

LEADER

DAS OSTSCHWEIZER UNTERNEHMERMAGAZIN

leaderdigital.ch

Jan./Feb. 1/2024

Preis CHF 8.50

22. Jahrgang



Wie bewahren Sie Ihr Lebenswerk? Mehr zur Nachfolgeplanung:



IMMOPULS
DER SPECIAL ZUM IMMOBILIEN-
MARKT OSTSCHWEIZ AB SEITE 88



Claudio Näf:

Der Hypotheken-Robin-Hood

Sauber bleiben!

pronto-ag.ch

pronto
Wir verstehen mehr
als Reinigung.

Schwerpunkt Spitzengastronomie

Buchhaltung vs. kulinarische Träume

Fokus Nachfolgeregelung

«Structure follows Strategy»

Prix SVC Ostschweiz

Die Spannung steigt

THOMANN
NUTZFAHRZEUGE AG
SCHMERIKON · CHUR · FRAUENFELD · ARBON

Ihr Gas(t)geber für Wartung und Verkauf
von Lastwagen, Omnibussen, Transportern



thomannag.com

MACHEN SIE IHR GOLD ZU GELD

VERGÜTUNG ALLER EDELMETALLE DANK
MODERNER RÖNTGEN-TECHNIK

Ostschweizer
Ankaufszentrum
für Gold & Silber
St. Gallerstrasse 4
9300 Wittenbach
philoro.ch



SOFORT-
BARGELD!



ES GIBT VIELE

IMMOBILIEN,

ABER NUR EINE WIE IHRE.

ES GIBT VIELE

VERMARKTER,

ABER NUR EINEN WIE UNS.

AFORIA
IMMOBILIEN

Im Schloss Horn | Seestrasse 27 | 9326 Horn | 071 411 22 00 | aforia.ch

Können wir uns das leisten?

Eine 13. AHV-Rente klingt gut, belastet aber den Mittelstand und Familien. Denn finanziert werden müsste sie über eine Erhöhung der Mehrwertsteuer und höhere Lohnabgaben. Das bedeutet steigende Preise und weniger verfügbares Einkommen.

Immer weniger Arbeitnehmer tragen die Ausgaben für immer mehr und älter werdende Rentner. Die AHV wird ab etwa 2030 über drei Milliarden Franken mehr ausgeben, als sie einnimmt. Würde die Initiative angenommen, kämen Zusatzkosten von mehr als vier Milliarden Franken auf die AHV zu. Können wir uns das leisten? Für die Zusatzkosten müsste vorwiegend die arbeitende Bevölkerung aufkommen, denn die AHV wird durch Lohnabzüge, die Mehrwertsteuer sowie Beiträge des Bundes finanziert. Stopft man das durch die Annahme der Initiative entstandene Loch über die Lohnbeiträge, müssten diese von 8,7 auf 9,4 Prozent steigen. Mindestens.

Das bedeutet mehr Abgaben für Arbeitgeber und weniger Nettolohn für Arbeitnehmer. Werden die Zusatzkosten über die Mehrwertsteuer finanziert, würde diese von heute 8,1 auf neu 9,1 Prozent steigen. Ebenfalls: Mindestens. Dazu kommt: Der Bund finanziert 20,2 Prozent der AHV-Renten. Wird die Initiative angenommen, bedeutet dies Mehrausgaben von einer Milliarde Franken. Dieser Betrag muss entweder über die Erhöhung von Steuern oder Sparmassnahmen bei anderen Aufgaben in die Staatskassen gelangen. Oder allem zusammen.

Und was vom Gewerkschaftsbund wohlwissentlich nicht kommuniziert wird, ist, dass knapp sieben Milliarden Franken jährlich an fast eine Million AHV-Bezüger im Ausland ausbezahlt werden. Auch sie würden von einer 13. AHV-Rente profitieren, aber die Mehrkosten weder mit der höheren Mehrwertsteuer noch mit höheren Lohnabzügen mittragen. Durchschnittlich ist das Vermögen von Haushalten mit Pensionierten sechsmal höher als von Haushalten mit Erwerbstätigen. Die überwiegende Mehrheit der Rentner ist mit ihrer finanziellen Situation denn auch zufrieden. 88 Prozent sind nicht auf eine zusätzliche Rente angewiesen; für alle anderen gibt es bereits die Ergänzungsleistungen. Hungern und frieren muss bei uns niemand.

Ein Nein zur 13. AHV-Rente ist also nicht nur aus unternehmerischer, sondern auch aus staatsbürgerlicher Sicht Pflicht.

Natal Schnetzer, Verleger



Anzeige



COFOX Service:
effizient, persönlich
und vor Ihrer Tür.

Bei COFOX finden Sie Bürotechnik von Weltformat, doch beim Service bleiben wir regional und persönlich. Wir sind ein Unternehmen, das keine anonyme Glaswand vor seinen Kund:innen aufbaut, sondern den persönlichen Kontakt auf Augenhöhe sucht. Unser Service-Team besteht aus Menschen, die aus Ihrer Umgebung stammen und für Sie präzise passende Lösungen realisieren.

Unsere Berater und Servicetechniker sind in Ihrer Region zuhause. Statt lange mit dem Auto unterwegs zu sein, ziehen wir es vor, uns Zeit für die Beratung vor Ort zu nehmen. Nur so ist es uns möglich, Ihre Anliegen zu verstehen und Ihre Bürotechnik up-to-date zu halten.

COFOX Service: Schnell, persönlich und nahe
Ganz gleich, welche Print- und Dokumentlösung Ihnen vorschwebt – unsere Service-Profis sind in der ganzen Ostschweiz für Sie da und finden die passende Bürotechnik-Lösung für Ihr Unternehmen. Schnell, persönlich und nahe.



Millionensegen für Icotec

Die Icotec AG entwickelt, produziert und vermarktet Implantate aus Kohlenstoff, die bei der Therapie von Wirbelsäulentumoren signifikante klinische Vorteile gegenüber herkömmlichen Metallimplantaten bieten. Jetzt erhält das Altstätter Medtech-Unternehmen 30 Millionen Dollar aus den USA.

Seit der FDA-Zulassung im Jahre 2019 sind die BlackArmor-Produkte von Icotec in vielen renommierten US-Krebszentren im Einsatz. Die kohlenstofffaserverstärkten Implantate zur Stabilisierung von Wirbelsäulentumoren ermöglichen durch artefaktfreie Bildgebung eine präzise und sichere Strahlentherapie. Das Investment von MVM Partners, einem US-amerikanischen Healthcare-Investor, ermöglicht es der Icotec, ihr Wachstum fortzusetzen und ihre Forschungs- und Entwicklungskapazitäten zu stärken. Dadurch wird das Angebot auf die Indikationen Wirbelsäuleninfektion und Osteoporose, für welche die BlackArmor-Technologie grossen Nutzen bieten kann, erweitert.

Roger Stadler, Group CEO der Icotec, ist über die Partnerschaft mit MVM hocherfreut: «Sie hilft uns, unsere Mission voranzutreiben: die Behandlungsergebnisse von Patienten zu verbessern, indem wir eine überzeugende Alternative zur 100 Jahre alten Materialtechnologie von Metallimplantaten anbieten.» Die Wistama Finanz- und Beteiligungs AG, das Family-Office der Familie Stadler, die Icotec gegründet hat, bleibt als Mehrheitsaktionärin voll investiert und der langfristigen Entwicklung von Icotec verpflichtet.

Inhalt

- 10 Spotlight**
Wichtiges in Kürze
- 12 Digital & Start-ups**
Ostschweiz 2.0
- 14 Vernetzt**
Im Chat mit Caroline Derungs
- 16 Verbandelt**
Auf einen Kaffee mit Robert Stadler
- 18 Schwerpunkt Spitzengastronomie**
Die Buchhaltung kann kulinarische Träume trüben
- 34 Claudio Näf**
Der Hypotheken-Robin-Hood
- 38 Andrew Wright**
100'000 Franken für einen Bohrtag
- 42 WEURO 2024**
«Wir wollen einen ausverkauften Kybunpark»
- 46 Wahlen 2024**
«Der Staat muss wieder Diener der Menschen werden»
- 54 Dana Zemp**
«Ich stehe für wirtschaftsfreundliche Rahmenbedingungen»
- 58 Prix SVC Ostschweiz 2024**
Die Spannung steigt
- 66 Fokus Nachfolgeregelung**
«Structure follows Strategy»
- 84 Vorschauen**
Cross-Border Innovation Conference,
Unternehmensspiegel, Digital Conference Ostschweiz
- 87 Rückblick**
Wienerball St.Gallen
- 88 Immopuls**
Licht und Schatten auf dem Ostschweizer Immobilienmarkt
- 146 Schlusspunkt**
Fachkräftemangel

54



60

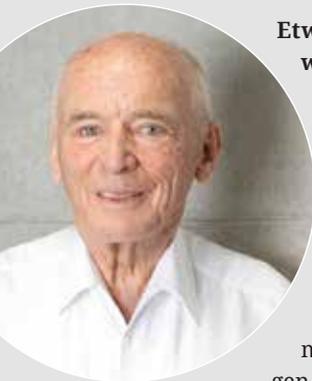


26





Ist der Staat zu teuer?



Etwas Gutes darf auch etwas kosten – und etwas, das buchstäblich notwendig ist, weil es Not abwendet, ist nie «zu teuer». Im Gegenteil.

Die Verweigerung von Ausgaben, die als Investitionen in eine gemeinsame Zukunft künftigen Nöten vorbeugen, ist eine Dummheit. Es gibt auch ein falsches Sparen, das die Not nur auf später verschiebt und damit per Saldo vergrößert. «Spare in der Zeit, so hast Du in der Not», heisst ein beliebtes Sprichwort. Aber wer zur falschen Zeit spart, wird in der Not noch grössere und schmerzhaftere Lücken bewirken.

