamentaler Systemwechsel, den ich befürworte. Die Privilegierung des Staates wurde nun abgeschafft. Dies wird dazu führen, dass Unternehmen, die ihren Verpflichtungen nicht mehr nachkommen (können), früher zur Rechenschaft gezogen werden. Es ändert aber nichts daran, dass die Gläubiger in der Pflicht sind. Sie sind es, die Kreditwürdigkeit prüfen müssen und nicht einfach blauäugig liefern dürfen.

Text: Stephan Ziegler
Bild: Thomas Hary



**MIGROS
BANK**

«Wie können wir die Firma noch erfolgreicher machen?»

Uns können Sie alles fragen. Auch Wegweisendes.
Was immer Ihre Fragen zur Unternehmensoptimierung sind – lassen Sie uns diese besprechen und gemeinsam eine Lösung finden.

Jetzt Termin vereinbaren:
migrosbank.ch/beratung-buchen



Investitionsplanung: So klappt die Finanzierung für Unternehmen

Mit dem Ende des jahrelangen Tiefzinsumfelds finden sich Schweizer Unternehmen mit neuen Herausforderungen konfrontiert: Steigende Zinsen und Inflation erhöhen die Kosten und belasten die Margen. Zudem wecken der unsichere konjunkturelle Ausblick sowie die Bewegungen im Bankensektor die Frage, wie sich ein günstiger Kredit beschaffen lässt. In diesem angespannten Umfeld gewinnt die Investitionsplanung an Wichtigkeit.

Wer Investitionen in sein Unternehmen tätigte, profitierte lange Zeit von einem attraktiven Umfeld: Die Liquiditätsflut der Zentralbanken sorgte für tiefe, vielfach gar negative Zinsen. Der ständige Einsatz der Notenpresse zur Bekämpfung der drohenden Deflation senkte die Hürden für die Kreditaufnahme von Unternehmen wie auch von Privatpersonen – und die Kosten fielen gering aus.

Geänderte Geldpolitik mit Folgen für die Kreditvergabe
Die unerwartete Rückkehr der Inflation hat das geändert. Um die ausufernde Teuerung zu bekämpfen, sahen sich die Zentralbanken gezwungen, die Zinsen so deutlich anzuheben wie seit Jahrzehnten nicht mehr. Die Idee dahinter: Die höheren Leitzinsen sollen die Finanzierungsbedingungen verteuern, damit die Liquidität auf Grund der höheren Preise im Markt reduziert wird und die Wirtschaft abkühlt. Nur so lässt sich die Inflationsdynamik brechen und die Teuerung auf ein akzeptables Niveau zurückführen.

Für die Unternehmen bringt diese geldpolitische Straffung einige Herausforderungen mit sich: In einem konjunkturell schwierigen Umfeld sehen sie sich zusätzlich mit steigenden Finanzierungskosten und strengeren Kreditvergabestandards konfrontiert. Die jüngsten Bewegungen im Bankensektor könnten letztere sogar noch weiter akzentuieren. Denn höhere Liquiditäts- und Eigenmittelvorschriften könnten die Kreditgabe von Banken zusätzlich einschränken.

Investitionsplanung rückt in den Fokus

Angesichts des knappen Angebots an Krediten und des gleichzeitig anhaltend hohen Liquiditätsbedarfs von Unternehmen gewinnt das Management des Working Capital wieder an Bedeutung. Das Working Capital wird als Differenz aus dem Umlaufvermögen und den kurzfristigen Verbindlichkeiten berechnet und gibt Aufschluss über die Liquiditätssituation eines Unternehmens. Eine Investitionsplanung hilft dabei, genügend Liquidität für laufende Ausgaben sicherzustellen. Die Investitionsplanung ist Teil eines Finanzplans und Businessplans. Sie gibt Aufschluss über die Investitionsbedürfnisse und erlaubt dadurch Rückschlüsse auf den Kapitalbedarf des Unternehmens. Zudem erleichtert sie die Priorisierung der einzelnen Investitionsvorhaben.

Die Migros Bank als Partnerin auf Augenhöhe

Als strategischer Partner für Unternehmensoptimierung hilft Ihnen die Migros Bank mit einer Investitionsplanung, die Liquiditätssituation ihres Unternehmens optimal zu planen und verschiedene Szenarien gegeneinander abzuwägen. Mit einer Live-Analyse basierend auf unterschiedlichen Zinsszenarien sehen Sie in Echtzeit den Effekt von Investitionen, Kreditoren-/Debitorenmanagement, Lagersteuerung und Ihrem Budget auf den Firmenwert. Im Rahmen unserer Beratung helfen wir unseren Firmenkunden dort, wo unsere Expertise gebraucht wird. Sei das beim Aufzeigen möglicher Prozessoptimierungen, bei der langfristigen Unternehmensplanung oder bei der objektiven Aussenperspektive. Die Migros Bank unterstützt Sie als Firmenkunde darin, die aktuellen Herausforderungen zu meistern, und trägt als Partner auf Augenhöhe zu Ihrem langfristigen Erfolg bei.

MIGROS BANK

Jetzt Termin mit uns vereinbaren:
migrosbank.ch/beratung





Marco Meier:

Ehrliche Analyse der Ausgangslage.

Investitionsfreude in Gefahr?

Marco Meier ist Leiter Geschäftsentwicklung und Spezialprodukte Firmenkunden bei Raiffeisen Schweiz. Er weiss, wie sich steigende Zinsen und sinkende Kaufkraft auf KMU auswirken – und wie diese die Effekte abfedern können.

Marco Meier, eine grosse Zahl an KMU in der Schweiz (Studien gehen von zehn Prozent aus) hätte zwar einen Kredit nötig – verzichtet aber auf den Gang zur Bank. Was ist der Grund für diese Entmutigung?

Das lässt sich nicht pauschal beantworten. Die Gründe sind unterschiedlicher Natur – etwa der Respekt vor den Kosten einer Finanzierung oder auch die befürchteten administrativen Hürden. Meist hilft ein klärendes Gespräch mit der Bank, die auf die individuelle Situation der Kundin oder des Kunden eingehen und bei den einzelnen Schritten unterstützen kann.

Die Banken lehnten lediglich drei Prozent aller Kreditanträge von KMU ab. Trotzdem scheuen viele KMU den Gang zur Bank – zu umständlich, zu unsicher, zu mühsam sei der Kreditprozess. Was können Banken tun, um diese Zweifel auszumerzen?

Unsere Erfahrung zeigt, dass viele KMU über die Jahre hinweg wachsen, aber ihre finanziellen Instrumente der neuen Grösse nicht anpassen. Es kann also vorkommen, dass ein Liquiditätsbedarf eher spät bemerkt wird. Im Rahmen eines Kreditantrages ist es zudem möglich, dass neben dem eigentlichen Kreditprozess auch Strukturen und Finanzinstrumente hinterfragt und angepasst werden. Dies wirkt auf den ersten Blick zwar umständlich, vereinfacht aber vieles und hilft so den KMU auf lange Sicht. Ich kann die Zurückhaltung der Unternehmer ein wenig verstehen, da man sich häufig nicht gerne mit diesem Thema Finanzen auseinandersetzt und sich lieber auf das Kerngeschäft konzentriert. Das Gute ist jedoch: Unsere rund 450 Firmenkundenberater in der ganzen Schweiz stehen den KMU während des ganzen Prozesses beratend zur Seite. Je früher ein Unternehmen also den Kontakt zu der Hausbank aufnimmt, desto unkomplizierter und besser geplant kann der Kreditprozess angegangen werden.

In der Schweiz unterstützt der Bund KMU bei der Beschaffung von Bankkrediten, indem er Bürgschaftsorganisationen finanziert. Bürgschaften gelten für Kredite bis zu einer Million Franken. Allerdings sind sich nur 26 Prozent der Schweizer KMU dieser Möglichkeit bewusst, und lediglich drei Prozent haben davon je Gebrauch gemacht. Warum ist das Bürgschafts-Vehikel so wenigen bekannt/so unbeliebt?

Häufig ist die Bürgschaft für ein KMU eine zusätzliche finanzielle Unterstützung neben anderen Bankfinanzierungen. Sie kommt dann zum Zug, wenn ein Unternehmen über ungenü-

gende Eigenmittel verfügt oder notwendige Garantien fehlen. Die Bank steht für die Schulden eines Unternehmens ein, sollte dies notwendig werden. Dadurch kann das Unternehmen zwar zeigen, dass es das Vertrauen einer Bank genießt, gleichzeitig bedeutet es aber zusätzliche Komplexität und Mehraufwand im eigenen Zahlungsverkehr. Viele KMU setzen sich darum gar nicht erst mit einer Bürgschaft auseinander. Zudem bringt sie Kosten mit sich, die jedoch gering und genau kalkulierbar sind. Auch hier lohnt sich der regelmässige Austausch mit den Firmenkundenberatern, da diese die Situation des Unternehmens bestens kennen und auch wissen, ob sich diese Form der finanziellen Unterstützung für ein Unternehmen eignet.

«Viele KMU haben ihre finanziellen Instrumente der neuen Grösse nicht angepasst.»

Die Lieferkettenproblematik hat sich in den vergangenen Monaten etwas entschärft. Welche Finanzierungsfragen beschäftigten Firmenkunden trotzdem noch im Kontext der Lieferketten?

Wir haben hier Themen, die den gleichen Ursprung haben: In den Jahren vor der Pandemie haben viele KMU ihre Vorräte und Lager abgebaut und sind in die Just-in-time-Produktion übergegangen – unnötige Lager wurden mit unnötigen Kosten gleichgesetzt. Mit den Lieferengpässen, die sich in den vergangenen drei Jahren teilweise markant zugespitzt haben, hat sich ein Gegenteil bemerkbar gemacht – die Lager werden wieder aufgestockt. Für diese Aufstockung benötigen die Unternehmen Liquidität, die aufgrund des eher zurückhaltenden Konsums der vergangenen Jahre nicht immer gegeben ist. Gleichzeitig bringen aber volle Lager neue Herausforderungen mit sich. Die Lagerhaltung bindet Betriebskapital, das an anderer Stelle fehlt und im Extremfall dafür sorgen kann, dass bei gelagerten Waren die Nachfrage nachlässt oder sogar unnötige Abschreibungen fällig werden. Es liegt auf der Hand, dass für Unternehmen eine vorausschauende Liquiditätsplanung essenziell ist, um allfällige Finanzierungslücken frühzeitig identifizieren zu können.

Dafür wirken sich steigende Zinsen und die Inflation bei vielen KMU negativ auf Erfolgsrechnung und Liquidität aus, oder?

Die Inflation in der Schweiz liegt deutlich unter den Werten des restlichen Europas, was uns in Bezug auf Wettbewerbsfähigkeit gegenüber den europäischen Konkurrenten sogar eine gewisse Entlastung bringt. Die Schweizer KMU sind sich zudem die Konkurrenz mit dem europäischen Markt gewohnt, sodass die aktuelle Situation keine ausserordentliche Belastung darstellen dürfte. Ob und wie stark sich steigende Zinsen und die Inflation auf ein Unternehmen auswirken, hängt nicht zuletzt von der Marktstellung des Unternehmens ab und inwiefern allfällige Mehrkosten an Endkunden weiterverrechnet werden können. So oder so empfehle ich, sich offen mit Lieferanten über anstehende Herausforderungen auszutauschen und insbesondere Kunden frühzeitig über Preisveränderungen zu informieren.

Welche Auswirkungen haben die steigenden Zinsen auf Investitionstätigkeit von KMU?

Die Frage nach den Auswirkungen der Zinswende auf ein Unternehmen kann nur im konkreten Einzelfall beantwortet werden. Die Tiefzinsphase der vergangenen Jahre war historisch gesehen aussergewöhnlich und sollte darum nicht als Basis für die Zukunft angesehen werden. Historisch betrachtet sind die aktuellen Zinsen sogar noch immer im tieferen Bereich.



Wir beobachten im Geschäft mit unseren Kunden, dass derzeit noch ein beträchtlicher Anteil der Investitionen über die Liquiditätsreserven der Unternehmen finanziert wird. Mittel- bis langfristig werden die steigenden Zinsen die Investitionsfreude aber bremsen und nur jenen Firmen vorbehalten bleiben, die mit dem investierten Geld langfristig einen positiven Cashflow generieren.

Wie kulant sind Sie als Bank, wenn Sie sehen, dass ein KMU durch die steigenden Zinsen in Schieflage zu geraten droht?

Raiffeisen legt die Preiskonditionen anhand eines jährlichen Ratings jedes Unternehmens fest. Dabei wird auch die betriebliche Entwicklung berücksichtigt. Wenn nachvollziehbare Gründe vorliegen, führt eine einmalige Verschlechterung somit nicht zwingend und unmittelbar zu einer Preiserhöhung. Ein KMU mit einer stabilen Produktpalette und positiven Marktchancen wird wo immer möglich unterstützt, um kurzfristige Problemstellungen adäquat abdecken zu können.

Wir können dabei nicht nur auf der Kreditseite unterstützen, sondern helfen auch bei der Erstellung von Strategien und Businessplänen bis hin zur Überarbeitung des Geschäftsmodells.

«Unnötige Lager wurden mit unnötigen Kosten gleichgesetzt.»

Welche Alternativen haben KMU, um die Auswirkungen steigender Zinsen abzumildern, beispielsweise durch alternative Finanzierungsmöglichkeiten?

Alternative Finanzierungsformen zum klassischen Kredit, beispielsweise in Form eines Leasings, werden idealerweise individuell besprochen und geprüft. Gerade Leasing ist aber ein spannendes Finanzierungsmittel, das die Liquidität eines Unternehmens schont. Die individuelle Prüfung gilt nicht nur für Finanzierungsformen, sondern auch für Währungsabsicherungen, damit Kursschwankungen auf Fremdwährungen keine zusätzliche Belastung darstellen.

Zum Schluss: Was raten Sie den KMU jetzt? Welche Massnahmen können die Unternehmer ergreifen, um mögliche finanzielle Belastungen zu minimieren?

Wichtig ist eine transparente und vor allem ehrliche Analyse der Ausgangslage. Als geeignetes Instrument dient sicherlich der Aufbau eines Reportingsystems, um nachhaltige Aussagen zur aktuellen und künftigen Entwicklung des Geschäfts machen zu können. Unsere Kundenberater unterstützen dabei, die nötigen Informationen zusammenzutragen und zu analysieren. Auf dieser Basis können dann gemeinsam, auf die individuellen Bedürfnisse des KMU angepasste, Lösungsvorschläge ausgearbeitet werden. Bei sehr spezifischen und komplexen finanziellen Herausforderungen können sie zudem auf ein nationales Netzwerk von Experten zurückgreifen.

Text: Stephan Ziegler
Bilder: Urs Bucher

Sparen mit Gold in Krisenzeiten besonders sinnvoll

Gold fasziniert die Menschen seit Anbeginn der Zeit. Als korrosionsfreies, beständiges Edelmetall findet Gold seine Beliebtheit zunächst in Form von Schmuck, Uhren oder Kunstgegenständen. Immer mehr Menschen schätzen Gold aber auch als Anlageform, die besonders krisenresistent ist.



Gold ist nur begrenzt verfügbar und die Menge kann nicht wie bei Wertpapieren künstlich erhöht werden. Deshalb ist das gelbe Edelmetall inflationsresistent. Die Erfahrung zeigt auch, dass Gold verhältnismässig gut performt, wenn es an den Finanzmärkten kriselt.

«Sparen ist die richtige Mitte zwischen Geiz und Verschwendung. Gold anzusparen ist wie eine Versicherung gegen finanzielle und geopolitische Risiken abzuschliessen.»