Zu teuer und überflüssig sind auf jeden Fall alle Ausgaben, die eine Not nicht beheben, sondern verewigen oder gar verschärfen. In ein Fass ohne Boden darf man kein neues Wasser schütten. Und keine Sucht kann durch mehr Konsum des suchterzeugenden Mittels geheilt werden.

Die Staatsausgaben der Schweiz sind im Laufe einer einzigen Generation auf das Doppelte angewachsen – und dies ausgerechnet in einer Zeit des relativen Friedens und des weltweiten Wirtschaftswachstums. Die Grundfrage lautet also nicht: Ist das nun zu viel oder zu wenig? Sie lautet: Sind diese Ausgaben Investitionen in eine bessere Zukunft oder nur politische Zückerchen, die an immer gierigere «hohle Hände» verteilt werden, mit dem Motiv, sich bei einer gegenwärtigen Wählerschaft beliebt zu machen? Verschlimmert wird diese Situation dadurch, dass staatliche Umverteilung nicht nur die Staatsucht der zunehmenden Zahl von Staatsabhängigen verstärkt und somit gar keine echte Hilfe zur Selbsthilfe ist, sondern durch subtile Verschuldung auf künftige Generationen abgeschoben wird.

Das ist das Gegenteil einer Investition für die Zukunft, sondern eine Verschuldung zulasten künftiger Generationen. Dies ist indessen tatsächlich nicht nur «zu teuer», sondern unvernünftig und asozial.

Robert Nef, Publizist St.Gallen

Argentinien schlägt Frankreich

Argentinien steckt tief im Schuldensumpf; Frankreich steht noch tiefer in der Kreide als Griechenland und Italien. Der rustikale Präsident Milei setzt zur Rosskur an, der elegante Präsident Macron macht weiter Schulden.

Es ist ein paar Wochen her, aber es hallt nach: Am Davoser WEF hörte ich Emmanuel Macron und Javier Milei zu. Der Argentinier sieht nur eine Lösung, um gegen den wuchernden Staat vorzugehen: Ausholzen, weniger Staat! Hoffentlich kann er sich damit im Parlament durchsetzen. Macron indessen will Milliarden «investieren». Das heisst auf Deutsch (und auf Französisch): Noch mehr Schulden machen.

Auch unser Parlament wird mit seinem Ausgabenwahn die Schweiz mittelfristig in Schwierigkeiten und langfristig in den Ruin treiben. Vor gut 30 Jahren arbeitete ich auf der Schweizer Botschaft in Buenos Aires. Vor gut 20 Jahren war ich zuständig für das Marketing der Fussball-Junioren-WM «Argentinia 2001». Da lernte ich einiges – vor allem, wie ein Staat nicht haushalten sollte.

Giftige Schuldenrezepte werden weltweit, auch in Europa, angewendet. Mit Folgen: Die 19 Euro-Länder bezahlten letztes Jahr 240 Milliarden Euro Zinsen. Dies bei knapp zwei Prozent durchschnittlicher Verzinsung. Bei vier Prozent müssten sie gegen 500 Milliarden aufwenden ... Die Staatsausgaben Frankreichs, dem grossen Schuldenmacher, wären dann im Verhältnis zur Wirtschaftsleistung höher als diejenigen von Griechenland und Italien. Jeder private Hypothekarschuldner muss nachweisen, dass er in der

Lage ist, Zinssätze von fünf Prozent zu überleben. Weshalb müssen Staaten keine solchen Checks durchlaufen?

Es braucht keine Stihl, Bosch, Husqvarna oder Black & Decker. Dennoch: Schenkt den Politikern virtuelle Ketten sägen! Damit sie ausholzen können, wo der Staat übertrieben wuchert.

Zum Schluss noch ein Tipp für Investitionen ausserhalb der Schweiz: Setzen Sie auf das Milei-Land.

Das ist zwar riskant, aber immer noch weniger gewagt als eine Anlage im Reiche Macrons. Warum das? Der rustikale Argentinier entfesselt die Unternehmer, der vornehme Franzose mästet den Staat.



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



Landolt wird Valida-CEO

Das Sozialunternehmen Valida feierte am 19. Januar in der Tonhalle St.Gallen den Abschluss einer prägenden Ära unter der Leitung von CEO Beda Meier und verabschiedete ihn in die Pension. Gleichzeitig begrüßte sie Nachfolger Martin Landolt, der per 1. Februar übernimmt.



Schoch holt Spa-Profi

Anfang 2025 eröffnet das Fünf-Sterne-Hotel Huus Quell in Gonten. Das Wellnesshotel komplettiert mit dem Huus Bären und dem Huus Löwen das Hotelresort Appenzeller Huus von Jan Schoch. Aufbau und Leitung aller Wellnessbereiche macht seit Januar 2024 Spa- und Health-Experte Hans-Peter Veit.



Nef folgt auf Romer

Raymond Nef löst per 1. März 2024 den heutigen Geschäftsführer Remo Romer an der Spitze der Romer's Hausbäckerei AG ab. Nef soll den Erfolgskurs der Tiefkühl-Backwaren-Herstellerin aus Benken fortführen und durch gezieltes Wachstum weiterentwickeln.



Schläpfer in TKB-Bankrat gewählt

Das Thurgauer Kantonsparlament hat den Bankrat der Thurgauer Kantonalbank für die Amtszeit 2024 bis 2028 gewählt. Im neunköpfigen Gremium nimmt mit Jörg Schläpfer ein neues Mitglied Einsitz. Der 39-jährige Thurgauer rückt für Daniela Lutz Müller nach, die auf eine weitere Kandidatur verzichtet hat.



Roger Trunz übernimmt

Am 1. Januar 2024 hat Roger Trunz, Sohn des bisherigen Gruppenleiters Remo Trunz, die Leitung der Steinacher Trunz-Gruppe übernommen. Zudem wird Roger Trunz zusammen mit der bestehenden Geschäftsleitung, Drazenko Mitrovic und Zlatko Dragosav, die Trunz Metalltechnik AG weiter führen.

Kopf des Monats

Was in einer ausrangierten Käserei in Amriswil begonnen hat, betritt nun die grosse Bühne: Seit Mitte Februar sind die Tofu-Spezialitäten von Ensoy in der Migros verfügbar. Die Vision von Gründer Lukas Rösch: die Tofu-Revolution in der Schweiz herbeizuführen.



Lukas Rösch
Tofu-Pionier

160 kg Tofu – so viel hat die Ensoy GmbH nach der Gründung im Juli 2021 pro Monat produziert. Damals wurden umliegende Hof- und Bioläden sowie wenige Restaurants noch mit dem Privatauto beliefert. In der Biofachwelt gewann der zarte Sojakäse an Beliebtheit; auch immer mehr Gastronomiebetriebe und Bäckereien kamen auf den Geschmack.

Nicht nur im Thurgau und in St.Gallen, in der ganzen Schweiz war man sich bald einig: Der Tofu von Ensoy hat es in sich. Um die gesteigerte Nachfrage bedienen zu können, erfolgte im Herbst 2022 der Umzug nach Muolen in einen grösseren Produktionsstandort.

Was mit einigen Kilos begonnen hat, sind heute mehrere Tonnen Tofu, die monatlich in Restaurants und Verkaufsgeschäften landen. Nebst der Bewältigung der Mengen war auch die Kühlkapazität ein Thema. «Dank minutiöser Vorbereitung, Teamarbeit und guten Ideen konnten wir uns auf die neuen Mengen einstellen und die erforderlichen Massnahmen treffen», so Lukas Rösch.

Nach rund zweieinhalb Jahren ist der Tofu aus Thurgauer Bio-Soja nun auch im Kühlregal der Migros zu finden. «Das Listing beim Grossverteiler ermöglicht einem breiten Publikum den Zugang zu unserem Tofu», freut sich Rösch.

Der Schritt bringt Ensoy ein Stück näher ans Ziel: die Tofu-Revolution. Tofu kämpft in der Schweiz seit seiner Markteinführung in den 1980er-Jahren mit einem Imageproblem. Lukas Rösch möchte dies ändern. Nicht zuletzt sollen nämlich auch Fleischtiger mit Genuss zubeissen können.

Spotlight



Salensteiner kauft Schloss Salenstein

Die Leonis Immobilien AG aus Rheineck und deren Gründer, der Salensteiner Unternehmer Timo Hafner, kaufen das historische Schloss Salenstein in der gleichnamigen Thurgauer Gemeinde. Das Schloss war 1979 vom Winterthurer Immobilienunternehmer Bruno Stefanini gekauft worden. Dieser nutzte es jedoch nur kurze Zeit für sich. Seitdem befand es sich im Besitz der von Stefanini gegründeten Stiftung für Kunst, Kultur und Geschichte, die es vor Kurzem zum Verkauf stellte.



Bühler macht 16 Prozent mehr Gewinn

In einem volatilen globalen Umfeld steigerte Bühler 2023 die Profitabilität; der Reingewinn stieg um 16,3 Prozent auf 179 Millionen Franken. Mit einem hohen Auftragsbestand von 2,0 Milliarden sei der Uzwiler Technologiekonzern «für das Jahr 2024 gut aufgestellt».

SFS erzielt robustes Wachstum

Die SFS Group aus Heerbrugg erreichte in einem schwierigen wirtschaftlichen Umfeld die gesteckten Wachstumsziele. Im Geschäftsjahr 2023 wurde ein Umsatz mit Dritten von knapp 3,1 Milliarden Franken erzielt. Die erneut starke Steigerung von 12,6 Prozent gegenüber der Vorjahresperiode wurde durch ein robustes organisches Wachstum von 2,1 Prozent mitgetragen. Konsolidierungseffekte aus der am 1. Mai 2022 vollzogenen Einbindung von Hoffmann trugen 14,6 Prozent zum Umsatzwachstum bei.

Abwärtstrend in der Ostschweizer Wirtschaft weitestgehend aufgefangen

Der Binnenmarkt weist weniger starke Brems Spuren auf als zuletzt befürchtet und Teile der Industrie zeigen Anzeichen einer Erholung. In den exportorientierten Branchen akzentuiert sich jedoch der Mangel an Auftragsaufträgen. Neben der schwachen konjunkturellen Lage im Ausland belastet der starke Franken zunehmend. Derweil bleibt es auf dem Arbeitsmarkt trotz der wirtschaftlichen Unsicherheiten ruhig.



Stadler produziert fünf weitere «Girunos» für die SBB

Gleich wie die 29 Giruno-Züge aus der ersten Serie werden auch die Optionen komplett im Stadler-Werk Bussnang gefertigt. Der Giruno vom Typ Smile ist der erste Hochgeschwindigkeitszug in Europa, der vollständig barrierefrei gebaut ist.





Model-Gruppe: Rekordhohe Investitionen bei tiefen Umsätzen

Die auf dem Gebiet von Verpackungen aus Voll- und Wellkarton tätige Model-Gruppe aus Weinfelden erzielte 2023 einen Gruppenumsatz von 921 Millionen Franken (minus 24 Prozent). Dieser ergab sich durch gesunkene Absatzmengen von Wellkartonverpackungen, Preisrückgängen und Änderungen im Produktportfolio. Die Investitionen erreichten mit 246 Millionen (Vorjahr 152 Millionen) einen Rekordwert.



«Weltwoche» wird neu in Goldach gedruckt

Per Anfang Januar hat die «Weltwoche» die Druckerei gewechselt: Neu wird Roger Köppels Wochenmagazin nicht mehr in Oetwil ZH bei PMC, sondern bei der AVD in Goldach gedruckt.



Das sind die besten Arbeitgeber aus der Ostschweiz

Beim 23. Swiss Arbeitgeber Awards haben es auch Ostschweizer Unternehmer in den Final geschafft; die Liechtensteiner Landesbank holte gar bei den «Grossen Unternehmen» den ersten Platz. Die Permapack AG aus Rorschach holte Rang 11 bei den Unternehmen mit 250–999 Mitarbeitern, die Finanzmarktaufsicht (FMA) Liechtenstein aus Vaduz Rang 2 bei 100–249 Angestellten und die Säntis-Schwebebahn AG aus Urnäsch Rang 20 bei 100–249 Mitarbeitern.

Enespa expandiert nach Deutschland

Die Eröffnung des neuen Standorts Hamburg soll die Anlagenlösungen des Appenzeller Unternehmens für das chemische Recycling von Plastikabfällen, für die Ölveredelung und für die Reifenpyrolyse dem internationalen Markt zugänglicher machen. Das Herzstück bildet eine Plastic-to-Oil-Anlage zu Demonstrations- und Forschungszwecken.

Aus Mettler2Invest wird Mettler Entwickler

Seit Anfang Jahr tritt die ehemalige St.Galler Immobilienentwicklerin Mettler2Invest AG als Mettler Entwickler AG auf. Als inhabergeführtes Unternehmen bleibt das Unternehmen von Peter Mettler auch als Mettler Entwickler AG unabhängig, flexibel und unkompliziert.



Culinarium krönt zwei neue Könige

Der Regio-Tag des Trägervereins Culinarium unter dem Motto «Die Welt der Proteine» bot neben kulinarischem Genuss spannende Impulse und einen gut besuchten Marktplatz. Die Culinarium-Königstitel 2024 gingen an die Breitenmoser Appenzeller Fleischspezialitäten AG in Steinegg AI und an das Küchenteam des Landwirtschaftlichen Zentrums St.Gallen in Salez.

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.



Digital & Start-ups



Lockheed Martin investiert in Meteomatics

Lockheed Martin Ventures, der Venture-Arm des globalen Sicherheits- und Raumfahrtunternehmens, hat eine strategische Investition in Meteomatics getätigt. Die Mittel ermöglichen dem St.Galler Unternehmen, seine hochauflösende Wetter- und Klimatechnologie zu skalieren und in neue Märkte und Branchen zu expandieren.



Über 200'000 Franken für Storable

Das St.Galler Start-up Storable holte sich einen Deal in der «Höhle der Löwen der Schweiz». Storable ist eine Vergleichsplattform, auf der rund 15'000 Lagerräume an über 200 Standorten in der Deutschschweiz inseriert sind. Roland Brack, der vor der Sendung bereits nach einem Lagerraum suchen musste, verstand das Problem und machte den Gründern ein Angebot: Er investiert 200'000 Franken in Storable, will im Gegenzug aber zwölf Prozent des Jungunternehmens. Die Gründer nahmen dieses Angebot an und gewannen so ihren bisher grössten Investoren.



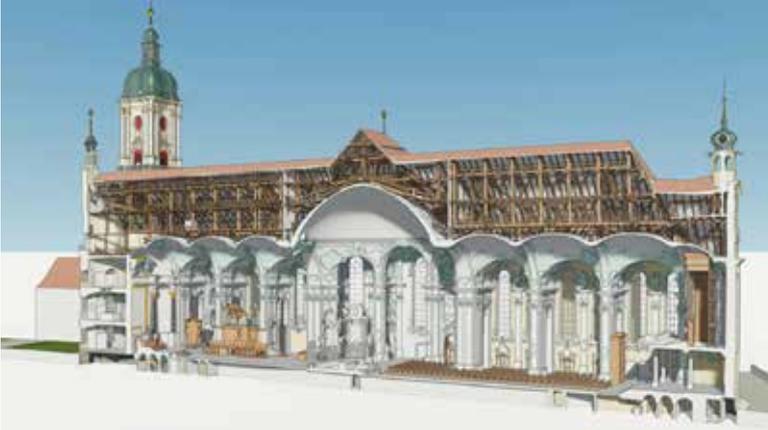
Erneut frisches Kapital für Matriq

Das Start-up Matriq hat in einer weiteren Late-Seed-Runde gut eine Million Franken an frischem Kapital eingesammelt. An der Runde beteiligt haben sich bestehende und drei neue Investoren. Das St.Galler Unternehmen hat ein Wasserzeichen für Kunststoffe entwickelt. Ein digitaler Datums- und Zeitstempel markiert automatisch jedes Teil, das im Spritzguss hergestellt wird..



Cohaga entwickelt intelligente Fehleranalyse für Adressdaten

Das St.Galler Start-up hat sich in den letzten vier Jahren im Direktmarketing einen Namen gemacht. Nun hat es mit «Address Care» einen neuen Service lanciert: Hierbei geht es nicht um die Beschaffung von neuen resp. zusätzlichen Adressen, sondern um die Analyse und Bereinigung von bestehenden Adressen. Die Erfahrung zeige, dass die Adressqualität vieler CRMs unzureichend ist, weil die Daten aufgrund der natürlichen Fluktuation und neuen Firmengründungen oder -schliessungen schnell veralten.



Stiftsbezirk wird digital erfasst

Um den gesamten Stiftsbezirk St.Gallen künftig virtuell in einem 3D-Modell zu begehen, werden mittels Laserscanning sämtliche Gebäude und Räume erfasst. Bis zum kompletten 3D-Modell ist es aber noch ein monatelanger Prozess. 74'000 Franken werden dazu vom Katholischen Konfessionsteil St.Gallen investiert. Bereits fertig ist das 3D-Modell der Kathedrale.



Vollelektronische Steuererklärungen immer beliebter

Über 107'000 Personen haben im letzten Jahr im Kanton St.Gallen ihre Steuererklärung vollständig elektronisch ausgefüllt und eingereicht. Das sind nochmals 28'690 Menschen mehr als im Jahr zuvor. Damit sind die Erwartungen des kantonalen Steueramtes deutlich übertroffen worden.

Roboter erstmals bei Nierentransplantation im KSSG im Einsatz

Kürzlich wurde am Kantonsspital St.Gallen bei einer Lebendspende erstmals eine Niere zur anschliessenden Transplantation mithilfe chirurgischer Robotik, dem neuen «DaVinci-Xi-System», entnommen. Das KSSG gehört in der Schweiz zu den ersten Zentren, die dieses Verfahren bei der Nierentransplantation anwenden.



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

Der digitale Schalter Thurgau ist online

Im Kanton Thurgau können unter thurgau.ch die ersten Dienstleistungen des digitalen Schalters in Anspruch genommen werden. Das Erreichen des ersten Etappenziels ist ein Meilenstein, die Entwicklung ist aber noch lange nicht abgeschlossen. In den kommenden Monaten und Jahren werden fortlaufend weitere Dienstleistungen aufgeschaltet. Ein besonderes Augenmerk gilt der Datensicherheit.

Schnelleres Internet für Innerrhoden

Das Projekt zur Breitbanderschliessung im Kanton Appenzell Innerrhoden liegt im Zeitplan. Erste Einwohner sowie Geschäfte im Dorf Appenzell profitieren ab Frühjahr 2024 von einer höheren Internetleistung. Dank der zügigen Ausbauarbeiten können bald weitere Gebiete vom Ausbau profitieren.

In 54 Stunden von der Startup-Idee zur Realität

Vom 26. bis 28. April veranstaltet das Startfeld das «Techstars Startup Weekend St.Gallen», an dem die Teilnehmer ihre Startup-Ideen in die Wirklichkeit umsetzen können. Man kann sich noch bis am 23. April für das Techstars Startup Weekend anmelden. innovationspark-ost.ch/events



Wie das Glück in die Schoggi kommt



Im Chat mit Caroline Derungs, Head of Chocolarium bei Maestrani Schweizer Schokoladen AG

Frau Derungs, wie oft hören Sie den Spruch vom «Schoggijob»?