Wer sich mit Gold ein Sparguthaben aneignen möchte, denkt zuerst vielleicht an ein Goldvreneli. Oder man hat einen Stapel von grossen Goldbarren vor Augen, wie man es sich in einem Lager einer Zentralbank oder dem amerikanischen Goldreserve-Stützpunkt Fort Knox vorstellt. Das sind wiederum Mengen, die einen gigantischen Wert haben. Für private Sparer gibt es zwischen diesen beiden Extremen eine Vielzahl von Münzen und Barren, um je nach Grösse des Sparbetrages eine sinnvolle Investition tätigen zu können. Der Preis des Edelmetalls ist abhängig von den Bewegungen am Goldmarkt und ist entsprechenden Schwankungen unterworfen. Es macht aber wenig Sinn, extra auf einen tiefen Goldpreis zu warten. Denn es handelt sich um ein langfristiges Investment. Gold ist wie eine Versicherung – das lässt man liegen und hat für den Ernstfall eine reale Absicherung. Gold empfiehlt sich auch im Sinne einer Diversifikation des angelegten Sparkapitals. Im gegenwärtigen wirtschaftlich unsicheren Umfeld mit steigenden Preisen, Banken-Turbulenzen, Lieferkettenproblemen und Kriegsunsicherheiten macht es Sinn, einen Anteil von 10 bis 15 Prozent an Gold oder anderen Edelmetallen zu halten.

Eine besonders einfache Möglichkeit in Gold anzulegen, bietet das Edelmetall-Abo von philoro. Das Edelmetall-Abo wurde vom Wirtschaftsmagazin Focus Money bereits mehrfach ausgezeichnet.

Christian Brenner,
CEO philoro SCHWEIZ AG

Anzeige

Vision?
Wir bürgen für Sie.

BG OST-SÜD Bürgschaftsgenossenschaft für KMU
071 242 00 60 – www.bgost.ch

BGOST
CFSUD

Warum Handwerk Zukunft hat

Prof. Dr. Urs Fueglistaller ist Ordinarius und Prorektor an der HSG sowie Direktor des Schweizerischen Instituts für Klein- und Mittelunternehmen an der Universität St.Gallen (KMU-HSG). Seine Forschungsschwerpunkte sind konsistente Kundenorientierung, Führungskompetenz und Ästhetik im Kontext «KMU». Er ahnt, warum Handwerk Zukunft hat – und welche Faktoren es braucht, damit ein Manufakturbetrieb erfolgreich geschäftlich kann.

Urs Fueglistaller, nicht nur die exportorientierten KMU der Ostschweiz haben Hochkonjunktur, auch kleinere Manufakturbetriebe scheinen zu boomen. Täuscht der Eindruck?

Zuerst zu Ihrem Statement «Warum Handwerk Zukunft hat»: Erstens, weil es Herkunft/Geschichte hat. Und zweitens: ChatGPT, Künstliche Intelligenz allgemein kann die Manufaktur per se nicht ersetzen, höchstens imitieren! Wenn diese Behauptung für mich nicht so wichtig wäre, würde ich sie nicht so prononciert darlegen. Das ist die grosse Chance der Manufaktur: der Mensch.

Zu Ihrer Frage nach Hochkonjunktur: Ja und nein. Zuerst nein, der Eindruck täuscht, weil viele kleine Manufakturbetriebe einen grossen Existenzkampf führen und halt leider immer noch wegen der langen Monate der Pandemie leiden. Ich habe neulich mit einem Messerhersteller gesprochen. Er hat sich auf Damast-Messer spezialisiert, wunderbare Handwerkskunst. Jedoch: Wer zahlt in unsicheren Zeiten – Inflation, Kostenzunahmen in Energie, Wohnen, Versicherung – noch 1000 Franken für ein Schneidwerkzeug? Und diesen Betrag benötigt er, weil die Arbeit für ein solches Messer intensiv ist. Wenn dieser Messerschmied auf 40 Franken pro Stunde kommt, ist das für ihn schon Weihnachten und Pfingsten zusammen. Jedoch: Sein Damast-Messer ist mir kostbar und Teil unserer Küche geworden.

«Viele Kleinstunternehmen, die händisch ihre Produkte herstellen, haben gute Zeiten.»

Und ja, ich befürworte Ihre Beobachtung: Es ist in der Tat so, dass viele Kleinstunternehmen, die händisch ihre Produkte herstellen, gute Zeiten haben. Es hat vielleicht mit Sehnsucht der Konsumentinnen und Käufer zu tun: Feine Konfi von der Flauderei, von Hand gefertigter Gürtel, einen Ring, von dem es nur einen einzigen auf der Erde gibt, eine Brille aus Holz – das ist reines Handwerk! Und die Brille macht mir jeden Morgen, wenn ich sie aufsetze, eine kleine Freude. Auch wunderbare Uhrenkunstwerke, neue Sohlen auf meinen Lieblingsschuhen, die vom «Schuhmächlerli» mit viel Können und Freude wieder neu aufgezogen wurden, die fadengebundenen Bücher mit offenem Rücken, die Möbel bei uns daheim – das ist eine reine Ode

an das Handwerk, das ist die Freude an Unikaten, über die wir Geschichten erzählen können, die uns buchstäblich ans Herz gewachsen sind. Und so wie uns geht es zahlreichen anderen auch. Also ja, Herkunft hat Zukunft. Ist das zu viel der Glorifizierung der Manufaktur? Nein, denn es geht um das «Ans-Herz-G'wachsene»: Lieblingsbücher, -Besteck, -Stuhl, -Brot – alles ist Manufaktur, keine Massenware.

Worauf führen Sie dies zurück, hat es eventuell mit Corona zu tun?

Lassen Sie mich vorab etwas klarstellen: Wie man aus den obigen Aussagen leicht erahnen kann, bin ich ein Fan von Manufaktur-Produkten. Wichtig dabei ist aber: Ich brauche gleichzeitig auch industrialisierte Dienstleistungen und Produkte. Beides muss sein. Und Ihr Eindruck täuscht nicht: Es gibt in unserem Zeitbewusstsein so etwas wie «vor Corona – nach Corona». Viele Menschen haben sich dabei auf handwerkliche, wertvolle Artefakte fokussiert. Und dabei muss es nicht gleich die oben genannten tausend Stutz kosten. Kleine Dinge wurden wertvoll: Eine handgestrickte Kappe für winterliche Zeiten, ein «Chriesi-Chössli», feine Sirups, eingemachte Quitten ... Ich könnte hier wohl eine ganz grosse Liste anbringen.

Was sind für Sie die Erfolgsfaktoren, die darüber entscheiden, ob ein Manufakturbetrieb auf dem Markt reüssieren kann oder eben nicht?

Es gibt dazu eine Formel: Funktionalität x Ästhetik = Erfolg. Wenn ein Produkt oder eine Dienstleistung nur funktional ist, ohne eine sinnliche Art des Designs, dann hat das wenig mit Handwerk denn mit reiner Zweckorientiertheit zu tun. Versuchen Sie das nächste Mal, wenn Sie in der Kathedrale St.Gallen einem Konzert beiwohnen, die gesamte Barockhandwerkskunst und alle Wandmalerei wegzudenken: nur noch Funktionalität. Ich behaupte nun etwas mutig, dass Sie ohne diese wunderbare Ästhetik nicht mehr in die Stiftskirche pilgern würden.

Bei handgefertigten Werken geht es vor allem um die Verbindung des Werks mit dem Menschen, der das Werk betrachtet, nutzt, erwirbt.

Absolut, es geht um Emotionen und Bewusstsein. Kurzes Experiment: Haben Sie ein Lieblingsbuch? Was ist der Grund, was hat Sie beim Lesen berührt? Oder: Wie gehen Sie mit feinen Holzarbeiten um? Ich ertappe mich manchmal dabei, wie ich über die Oberfläche des Rüstbretts vom hiesigen Schreiner mit



Urs Fueglistaller:

Ode an das Handwerk.

meinen Fingerkuppen gleite; das sind die kleinen Momente des Glücks. Es geht dabei um psychologische Sicherheit, das Gefühl haben zu dürfen, dass man sich mit dem Werk wohl fühlt, sicher fühlt, einig ist, halt, dass es gewissermassen ein Teil von mir ist. Das ist jedoch erst die eine Seite der Erfolgsfaktoren. Es braucht auch das Gespür für den Zeitgeist: Was wird in Zukunft nachgefragt, was ist dann in einem Jahr womöglich ein Hype? Und von zentraler Bedeutung ist: Wie und mit welchen Mitteln manifestieren wir unsere Manufaktur-Produkte auf dem Markt?

«Es geht im Leben nicht nur ums «Umsatzbolzen», sondern auch um das Experimentieren.»

Oft machen auch Menschen ihr Hobby zum Beruf, in dem sie – als Beispiele – Langspielplatten pressen oder Sneakers designen. Wie beurteilen Sie die Chancen von Betrieben, die so entstanden sind?

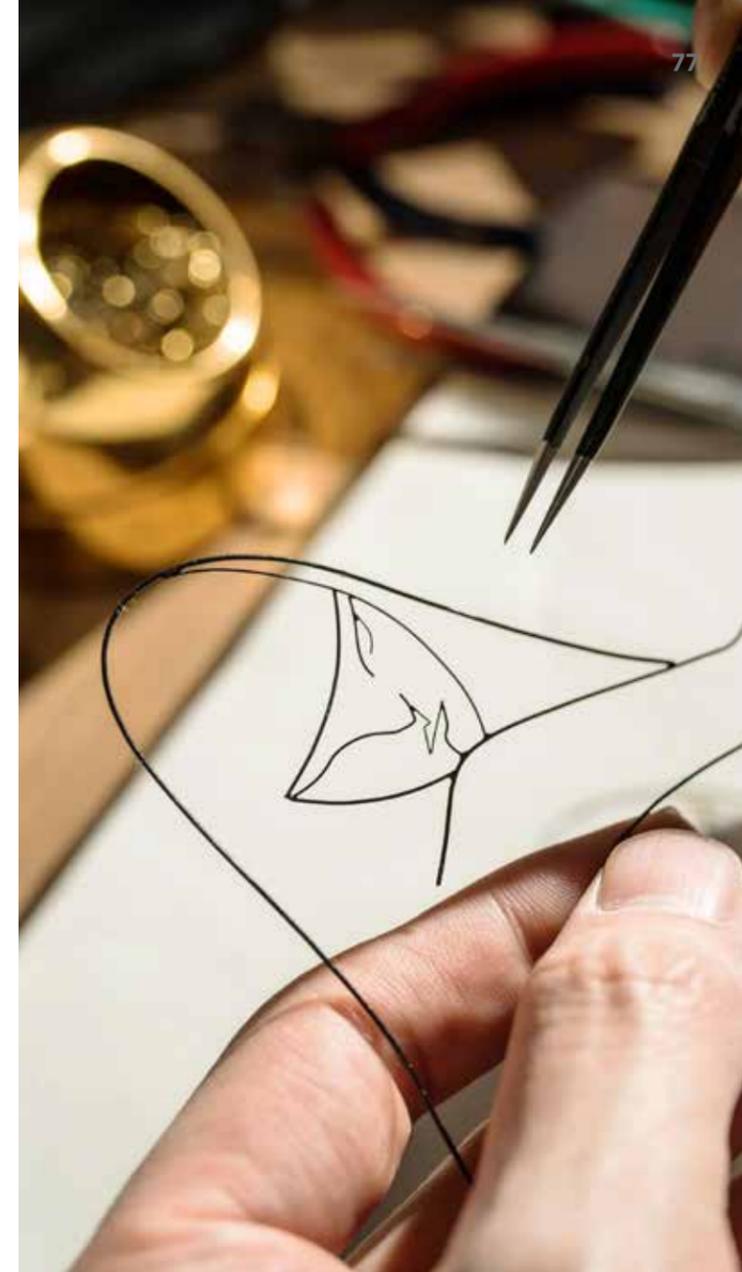
Aus der Freude heraus ein Unternehmen langsam werden zu lassen, das fasziniert mich. Neudeutsch nennt man dies in der Unternehmertumsforschung «side business»: Man hat einen Job und beginnt daneben, in der Freizeit zu tüfteln. Manch' wunderbares Bier ist so entstanden! Das Tüfteln ist Teil des Menschen. Es geht im Leben nicht nur ums «Umsatzbolzen», sondern auch um das Experimentieren. Die Unternehmertumsforschung hat diese Kraft der Dualität schon lange erkannt und nennt sie «Ambiguität»: Wertschöpfung, Geld verdienen, Umsatz auf der einen Seite und zugleich die Freude am Ungewissen, am Experimentieren, einfach mal drauflos. Das beglückt mich sehr als Beobachter von KMU – wenn ich erkenne, dass beides im Unternehmen Platz haben darf.

«Funktionalität × Ästhetik = Erfolg.»

Es macht den Eindruck, als ob Handwerk nicht nur Zukunft, sondern auch goldenen Boden hat – Fachleute sind gesucht wie nie. Würden Sie demzufolge jungen Menschen heute eher zur Lehre oder zur akademischen Ausbildung raten?

Beides! Wir haben in der Schweiz ein unglaubliches Erfolgsmodell: duales Bildungssystem und Durchlässigkeit fürs Studium. Unsere beiden Söhne haben zuerst eine Lehre absolviert, Berufsmatura während der Lehre, danach Bachelorstudium, mit 30 Jahren nun – jobbegleitend – Masterstudium. Wie cool ist das denn? Lebenslanges Lernen ist Realität, ist unser Erfolgsfaktor, nicht einfach dahergeschwafeltes Schlagwort – und «wär häts erfunde?» Die Schweiz!

Der St.Galler Bildungsdirektor Stefan Kölliker will die Maturitätsquote anheben. Wäre nicht vielmehr eine Senkung angebracht, damit wieder mehr junge Menschen handwerkliche Berufe ergreifen?



Zufälligerweise habe ich mit Herrn Kölliker darüber sprechen können. Und ich bin gleicher Meinung wie er: Es gibt in der Ostschweiz so viele junge Menschen, die nun wirklich für eine Matura geeignet sind. Handwerk und Matura schliessen sich nicht aus – ich wiederhole mich.

Gut, aber was könnten Handwerksbetriebe besser machen, damit sich wieder mehr junge Leute für den Beruf interessieren?

Schauen wir uns einmal die Gastro-Szene an: Da geht es auch um Handwerk. Kundinnen und Kunden zu bedienen, ihnen von den Lippen die Wünsche abzulesen, gute Qualität und Performance zu liefern: alles Themen der Manufaktur. Spannend finde ich als Beobachter, dass manche Hotels und Restaurants sehr viele Anfragen für Lehrstellen haben – und andere null. Das hat mit der Kultur, Nachhaltigkeit, Marktorientiertheit des Unternehmens zu tun. Handwerksbetriebe müssen gegenüber der Jugend immer attraktiv bleiben. Ist ein Betrieb mit lauter Silberbüchsen attraktiv für junge Menschen?

Text: Stephan Ziegler
Bilder: Thomas Hary

«Handwerkberufe sind wieder beliebt»



Roland Koch:
Gute Aussichten.

Roland Koch ist Inhaber der Roland Koch Innenarchitektur GmbH aus Gonten und Dozent am ZbW St.Gallen. Im Gespräch erklärt der gelernte Schreiner, warum Handwerk Zukunft hat und die Schreinerbranche keine Nachwuchssorgen haben wird.

Roland Koch, haben Sie in Ihrem Innenarchitekturbetrieb Nachwuchssorgen?

Nein, diese kennen wir zum Glück zurzeit nicht.

Worauf führen Sie das zurück?

Wir bilden selbst Lehrlinge aus, die bei uns eine Lehre als Zeichner EFZ Fachrichtung Innenarchitektur machen können. Aktuell ist der Beruf bei den Jungen sehr beliebt – und es gibt nicht viele Lehrstellenangebote.

Gibt es hier einen Stadt-/Land-Graben, ist also etwa das Appenzellerland in einer komfortableren Situation als, sagen wir, die Stadt St.Gallen?