Oft, aber das stört mich in keiner Weise, ich benutze den Begriff ja selbst.

Haben Sie denn einen Schoggijob?

Klar!

Sie leiten die Erlebniswelt von Maestrani. Was machen Sie an einem normalen Arbeitstag?

Das Chocolarium ist das weitergedachte Besucherzentrum des traditionsreichen Ostschweizer Schokoladen-Herstellers. Einen normalen Arbeitstag gibt es da nicht, und genau das ist ein reizvoller Teil der Aufgabe. Planmässig starte ich ab etwa 7.30 Uhr mit Meetings mit jenen Leuten aus meinem Team, die später vom Betrieb absorbiert sind. Danach folgen häufig Meetings mit anderen Maestrani-Abteilungen, Emails lesen, und spätestens dann bringt der Tag die ersten Überraschungen ...

Unangenehme Überraschungen?

Wenn wir die Türen zum Chocolarium öffnen, haben wir mit Menschen zu tun, die eigene Vorstellungen von ihrem Besuch bei uns haben. Da gibt es hin und wieder unerwartete Situationen – Schokolade inspiriert und lässt alle kreativ werden. In unserer Erlebniswelt laufen zudem viele technische und digitale Anwendungen: Da kann es auch mal passieren, das etwas ausfällt. In solchen Situationen entscheiden, was zu tun ist, das mache ich gerne – ich liebe Herausforderungen! Es braucht Leadership, wenn im Team etwas nicht funktioniert, genau das finde ich spannend.

Wie gross ist denn das Team?

Wir sind eigenes Business-Unit innerhalb der Maestrani Schweizer Schokoladen AG, hier arbeiten rund 25 Personen, darunter auch Guides für Führungen oder Kurse auf Abruf. Unsere Erlebniswelt ist ein Sechsstages-Betrieb.

Was erlebe ich dort?

Wie das Glück in die Schoggi kommt!

Eine exklusive Zutat ...

Das unterscheidet uns von anderen Schokoladenmuseen. Wir zeigen eben nicht nur die Geschichte der Schokolade, was eine Kakao-Bohne ist, woher Milch kommt und wie Zucker entsteht, sondern wir erzählen eine Story. Der Rundgang ist interaktiv und multisensorisch angelegt, führt durch unsere hauseigene Show-Confiserie, den grossen Shop und bietet exklusive Einblicke in die laufende Pro-

duktion. Unsere Besucher sehen beispielsweise, wie die berühmte Munz-Banane entsteht. Zudem gibt es Bildschirme, auf denen etwa gezeigt wird, was im verborgenen Inneren einer Maschine passiert.

In Ihrer Position darf man voraussetzen, dass Sie Schokolade mögen ...

Also bitte, wer hat denn nicht gern Schoggi?! Wirklich toll an meiner Aufgabe finde ich, in einem produzierenden Betrieb arbeiten zu können. Das gefällt mir so gut, ich hätte dies schon früher tun sollen. In der Industrie sieht man täglich, wie ein fertiges Produkt hergestellt wurde – und in meinem Fall ist es erst noch Schoggi.

Wie viel davon zweigen Sie für sich ab?

Wer bei Maestrani arbeitet, ist je nach Job sogar verpflichtet, Schokolade zu essen! In meinem Fall ist dies nicht so, aber wir dürfen alle während der Arbeit so viel Schokolade essen, wie wir möchten. Der Konsum pendelt sich nach anfänglicher Euphorie zum Glück von selbst ein.

Probieren Sie auch Konkurrenzprodukte?

Pssst!

Bevor Sie zu Maestrani wechselten, waren Sie im Dienstleistungssektor tätig, wie man auf Ihrem LinkedIn-Profil sieht. Sie haben Messen organisiert, Standortförderung betrieben, sehr oft hatten Ihre Aufgaben einen Bezug zum Tourismus. Wenn Sie das weiterdenken: Was könnten Ihre nächsten Stationen sein?

Ich hatte in allen Funktionen immer mit Menschen zu tun. Meine Aufgaben oder meine Projekte hatten meist damit zu tun, Menschen glücklich zu machen. Jetzt führe ich eine eigenständige Business-Unit innerhalb der Maestrani, und das gefällt mir sehr. Wir haben eine beachtliche Transformation hinter uns. Das anfängliche Marketingprojekt haben wir in den letzten drei Jahren in ein profitables Business überführt. Das war zeitweise eine herausfordernde, aber stets auch eine sehr erfüllende Aufgabe. Eine lebenslange Weiterbildung ist für mich selbstverständlich und ich habe dazu bereits nächste Pläne. Ob mich das zu neuen Stationen bringen wird, wird sich zeigen. Vorerst gibt es hier aber noch einige spannende Ideen, die ich gerne umsetzen möchte.





Caroline Derungs
Head of Chocolarium bei
Maestrani Schweizer Schokoladen AG

Vernetzen



Können Sie da schon mehr verraten?

Wir finalisieren im Chocolarium ein Projekt, mit dem das Personalisieren von Schoggi-Verpackungen ab Stückzahl eins möglich wird. Für grössere Mengen, etwa für Geschäftskunden, bietet Maestrani das schon länger an. Demnächst werden Besucher im Chocolarium ein Design auswählen, ein Foto von sich hochladen und einen kleinen Text eingeben können. Die sofort ausgedruckte Schokoladenverpackung eignet sich hervorragend als individuelles Geschenk.

Sie haben eine Premium-Account und gegen 3000 Follower: LinkedIn scheint Ihnen wichtig zu sein.

Es ist für mich die klar wichtigste Social-Media-Plattform. LinkedIn ist immer offen, wenn ich den Computer starte, ich schaue mir meine Mitteilungen regelmässig an und poste oder teile Beiträge, die für meine Vernetzung wichtig sind. Gerade im Tourismus, wo ich zu Hause bin, wo man mit Menschen zu tun hat, ist ein zuverlässiges Netzwerk extrem wichtig.

Man trifft Sie aber auch an physischen Wirtschaftsanhlässen.

Auch die sind sehr wichtig, eine nur-digitale Vernetzung funktioniert nicht. In der direkten Begegnung spürt man Menschen anders und lernt sich besser kennen.



Stationen

- Head of Chocolarium**
Maestrani Schweizer Schokoladen AG
Mai 2021–Heute · 2 Jahre 10 Monate
Flawil, Sankt Gallen, Schweiz
- Olma Messen St.Gallen**
4 Jahre 4 Monate

 - **Co-Leiterin Volt Events**
Feb. 2020–Apr. 2021 · 1 Jahr 3 Monate
Olma Messen St.Gallen
 - **Messeleiterin Grenzenlos - die Ferienmesse**
Jan. 2017–Feb. 2020 · 3 Jahre 2 Monate
Olma Messen St.Gallen
- Amt für Wirtschaft und Arbeit, Kanton St.Gallen**
4 Jahre 11 Monate
St.Gallen

 - **Standortberaterin**
Nov. 2014–Dez. 2016 · 2 Jahre 2 Monate
 - **Projektleiterin Standortentwicklung & Tourismus**
Feb. 2012–Okt. 2014 · 2 Jahre 9 Monate
- Sachbearbeiterin Soziales**
Gemeindeverwaltung Niederhelfenschwil
Feb. 2006–Jan. 2012 · 6 Jahre
Niederhelfenschwil
- In-House English Teacher**
Siemens
Jan. 2002–März 2006 · 4 Jahre 3 Monate
St.Gallen
- Wissenschaftliche Mitarbeiterin**
FHS St.Gallen, Hochschule für Angewandte Wissenschaften
Sept. 2001–Aug. 2003 · 2 Jahre
St.Gallen
- Familienzeit**
·
Aug. 1998–Sept. 2001 · 3 Jahre 2 Monate
- Business Travel Consultant**
Kuoni
Juli 1992–Sept. 1995 · 3 Jahre 3 Monate
St.Gallen und Lugano

Ausbildung

- FHGR Fachhochschule Graubünden**
Executive Master of Business Administration (EMBA), Tourism and
2015–2016
- OST – Ostschweizer Fachhochschule**
Bachelor of Applied Science (BASc) in Business Administration, B
verbundene unterstützende Dienste
1995–1998
Aktivitäten und Verbände: Alumni FHS St.Gallen

Text: Philipp Landmark
Bild: z/vg

«Der breite Branchenmix ist eher nützlich als hinderlich»



In der Rubrik «Verbandelt» trifft sich der Leader mit den Geschäftsführern der kleinen und grossen Ostschweizer Wirtschaftsverbände auf einen Kaffee. Heute dabei: Robert Stadler, Geschäftsführer des Verbands Wirtschaftsportal Ost mit Sitz in Wil.

Grüezi Herr Stadler! Als Geschäftsführer und Wirtschaftsförderer des Wirtschaftsportals Ost trauern Sie wohl immer noch der verlorenen Volksabstimmung für das Wirtschaftsprojekt Wil West nach ...

Sagen wir es so: Ein Ja bei jener Volksabstimmung hätte einiges vereinfacht. Bedauerlich ist primär, dass nach der Abstimmung behauptet wurde, es sei über das ganze Projekt abgestimmt worden. Dabei ging es nur um die Frage, ob der Kanton St.Gallen das Wirtschaftsareal auf Thurgauer Boden selbst erschliessen, entwickeln und vermarkten und dafür in Vorinvestition gehen soll.

Die Bewegung «Wir wollen Wil West» will dem Projekt doch noch zum Durchbruch verhelfen. Ist das realistisch?

Das Projekt ist nachweislich gut und nachhaltig. Deshalb glauben die bei der Bewegung beteiligten Wirtschaftsvereine aus der Region Wil nach wie vor an eine Realisierung. Wer sich unvoreingenommen mit den Vor- und Nachteilen auseinandersetzt, kommt zu einem positiven Schluss. Könnte Wil West nicht realisiert werden, wäre es für die Region bitter, weil die Wirtschaftsentwicklung gebremst würde und viele Verkehrsprobleme ungelöst blieben. Zudem würde der Druck auf die verschiedenen Gemeinden wieder zunehmen, Kulturland an weniger gut erschlossenen Orten einzuzonen und zu bebauen.

Es wäre aber auch für die ganze Ostschweiz ein problematisches Signal. Es war wohl vielen zu wenig bewusst, dass bei einer Ablehnung des Projekts auch andere Entwicklungsgebiete im Kanton St.Gallen behindert oder verunmöglicht würden.

Würde Ihnen ohne dieses Leuchtturmprojekt langweilig in der Region Wil?

Oh, nein, überhaupt nicht! Die Aufgaben und Ziele des Wirtschaftsportals Ost als regionale Standort- und Wirtschaftsorganisation mit mittlerweile fast 400 Mitgliedsunternehmen haben unabhängig von Wil West ihre Gültigkeit und Berechtigung. Aber es würde bekannte Herausforderungen für den Standort Ostschweiz noch stärker akzentuieren: Wie wollen

wir in der Ostschweiz aktuell und künftig für Fachkräfte attraktiv sein, wenn wir solche Chancen und Perspektiven in den Wind schlagen?

Jenseits von Visionen: Welches sind die alltäglichen Probleme Ihrer Mitglieder?

Je nach Branche sehen sie etwas anders aus. Unsere Region ist, wie die Ostschweiz insgesamt, stark exportorientiert. Da machen sich Rezessionen in den Absatzmärkten oder der starke Franken natürlich bemerkbar. Über alle Branchen hinweg ist weiterhin der Fachkräftemangel zu spüren. Und angesichts der Demografie wird sich dies weiter verschärfen. Umso wichtiger ist es, dass die Ostschweiz nicht nur für die Unternehmen, sondern auch für die Fachkräfte attraktiv bleibt.

«Der Kanton St.Gallen muss für den Mittelstand steuerlich attraktiver werden.»

In Ihrem Verband gibt es einen sehr breiten Branchenmix. Haben Ihre Mitglieder manchmal auch widersprüchliche Interessen?

Wie bei jedem branchenübergreifenden Verband kann es das grundsätzlich geben, das kommt aber selten vor. Als regionale Standort- und Wirtschaftsorganisation verfolgen wir Ziele, die im Interesse aller stehen: Wir positionieren die Region als attraktiven Standort, bündeln die vorhandenen Kräfte, bringen Menschen zusammen, um kantonsübergreifend Synergien und Kooperationen zu fördern. Dabei ist der breite Branchenmix eher nützlich als hinderlich: Oft führt gerade der Erfahrungsaustausch aus ganz anderen Bereichen zu neuen Ideen und Kooperationen.



Robert Stadler: Ostschweiz muss attraktiv bleiben.

Sie möchten – im Wahlkreis St.Gallen – für die FDP in den Kantonsrat einziehen. Was wäre denn die erste Forderung eines Wirtschaftspolitikers Robert Stadler?

Wir müssen darauf achten, dass wir als Wohn- und Arbeitsort für Fachkräfte attraktiv bleiben. Sonst verschärft sich der «Brain-Drain» weiter. Es gibt verschiedene Stellschrauben im Bereich Steuer- und Bildungspolitik oder der Vereinbarkeit von Beruf und Familie, welche die Rahmenbedingungen verbessern würden. So bin ich überzeugt, dass der Kanton St.Gallen für den Mittelstand steuerlich attraktiver werden muss. Im Vergleich zu unseren Nachbarkantonen sind wir da im Hintertreffen.

Wirtschaftsportal Ost

Das Wirtschaftsportal Ost wurde 2019 von der Regio Wil bzw. deren 22 St.Galler und Thurgauer Mitgliedsgemeinden gegründet. Heute zählt der Verband knapp 400 Mitglieder, hauptsächlich Unternehmen, daneben weitere juristische und natürliche Personen.



Geschäftsstelle
c/o Regio Wil / 9500 Wil

info@wirtschaftsportal-ost.ch
<https://wirtschaftsportal-ost.ch>

Text: Philipp Landmark
Bilder: Marlies Beeler-Thurnheer, Pixabay

Die Rolle der Bank in der Nachfolgeplanung

Nachfolgeplanung ist keine neue Disziplin, und Banken haben sich spätestens bei einer Kreditvergabe detailliert mit dem Generationenwechsel auseinandergesetzt. Trotzdem werden Banken oft erst sehr spät, teilweise zu spät, einbezogen.



Daher haben wir uns und auch unseren Kunden die Frage gestellt: Was ist eigentlich die erwartete Rolle der Bank, der Firmenkundenberatung in der Nachfolgeplanung? Diese Umfrage ist vor rund zwei Jahren zusammen mit der Fachhochschule OST in unseren drei Kernmärkten Schweiz, Österreich und Deutschland bei rund 500 Kunden erfolgt. Die damaligen Ergebnisse waren je nach Land, Branche und Grösse des Unternehmens sehr unterschiedlich.

Für die Schweiz war im KMU-Sektor, also bei Unternehmen bis rund 250 Mitarbeitenden, klar ableitbar, dass die Unternehmer bereit sind, ihre Überlegungen mit ihrem langjährigen Firmenkundenberater zu teilen und ihn aktiv einzubinden – dessen Kompetenz natürlich vorausgesetzt. Das hat uns motiviert, eine nun mittlerweile zweijährige interne Ausbildung unserer Berater in allen ganzheitlichen Aspekten und insbesondere in der Schnittstelle zwischen privater Unternehmerfamilie und dem Unternehmen zu lancieren.

In der Umsetzung braucht es jedoch spezialisierte Partner in der Nachfolgeberatung: einerseits den Nachfolgeberater per se und darüber hinaus (grenzüberschreitend) agierende Steuer-/Rechts- und M&A-Spezialisten. Mit diesen führen wir jetzt gemeinsame Workshops durch, um den Wissensaustausch zu fördern.

So fand neulich der erste gemeinsame, sehr fruchtbare Workshop mit der Continuum AG statt, einem etablierten Nachfolgeberatungsunternehmen aus St.Gallen, Zürich und Karlsruhe. Dies unter Einbindung unseres deutschen Finanzierungsdesks sowie unserer Leasing-Tochter. Ein weiterer Workshop zum Thema «Liechtensteinische Familienstiftung versus österreichische Privatstiftung als Instrument der Nachfolgeplanung» steht bevor. Und, was soll ich sagen: Es macht Freude, den Austausch und gegenseitigen Wissenstransfer zu beobachten.

Walter Ernst
Leiter Niederlassung St.Gallen
Regionaldirektor Schweiz
Hypo Voralberg



Die Buchhaltung kann kulinarische Träume trüben

Brauchen Top-Gourmet-Restaurants einen Mäzen? Noch gibt es in der Ostschweiz eine ganze Reihe von Adressen, wo trotz winziger Margen ganz grosse Kochkunst zelebriert wird.

Für die Ostschweizer Spitzengastronomie gab es rund um den Jahreswechsel wieder viele Punkte, lobende Worte und Sterne. Auch in unserer Gegend gibt es Restaurants, die gemäss dem guten alten Guide Michelin «einen Umweg wert» sind.

Die Szene erlebte aber auch einen heftigen «Schock!», wie es der Gastro-Führer Gault Millau formulierte: «Funkes Fernsicht muss schliessen.» Ende dieses Februars gehen in Heiden die Lichter aus – sowohl im mit 18 Gault-Millau-Punkten und zwei Michelin-Sternen ausgezeichneten Restaurant Incantare als auch in den angegliederten Betrieben (Swiss Alpine Restaurant und Fondue Chalet, Hotelzimmer, Bar und Fumoir). Küchenchef Tobias Funke trifft man damit vorerst nur in seinem neuesten Lokal, dem Multertor im Globus St.Gallen, an. Grund für die Schliessung: Die Besitzer der Liegenschaft, das Unternehmerpaar Fredy und Sabine Grossauer, hat die lange, aber erfolglose Suche nach Nach-

folgern eingestellt, wie auf der Website des Betriebs zu lesen ist: «Der Fachkräftemangel und die erfolglose Suche für eine Nachfolge von Fredy und Sabine Grossauer führten zu dieser endgültigen Entscheidung. Das Team um Tobias Funke bedauert das, versteht aber den Entschluss und schaut stolz auf das Erreichte zurück.»

Ein Leuchtturm in der Ostschweiz

In Heiden wird nun zum grossen Finale angerichtet: «Wir freuen uns auf viele bekannte Gesichter, die uns noch einmal besuchen.» Anstossen können Gäste und Mitarbeiter auf eine spannende gemeinsame Wegstrecke. «In den neun erfolgreichen Jahren hat das Team rund um Tobias Funke die Fernsicht zu einem gastronomischen Leuchtturm in der Ostschweiz gemacht.»

Ob nach der Schliessung allenfalls schon neue Pläne für die Liegenschaft in Heiden bestehen, wollte Fredy Grossauer



Fernsicht-Chef Tobias Funke kocht jetzt in St.Gallen.



Grosse Kochkunst bedeutet nicht, dass die Kasse stimmt.

auf Anfrage des Leaders nicht darlegen. Ebenso wollte er sich nicht dazu äussern, ob das Restaurant und die weiteren Betriebe rentabel waren.