Ich denke schon, dass auf dem Land die Lehre noch einen höheren Stellenwert hat. In der Stadt ist auch das Angebot weiterführender Schulen grösser.

Sie sassen lange im Vorstand des Appenzeller Schreinermeisterverbands, waren dort auch Chefexperte. Wie sieht es bei den «Hölzigen» allgemein aus, kennen die Schreinerbetriebe Nachwuchssorgen?

Zum Teil ist dies sicher so. Der Beruf Schreiner ist aber immer noch sehr attraktiv, daher bestehen für die Zukunft gute Aussichten. Was aber in den vergangenen Jahren auch einen Einfluss hatte, sind die kleinen Jahrgänge. Diese werden aber aktuell wieder grösser, entsprechend wächst der Anteil in der Berufsbildung. Demnach würde ich behaupten, dass die Schreinerbranche in Zukunft keine Nachwuchssorgen kennen wird.

Weshalb?

Der Beruf Schreiner ist dank seiner Kreativität sehr beliebt und ermöglicht auch weitere Entwicklungsmöglichkeiten. Hier hat der Verband der Schreinermeister VSSM in den vergangenen Jahren im Bereich Weiterbildung gute Arbeit geleistet.

Kann man das für andere handwerkliche Berufe – Elektriker, Sanitäre, Maler, Gärtner, Köche, Bäcker ... – verallgemeinern?

Was die Nachwuchssorgen betrifft, gibt es sicher Berufe, die eher betroffen sind. Sei es durch die unregelmässigen Arbeitszeiten oder durch wenig attraktive Tätigkeiten. Selbst beobachte ich aber unter den Jugendlichen wieder ein Umdenken: Die Handwerkberufe sind beliebt.

Es macht den Eindruck, als ob Handwerk nicht nur Zukunft, sondern auch goldenen Boden hat – Fachleute sind gesucht wie nie. Würden Sie demzufolge jungen Menschen heute eher zur Lehre oder zur akademischen Ausbildung raten?

Junge Menschen sollen in erster Linie den Weg gehen, der ihnen Freude macht. Wir als Eltern sehen viel zu oft das kurzfristige Ziel und nehmen zum Teil Einfluss auf den Entscheid

«Berufslehre oder akademische Ausbildung». Dies ist nicht immer von Vorteil; wir sollten uns da etwas zurücknehmen.

Der St.Galler Bildungsdirektor Stefan Kölliker will die Maturitätsquote anheben. Zu Recht?

Ich bin kein Fan von Quotenregelungen und künstlicher Steuerung der Bildungswege. Vielmehr regelt dies ohnehin der Arbeitsmarkt. Auf unseren Betrieb bezogen (Architektur/Innenarchitektur), ist es jedenfalls sehr wertvoll, eine handwerkliche Grundbildung vorweisen zu können.

«Junge sollen in erster Linie den Weg gehen, der ihnen Freude macht.»

Warum entscheiden sich aber viele junge Menschen für ein Studium und nicht für das Handwerk?

Es geht darum, den Jungen die verschiedenen Wege aufzuzeigen. Hierbei sind die Schulen der Oberstufe, aber auch die Betriebe und Eltern gefordert. Die jungen Menschen sollen die Möglichkeit haben, Berufe kennenzulernen. Zudem ist das Ansehen in der Gesellschaft sowie Lohn unter den jungen Leuten immer ein Thema.

Wie sieht denn die Gesellschaft das Handwerk?

In ihr herrscht die Meinung, dass ein handwerklicher Beruf von jeden ausgeführt werden könne. Und: Wir leben in einer Gesellschaft, in der wir eigentlich alles bekommen – schnell. Dies wird auch in der jetzigen Zeit des «Fachkräftemangels» erwartet. Die Arbeiten (nicht nur im Handwerk) werden damit zum Teil entsprechend schnell und oberflächlich. Vielleicht lernen wir wieder, mit mehr Zeit gutes Handwerk anzubieten.

Sind eigentlich Maturanden für das Handwerk vollkommen?

Nein, durchaus nicht. Es gibt auch junge Leute, welche die Matura abschliessen und sich danach für eine Lehre entscheiden. Dies wiederum ergibt eine wichtige Basis für danach, allenfalls ein Studium zu beginnen. Die Schweiz hat sicher eines der besten Bildungssysteme und ist erfolgreich, deshalb sind hier (fast) alle Kombinationen möglich.

Gut, aber was müssten Handwerksbetriebe besser machen, damit sich mehr junge Leute für den Beruf interessieren?

Es ist wichtig, sich für die jungen Leute, die eine Schnupperlehre absolvieren, Zeit zu nehmen. Meiner Meinung nach ist es auch förderlich, wenn die Schnuppernden mit Lehrlingen offen über die Lehre sprechen und ihre Fragen stellen kön-

nen. Schlussendlich kann man das persönliche Interesse nie ganz ändern, aber man kann jemanden für etwas begeistern, wenn ein gewisses Grundinteresse vorhanden ist.

Sie unterrichten auch am ZbW. Wie wichtig ist die – stete – Weiterbildung gerade für Handwerksberufe?

Aus meiner Sicht ist die Weiterbildung sowohl persönlich als auch für den Betrieb enorm wertvoll. Auch wir legen in unserem Betrieb Wert darauf, die jungen Mitarbeiter hier zu unterstützen und zu motivieren.

Und wo verorten Sie hier das Zentrum für berufliche Weiterbildung?

Das ZbW ist eine Schule, die aus Industrie und Gewerbe entstanden ist und somit sehr wohl die Bedürfnisse der Betriebe und der Berufsleute kennt. Der Schule und mir persönlich als Dozent ist es immer ein Anliegen, nahe an der Realität und dem Tagesgeschäft zu sein. Somit können die täglichen Problemstellungen gleich in den Unterricht einfließen. Ein grosser Vorteil der berufsbegleitenden Weiterbildung!

Was empfehlen Sie ganz generell einem Handwerker, der seine Lehre abgeschlossen hat, für seinen beruflichen Weg?

Sich stets auch weiterzubilden. Sei es durch Kurse, Lehrgänge oder Workshops. Es muss nicht immer gleich ein ganzes Studium sein. Und wichtig ist sicher auch die grosse Freude an der Arbeit.



Text: Stephan Ziegler
Bilder: Thomas Hary



Solartoys.ch

Seit 1998 gestalte und baue ich schönes, funktionelles und reparierbares Solar-spielzeug. Anfragen von Schulen und Bastlern nach günstigen und gut funktionierenden Solarkomponenten haben mich veranlasst, mein Geschäftsmodell in diesem Bereich entsprechend zu erweitern. Seit vielen Jahren kann ich deshalb in meinem Online-Shop auch ein kleines, aber feines Sortiment von Solarantrieben, Solarbausätzen und Bauteilen anbieten, welches ich laufend überarbeite und erweitere.

Gerne berate ich Kunden bei ihren Projekten oder gestalte auf Wunsch auch



Weidstrasse 10, 9410 Heiden
T 071 888 38 37
info@solartoys.ch
www.solartoys.ch



Sprenger Geigenbau

Sprenger Geigenbau ist das älteste Geigenbauatelier der Schweiz. Das Stammhaus wurde 1917 in St.Gallen eröffnet und wird heute in vierter Generation geführt. Seit 1998 finden Sie das Geschäft auch in Bern. Während des langjährigen Bestehens wurde eine grosse Sammlung an Streichinstrumenten und Bögen aufgebaut. Diese wird noch immer regelmässig durch Ankäufe, auch von Privatpersonen, ergänzt. Dadurch bieten die beiden Ateliers eine umfassende Auswahl von Streichinstrumenten und Bögen unzähliger Meister, aber auch preiswerte europäische Schul- und Mietinstrumente. Ein besonderes Augenmerk gilt der sorgfältigen

Reparatur und Restaurierung aller Streichinstrumente und Bögen. Sprenger Geigenbau bietet ausserdem für die Miete von Streichinstrumenten erstklassige und preisgünstige Konditionen, mit hoher Mietanrechnung bei einem späteren Kauf.



Neugasse 53, 9000 St.Gallen
T 071 222 27 16
sprenger@geigen.ch
www.geigen.ch



Anzeige

EIN SICHERER WERT IN KRISENZEITEN.

Investieren Sie jetzt in Gold und andere Edelmetalle.

Besuchen Sie uns in einer unserer Filialen oder auf philoro.ch



Wittenbach | Zürich



Brandheisse Grillmanufaktur

Die Manufaktur Azado hat sich in kürzester Zeit einen Namen als innovativer Grillbauer gemacht. Mit hochwertigen Produkten «Made in St.Gallen» erobern die Jungunternehmer den internationalen Premium-Grill- und Aussenküchen-Markt.

Azado bietet die Antwort auf die meistgestellte Frage im Grill-Bereich: «Holzkohle oder Gas?» – azado! Denn er kann beides. Holzkohle ist dank der ausgeklügelten Kombination mit Gas in rekordverdächtigen sechs Minuten grillbereit. Und wenn es mal schnell gehen muss, funktioniert der azado auch als klassischer Gasgrill.

Für die Herstellung werden nur hochwertige Materialien wie rostfreier Stahl sowie Kernesche oder Nussbaumholz verwendet, welche sich in einem praktischen Design wiederfinden. Ein Applaus ist dem Grillchef garantiert.



Kolumbanstrasse 82, 9008 St.Gallen
T 071 220 00 01
info@azado.ch
www.azado.ch





Patrick Stohler:

Romantisches Produkt.

Die Auferstehung der Langspielplatte

Seit Mai 2023 wird in Gossau wieder Musik auf Vinyl gepresst. Warum das Künstler-Kollektiv Patrick Stohler (Pat MC), Marina Stohler (Amazing July) und Christian Hintermann (Sigy Säck) die MEK Vinyl GmbH gegründet hat, verrät Stohler im LEADER-Gespräch.

Patrick Stohler, warum «MEK» Vinyl?

Methyl-Ethyl-Keton ist ein Lösungsmittel aus der Klasse der Butanone. MEK klingt aber auch wie ein Bestandteil eines irischen oder schottischen Namens ... Einen «Mack» findet man auch im US-Slang als Macker – und Mac von Apple ist selbstredend. Es gibt keine tiefere Bedeutung, ausser dass es cool klingt. Wir tragen das Label schon länger als Kollektiv nach aussen. Es gibt etwa Videopodcast-Folgen auf YouTube unter dem Namen «MEK Coffee». Und wer weiss, vielleicht gibt es ja bald auch mal einen Vegi-MEK-Burger oder ein MEK-Festival (lacht).

Wie viele Mitarbeiter beschäftigen Sie aktuell?

Noch keine. Wir arbeiten neben unserer Hauptberufs-Tätigkeiten, um die Firma kostensparend von null aufbauen zu können. Wir nutzen Synergien mit meiner Alrol AG am selben Standort und teilen uns die Infrastruktur wie Dampferzeuger oder Antriebs- und Betriebsstoffe. Aktuell können wir 300 bis 400 Platten pro Tag produzieren. Bei voller Auslastung also theoretische 6000 Stück pro Monat.

Und wohin zielt der Businessplan?

Er sieht vor, mit einer Maschine und minimaler Grundausstattung ein langsames Wachstum zu erzielen, parallel Know-how aufzubauen und stetig mit und an unseren Kunden zu wachsen. Der Kunde gibt gewissermassen Ideen vor, wenn er etwa eine Single statt einer LP gepresst haben möchte. Erst wenn eine solche Anfrage mehrfach an uns gelangt, wollen wir ein entsprechendes Produkt ins Leben rufen.

Ich nehme an, bei Ihnen in Gossau ist vieles Handarbeit – oder ist die Produktion durchautomatisiert?

Wir haben uns für eine halbautomatische Anlage entschieden. So können wir unser Vorhaben, die «Kleineren» zu bedienen, optimal erfüllen und individueller produzieren. Wir können auch mehr experimentieren, mit Farben und Marmorierungen. Eventuell werden wir auch noch Splatter-Projekte in Angriff nehmen, also mehrfarbige LPs. Wir sind für viele Ideen offen, was mit einer vollautomatischen Anlage schwierig würde. Dazu ginge mit einer solchen auch eine Art Romantik verloren. Denn wenn ich mit meinen Händen eine Vinyl für einen Künstler herstellen und ihm und seinen Hörern Freude mache, ist das Gefühl einzigartig, als wenn ich nur

eine Maschine anwerfe. Und zuletzt ist es auch eine Kostenfrage, denn eine vollautomatische Anlage ist preislich noch weiter oben angesiedelt.

Die komplette Anlage war wahrscheinlich trotzdem nicht billig.

Ja. Das konnten wir nur dank Kreditgebern, Bürgschaften und Schenkungen stemmen. Die ganze Gründung heisst für uns «All in!» Wir wollen mit der Nachfrage und dem Markt wachsen. Hat also ein Künstler eine spezielle Idee, wollen wir diese für ihn in die Tat umsetzen – und bei Erfolg so etwas in Zukunft als Standard anbieten.

«Die ganze Gründung heisst für uns «All in!»»

Der Gewinn steht also nicht im Vordergrund?

Nein. Es geht in erste Linie darum, reich im Innern zu werden, indem man mit Kunst in Berührung steht. MEK Vinyl soll ein Beitrag dazu sein, dass ein Künstler sein Brot besser verdienen kann, indem er seinen Hörern ein hochwertiges Vinylprodukt anbietet. Was bringen denn nur «Likes» im Internet?

Sie versuchen auch, die Lieferketten so kurz wie möglich zu halten.

Genau. Für die beiden ersten beiden Produktionen zum Beispiel sind die Hüllen auch aus Gossau, in Zusammenarbeit mit Cavelti Druck und der Behindertenwerkstatt Valida. Ziel ist es, eines Tages auch die «Stamper», die Matrize, und die Etiketten in der Schweiz herstellen zu können. Noch sind die Preise dafür zu hoch. Wir können mit unseren Preisen für das Pressen aber international gut mithalten.

Apropos Preise: Ab welcher Auflage lohnt sich eine LP-Produktion – und mit welchen Kosten muss ich rechnen?

Wir sind überzeugt, dass Künstler darauf achten sollten, ihre Werke nicht zu günstig zu verkaufen. Somit kann sich eine 100-Stück-Produktion für unter 2000 Franken mit allem Drum und Dran bei uns schon lohnen. Sie können aber auch

nur 50 Stück produzieren und bei Bedarf nachpressen lassen. Wir lagern den Stamper bei uns so ein, dass er auch Jahre später noch benutzt werden.

«Aktuell können wir 300 bis 400 Platten pro Tag produzieren.»

Ist das Ziel, möglichst viele Platten im Eigenverlag herauszugeben, oder bieten Sie die Infrastruktur vor allem Externen – Künstler, Bands, Labels – an?

Wir bieten die Infrastruktur in erster Linie Externen an. Wir arbeiten aber bereits an neuen Ideen – vom Netzwerk für Künstler bis zu Strukturen für Eigenverlag oder -vertrieb.

Was war das erste Album, das Sie Mitte Mai auf Vinyl gepresst haben?

Das Debütalbum von meiner Partnerin und Lebensgefährtin Amazing July, «keep it simple». Ich wollte schon lange ihr Erstlingswerk mit eigenen Händen produzieren. Vielleicht eine etwas eigene Art Romantik von mir (lacht).

Wie kamen Sie überhaupt darauf, selbst LPs zu produzieren?

Businessstechnisch erkannten wir schon lange, dass ein fast noch unbemerktes stetiges Wachstum von Vinyls entsteht. Wir haben demzufolge vor etwa acht Jahren einen Businessplan aufgesetzt, aber wir konnten damals noch zu wenige Investoren überzeugen. Ich dachte auch als Musiker und Musikliebhaber immer: Wenn ich schon nicht von meiner eigenen Musik leben kann, dann kann ich es vielleicht eines Tages mit Vinyls.