Ein Jahr nach dem Umbau der alten Fabrikantenvilla und der Eröffnung als Gourmetrestaurant besuchte im Frühjahr 2016 das Magazin «Salz & Pfeffer» die Fernsicht – um das Besitzerpaar Fredy und Sabine Grossauer als «Mäzene der Kochkunst» zu porträtieren. Das impliziert einmal mehr, dass Spitzengastronomie nicht gerade das rentabelste Geschäft auf Erden ist. Beispiele zeigten auch in diesem Artikel: Manche Betriebe haben finanzkräftige Gönner im Hintergrund, die eine aufwendige Gastronomie überhaupt erst ermöglichen.

Die Investitionen in die Fernsicht hatten die Unternehmer damals abgeschrieben; der Betrieb solle aber eine schwarze Null erreichen, lautete 2016 die Vorgabe; «wir sind aus tiefstem Herzen Unternehmer», sagte Fredy Grossauer seinerzeit dem Magazin. Die Frage, ob die Fernsicht in diesem Punkt erfolgreich war, bleibt offen; in kulinarischer Hinsicht war sie definitiv ein Erfolg: Die Gäste kamen, das Restaurant musste ausgebaut werden. Und die Kritiker geizten nicht mit Lob, Punkten und Sternen.

Viele Punkte, lobende Worte und Sterne.

Viele Topadressen in der Ostschweiz

Der Gastro-Führer Gault-Millau Schweiz, der bei Ringier erscheint, hat sich mit seinem flächendeckenden Bewertungsraster zu einem Referenz-System für Top-Restaurants entwickelt. In der neuesten Ausgabe sind 880 Restaurants, 100 Gourmet-Hotels und 150 Winzer aufgelistet. 107 der aufgeführten Köche sind aufgestiegen, 41 Chefs verlieren einen Punkt «und müssen wohl über die Bücher», wie die Kritiker süffisant anmerken. In der Ostschweiz wurden (inklusive

Fernsicht) fünf Lokale mit sehr hohen 18 Punkten ausgezeichnet; weitere sechs Restaurants spielen in der Liga mit 17 Punkten mit. Ein eigentlicher Hotspot ist das Grand Resort Bad Ragaz, das mit gleich fünf Spitzenrestaurants (mit 13 bis 18 Punkten) im Ranking vertreten ist.

Vielen Gästen sitzt das Portemonnaie nicht mehr so locker.

Teures Vergnügen

Das Bonmot, wonach in der gehobenen Restauration die Zahl der Überstunden hoch, die Margen jedoch tief liegen, scheint sich oft zu bewahrheiten, gerade auch in einer Zeit, in der die Wirtschaft durch eine Pandemie, gerissene Lieferketten und neue Kriege verunsichert wird. Vielen Gästen sitzt das Portemonnaie nicht mehr so locker. Gleichzeitig müssen die Restaurants den Lieferanten höhere Preise zahlen, ihre schwer zu findenden Fachleute erwarten höhere Löhne. Dass das Menu heute mehr kostet, leuchtet den Gästen ein. In Top-Restaurants können fünf oder sechs Gänge gegen 300 Franken kosten, dazu kommen noch passende Tranksame. Kenner leisten sich das Vergnügen, aber sie tun es weniger oft als früher.

Wenn sich die wirtschaftliche Lage wieder entspannt und vor allem die allgemeine Stimmung wieder etwas aufhellt, dürfte die Nachfrage nach Kochkünsten auf höchstem Niveau wieder anziehen. Denn die Erfahrung zeigt, dass es in der Ostschweiz eigentlich viele Gourmets gibt, die sich gerne kompetent verwöhnen lassen.

Text: Philipp Landmark

Bilder: Marlies Beeler-Thurnheer

DAMANN +
HARTMANN

wieder
in die
Regierung



damann-hartmann.ch

Die
Mitte

FDP

Die Liberalen

FDP wählen!

**Wir machen
den Kanton St.Gallen stark!**

Steuern senken • Bürokratie stoppen • Freiheit stärken

**Marc Mächler und Beat Tinner
wieder in die Regierung wählen!**

www.fdp.sg



Die besten Restaurants der Ostschweiz



Das Who is Who der Kulinarik im Osten der Schweiz

Die Ostschweiz, ein kulinarisches Brachland? Mitnichten, wie die Übersicht von ausgezeichneten Genussspezialisten hierzulande zeigt.



Grosse Kochkunst ist kein Hokuspokus

Der Koch des Jahres kommt aus der Ostschweiz: Silvio Germann, der neue Chef im Mammertsberg, erfährt gerade höchste Anerkennung. Der junge Koch hat aber auch erlebt, dass Spitzengastronomie ein hartes Geschäft sein kann.

Silvio Germann ist seit Herbst 2022 Chef im Mammertsberg im thurgauischen Freidorf.

Im Herbst 2022 hat Silvio Germann mit seinem Team das Restaurant im Landschlösschen Mammertsberg in Freidorf neu eröffnet, nur ein Jahr später adelt ihn der Gastro-Führer Gault Millau mit dem Prädikat «Koch des Jahres». Für den 34-jährigen Chef war das eine echte Überraschung, wie er sagt, «auch, weil ich weiss, dass es sehr viele sehr gute Köche in der Schweiz gibt.» Die Auszeichnung hat der Spitzenkoch gerne angenommen, «das gab noch einmal Schub für unser Restaurant, und das konnten wir gut gebrauchen.»

Was letztlich den Ausschlag gegeben hat, ihn auszuzeichnen, weiss der Hochgelobte nicht. Aber er weiss nun definitiv, dass er und sein Team vieles richtig machen. «Im Mammertsberg haben wir ein Restaurant, das einzigartig ist in der Schweiz. Mit dem Gebäude und dem Ablauf eines Abends können wir den Gästen ein Gesamterlebnis bieten.» Die Gäste beginnen den Abend im oberen Stockwerk mit ausgesuchten Snacks, bevor sie die markante Treppe ins eigentliche Restaurant gehen, wo dann das Menu serviert wird. Immer werden die Gäste von Könnern betreut: «Wir haben ein ausgezeichnetes Team, auch unser Service ist wie das Essen selbst auf einem Top-Niveau.»

Die Gault-Millau-Redaktion ist des Lobes voll: «Silvio Germann ist nicht nur ein hervorragender Koch, der Geschmack über alles stellt. Er ist auch ein «Chef 2.0»: Seine jungen Mitarbeiter denken und kreieren mit. So muss es sein, Herumbrüllen ist out.» Die wichtigsten Mitspieler in Germanns Team werden vom Gastro-Führer namentlich hervorgehoben: Souschef Jonas Grundner, Patissière Stephanie Mittler, Gastgeber und Sommelier Giuseppe Lo Vasco.

«Ich weiss, dass es sehr viele sehr gute Köche in der Schweiz gibt.»

Von Caminada gefördert

Silvio Germann ist vergleichsweise jung, aber längst keine Neuentdeckung mehr: Während sieben Jahren baute er für seinen Mentor Andreas Caminada, einen der sechs 19-Punkte-Chefs in der Schweiz, das Restaurant Igniv im Grand Resort Bad Ragaz auf. Germann erarbeitete sich dabei zwei Michelin-Sterne und 18 Gault-Millau-Punkte. Das Igniv-Konzept sieht vor, dass die Gäste wie am Familientisch ihr Essen teilen und voneinander probieren; inzwischen gibt es unter dem Dach der Caminada Group mehrere Igniv-Ableger mit dem Sharing-Konzept, eines sogar in Bangkok.

«Das war eine sehr lehrreiche Zeit im Grand Resort, ich bin ausserordentlich dankbar, dass ich das machen durfte», sagt Germann rückblickend. «Ich war aber bereit für etwas Neues.»

Die Verbindung zu Andreas Caminada blieb bestehen, als Silvio Germann zu neuen Ufern aufbrach: Das Restaurant Mammertsberg gehört heute zur Caminada Group. Silvio Germann ist nun aber sein eigener Chef, er drückt dem Haus den Stempel auf.

Ein mutiges Unterfangen, denn während fast einer Dekade verwöhnten hier August und Luisa Minikus ihre Gäste und prägten so die Erwartungen an das Haus. «Ich muss ehrlich sagen, die ersten drei Monate waren alles andere als einfach»,

räumt Silvio Germann ein. Der Mensch ist ein Gewohnheitstier, einzelnen Stammgästen gefielen die Veränderungen nicht, und seien es auch nur die weissen Sneaker, die das ganze Team trägt. «Es gab Leute, die uns sagten: «wenn ihr so weitermacht, gibt es euch in einem Jahr nicht mehr», erinnert sich Silvio Germann.

Nun, diese Propheten lagen falsch, und inzwischen spricht der junge Spitzenkoch über ein «Riesenjahr», das er mit seinem durchwegs noch jüngeren Team erlebt habe.

«Ich war bereit für etwas Neues.»

An der Kritik wachsen

Doch gerade am Anfang, als das Team rund um die Eröffnung ohnehin extrem gefordert war, hat die Kritik Silvio Germann ziemlich getroffen, «schliesslich steckte mein Herzblut in dem Projekt, wir alle gaben jeden Tag unser Bestes.» Irgendwann sah er ein, «dass wir es nicht allen recht machen können – und dass das auch okay ist».

Gleichzeitig hat das Team auch gelernt, aus sachlicher Kritik etwas mitzunehmen, um daran zu wachsen, «uns ist es wichtig, dass die Gäste offen ihre Meinung sagen.» Oft bezog sich die Kritik auf kleine Dinge, «am Anfang zum Beispiel war ich zu wenig draussen bei den Gästen zu sehen, weil es mich in der Küche brauchte», sagt Germann. Einfache Lösung: Gehen einzelne Gäste früh, bevor der Chef die Küche verlassen kann, dann lädt der Service die Gäste beim Gehen ein, in der Küche hereinschauen.

Vom einschlägigen Gastro-Führer hat Silvio Germann nicht nur die Auszeichnung zum Koch des Jahres erhalten; seine neue, eigene Küche wurde mit denselben hohen 18 Punkten ausgezeichnet, die er schon in Bad Ragaz im Igniv hatte. Das ist, nebenbei bemerkt, ein Punkt mehr, als die Vorgänger im Mammertsberg erhielten. Dennoch gibt es wohl einzelne Stammgäste aus früheren Jahren, die das Restaurant unter neuer Führung noch nie ausprobiert haben. Dafür kommen andere, und in der Regel sind sie vom Gebotenen sehr angetan und kommen wieder. Der neue Mammertsberg baut sich gerade eine neue Fangemeinde auf.

Lange Tage, faire Löhne

Die gesamte Gastronomie klagt wie viele andere Branchen auch über den Fachkräftemangel. An einer Topadresse zeigt sich das Problem weniger in der Küche, «im Mammertsberg sind wir da gut besetzt», sagt Germann. «Schwierigkeiten gibt es wie überall auch bei uns im Service.» Weil Servicefachleute Mangelware sind, sei es erst recht wichtig, respektvoll mit den Mitarbeitern umzugehen. Spitzenlöhne kann die Spitzengastronomie dennoch nicht zahlen, «unsere Löhne sind aber sehr fair.» Die Arbeitstage können oft länger werden, statt achteinhalb Stunden können es auch mal maximal zehn Stunden sein. «Wir gleichen das übers Jahr aus, alle Überstunden werden als Ferien abgegolten,» erklärt Silvio Germann, «auch in der Gastronomie schauen wir heutzutage auf die Stunden.» Konkret schaut ein Zeiterfassungssystem, alle Mitarbeiter stempeln, pro Woche dürfen sie maximal 50 Stunden arbeiten. Das Restaurant hat neun Wochen Betriebsferien, da werden diese Saldi wieder ausgeglichen.

MAMMERTSBERG

Den vielen talentierten jungen Leuten in seinem Team kann Silvio Germann gerade auch über die Caminada Group spannende Perspektiven bieten, sie können bei Gelegenheit auch in einem anderen Top-Betrieb Erfahrungen sammeln. Umgekehrt können auch Talente zum Mammertsberg vermittelt werden, die sich anderswo in der Gruppe beworben hatten. Für junge Leute, die mit Lust und Passion im Beruf stünden, seien Erfahrungen an Top-Adressen fast mehr wert als Geld. «Trotzdem ist es wichtig, dass wir bei den Löhnen auf Augenhöhe sind mit anderen Betrieben, auch, weil unsere Leute begehrt sind.»

Das Team im Mammertsberg zählt 19 Mitarbeiter, davon sind acht in der Küche und sieben im Service, dazu kommen Abwascher und ein Zimmermädchen für die sechs Hotelzimmer. «Der Erste macht morgens um sieben das Frühstück, der Letzte geht morgens um zwei nach Hause, wenn die Abrechnungen des Tages gemacht sind.»

Das Restaurant Mammertsberg hat am Mittwoch abends und Donnerstag bis Sonntag mittags und abends geöffnet. Pro Seating können maximal 45 Gäste verköstigt werden, Donnerstag bis Sonntag werden so zwischen 50 und 80 Gäste pro Tag gezählt.

Die Lohnkosten sind in der Spitzengastronomie nur schon dadurch ein Thema, dass sich mehr Mitarbeiter um einen Gast

kümmern als in einem durchschnittlichen Restaurant. «Diese Rechnung muss am Schluss aufgehen, wir wollen ja kein Geld verloren», sagt Silvio Germann. Darauf, dass die Zahlen im Lot sind, achtet deshalb auch das gemeinsame Controlling der Caminada Group. Die Gruppe half 2022 auch, die Investitionen beim Umbau zu stemmen; im Tagesgeschäft hat das Restaurant aber eine eigenständige Rechnung.

«Wir können es nicht allen recht machen, das ist auch okay.»

Bewusster Umgang mit Rohstoffen

«Wir haben unser Budget, dass wir erreichen müssen», sagt Silvio Germann, «das haben wir recht gut im Griff.» Deshalb wird in der Küche auch sorgfältig mit den Rohstoffen umgegangen, «wir hauen nicht überall noch Kaviar oder Trüffel drauf, eine gute Küche kann auch mit einfachen Produkten etwas sehr Schönes machen.»



Freilich mit ausgesuchten, qualitativ hochstehenden Produkten. «Wir arbeiten viel mit Produzenten aus der Region, insbesondere einigen Bauern, zusammen.» Beim Fleisch setzt der Mammertsberg auf Michael Vogt aus St. Gallen, dessen «Hinterhofmetzgerei» 2022 bei Best of Swiss Gastro Gesamtsieger wurde.

«Ich finde es auch schön, einmal eine Langustine auf dem Menu zu haben, auch ein Salzwasserfisch darf gelegentlich sein. Im Hinterkopf habe ich aber immer, dass wir respektvoll mit den Produkten umgehen, weil wir nicht endlos davon haben,» erklärt Silvio Germann. «Gerade hier am Bodensee wurde ja ein mehrjähriges Fischereiverbot auf Felchen verhängt, weil der Bestand zu stark dezimiert wurde.»

Wenn der hochgelobte Spitzenkoch selbst einmal frei hat, geht er gerne auch in andere Restaurants essen. Das kann auch einmal ein Wurst-Käse-Salat sein, Germann geht gerne, mit Kollegen oder mit der Familie essen, dann muss nicht immer ein Gourmet-Lokal sein, «dann geht es primär darum, die Zeit in angenehmer Gesellschaft zu geniessen.» Schon aus professioneller Neugierde kehrt Silvio Germann aber auch an anderen Top-Adressen ein: «Ich war gerade bei Mitja Birlo im The Counter», erzählt Silvio Germann – jedem Kollegen also, der 2022 als Koch des Jahres ausgezeichnet wurde. «Ich schaue gerne, was andere machen – nicht zum Abschauen, sondern um zu sehen, wie wir stehen, wo wir besser werden können,» sagt Germann. «Wir dürfen keinen Tunnelblick bekommen, sondern müssen wörtlich stets über den Tellerrand hinausblicken und probieren, jeden Tag besser zu werden.»

«Früher war das Rezeptbüchlein hoch geheim.»

Der Austausch unter Köchen sei sehr gut, «ich bin mir nicht zu schade, um Kollegen etwas zu fragen». Da hat sich auch etwas verändert in der Gastrobranche: «Früher war das Rezeptbüchlein hoch geheim, das ist bei der heutigen Generation überhaupt nicht mehr der Fall. Der Austausch befruchtet uns und bringt uns alle weiter.»

Fachsimpeln mit dem Chef dürfen auch die Gäste, «ich gebe meine Rezepte sehr gerne raus, wenn jemand fragt». Oft nachgefragt wird das Rezept für das Sauerteigbrot, das zum Essen gereicht wird. «Ich mache keine grossen Geheimnisse um meine Rezepte. Meistens sind es einfache Produkte, vieles kann man auch zu Hause umsetzen, es ist kein Hokus-pokus.»

Nein, Zauberei ist es wohl nicht. Wenn man Silvio Germann zuhört, wird klar: Es ist die pure Freude, die Möglichkeiten einer guten Küche auszuloten. Und viel harte Arbeit.

Kreativität erleben

Andrea Isler ist Gründerin und Inhaberin des Ateliers AndreArt in St. Gallen, das seit über zehn Jahren existiert. Sie arbeitet als Fotografin, Designerin und Kreativcoach.



Die unternehmerische Tätigkeit fasziniert sie wegen der Vielseitigkeit: Das Experimentieren mit Farben, Materialien und Formen ermöglicht es Andrea Isler, eigene Ideen zu entwickeln und Trends zu erkennen, die ihre Interessen an Mode, Reisen und aktuellen Zeiterscheinungen reflektieren. Mit der Freiheit, ihre Zeit selbstständig einzuteilen, kann sie ihre kreative Ader ausleben und individuelle Konzepte entwickeln. Der Kontakt mit Menschen bereichert Islers Arbeit – es macht ihr Freude, sich in ihre Kunden und deren Anliegen hineinzusetzen. Der Abschluss ihrer Kreativitätscoach-Ausbildung markiert einen Meilenstein. Dadurch konnte Andrea Isler ihre Fähigkeiten erweitern, um andere auf ihrem kreativen Weg zu unterstützen und individuelle Herangehensweisen zur Förderung der Kreativität zu entwickeln. Auch die Durchführung von Kreativ-Workshops für private und Firmenkunden hat ihre unternehmerische Laufbahn geprägt, da sie so ihre Expertise für kreative Prozesse teilen konnte.

Die Integration der Fotografie erweiterte Islers künstlerisches Repertoire, so kann sie visuelle Geschichten erzählen und Emotionen einfangen. Insgesamt bietet die unternehmerische Tätigkeit ein facettenreiches Spielfeld für Islers kreative Entfaltung, das es erlaubt, ihre Leidenschaft für Design, Innovation und Kundenorientierung in einem dynamischen Umfeld zu leben. Die Einbindung kreativer Auszeiten in ihren Alltag ist ihr wichtig, um Energie zu tanken und ihre Lebensqualität zu steigern.

An den monatlichen Anlässen der Leaderinnen Ostschweiz schätzt Andrea Isler besonders die interessanten Referate aus den verschiedenen Arbeitsbereichen der Teilnehmerinnen und die horizontweiternden Vorträge von Fachpersonen. Auch der Austausch mit Gleichgesinnten und damit verbunden das Knüpfen und Pflegen von Kontakten beim Apéro riche bedeuten ihr viel.