LPs erleben einen Boom, sie gelten sozusagen als «Premium-Musikträger». Auch das ein Grund?

Jein. Die Idee haben wir schon eine halbe Ewigkeit, aber klar, der Boom schmälert unsere Risiken massiv und erleichtert es uns, in einen bestehenden Markt einsteigen zu können.

Was macht für Sie die Faszination Vinyl aus?

Für mich ist es ein romantisches Produkt. Mich beruhigt und entschleunigt das Vinyl-Hören wie andere das Yoga. Auf diese Art Musik zu geniessen, ist ein Ritual. Ich kann eintauchen und studiere die ganzen Details einer schön gemachten Vinyl-Auflage des Künstlers. Ein Album ergibt tausendfach mehr Sinn auf Vinyl, denn ein Künstler erweitert die musikalische Reise mit Bildern und/oder Informationen, die man anfassen, ansehen und aufstellen kann.



Christian Hintermann, Marina Stohler und Patrick Stohler.

Ein Cover kommt bei Streaming-Anbietern nie richtig zur Geltung.

Ja, somit lohnt es sich gar nicht, sich gross Mühe zu geben, wenn alles nur klein angezeigt wird. Ich wollte schon als Bub immer alles über ein Album wissen. Wer hat es produziert, gemischt, welche Mitmusiker waren beteiligt? Dies kann ich auf einer Vinyl viel besser nachvollziehen. Ich glaube auch, dass das Bewusstsein etwas verloren gegangen ist, was es überhaupt heisst, ein Album zu produzieren.

«Was bringen denn «Likes» im Internet?»

Die Streamingdienste sind doch aber viel bequemer, nicht?

Ja, auch ich habe (noch) ein Familienabo. Auch meine Musik ist auf Streaming erhältlich. Es tut mir aber weh zu sehen, wie es für die junge Generation normal wird, für Musik nichts zu

bezahlen. Ebenso schmerzt, dass Musiker ihre Kunst dem Streaming anpassen, nur für Algorithmen und Playlisten. Sie steigen z. B. absichtlich direkt mit dem Refrain ein, um die Hörer für 30 Sekunden halten zu können. Songs werden in der Regel nur noch auf zwei Minuten produziert.

Der Kunst werden so Regeln aufgezwungen.

Absolut! Ich teile keine Playlisten mit Besuchern zu Hause, stelle aber gerne ein Cover auf, um es zu zeigen. Das Streaming-Zeitalter bewegt die Industrien zu einem massiven Rückschritt in der Qualität der Produktionen – sei es die Gaming-, die Musik- oder die Filmindustrie.

Zum Schluss: Sogar Ikea hat wieder einen Plattenspieler im Angebot – auf welcher Anlage hören Sie «Ihre» LPs?

Ich höre zu Hause auf einem Sony PS-HX500 die Platten an. Angeschlossen auf einem alten Yamaha-Verstärker und ebenso alte Sony Hi-Fi-Boxen.

Text: Stephan Ziegler
Bilder: Thomas Hary

Anzeige

Real Estate – eine zukunftssichere Investition

7. St.Galler Forum für Finanzmanagement und Controlling

Freitag, 18. August 2023, St.Gallen

Anmeldung unter:
ost.ch/forum-finanzen-controlling

Medienpartner
LEADER

Bei Blumer Lehmann schlägt das Herz fürs Holz

Der modular gebaute Sportfeld-Pavillon im Gründenmoos



Die Gossauer Firma Blumer Lehmann ist Expertin in sämtlichen Bereichen des Holzbaus und der Holzindustrie. Ihre Reputation erstreckt sich weit über die Grenzen der Ostschweiz hinaus, insbesondere aufgrund der aufsehenerregenden Freiformbauten und funktionalen Siloanlagen für den Winterdienst aus eigener Produktion. Zentral für diesen Erfolg sind die Mitarbeitenden, die innovative Lösungen entwickeln und Pionierarbeit leisten.

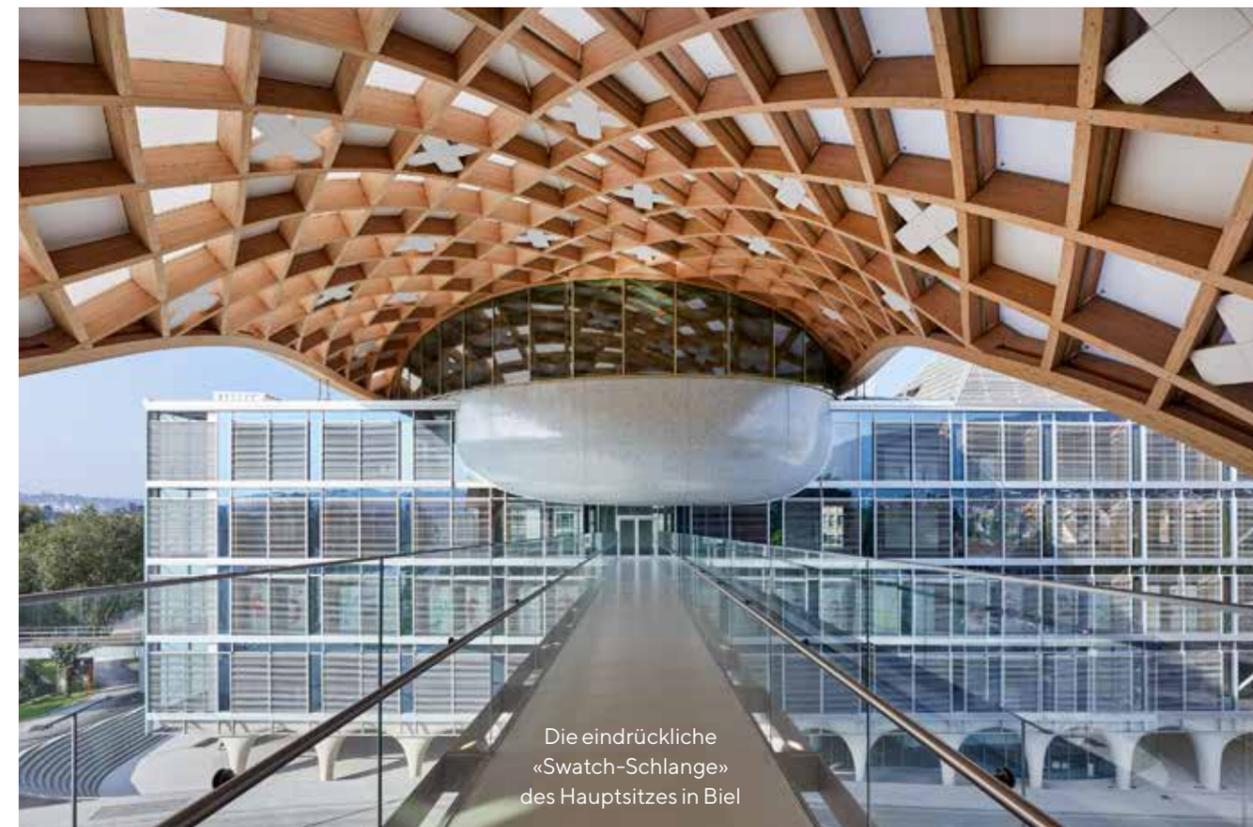
Seit über 145 Jahren ist das Familienunternehmen Blumer Lehmann eng mit dem Werkstoff Holz verbunden. So wird ein reichhaltiges Sortiment an Schnittholz- und Restholzprodukten aus Schweizer Holz auf dem Erlenhof in Gossau produziert. Das Unternehmen bietet dazu auch umfassende Holzbauprozesse von der Beratung, Projektleitung und Planung bis zur Produktion und Montage. Dank des grossen Know-hows setzt die Ostschweizer Firma verschiedenste Arten von Holzbauprojekten um – von mehrgeschossigen Wohnbauten in der Region bis hin zu komplexen Freiformbauten mit internationaler Ausstrahlung.

Darüber hinaus plant und fertigt das Unternehmen Holzmodulbauten, für Schulen, Gewerbe- oder Wohnräume, die maximale Flexibilität ermöglichen, selbst bei begrenzten Flächen. Auch setzen Modulbauten in Sachen Nachhaltigkeit

einen neuen Massstab im Bauen. So können die einzelnen Raummodule nach deren Nutzung demontiert und für neue Zwecke wiederverwendet werden können.

Berufsweg mit Holz

Insgesamt engagieren sich rund 450 Mitarbeitende am Hauptsitz in Gossau, an Standorten in der Schweiz, Deutschland und Luxemburg sowie auf der ganzen Welt für spannende Kundenprojekte. Dabei wird stets eng in Teams zusammengearbeitet, um die Grenzen des Möglichen zu erweitern. Das Finden von innovativen und gleichzeitig realisierbaren Lösungen ist bei der Umsetzung von Projekten ein wichtiger und reizvoller Bestandteil der Arbeit. Im gemeinsamen Umgang wird grossen Wert auf ein kollegiales Arbeitsklima, Respekt und gegenseitige Unterstützung gelegt.



Die eindruckliche «Swatch-Schlange» des Hauptsitzes in Biel

Was die Spezialistinnen und Spezialisten von Blumer Lehmann zusammen erreichen können, zeigt eindrucklich der Hauptsitz des Uhrenkonzerns «Swatch». Das komplexe, schlangenförmige Gebilde ist ein bautechnisches Meisterwerk und schreibt Holzbaugeschichte. Die Holzkonstruktion ist die bisher grösste Holz-Gitterschalen-Konstruktion der Firmengeschichte. Projekte von diesen Dimensionen mitprägen zu können, ist es, was die Mitarbeitenden von Blumer Lehmann täglich antreibt und begeistert.

Insgesamt engagieren sich rund 450 Mitarbeitende für spannende Kundenprojekte.



Rafael Gemperle, einer der Ausbildungsverantwortlichen für die Zimmerleute bei Blumer Lehmann

Holzbau will gelernt sein

Die partnerschaftliche Zusammenarbeit ist auch bei der Berufsbildung ein zentraler Aspekt. Der Betrieb bietet seinen Lernenden eine umfassende Ausbildung und die Möglichkeit, in spannenden Projekten mitzuarbeiten, bei denen sie wertvolle Erfahrungen sammeln können.

Als einer der Verantwortlichen für die Ausbildung der Zimmerleute meint Rafael Gemperle: «Ich möchte die Lernenden fordern und fördern, und zwar auf fachlicher wie auch auf sozialer Ebene. Bei Blumer Lehmann werden die Lernenden aller Berufskategorien bestens auf das kommende Berufsleben vorbereitet sowie die Möglichkeit zur persönlichen Weiterentwicklung geboten. Die jungen Talente werden bei uns sehr geschätzt und sind ein wichtiger Teil der Zukunft des Unternehmens.»

Engagierte Fachleute gesucht

Engagierte und leidenschaftliche Fachleute treiben die Innovation rund ums Holz voran und gestalten die Zukunft von Blumer Lehmann mit. Bist du offen für eine neue berufliche Herausforderung und teilst die Faszination für den Werkstoff Holz?

Blumer Lehmann ist immer auf der Suche nach neuen Talenten und freut sich auf deine Kontaktaufnahme. Zur Karriereseite:



Im ältesten Geigenbauatelier der Schweiz

Sprenger Geigenbau aus St.Gallen ist ein Manufakturunternehmen wie aus dem Bilderbuch. Raffael Sprenger führt es in der vierten Generation und erzählt, was er von seinen Vorfahren abgeschaut hat, wieso eine weisse Geige nicht gut klingt und was es mit der St.Galler Stradivari-Sammlung auf sich hat.

In der Luft liegt der Geruch von Holz und Leim, der Geigenbauer sitzt mit rundem Rücken auf einem Stuhl und berührt mit der Nasenspitze fast den Bogen, dem seine ganze Aufmerksamkeit gewidmet ist. Er richtet sich die Brille und greift nach einem von Hunderten Werkzeugen, die die Wände in den Räumlichkeiten an der Neugasse 53 schmücken. «Viele davon stammen noch aus der Zeit meines Urgrossvaters», sagt Raffael Sprenger. Er trägt eine braune Schürze und seine Augen funkeln, wenn er über sie spricht: Geigen.

Sprenger Geigenbau ist das älteste Geigenbauatelier der Schweiz – wahrscheinlich auch Europas, erklärt Sprenger, der den Betrieb in der vierten Generation führt. Aus der Neugasse ertönt das laute Geräusch eines Presslufthammers. Der 47-Jährige schliesst das Fenster und sagt: «Dass wir derzeit eine Baustelle vor der Tür haben, ist nicht ideal. Wir arbeiten viel mit Klang, da sollte es leise sein.»

Das Stammhaus in St.Gallen wurde 1917 vom Firmengründer Fritz Sprenger an der Metzgergasse eröffnet. Einige Jahre später zog das Atelier an die Neugasse um. Fritz, der 1879 in Arbon zur Welt kam, brachte sich die Kunst des Geigenbaus mithilfe von Fachliteratur selbst bei. Begeistert von seiner Präzision, stellte ihn der Zürcher Geigenbauer J.E. Züst als Lehrling ein. Fritz Sprenger arbeitete dort acht Jahre, bevor er sich in St.Gallen selbstständig machte. In seinem nur 57-jährigen Leben baut er über 100 Instrumente, die grösstenteils erhalten sind und heute von Musikern auf dem ganzen Globus gespielt werden.

«Das Holz hat einen enormen Einfluss auf den Klang.»

Stradivari-Geigen restauriert

Raffael Sprenger öffnet eine Vitrine und holt eine weisse Geige hervor – gebaut hat er sie selbst während seiner Ausbildung in Cremona: «So sieht eine unlackierte Geige aus. Das Lackieren ist aber wichtig, um das Holz widerstandsfähiger gegen Abnutzung, Schmutz und Umgebungsluft zu machen. Auch der Klang wird durch den Lack beeinflusst.» Üblicherweise bestehen die Überzuglacke aus Naturharzen, gelöst in Öl oder Spiritus. Der Prozess des Lackierens dauert mehrere Wochen bis Monate.

Nach dem Tod von Fritz Sprenger übernimmt Arnold Sprenger das Geschäft seines Vaters und spezialisiert sich auf Restaurierungen und Reparaturen von Streichinstrumenten. Mit Unterstützung von Arnold Sprenger wird die weltberühmte Stradivari-Sammlung des St.Galler Textilindustriellen Rolf Habisreutinger aufgebaut, die heutige Stradivari-Stiftung Habisreutinger. Zahlreiche der in der Stiftung enthaltenen Instrumente von Antonio Stradivari gehen durch das Geigenbauatelier Sprenger, werden hier restauriert und gepflegt. 1981 übergibt Arnold Sprenger das Geschäft an seinen Sohn Christoph, Arnold stirbt 1992.

Christoph Sprenger spezialisiert sich auf Pflege, Restaurierung und Reparatur von wertvollen alten Instrumenten und führte das Unternehmen erfolgreich in der dritten Generation weiter. «Natürlich bekommt man schon als kleines Kind in einem Familienbetrieb vieles mit. Mein Vater hat mich aber nie gedrängt, den Betrieb zu übernehmen. Ich bin selbst auf ihn zugegangen», erzählt Raffael Sprenger.

Über wie viele Geigen und andere Streichinstrumente das Stammhaus verfügt, kann Sprenger nicht genau beziffern. Den Bestand erweitert man laufend und nachhaltig. Besonders: Viele Instrumente finden den Weg nach Jahrzehnten wieder zurück in Sprengers Hände.

«Immer wieder kommen Leute ins Geschäft, die eine Geige bei meinem Gross- oder Urgrossvater gekauft haben und sie nicht mehr spielen. Diese kaufen wir dann ab. So kann man eine neue Geige kaufen; der Preis der alten wird davon abgezogen. Dieses Angebot wird sehr geschätzt», sagt Sprenger. Die teuerste Geige in seinem Repertoire stammt aus dem 17. Jahrhundert und kostet über 150'000 Franken. Selbstverständlich erhalten die Kunden eine lebenslange Garantie auf ihre Instrumente.

Im Geigen-Mekka gelernt

Von 1997 bis 2002 besucht Raffael Sprenger die Geigenbauerschule in Cremona. In der traditionsreichsten «Geigenstadt» der Welt, in der noch heute der Geist Stradivaris, Guarneris und Amatis zu spüren ist, legt der heute 47-Jährige den Grundstein für seine Tätigkeit im Traditionsatelier.

Um sich auf die Restaurierung von Streichinstrumenten zu spezialisieren, arbeitet Raffael Sprenger, nach Aufhalten in Bern und St.Gallen, in renommierten Ateliers in London und Deutschland. Seit Sommer 2005 arbeitet er im Stammhaus in St.Gallen, dessen Führung er 2012 übernommen hat.

Raffael Sprenger:

Erfolgreich in der vierten Generation.

Während sein Urgrossvater Fritz vorwiegend neue Instrumente baute, konzentriert sich Raffael und sein Team mit zwei weiteren Geigenbaumeistern aus Österreich und Deutschland auf die Restauration von Streichinstrumenten «Reparieren kann man fast alles. Kritisch wird es, wenn das Holz von Wurmbefall betroffen ist», sagt der St.Galler.

Auch wenn er selbst seit jungen Jahren Geige spielt, sieht er sich nicht als Musiker, sondern als Techniker. «Das ist auch gut so, denn dadurch haben wir einen neutraleren Blick oder besser gesagt ein neutraleres Gehör für das Instrument. Wenn ich diese Geige fünf Musikern zeigen würde, hätte ich fünf verschiedene Meinungen zu ihrem Klang. Am Schluss ist es doch Geschmackssache.»

Zum Stammhaus in St.Gallen ist in Bern ein weiteres Geschäft dazugekommen – ebenfalls mit drei Geigenbauern. «St.Gallen ist für mich Heimat und ich schätze unsere Region sehr. Wir haben Kunden über die Kantons- und Landesgrenzen hinaus, da wir als ältestes Atelier der Schweiz eine gewisse Strahlkraft haben und unserer Kundschaft eine sehr breite Auswahl bieten können. In Bern läuft aber kulturell mehr als in St.Gallen – das muss man zugeben», sagt Sprenger.

«Einen zweiten Stradivari gab es bis jetzt noch nicht.»

Präzision ohne Hightech

In der Neugasse 53 können auch Geigen, Cellos, Kontrabässe und Bratschen gemietet werden. Die Nachfrage nach Mietinstrumenten ist seit Covid gestiegen. Im oberen Stockwerk gibt es ein Musikzimmer, wo Interessierte die Instrumente in Ruhe ausprobieren können. «Entscheidet sich ein Kunde später zum Kauf, ziehen wir die Mietkosten ab. Dieses Angebot trifft den Nerv der Zeit», erzählt Sprenger. Ihm sei es ein Anliegen, das Geschäft seines Vaters, Gross- und Urgrossvaters traditionsreich fortzuführen – und trotzdem mit der Zeit zu gehen.

Die Geige besteht wie die meisten Saiteninstrumente der klassischen Musik aus Boden, Decke und einer umlaufenden Zarge. Innerhalb dieses Resonanzkörpers befinden sich Stimmstock und Bassbalken, die massgeblichen Anteil am Klang des Instrumentes haben. Die Restaurierung historischer Streichinstrumente kann in manchen Fällen teurer als der Kaufpreis sein. «Es lässt sich fast alles reparieren. Auch wenn sich das manchmal preislich gar nicht lohnt, bestehen einige Kunden darauf. Denn: Der emotionale Wert eines Instruments ist für viele unbezahlbar.»

Die Kunst der Restaurierung und des Neubaus hat sich kaum verändert; die Technologie hat in diesem Bereich ausnahmsweise nur sehr wenig Einzug gehalten – und das, obwohl filigrane Präzisionsarbeit geleistet werden muss. «Es gibt immer wieder Ambitionen von Tüftlern, wie man die Geige oder Elemente davon revolutionieren könnte – aber bis jetzt gab es keinen zweiten Stradivari», lacht Sprenger. Auch in seiner Werkstatt arbeitet man mit herkömmlichen Werkzeugen und setzt auf bewährte Materialien und Methoden.

Nachhaltigkeit beschäftigt

Dies gestaltet sich zunehmend zu einer Herausforderung, denn verschiedene Materialien, aus denen ein Streichinstrument besteht, sind bedroht. Die Kopfplatte des Bogens etwa besteht oft aus Elfenbein oder Mammut, der Bogen aus Rosshaar – und das bevorzugte Fernambukholz kommt aus Brasilien und fällt unter das internationale Artenschutzabkommen. Sollte der Handel mit dem Holz erschwert werden, braucht es Alternativen. Doch das gestaltet sich nicht so einfach, wie es sich anhört: «Das Holz hat einen enormen Einfluss auf den Klang», sagt Sprenger. Nachhaltigkeit ist ein wichtiger Bestandteil in der Arbeit eines Geigenbauers, der oft hundert Jahre alten Instrumenten neues Leben einhaucht.

Für die Zukunft wünscht sich Sprenger, dass er das Unternehmen stetig weiterentwickeln könne. Er freut sich, wenn er seine Begeisterung für Instrumente mit der Kundschaft teilen kann. Ob es eine fünfte Generation Geigenbau Sprenger geben wird, kann der Vater von drei Kindern noch nicht sagen, aber seine Tochter sei sehr am Betrieb interessiert – und wer weiss, vielleicht führt bald die erste Frau das Traditionsunternehmen weiter.

Text: Miryam Koc
Bilder: Thomas Hary

Gossauer Luxus-Sneakers erobern die USA

Der ehemalige FCSG-Goalie Flavio Agosti hat sich 2015 mit dem Schuhlabel «Rubirosa» selbstständig gemacht. Seine Luxus-Sneakers sind heute vor allem in den USA ein Renner. Neu erhält das Unternehmen aus Gossau Unterstützung von Caroline Forster aus der Geschäftsleitung der Forster-Rohner-Gruppe.



Anzeige

Bewertet. Vermarktet. Verkauft.

Benötigen Sie einen Tapetenwechsel? Hat sich Ihre Wohnsituation verändert? Dank unseres umfassenden Netzwerks, unserer fundierten Marktkenntnisse und unserem Fachwissen finden wir auch Ihre Wunschimmobilie und verkaufen Ihr Wohneigentum professionell und unkompliziert.



Isabella Thalmann, Verkaufberaterin



THOMA Immobilien Treuhand AG
Bahnhofstrasse 13a
8580 Amriswil
Tel. +41 (0)71 414 50 60

Amriswil | St.Gallen | Wil

Vertrauen seit 1978.

THOMA
IMMOBILIEN TREUHAND





Flavio Agosti:

Riesiges Potenzial.

Flavio Agosti, vom Fussballprofi zum Luxusschuh-Verkäufer. Wie kam es dazu?

Nach dem Fussball war ich acht Jahre beim Institut für Jungunternehmen in St.Gallen tätig, mit dem wir Start-ups aus der ganzen Schweiz supporten durften. In dieser Zeit wurde mir klar, dass ich eines Tages auch ein Start-up aufbauen möchte. Dass es dann eine Schuhmarke wurde, war jedoch Zufall: Bei einem Besuch einer renommierten Schuhmanufaktur im italienischen Padua ergab sich die Möglichkeit einer eigenen Produktion.

Sie haben das Unternehmen vor acht Jahren zusammen mit Kollegen gegründet. Was waren die grössten Herausforderungen in der Anfangszeit?

Wir waren vier Gründer, Rémy Hälg, Urs Rufer, Luca Vidi und ich. Die grössten Herausforderungen in der Anfangszeit waren das fehlende Know-how im Modebereich sowie das fehlende Netzwerk zu Händlern, Vertriebsagenten und Designern. Somit waren die ersten Jahre wie eine Lehre in einem neuen Beruf.

Und welches sind die aktuellen Herausforderungen?

Lieferengpässe gibt es zurzeit praktisch keine mehr, jedoch sind die Produktionspreise und die Transportkosten extrem angestiegen. Zudem ist es schwieriger geworden, neue Märkte aufzubauen.

«Die Geschichte von Porfirio Rubirosa fließt in die Schuhmodelle ein.»

Haben Sie deshalb kürzlich Caroline Forster als Verwaltungsrätin gewonnen?

Caroline Forster bringt als Co-CEO der St.Galler Textilgruppe Forster einen grossen Mehrwert für Rubirosa. Einerseits kennt sie Produktions- und Bestellzyklen in der Modebranche sehr gut. Andererseits ist sie mit der Stoffentwicklung ein

Jahr voraus und kennt somit Trends, die wir in unsere Kollektionen einfließen lassen können.

Wie viele Angestellte arbeiten insgesamt für Rubirosa?

Unser Unternehmen ist seit Corona sehr schlank aufgestellt: Wir sind zurzeit zwei Personen in Gossau, hinzu kommen zwei Designer, die in Neuchâtel und Lugano wohnen. Das Marketing-Team ist in Mailand, das Lagerteam in Lauterach im Vorarlberg, die Produktionen in Verona und Noventa Padovana – und die Vertriebsagenten sitzen in München, Zürich und New York.

Sie produzieren in Italien, haben den Firmensitz aber in Gossau. Weshalb bleiben Sie der Ostschweiz treu?

Wir sind eine Ostschweizer Unternehmung mit hiesigen Werten, daher ist für uns der Standort Gossau essenziell. Diese Werte spiegeln sich auch in der Zusammenstellung des Verwaltungsrates wider. Da jedoch Gossau nicht gerade die Modemetropole der Welt ist, benötigen wir die Inputs unseres internationalen Teams. Die Mischung aus diesen Eingangs-

ben und den Ostschweizer Werten unterscheidet uns auch von unseren Mitbewerbern.

Was unterscheidet Ihre Schuhe sonst noch von anderen in dieser Preisklasse?

Komfort und Qualität sind in unserem Segment Voraussetzung. Die Unterschiede liegen in der Materialisierung der Schuhe und der Brandstory, die sich im Design der Schuhe widerspiegelt. Wir arbeiten mit sehr speziellen Ledern, die teilweise die Optik und Haptik von Textil haben. Diese einzigartigen Leder konnten wir zusammen mit unserem Westschweizer Designer Alex Mentha entwickeln; sie stehen uns exklusiv zur Verfügung.

«Der Amerikaner hat das Konzept des zeitlosen Luxus mit einem Touch Nostalgie schnell verstanden.»

Auch die Geschichte von Porfirio Rubirosa, dem Namensgeber, fließt in Ihre Schuhmodelle ein.

Natürlich. Man findet in jedem Modell Details aus der Epoche von Porfirio Rubirosa (1909–1965). Unsere Schuhe sind moderne Versionen von nostalgischen Sneaker-Modellen, die viele Kunden noch von früher kennen. Auch die Benennung der Schuhmodelle stehen in direktem Zusammenhang mit der Geschichte des Diplomaten, Rennfahrers, Polospielers und Playboys aus der Dominikanischen Republik. Zudem können wir gegenüber den direkten Mitbewerbern, die eine vergleichbar hochwertige Verarbeitung haben, einen besseren bis viel besseren Preis anbieten.

Ihre Schuhe sind unterdessen auch im Ausland bekannt, in den USA kommen sie besonders gut an. Weshalb stehen die Amerikaner so auf Ihre Schuhe?

Alex Mentha arbeitet schon lange für den amerikanischen Markt und kennt daher die Bedürfnisse und Vorlieben in den USA sehr gut. Zudem hat der Amerikaner die Geschichte und das Konzept des ruhigen, zeitlosen Luxus mit einem Touch Nostalgie sehr schnell verstanden. Hinzu kommen die Schweizer Firmenwerte und die Handwerkskunst aus Italien, was in den USA für hohe Qualität steht.

Und wohin wollen Sie mit Rubirosa in den kommenden Jahren hin?

Wir möchten in den bestehenden Märkten noch stärker präsent sein, da wir vor allem in den USA und in Deutschland noch ein riesiges Potenzial haben. Zudem sollen in einem ersten Schritt neue Märkte in Europa dazu kommen. Im Design werden wir noch vermehrt auf die speziellen Leder setzen.

Text: Patrick Stämpfli
Bilder: Thomas Hary

Wie Stress zum Freund wird

Die Kanadierin Tammy Ketura, die heute in Speicher lebt, weiss, was es bedeutet, wenn das Leben anders verläuft, als man es sich gewünscht hätte. Per Zufall stiess die Friedensforscherin während einer schweren Phase auf das Programm «The Work» von Byron Katie – und hilft nun Unternehmern, Paaren und Einzelpersonen, Stress zu bewältigen und für sich zu nutzen.

Tammy Ketura, hatten Sie heute schon Stress?

Ja, klar. Vor Stress brauchen wir keine Scham zu haben. Stress ist ein normaler körperlicher Prozess, der aus der Amygdala hervorgeht und nach aussen wirkt. Wie wir mit ihm umgehen, kann man lernen. Dabei gibt es einen Grundsatz: Alles, was passiert, passiert für und nicht gegen mich.

Wie äussert sich Stress bei Ihnen persönlich?

Der menschlichen Körper empfindet Stress in «Nichtmögen»-, «Nicht wollen»- oder «Fühle mich nicht sicher»-Situationen. In Stresssituationen bleibe ich sehr klar. Ich spüre die körperliche Reaktion, bemerke die innerliche Ursache und die äusserliche Wirkung. Manchmal fühlt sich Stress wie eine Horror-Achterbahnfahrt an, die nie endet – manchmal aber auch wie eine göttliche Schönheit, als wäre ich umgeben von der Reinheit der kanadischen Wildnis. Ich begegne dieser innerlichen Welt mit Verständnis.

«Ich begleite Menschen dabei, sich selbst zu führen.»

Viele behaupten, dass Sie unter Druck besser arbeiten.

Das höre ich häufig, aber ist das wirklich so? Oder kann es auch sein, dass man ohne Stress produktiver, verbundener, intuitiver, kreativer und fliessender sein könnte?

Von allen Apple-Podcasts ist «The Work of Byron Katie» der meistgesuchte, mit täglich über einer Million Klicks. «The Work» ist ein meditativer Prozess, der hilft, mit

Tammy Ketura:
Stress als Chance.



Stress umzugehen. Sie sind Lehrcoach dafür und bieten den Kurs in der Ostschweiz auf Deutsch und Englisch an. Wie sind Sie dazu gekommen?

Ich hatte enorme Probleme mit meinem Mann und meinem Leben. Alles, was ich versucht habe, hat unsere Situation nur noch mehr eskalieren lassen. Ich war zerstört, mein Körper war überflutet von Scham, Schuld, Versagen und Traumata. Also suchte ich nach neuen Wegen, um Frieden zu finden. Dabei bin ich auf «The Work» aufmerksam geworden. Es hat mein Leben von Grund auf verändert und wertvolle Energien, Freude, Bewusstsein und enorme Klarheit in mir ausgelöst.

Worauf basiert das Programm?

«The Work» spiegelt die moderne neurologische Wissenschaft wider und ist ein Prozess der Meditation. Er basiert auf vier Teilen: Wahrnehmen, Aufschreiben, Untersuchen und Umkehren. Pro Tag haben wir Menschen bis zu 80'000 Gedanken. In «The Work» gibt es Fragen, die man sich stellen kann, wenn einem ein Gedanke Angst macht: Ist dieser Gedanke wahr? Kann ich mir wirklich zu 100 Prozent sicher sein, dass er wahr ist? Wie geht es mir, wenn ich diesem Gedanken glaube? Wie würde ich mich ohne ihn fühlen? Wenn ich also gar nicht in der Lage wäre, ihn zu denken? – Danach sucht man nach dem Gegenteil des Gedankens und fragt sich, ob dieses nicht ebenso wahr sein könnte. Mit diesen einfachen Fragen begibt man sich tief in das jeweilige Gefühl hinein. Das Schlimmste, was man tun kann, ist, einem Gedanken zu glauben, der nicht wahr ist. Ironischerweise passiert das ständig – wir glauben alles, was wir denken.

Stress kann verschiedene Ursprünge haben. Wie findet man seine Wurzeln?

Es gibt verschiedene Kategorien, in die wir Stress einordnen können: (1) Der Konflikt mit der Realität, (2) der Glaube an einen Gedanken, der nicht der Realität entspricht, (3) die Bedeutungen, die wir Ereignissen zuschreiben, die nicht der Wahrheit entsprechen, (4) das Festhalten an diesen Geschichten und (5) das Unvermögen, in unseren Angelegenheiten Ruhe zu finden. Die zentrale Frage lautet: Willst du recht haben oder frei sein?

Wie gehen Sie bei Ihrer Arbeit vor?

Ich gehe mit den Gedanken anderer um, wie ich mit meinen umgehe: vertraut, ehrlich, freundlich, furchtlos und verbunden – und das bedeutet auch, dass Tränen fliessen oder man sich zusammen schlapp lacht. Jeder Mensch identifiziert für sich die inneren Geschichten, die ablaufen, und es entsteht ein innerer Dialog. Dieses systematische Betrachten der Geschichten ist kraftvoll und markiert den Beginn der Veränderung. Die Hauptwerkzeuge, die «The Work» bietet, können das Leben verändern. Es ist keine Therapie; jeder mit einem offenen Verstand kann davon profitieren. Ich begleite Menschen dabei, sich selbst zu führen. Bereits in den Einführungssitzungen und Kursen beginnen die Teilnehmer damit, einander zu begleiten.

Sind wir Menschen denn anfälliger für Stress geworden?

Unser Leben hat sich verändert – und zwar sehr schnell. Wir werden ständig von Informationen überflutet. Diese Informationen können sinnlos sein, dennoch beanspruchen sie unsere Aufmerksamkeit. Wenn der Mensch überfordert ist,

reagiert er abwehrend, wirkt verwirrt und funktioniert nicht besser. Viele körperliche Probleme haben ihre Wurzeln in Stress und Druck. Obwohl es uns materiell gut geht, können diese «neuen» Situationen im Unterbewusstsein eine Form von Bedrohung oder Wettbewerb auslösen.

Zu Ihren Klienten gehören auch Führungskräfte. Mit welchen Anliegen kommen diese zu Ihnen?

Weil sie ihre Arbeit, ihre Teams, ihre Produkte und ihre Familien lieben. Sie streben danach, mit all der Komplexität in Ruhe umzugehen und ein höheres Bewusstsein zu erreichen. Sie sind gelangweilt von Problemen, die Energie kosten und Ressourcen verschlingen. Man steckt in alten Normen fest, die Wachstum verhindern und weder dem Geschäft noch den Kunden etwas bringen. Viele sind offen dafür, zu erfahren, wie Grenzen im Verstand entstehen und von dort aus aufgelöst werden können. Sie möchten mehr Einfachheit und Verbundenheit in ihr Leben bringen. Als Führungskräfte gehen sie voran, führen andere an und gleisen neue Wege auf.

«Es im Interesse des Egos, Stress zu verstecken und zu verneinen.»

Wer gehört sonst noch zu Ihren Kunden?

Bei meiner Arbeit verwende ich verschiedene Ansätze, um Menschen in verschiedenen Lebenssituationen zu befähigen. Ich arbeite sowohl im B2B- als auch im B2C-Bereich. Neben der Weisheit für Führungskräfte und der Förderung glücklicher und produktiver Teams biete ich auch das viertägige Retreat im Oktober an, bei dem es darum geht, geschäftlichen Herausforderungen mit innerer Weisheit zu begegnen. Ich arbeite sowohl in Einzelsitzungen, mit Paaren als auch in Gruppen – sowohl online als auch vor Ort. Einführungen in «The Work» von Byron Katie bieten einen wunderbaren niederschweligen Einstieg, um die eigene Erfahrung mitzumachen. Diese Einführungen finden viermal im Monat in Chur und Speicher und online statt.

Haben Sie einen Tipp, wie ich heute mit weniger Stress durch den Alltag komme?

Nehmen Sie den Stress wahr und fragen Sie sich: Wie fühlt er sich an? Wie äussert er sich in meinem Körper? Was ist mir unangenehm? Anstatt sich in das «Warum» hineinzusteigern, sollte man sich darauf fokussieren, was man tun kann, um die Situation zu verändern. Dafür braucht es Offenheit.

Text: Miryam Koc
Bild: Urs Bucher

Immobilienmarkt: ein wichtiger Pfeiler der Schweizer Wirtschaft

Immobilien sind und bleiben ein sicherer Anlagewert. Und die Nachfrage nach dem Eigenheim ist ungebremst. Doch von einem Bauboom ist nichts zu spüren. Das St.Galler Forum für Finanzmanagement und Controlling der OST – Ostschweizer Fachhochschule wagt den Ausblick in die Zukunft des Immobilienmarktes und des Baugewerbes und geht der Frage nach, was es braucht, damit Real Estate eine zukunftssichere Investition bleibt.

2022 verloren Aktien und Obligationen an Wert, während die Bewertungen der Immobilien stabil blieben oder gar gestiegen sind. «Immobilienanlagen waren im vergangenen Jahr die einzige Anlageklasse, die nicht abgestürzt ist», sagt Donato Scognamiglio, Professor für Real Estate am Institut für Finanzmanagement der Uni Bern und CEO der Immobilienberatungsfirma IAZI. «Die Folgen der Zinswende sind bereits spürbar, die Renditen sind insgesamt etwas geschmälert, doch Investitionen in Immobilien machen sich immer noch bezahlt», so der Experte.

Und trotzdem sei von einem Bauboom nichts zu sehen: «Wer derzeit eine Wohnung in den Grossstädten Genf, Zürich, Luzern oder Zug sucht, muss sich in Geduld üben. Dort liegen die Mietwohnungs-Leerstandsziffern deutlich unter einem Prozent, sodass faktisch Wohnungsnot herrscht.»

Investment für Pensionskassen

Wie weiter? Dieser Fragen geht das St.Galler Forum für Finanzmanagement und Controlling der OST – Ostschweizer Fachhochschule Mitte August nach. «Für die OST sind Immobilien ein wesentlicher Bestandteil in der Lehre und Forschung: Wenn es um nachhaltige Finanzierungsfragen, wenn es um Solartechnologie oder wenn es um ein Investment einer Pensionskasse geht», sagt Marco Gehrig, Professor am Institut für Finance und Law an der OST. So generieren Immobilien regelmässige Liquiditätsflüsse der 2. Säule, sprich der beruflichen Vorsorge, welche wiederum die Renten vieler Pensionierten sichert.

«In der Schweiz zählen die Pensionskassen zu den grossen Immobilienbesitzern. Wir profitieren davon und sind auch davon abhängig. Dies sollte in gesellschaftlichen Diskussionen mitbedacht sein.» Aber auch die Bewertung von Immobilien spiele eine zentrale Rolle: «Je höher die Werte sind, desto wahrscheinlicher ist der Bedarf einer Wertkorrektur in den Bilanzen. Zugleich steigt die Furcht vor einer Immobilienkrise, die am Ende gar in einer Bankenkrise enden könnte. Kurzum: Der Immobilienmarkt ist ein wichtiger Pfeiler der Schweizer Wirtschaft.»

Preiskorrektur bei Mehrfamilienhäusern

Zum Preiswachstum im Immobilienbereich haben im vergangenen Jahr Einfamilienhäuser und Eigentumswohnungen beigetragen, während der Markt bei den Mehrfamilienhäusern nur leicht zulegte. «Der Markt reagiert damit auf die Zinswende, die von der Schweizerischen Nationalbank in ihrer jüngsten geldpolitischen Straffung kurz vor Jahresende bekräftigt wurde. Insofern entspricht die zu erwartende Preiskorrektur bei Mehrfamilienhäusern keinem Crash, sondern einer Rückkehr zum Normalzustand», sagt Donato Scognamiglio von Immobilienberater IAZI. «Für die begehrten Renditeobjekte wurde im Negativzinsumfeld fast jeder Preis bezahlt. Mit den nun wieder positiven Leitzinsen müssen sich Immobilieninvestitionen wieder vermehrt gegen andere Anlagemöglichkeiten behaupten.»

Das 7. **St.Galler Forum für Finanzmanagement und Controlling der OST** – Ostschweizer Fachhochschule findet am Freitag, 18. August 2023, von 9 bis 17 Uhr im Fachhochschulzentrum St.Gallen statt. Es beleuchtet das Thema Real Estate aus verschiedenen Perspektiven. Unter anderem referiert auch Donato Scognamiglio zum Thema «Praxis der Liegenschaftsbewertung – Wie entwickeln sich die Werte bei den Liegenschaften in der Schweiz?»

Der LEADER ist Medienpartner der Veranstaltung.
www.ost.ch/forum-finanzen-controlling



Donato Scognamiglio

Text: Michael Breu
Bilder: zVg



Jubiläumsparty «50 Jahre Werbeclub Ostschweiz»

Am 9. Juni feierte der Werbeclub Ostschweiz sein 50-Jahre-Jubiläum mit einer grossen Party. Fotografiert in der Lokremise St.Gallen für den LEADER hat Rebekka Grossglauer.

Zur Bildergalerie



Breakfast Event St.Gallen

Am 2. Juni fand der erste Business Breakfast Event der XiTrust Secure Technologies GmbH in St.Gallen zum Thema «Die Elektronische-Signatur-Welle schwappt in die Schweiz» mit Damir Bogdan, Olaf Sparka und Elias Paul statt. Fotografiert für den LEADER im Einstein Cognress hat Thomas Hary.

Zur Bildergalerie



MetroComm x SaintWhoo

Heuer führte die LEADER-Herausgeberin MetroComm AG ihren Kundenanlass am SaintWhoo Music & Art Festival auf Schloss Wartensee durch. Fotografiert am 27. und 28. Mai für den LEADER, für stgallen24 und rheintal24 hat Thomas Hary.



Zur Bildergalerie



Delegierten- versammlung HEV Kanton St.Gallen

Zur Bildergalerie



Der Digital Summit am 23. Mai in Vaduz hat die Zukunft des Internets beleuchtet. Experten wie IBM-Schweiz-CEO Christian Keller, ETH-Professor Markus Gross und Werber Dominique von Matt sprachen vor über 300 Gästen über die Möglichkeiten des digitalen Fortschritts. Fotografiert im Vaduzer Saal hat Daniel Schwendener.



Startfeld Diamant

Den Startfeld Diamant 2023 gewinnt Health Yourself aus St.Gallen; ConcentrAid aus Kesswil erhält den Rohdiamanten für die beste Geschäftsidee. Fotografiert am 6. Juni im Startfeld St.Gallen für den LEADER hat Thomas Hary.

Zur Bildergalerie



300 Besucher an der ersten Digital Conference Ostschweiz

Die digitale Ostschweiz traf sich Mitte Juni in Gais zur ersten Digital Conference Ostschweiz – sowohl Besucher als auch das OK bezeichnen den Anlass als vollen Erfolg. Mehr dazu und zu weiteren Digitalthemen finden Sie nachfolgend im east#digital-Sonderteil.





Am 15. Juni fand beim Rechenzentrum Ostschweiz in Gais die erste Digital Conference Ostschweiz statt. Mit rund 300 Gästen war das Gemeinschaftsprojekt des Rechenzentrums Ostschweiz, des Vereins <IT>rockt!, der SAK (St.Gallisch-Appenzellischen Kraftwerke AG) und des Ostschweizer Unternehmermagazins LEADER ausverkauft. Der St.Galler Social-Media-Polizist Roger Spirig wurde an der DCO zum «Digital Shaper Ostschweiz 2023» gekürt.

nung, Koordination und das Design haben wir in den vergangenen acht Monaten in der ersten Phase rund ein bis zwei Stunden pro Woche investiert, in der Schlussphase waren es dann bis zu sieben Stunden», so Lüthi weiter. Ausser mit der Parkplatzorganisation, die von den Besuchern offenbar zu wenig wahrgenommen wurde, zeigt sich der Rechenzentrum-Ostschweiz-Verantwortliche rückblickend sehr zufrieden mit dem Verlauf des Anlasses.

Gemütlicher Start und aktuelle Digitalthemen

In den Tag gestartet wurde an der ersten Digital Conference Ostschweiz mit einem grossen Frühstücksbuffet mit lokalen Gaumenfreuden. Nach dem Frühstück und der offiziellen Begrüssung durch den Ausserrhoder Regierungsrat Dölf Biasotto, der, wie er Conference-Moderator Christoph Lanter verriet, noch mit Lochkarten aufgewachsen ist, referierten hochkarätige Expertinnen und Experten über aktuelle Digitalthemen. Christina Kistler, CCO von GObugfree und Bug Bounty Hunter Mauro Mattia Sbicigo führten den Gästen zu Beginn in einem Live Hack vor Augen, wie einfach es für Cyberkriminelle heutzutage sein kann, in fremde Systeme einzudringen und Schaden anzurichten.

Das Rechenzentrum Ostschweiz, der Verein <IT>rockt! und das Ostschweizer Unternehmermagazin LEADER feiern alle in diesem Jahr ein Jubiläum: Das Rechenzentrum Ostschweiz sein fünfjähriges, <IT>rockt! das zehnjährige – und der LEADER feiert seinen 20 Geburtstag. Das war für die Verantwortlichen der Unternehmen Grund genug, gemeinsam mit der St.Gallisch-Appenzellischen Kraftwerke AG (SAK) am 15. Juni 2023 zur ersten Digital Conference Ostschweiz beim Rechenzentrum Ostschweiz in Gais einzuladen. «Die Suche nach Partnern und Sponsoren für diesen Anlass lief gut», zeigt sich Christian Lüthi, Product & Business Development Manager beim Rechenzentrum Ostschweiz, erfreut. «Für die Pla-

Was angegriffene Unternehmen tun können, verriet im Anschluss an den Live Hack die Wiler Krisenexpertin Bettina Zimmermann. «Cybercrime ist nicht nur mehr monetär, sondern auch Krieg», erklärte Zimmermann in Bezug auf die jüngsten Cyberangriffe auf staatliche Websites in der Schweiz. Sie riet den anwesenden Gästen am Ende ihres Referats, immer an die «Schwarzen Schwäne» zu denken – also an Ereignisse, die unvorhergesehen, völlig plötzlich und daher immer unerwartet eintreten.

Die Zukunft der künstlichen Intelligenz

Zukunftsforscher Stephan Sigrist (Gründer Think-Tank W.I.R.E.) warf unter dem Motto: «ChatGPT ist nur der Anfang» einen Blick in die Zukunft der künstlichen Intelligenz. Die Dynamik der Veränderungen in diesem Bereich sei aktuell sehr gross, erklärte er, und deshalb gelte es, den Gesamtzusammenhang nicht aus den Augen zu verlieren. Denn ohne gesellschaftlichen Mehrwert würden die technischen Neuerungen nichts bringen. Deshalb müsse man sich bei der Entwicklung immer die Frage stellen, was die Gesellschaft brauche. Was die Gesellschaft im Digitalbereich beispielsweise während Corona gebraucht hat, erklärte Prof. Marcel Salathé, Leiter digitale Epidemiologie der



Die Organisatoren der Digital Conference Ostschweiz: Nicole Hasselwander (SAK), Eva De Salvatore (<IT>rockt!), Natal Schnetzer (MetroComm AG), Christian Lüthi (Rechenzentrum Ostschweiz).

TRÄGER, SPONSOREN UND AUSSTELLER DER DIGITAL CONFERENCE OSTSCHWEIZ 2023

Träger



Silbersponsoren



Aussteller



ICT FULL SERVICE PROVIDER

Digitalisierung ist Vertrauenssache. Mit uns digitalisieren Sie individuell und sicher. Mit modernsten Cloud- oder On-Premises-Lösungen sorgen wir für Ihre Daten und Applikationen, für die passende Infrastruktur sowie für zuverlässige Verbindungen und Kommunikation. Unsere Internet-, Telefon- und Mobile-Dienste überzeugen Ostschweizer Unternehmerinnen und Unternehmer. Lösungen für die Standortvernetzung sowie unser umfassendes Rechenzentrumsangebot runden das Digitalisierungsportfolio der SAK Gruppe ab. Wir begleiten Sie als kompetenter und zuverlässiger Partner in sämtlichen Belangen der Digitalisierung, Informatik und Telekommunikation: von der Beratung, Analyse und Konzeption über die Umsetzung bis zum Betrieb.



DIGITALISIERUNG



PROVIDER



INFORMATIK

SAK DIGITAL



STANDORT-
VERNETZUNG



TELEMATIK



RECHENZENTRUM



www.sak.ch/ict

ETH Lausanne. Er zeigte auf, was digitale Zwillinge sind, wie sie funktionieren und wie sie die Medizin unterstützen können. Nach seinen Ausführungen wurde das Thema «Digitale Zwillinge» von Marcel Salathé, Philipp Inderbitzin, Bereichsleiter Energy Solutions bei SAK, und Prof. Andrea Back, HSG-Forscherin im Bereich Digital Strategy & Digital Transformation in einem Podiumsgespräch, moderiert von Isabel Schorer von Farner, noch aus wirtschaftlicher Sicht betrachtet.

Wahl des Digital Shaper Ostschweiz 2023

Als letzter offizieller Programmpunkt stand an der Digital Conference Ostschweiz die Wahl des «Digital Shaper Ostschweiz 2023» an. Der Titel, der vom Ostschweizer Digitalhub east#digital vergeben wurde, ging an den St.Galler Stadtpolizisten Roger Spirig, der sich in den vergangenen Wochen

in einer öffentlichen Abstimmung gegen 54 weitere Ostschweizer Persönlichkeiten aus dem Digitalbereich durchsetzen konnte. Spirig nimmt seine Follower auf Facebook und Instagram seit 2019 mit zu Einsätzen, gewährt Einblicke in die tägliche Polizeiarbeit und hat stets ein offenes Ohr für die Bevölkerung. Mittlerweile folgen ihm auf Facebook und Instagram knapp 7000 Personen.

Die Besucher hatten während der DCO auch Gelegenheit, die direkt neben dem Rechenzentrum Ostschweiz gelegene Berg-Käserei Gais zu besichtigen, welche die Abwärme des RZO für die Käseherstellung nutzt. Demzufolge fanden sich im am Schluss an die Teilnehmer überreichten Goody Bag denn auch verschiedene Käsespezialitäten aus dem Appenzellerland.

Text: Patrick Stämpfli Bilder: Thomas Hary



Graphic Recorder Gianni Fabiano von der Brandstift GmbH begleitete die DCO und gestaltete nach und nach eine handgezeichnete Übersicht der DCO. Sie und alle anderen Bilder der ersten Digital Conference Ostschweiz finden Sie hier.





Das sagen die Teilnehmer

«Spannend, unkonventionell, bereichernd.»
Marco Huwiler, Geschäftsführer Technische Betriebe Wil



«Ein tolles Programm mit Themen, die den Leuten unter den Nägeln brennen.»
Andrea Back, Professorin für Betriebswirtschaftslehre und Wirtschaftsinformatik HSG

«Ein sehr spannender Anlass mit einer hoch aktuellen Themenwahl.»
Bettina Zimmermann, Expertin für Krisenmanagement



«Ich bin beeindruckt, wie viele Interessierte den Weg ins Appenzellerland gefunden haben.»
Alessandro Sgro, Chief Investment Officer und Mitglied der Geschäftsleitung Cronberg AG



«Anlässe wie dieser, wo man informiert, sich austauschen und vernetzen kann, sind sehr wichtig.»
Christina Kistler, CCO und Partner GObugfree AG

«Ein hervorragender Anlass, der mir hilft, Berührungsängste abzubauen.»
Dölf Biasotto, Regierungsrat AR



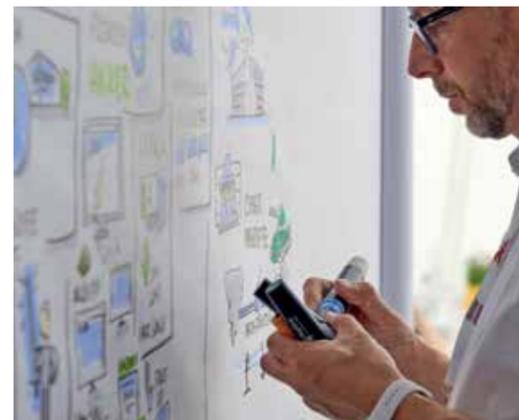
«Dass der Anlass bei uns im Appenzellerland stattfindet, freut uns ganz besonders.»
Daniel Lehmann, Leiter Amt für Wirtschaft und Arbeit AR

Impressionen

Spannende Referate, interessante Gespräche, innovative Produkte und regionale Gaumenfreuden – das alles gab es an der ersten Digital Conference Ostschweiz.



Zur Bildergalerie



iCoP ist «Digital Shaper Ostschweiz 2023»

2019 startete der St.Galler Stadtpolizist Roger Spirig zusammen mit einem Kollegen als erster Social-Media-Polizist der Ostschweiz. Spirig nimmt seine knapp 7000 Follower auf Facebook und Instagram regelmässig mit auf seine Einsätze.

Roger Spirig schloss 2006 die Polizeischule ab und ist nach einem Abstecher in die Privatwirtschaft seit 2015 als Quartierpolizist bei der Stadtpolizei St.Gallen tätig. Der fussballverrückte Vater von zwei Jungen ist leidenschaftlicher Camper und gerne mit dem Bike oder auf den Skiern unterwegs.

2019 starteten der heute 44-jährige Diepoldsauer und sein Kollege Thomas Christen als erste Social-Media-Polizisten, auch iCoPs genannt, der Ostschweiz. Nachdem Christen im vergangenen Jahr eine neue Aufgabe übernahm, ist heute Fabienne Schenk mit Roger Spirig für die Stadtpolizei St.Gallen auf Social Media unterwegs.

Auf Facebook und Instagram nimmt Spirig seine Follower mit zu Einsätzen, gewährt Einblicke in die tägliche Polizeiarbeit und hat stets ein offenes Ohr für die Bevölkerung. «Wir wollen damit näher bei den Leuten sein», erklärt der Digital Shaper Ostschweiz 2023. Dies entspricht offensichtlich einem grossen Bedürfnis: Mittlerweile folgen dem iCoP auf Facebook und Instagram knapp 7000 Personen.

Moderator Christoph Lanter und LEADER-Chefredaktor Stephan Ziegler gratulierten dem engagierten iCoP, der übrigens am Morgen der Preisverleihung noch im Dienst war, zum Titel «Digital Shaper Ostschweiz 2023». «Roger Spirig ist es gelungen, seine Follower für die Abstimmung zum Digital Shaper des Jahres optimal zu mobilisieren – die Konkurrenz war gross und stark. Das zeigt, dass seine Beiträge und Posts auf Social Media eine breite Öffentlichkeit erreichen, interessieren und motivieren. Die Stadtpolizei St.Gallen macht also mit ihrer Social-Media-Arbeit alles richtig», sagte Ziegler zur Wahl.

Text: Patrick Stämpfli Bilder: zVg



Roger Spirig hat sich bei der Wahl zum «**Digital Shaper Ostschweiz 2023**» gegen insgesamt 54 Ostschweizer Digital Shapers durchgesetzt. In der Endrunde waren neben ihm noch folgende Shapers vertreten (in alphabetischer Reihenfolge):

Daniel Baur, Co-Gründer und CEO Emonitor AG
Pascal Egloff, Leiter Kompetenzzentrum Banking und Finance, OST
Urs August Graf, Inhaber/Co-CEO, Steag & Partner AG
Reto Gutmann, CEO Abraxas Informatik AG
Thomas Hutter, CEO Hutter Consult AG
Pascal Inauen, Co-Founder & CEO Urstamm AG, Partner & COO BCTS AG
Belestis Koller, Leiterin Smartfeld ICT Campus St.Gallen
Markus Pflitsch, Gründer & CEO Terra Quantum AG
Nathalie Weiler, Institutspartnerin INS, Profilleiterin Computer Science, OST



Guido Schuster:
Es braucht eine
weltweite Regulierung.



«KI ist ein Wendepunkt in der Menschheitsgeschichte»

Das Thema Künstliche Intelligenz ist derzeit in aller Munde. Was mit ihr heute und in Zukunft möglich ist, wo Gefahren lauern und ob eine Regulierung von KI sinnvoll ist, erklärt Guido Schuster, Professor und Direktor am Interdisciplinary Center for Artificial Intelligence der OST – Ostschweizer Fachhochschule.

Guido Schuster, die Entwicklung von KI hat in den vergangenen Monaten einen riesigen Sprung gemacht. Weshalb geht das derzeit so schnell?

Dies ist der ChatGPT-Effekt, seit letzten November wird in den Medien sehr intensiv über KI berichtet. Somit ist die wahrgenommene Geschwindigkeit sehr hoch. Ein Grund für diese intensive Berichterstattung ist sicherlich, dass mit ChatGPT die Öffentlichkeit zum ersten Mal Zugriff auf eine beeindruckende KI erhalten hat. Die eigentliche Geschwindigkeit der KI-Entwicklung hat sich nicht verändert, die war schon seit langem sehr hoch.

«KI das Schweizer Sackmesser der Informatik – immer und überall zu gebrauchen.»

Dass KI beispielsweise beim Online-Shopping, Übersetzungstools, Autos, Smartphones oder Industrierobotern zum Einsatz kommt, dürfte den meisten Menschen unterdessen klar sein. Gibt es auch Einsatzgebiete, die vielleicht weniger bekannt sind?

In der medizinischen Diagnose, bei der Entdeckung von neuen Medikamenten, in der Vergabe von Krediten, beim Sichten von Lebensläufen, bei der automatischen Analyse/Abänderung von Verträgen, die Liste lässt sich fast beliebig fortsetzen. Es gibt keinen Bereich mehr, in welchem digitalen Daten wichtig sind, wo KI heute nicht ein fundamentales Werkzeug darstellt. In einem gewissen Sinne ist KI das Schweizer Sackmesser der Infor-

matik – immer und überall zu gebrauchen. Genau aus diesem Grund wird über die ITBO an der OST Künstliche Intelligenz in jedem Studiengang angeboten.

Wo könnte KI künftig noch zum Einsatz kommen, wo sie es heute noch nicht tut?

Zum Beispiel als automatische Echtzeitübersetzung zwischen zwei Personen, welche nicht die gleiche Sprache sprechen, als virtuelle Freunde für einsame Menschen, als automatische Versicherungsbroker, als adaptive Verkehrssteuerung usw. Für all diese Ideen gibt es heute schon Forschungsprojekte.

Wie wir wissen, ist KI in Bezug auf Effizienz, Konstanz und Schnelligkeit meist besser als wir Menschen. Mit Empathie, also einem typisch menschlichen Verhalten, hat sie allerdings Mühe. Wird sie das künftig können?

Es gibt keinen Grund, warum dies nicht möglich sein sollte. Dafür lernt sie Empathie mittels Machine Learning, indem viele Beispiele von empathischen Konversationen gezeigt werden. Dann entwickelt die KI eine Intuition für empathisches Verhalten. Man kann heute von ChatGPT verlangen, einen Antwortbrief in einem empathischen Ton zu schreiben.

Die rasend schnelle Entwicklung von KI bereitet vielen Menschen Sorgen. Der weltbekannte Historiker und Bestsellerautor Yuval Harari sagte vor einiger Zeit in einem Interview mit der Sonntagszeitung, dass künstliche Intelligenz gefährlicher sei als der Klimawandel. Teilen Sie diese Ansicht?

Die teile ich nicht, da der Klimawandel ein physikalischer Effekt ist, welcher von sehr vielen unkoordinierten Akteuren beeinflusst wird. Dies ist einer der Hauptgründe, warum es der Welt so schwerfällt, etwas gegen den Klimawandel zu tun. Die Fähigkeit in der Zukunft eine KI zu entwickeln, welche der Menschheit gefährlich werden könnte, besitzen nur wenige Akteure. Somit ist KI näher an einer atomaren Waffe als am Klimawandel, und diese Bedrohung hat die Welt seit 1945 erfolgreich

unter Kontrolle. Alles, was für die Kontrolle von Atomwaffen funktioniert hat, sollte auch für KI in adaptierter Form funktionieren.

Harari ist kein Techniker, im Gegensatz zu Geoffrey Hinton, der auch «Godfather of AI» genannt wird. Nach seinem Abgang bei Google warnt auch er vor den Gefahren der Künstlichen Intelligenz. Jemand wie er muss es doch wissen, oder?

Das ein mächtiges Werkzeug wie KI missbraucht werden kann, ist unbestritten. Daher braucht es eine weltweite Regulierung von KI, wie diese von Experten vorgeschlagen wird. Dennoch erwarte ich, dass die Menschheit viel mehr Nutzen von KI haben wird als Schaden.

«ChatGPT kann einen Antwortbrief in einem empathischen Ton schreiben.»

In welchen Bereichen könnte das sein?

Zum Beispiel gibt es ein Antibiotikum «Halicin», welches 2019 von einer KI entdeckt wurde. Halicin benutzt einen bis dato unbekanntem Mechanismus, um Bakterien zu töten. Es wird vermutet, dass sich Bakterien auf diesen Mechanismus nicht adaptieren können und somit könnte Halicin viele Menschenleben retten, wenn andere Antibiotika nicht mehr funktionieren.

Klar ist, dass Künstliche Intelligenz ein riesiges Potenzial hat und eine echte Erleichterung sein kann. Klar ist aber auch, dass sie missbraucht werden kann, zum Beispiel für die Verbreitung von Fake News oder für die Manipulation von Videos und Bildern. Wo lauern sonst noch Gefahren bzw. Risiken?

KI ist ein mächtiges Werkzeug, welches zum Guten wie auch zum Bösen benutzt werden kann. Wenn ein verwirrter Mensch nur ein Sackmesser hat, dann ist der maximal anrichtbare Schaden limitiert. Sobald man dieser Person eine Schusswaffe gibt, ist der maximale Schaden wesentlich grösser. Somit ist die Regulierung von KI, ähnlich wie die Regulierung von Waffen, ein vernünftiger Weg, um eine mächtige KI nicht in die falschen Hände geraten zu lassen.

Und in den richtigen Händen kann sie viel Gutes bewirken...

Genau, wie zum Beispiel AlphaFold, welches dreidimensionale Proteinstrukturen basierend auf Aminosäuresequenzen vorhersagen kann. Dies

war ein seit über 50 Jahren ungelöstes Problem. Jetzt besteht berechtigte Hoffnung, dass dieser Durchbruch zu sehr mächtigen Medikamenten führen wird.

Es gibt bereits Stimmen, die eine Entwicklungspause fordern, um die rasante Weiterentwicklung der KI zu regulieren und somit auch dem Missbrauch Einhalt zu gebieten. Halten Sie das für sinnvoll?

Grundsätzlich ist es eine gute Idee, die weltweit geltenden KI-Regeln zuerst auszuarbeiten und dann KI weiterzuentwickeln. Dies ist das Konzept hinter der geforderten Entwicklungspause. Leider ist es in der heutigen wirtschaftlichen, politischen und militärischen Weltordnung etwas einfach zu glauben, dass wenn so eine Entwicklungspause im Westen eingelegt würde, sich der Rest der Welt auch freiwillig daran beteiligen würde. Somit bleibt realistisch nur die Option, möglichst gute KI zu entwickeln, damit man eine gute Verhandlungsposition hat, wenn die Welt bereit ist, KI-Regeln auszuarbeiten und umzusetzen.

Wie wird sich KI und unser Umgang mit ihr in den nächsten Jahren verändern?

KI wird sich nach und nach in unsere täglichen digitalen Werkzeuge, Medien und die Mobilität mehr und mehr integrieren und die Produktivität signifikant erhöhen. Dies passt gut mit dem demographischen Wandel überein, da der Fachkräftemangel in der nahen Zukunft nur grösser werden wird. Somit ist eine Steigerung der Produktivität etwas Gutes für die Gesellschaft. Dies wird vor allem in den Berufen passieren, welche einen Grossteil ihrer Arbeit an einem Computer verrichten. Die Handwerksberufe werden keinen solchen Produktivitätsschub erleben, da die Robotik wesentlich weniger fortgeschritten ist als die KI. Es wird aber wie immer langsamer gehen, als dass der momentane Hype dies jetzt erwarten lässt. Aus meiner Sicht wird der Impact von KI auf die kurze Sicht stark überschätzt, dafür aber auf die lange Sicht signifikant unterschätzt. KI ist ein fundamentaler Wendepunkt in der Menschheitsgeschichte.

Interview: Patrick Stämpfli Bild: Thomas Hary

«Machen Sie IT-Sicherheit zur Chefsache»

Im aktuellen globalen Cybersecurity-Index von Cisco belegt die Schweiz Platz 42 und rangiert damit sogar noch hinter Ländern wie Tansania oder Nordmazedonien. Ist das Thema für Schweizer KMU immer noch Neuland? Wir haben bei Thomas Wehrich, CEO der Wehrich Informatik GmbH in Kreuzlingen, nachgefragt.

Thomas Wehrich:
Verhilft KMU zu mehr
Cybersicherheit.



Thomas Wehrich, was sagen Sie zu den Resultaten der aktuellen Cybersecurity-Studie?

Hierzu müsste ich die Bewertungskriterien dieses Berichtes im Detail prüfen und analysieren. Interessant ist ja, dass im entsprechenden Bericht zu lesen ist, die Schweiz hätte offenbar keine Rückmeldung auf den ihr zugestellten Fragebogen gegeben. Hier wurden die Daten wohl vom CGI-Team zusammengestellt – was eine Einschätzung umso schwieriger macht. Aber interessant ist in diesem Zusammenhang ja eigentlich etwas anderes.

«Die Schweiz ist besser aufgestellt, als allgemein berichtet wird.»

Und das wäre?

Laut der von Cisco regelmässig veröffentlichten Studie «Readiness Index» unterscheidet sich die Anzahl von IT-Vorfällen betroffener Unternehmungen in der Schweiz gegenüber der weltweiten Betrachtung nicht. Hingegen sind die dadurch verursachten Schäden in der Schweiz pro Vorfall fast doppelt so hoch wie im Ausland. Unsere Einblicke in IT-Infrastrukturen anderer Länder lassen zudem den Schluss zu, dass vorwiegend in höher entwickelten Ländern Angriffe und Vorfälle überhaupt erkannt und gemeldet werden. Dies lässt die Schlussfolgerung zu, dass die Schweiz besser aufgestellt ist, als allgemein berichtet wird.

Dennoch erreichen laut dem Index nur gerade neun Prozent der Unternehmen hierzulande den höchsten Reifegrad beim Schutz gegen moderne Sicherheitsrisiken, wie beispielsweise Mal-

ware, Phishing und DDoS-Attacken. Gibt es aktuell weitere Risiken, die Unternehmen beachten sollten?

Mit der Weiterentwicklung der Informationstechnologien steigt auch die Varianz an Risiken. Wichtig ist aus meiner Sicht deshalb, die Resilienz eines IT-Systems bzw. einer Unternehmung im Fokus zu haben – also die Fähigkeit, im Falle eines Angriffs durch geeignete Vorkehrungen widerstandsfähig zu sein. Damit ist die Unternehmung im Falle eines Falles vorbereitet und kann den Schaden minim halten. Ich vergleiche das gerne mit unserer heutigen Mobilität.

Inwiefern?

Sie fahren angegurtet, nutzen zahlreiche Assistenten zur Erhöhung der Sicherheit und haben Versicherungskarte, Unfallprotokoll und die wichtigsten Kontakte im Handschuhfach griffbereit. Leider verfügen heute in der Schweiz noch zu wenige insbesondere kleinere Unternehmungen über einen Disaster-Recovery-Plan als einen Notfallplan für IT-Vorfälle – das unternehmerische Handschuhfach ist leer.

Abgesehen von diesem Plan: Welche Sicherheitsvorkehrungen sind notwendig, um den höchsten Reifegrad beim Schutz gegen Sicherheitsrisiken zu erreichen?

Es ist für viele Unternehmungen sicherlich erstrebenswert, den höchsten Reifegrad zu verbuchen. Andererseits müssen alle Massnahmen auch bezahlbar und auf die individuellen Sicherheits-Bedürfnisse abgestimmt sein. Gemeinsam mit einem IT-Dienstleister stehen die Chancen gut, einen in diesem Spagat sinnvollen Massnahmenplan mit vernünftigem Preis-Leistungs-

verhältnis zu erarbeiten. Gerade auch für kleinere Unternehmen. Von staatlichen Stellen und Branchenorganisationen gibt es heute gute Richt- und Leitlinien für einen Grundschutz, auf dem der unternehmensspezifische Schutz aufgebaut werden kann. Werden diese Vorgaben konsequent angewendet, bin ich davon überzeugt, dass die Bewertungen und damit die Resilienz rasch ansteigen werden.

Auffällig ist, dass Schwellenländer wie Indonesien (39%), die Philippinen, Thailand (je 27%) oder Brasilien (26%) in der Studie deutlich besser abschneiden als Deutschland und England (je 17%), die USA (13%), Japan (5%) oder eben die Schweiz. Wie kann es sein, dass die «reiche» und hoch entwickelte Schweiz hier so hinterherhinkt?

Bei den durch uns selbst durchgeführten Analysen stellen wir immer wieder fest, dass eine genaue Zuordnung der Betriebskosten zur IT-Sicherheit unterschiedlich gehandhabt wird. Oft werden z.B. die Aufwendungen für das Monitoring, für die regelmässigen Aktualisierungen und Erneuerungen im Bereich der Schutzseinrichtungen den allgemeinen Betriebs- oder Wartungskosten zugeordnet. Nur ausserordentliche Investitionen werden dem «Konto» Sicherheit zugeordnet. Grundsätzlich sehe ich aber viel mehr das «wie wird investiert» und nicht das «wieviel wird investiert» im Vordergrund.

Mit Ihrem Team bieten Sie Awareness-Trainings für Mitarbeiter an und entwickeln innovative Lösungen in der Systemtechnik – zuletzt einen hochspezifischen Security-Scan für KMU. Wie funktioniert dieses Tool?

Nach dem durch uns bereitgestellten Schwachstellen-Scan erhält der Kunde einen entsprechenden Scan-Report. Im Rahmen des Sicherheitspaketes, basierend auf dem Scan-Report, durchleuchten wir das gesamte Netzwerk samt aller beteiligten Geräte auf Schwachstellen. Ebenso sind organisatorische Abläufe, welche die IT-Sicherheit des Unternehmens unterstützen, Teil der Betrachtung. Anhand des im Anschluss erstellten Berichts, bestehend aus den Erkenntnissen der Analyse sowie unseren Empfehlungen zur Optimierung des Ist-Zustands, besprechen wir



Thomas Wehrich: «Wir besprechen mit den Kunden bedarfsgerechte Massnahmen.»

gemeinsam mit dem Kunden bedarfsgerechte Massnahmen und setzen diese, wenn gewünscht, um, oder geben die Informationen an den bestehenden IT-Dienstleister weiter.

Wird dabei nach dem Pareto-Prinzip gehandelt, kann die Sicherheit praktisch immer bereits mit minimalem Aufwand erhöht werden. Gerade bei bereits ISO-zertifizierten Betrieben ist es zudem mit wenig Aufwand möglich, die bestehenden Risiken einzuschätzen und geeignete, auch organisatorische, Massnahmen einzuleiten.

Wo sehen Sie mit Ihrer Erfahrung das grösste Verbesserungspotential in KMU?

Im Bereich Awareness auf allen Stufen und in der konsequenten Umsetzung und Einhaltung der empfohlenen Massnahmen. Auf Stufe der Geschäftsführung geht es darum, sich dem Thema IT-Security aktiv anzunehmen, Chancen und Risiken zu ermitteln und geeignete Massnahmen zu budgetieren. Damit ist nicht eine generelle Budgeterhöhung gemeint, sondern eine aktive, zielgerichtete Führung im Bereich IT-Sicherheit. Im operativen Bereich geht es darum, die festgelegten Massnahmen immer und konsequent anzuwenden – die Sicherheitsgurte anlegen, wenn ich in das Fahrzeug einsteige.

Und welchen abschliessenden Expertenrat haben Sie für Unternehmer?

Machen Sie IT-Sicherheit zur Chefsache, investieren Sie in Massnahmen, die die Resilienz Ihrer Unternehmung im Falle eines Sicherheitsvorfalls stärkt.

Interview: Patrick Stämpfli Bilder: Thomas Hary

Anzeige

FÜR KMU & START-UPS

NEUE TECHNOLOGIEN

Dies fördert der Innovationspark Ost mit der Initiierung von Kooperationsprojekten im F&E Bereich und mit seiner Start-up Förderung Startfeld

SWITZERLAND INNOVATION PARK OST

Goldpartner east#digital



<IT>rockt!

Partner east#digital



LEADER digital

Weisse Weste

Die HSG entzieht Professor Wolfgang Stölzle die Leitung seines Instituts. Nach längerem Zögern hat die Universität St.Gallen nicht nur die Aufarbeitung der jüngsten Skandale an die Hand genommen, sondern auch bezüglich Krisenkommunikation einen Schritt nach vorn gemacht: Sie informiert nun offen, aktiv und transparent. Endlich.

Es ist begrüssenswert, dass die HSG im Zuge der Affäre Stölzle, die neben dem Umleiten von Forschungsgeldern an seine private Firma auch Plagiatsvorwürfe, Missbrauch von Uni-Infrastruktur und Drohschreiben gegen Studenten umfasst, Regeln verschärfen und Grauzonen ausleuchten will.

«Professorenunternehmen» sollen in Zukunft genauer unter die Lupe genommen werden, ebenso wie die Beschäftigung von Familienmitgliedern in HSG-Instituten, die oft wie ein KMU funktionieren, aber eben mit öffentlichen Geldern alimentiert werden. Und: Der Rektor soll mehr Kompetenzen bei der Institutsaufsicht erhalten, ist fürs neue Universitätsgesetz vorgesehen. Dass die HSG beherzt handelt, ist wichtig. Denn die Bildungsinstitution auf dem Rosenberg ist nicht nur ein «Rohstofflieferant» für die zukünftige Wirtschaftselite der Schweiz, ja ganz Europas, sondern auch ein Aushängeschild für Stadt und Kanton, das den Namen «St.Gallen» in die ganze Welt trägt. Hier ist eine weisse, gar blütenweisse Weste gefragt.

«Bei vielen Professoren kommt dieser Titel nicht von <profiteor>, sondern von profitieren.»

Guido Peters (1866 – 1937), österr. Komponist und Pianist

Regeln allein werden auch in Zukunft nicht verhindern, dass einzelne in die eigenen Taschen statt zum Wohl der Allgemeinheit wirtschaften. Aber die HSG sendet damit ein Signal. Denn wie sollen sich HSG-Studenten dereinst in ihren Positionen gerieren, wenn sich während des Studiums vorgelebt bekommen, dass es profitabel (und risikolos) ist, die Allgemeinheit zu betrügen?

Bei all den Affären, die in letzter Zeit – Spesen, Plagiate, Misswirtschaft – publik wurden, darf man das Augenmass nicht verlieren: Bei einem Grossbetrieb wie der HSG mit über 3600 Beschäftigten kann es vorkommen, dass sich darunter auch einige wenige schwarze Schafe befinden. Der grossmehrheitliche Teil der HSG-Angestellten macht allerdings einen tollen Job. Auch so gesehen ist es ermutigend, dass die Universität St.Gallen die Fehlbaren vermehrt zur Verantwortung zieht: Der Ruf der Redlichen wird dadurch geschützt.

Stephan Ziegler
LEADER-Chefredaktor



LEADER

6/2023

Magazin LEADER
MetroComm AG
Bahnhofstrasse 8
CH-9000 St.Gallen
Tel. 071 272 80 50
Fax 071 272 80 51
leader@metrocomm.ch
www.leaderdigital.ch

Verleger: Natal Schnetzer

Chefredaktor: Stephan Ziegler, Dr. phil. I
sziegler@metrocomm.ch

Autoren: Philipp Landmark, Miryam Koc, Patrick Stämpfli, Stephan Ziegler, Michael Götte, Robert Nef, Michael Breu, Barbara Gysi, Christian Brenner, Katrin Eggenberger, Roland Rino Büchel, Sven Bradke

Fotografie: Thomas Hary, Marlies Thurnheer, Urs Bucher, Rebekka Grossgläuser, Gian Kaufmann, Daniel Schwendener Pixabay, 123RF, zVg

Herausgeberin, Redaktion und Verlag: MetroComm AG
Bahnhofstrasse 8
CH-9000 St.Gallen
Tel. 071 272 80 50
Fax 071 272 80 51
www.leaderdigital.ch
www.metrocomm.ch
leader@metrocomm.ch

Geschäftsleitung: Natal Schnetzer
nschnetzer@metrocomm.ch

Verlags- und Anzeigenleitung: Oliver Iten
oiten@metrocomm.ch

Marketingservice/ Aboverwaltung: Fabienne Schnetzer
info@metrocomm.ch

Abopreis: CHF 60 für 18 Ausgaben

Erscheinung: Der LEADER erscheint 9x jährlich mit Ausgaben Januar/Februar, März, April, Mai, Juni/Juli, August, September, Oktober, November/Dezember, zusätzlich 9 Special-Ausgaben

Gestaltung/Satz: MetroComm AG

Produktion: Ostschweiz Druck AG,
CH-9300 Wittenbach

Die mit «Profil» gekennzeichneten Beiträge gelten als Sponsored Content.

LEADER ist ein beim Institut für geistiges Eigentum eingetragenes Markenzeichen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Für unverlangt eingesandte Manuskripte übernimmt der Verlag keine Haftung.

ISSN 1660-2757



RAIFFEISEN

Die Vision vor Augen

Die Finanzierung sichern

Mit meiner Bank,
die mein KMU weiterbringt.

Mit umfassender Expertise und der passenden
Finanzierungslösung.

raiffeisen.ch/kmu



DIE FARBE DER EXZELLENZ

Das ist unser grünes Siegel – seit 2015 das neue Gütezeichen für die Uhrmacherkunst von Rolex. Obwohl es sich in nichts von anderen offiziellen Siegeln unterscheidet, machen es seine Beschriftung und Farbe einzigartig. Das Grün zeugt von den höchsten Qualitäts- und Leistungsstandards, die für jedes einzelne Element unserer Uhren gelten: Präzision, Wasserdichtigkeit,

Autonomie, Zuverlässigkeit und Langlebigkeit. Denn dieses schlichte Siegel zeugt von der langen Reise, die jede einzelne Uhr in unseren Werkstätten durchläuft – vom ersten Entwurf bis zum letzten Test vor der Auslieferung. Von allen Komponenten unserer Uhren ist dieses Siegel in der Herstellung nicht das Schwierigste, doch sein Wert ist immens.

#Perpetual


HUBER


ROLEX