Die «Leaderinnen Ostschweiz» bringen Fach- und Führungsfrauen zusammen, fördern den Austausch, vermitteln Wissen und unterstreichen mit ihrer Arbeit die Verbundenheit zur regionalen Wirtschaft.



General Manager Michael Vogt im Gespräch mit Chefkoch Sebastian Zier.



Wenn der Kritiker von «Weltklasse» reden muss

Das Gourmet-Restaurant im Einstein St.Gallen bringt Gäste in die Stadt und ins Hotel, die sonst wohl nicht kämen. Und die wiederum den Betrieb der Sterneküche überhaupt rechtfertigen.

Das Einstein in St.Gallen ist im wahrsten Sinn des Wortes ein ausgezeichnetes Haus: In so ziemlich jedem Bereich, in dem das Hotel und Kongresszentrum tätig ist, hat es mindestens einen namhaften Award bekommen (siehe Box). Das Einstein Gourmet, das Feinschmecker-Lokal mit Blick über die Altstadt von St.Gallen, gehört mit 18 Punkten im Gault Millau und zwei Sternen im Guide Michelin zu den Top-Adressen der Ostschweiz.

Ende 2023 hat die «Frankfurter Allgemeine Zeitung» zusätzlich den Scheinwerfer auf das Einstein Gourmet gerichtet: Neben Auszeichnungen für herausragende Köche und Winzer in Deutschland wurden von der «FAZ» die beiden Einstein-Chefs Sebastian Zier und Richard Schmidtkonz zu den «Köchen des Jahres international» erklärt.

«Wir bringen viele Gäste überhaupt erst nach St.Gallen.»

«Die Freiheit im Denken»

«Im Hotel und Restaurant Einstein am Rand der historischen Altstadt von St.Gallen setzt man seit Jahren auf eine Doppelspitze in der Küche des Gourmetrestaurants. Nun hat Chefkoch Sebastian Zier (46) mit Richard Schmidtkonz (30) einen ganz bemerkenswerten Partner gefunden», erfuhren die Leser des deutschen Traditionsblatts: «Es geht hier nicht nur um allergrösste handwerkliche Präzision, sondern vor allem auch um einen bestechend guten, immer klassisch verankerten Geschmack in auch optisch wunderschönen Gerichten. Dazu benötigt man Selbstbewusstsein und Freiheit im Denken und vielleicht auch die Sicht von zwei Köchen auf Kreationen wie 'Pluma Ibérico mit Artischocke, Salzzitrone und Peperoni', bei der man glatt von Weltklasse reden muss. Auch wenn die beiden Neoklassiker wie 'Lachs mit Sauerampfer, Gurke und Brunnenkresse' angehen, merkt man in jedem Detail ganz deutlich, wie sich hier zwei grosse Köche gegenseitig inspirieren und für eine ganz besondere Qualität sorgen.»

Eine Hymne aus berufenem Kritiker-Gaumen, die vom Einstein natürlich gerne weiterverbreitet wurde. «Das hat zuerst ein beachtliches Medienecho ausgelöst, dann gingen die Buchungszahlen rauf», freut sich Michael Vogt, der General Manager des Einsteins.

Sebastian Zier war schon länger Teil des illustren Doppels in der Gourmet-Küche, heute ist er als Executive Chef Herr über alle Küchen im Einstein, also auch derjenigen des Bistros

und des Bankett-Bereichs. Mit Richard Schmidtkonz hat er im Gourmet-Restaurant einen Head Chef an der Seite, mit dem er offensichtlich harmoniert. Die Wahl der «FAZ» betrachten die beiden Chefs als grosse Ehre, «es steckt unglaublich viel Arbeit dahinter, konstant an der Spitze zu sein», erklärt Sebastian Zier, und Richard Schmidtkonz ergänzt: «Wir bedanken uns bei der 'FAZ' für diese Wertschätzung.»

«Gourmet-Küche ist ein Luxus, den man zuerst einspart.»

Die Ostschweiz ist zu klein

Trotz vielstimmigem Lob weiss General Manager Michael Vogt, dass es insbesondere in der Ostschweiz eine grosse Herausforderung ist, ein Restaurant auf diesem Niveau zu betreiben. «Das geht in stark frequentierten Städten wie Zürich, Basel oder St.Moritz, in St.Gallen ist es schwierig, den Zulauf von genügend Gästen zu haben, damit ein solches Lokal noch rentabel ist. Das geht allen Sterneköchen in der Ostschweiz ähnlich.»

Doch das Einstein Gourmet gibt es, und das Restaurant soll für sich betrachtet schwarze Zahlen liefern und kein Zuschuss-Betrieb sein. Damit das funktioniert, benötigt das Einstein Gourmet auch externe Gäste, um das Restaurant auszulasten, Gäste aus der restlichen Schweiz und auch aus dem Ausland: Aus Deutschland, wo das Restaurant von «FAZ» gefeiert wurde; und auch aus den USA, von wo gerade viele Gäste in die Ostschweiz reisen. «Für die St.Galler allein wäre das Angebot in der Region zu gross», sagt Michael Vogt.

Qualifizierte Mitarbeiter

Günstig ist der Betrieb einer Sterneküche nicht. «Wir haben sehr hohe Anforderungen an die Produkte und an die Qualität der Zubereitung, gleiches gilt auch für den Service – es braucht sofort ein paar Mitarbeiter mehr, als wenn man nur Schnitzel-Pommes-frites verkauft», erklärt Michael Vogt. Und in Küche und Service braucht es dann nicht irgendwen, sondern qualifizierte Fachleute. Sterneköche verdienen im Einstein nicht mehr als ihre Kollegen in anderen Bereichen, sie haben an den vier Wochentagen, an denen das Gourmet-Restaurant offen ist, aber oft deutlich längere Arbeitstage als ihre Kollegen, die vielleicht neun Stunden arbeiten. Trotzdem stimmt auch für sie die Work-Life-Balance, in der Jahresbeurteilung werden die Überstunden wieder ausgeglichen.

Das Problem des Fachkräftemangels kennt man auch im Einstein, «wir haben die gleichen Schwierigkeiten wie alle», sagt Michael Vogt, der die Branche als Vorstandsmitglied von Gastro St.Gallen, dem Kantonalverband für Hotellerie und Restauration, gut überblickt.

«Vielleicht haben wir es im Einstein etwas einfacher durch das Gourmet-Restaurant, das eben auch ein Anziehungspunkt für Fachleute ist.» Mitarbeiter, die während einiger Zeit im Bistro eine gute Performance zeigen, können sich so für eine Position im Gourmet-Restaurant ins Gespräch bringen. Auch die Auszubildenden absolvieren einen Teil ihrer Ausbildung im Gourmet-Restaurant. Das wissen potenzielle Bewerber, sagt Michael Vogt, «das ist ein Vorteil unseres Hauses.» Mit dem Bistro bietet sich ein niederschwelliger Einstieg für Leute, die Ambitionen haben, aber sich noch die nötigen Qualifikationen holen müssen. Auch für einen Koch ist es reizvoll, in einem Hotel zu arbeiten, das auch ein Gourmet-Restaurant hat, «das bietet Möglichkeiten zur Weiterentwicklung.» Der Chef der Bistro-Küche ist ebenfalls Sebastian Zier, so haben alle Köche mit ihm Kontakt.

Gute Leute im Team zu haben, hilft dann auch bei der Rekrutierung wieder, wie Michael Vogt sagt: «Wir finden unsere Leute mehrheitlich über das Netzwerk und über Weiterempfehlungen.»

Gestiegene Kosten

Neun Personen kümmern sich normalerweise um das Wohl der Gäste im Gourmet-Restaurant, fünf Leute in der Küche

und vier im Service. Die Löhne dieser Mitarbeiter sind ebenso wie die Kosten der verarbeiteten Produkte gestiegen, weshalb im Einstein auch die Menupreise angepasst wurden. Die Gäste können das nachvollziehen und sind bereit, diese Preise zu zahlen – allerdings seltener. «Wir leiden unter Konjunkturschwankungen, Gourmet-Küche ist ein Luxus, den man zuerst einspart, das merken alle Sterneköche in der Region», erklärt Michael Vogt. «Früher kamen Gäste einmal im Monat, heute kommen sie noch zwei, drei Mal im Jahr.»

Restaurant bringt Hotelgäste

Da das Einstein Gourmet auch Gäste nach St.Gallen lockt, die hier übernachten, hilft das Toplokal dem Hotel quasi beim Marketing. «Wir bringen viele Gäste überhaupt erst nach St.Gallen», ist Michael Vogt überzeugt. Er weiss natürlich, dass es kaum messbar ist, welche Wertschöpfung das Gourmet-Restaurant für das Hotel und die Bar, geschweige denn für die ganze Ostschweiz bringt. «Aber die Annahme, dass die Hotel-Auslastung ohne Gourmet-Restaurant tiefer wäre, liegt auf der Hand,» sagt Michael Vogt.

Das Gourmet-Restaurant ist demnach auch ein Faktor für die Gesamtrentabilität; die verschiedenen Komponenten des Betriebs stützen einander. «Die Ausstrahlung des Restaurants für den Gesamtbetrieb ist definitiv da. Viele Leute würden gar nicht erst nach St.Gallen kommen, wenn es das Restaurant nicht gäbe. Aber wenn sie kommen, machen sie ein schönes Weekend, besuchen die Stiftsbibliothek, gehen ins Textilmuseum, fahren vielleicht noch auf den Säntis.»

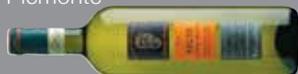
Anzeige

Italienische Weinkultur

Mit allen von uns handverlesenen italienischen Weingütern arbeiten wir seit vielen Jahren vertrauensvoll zusammen. Dass die internationale Weinkritik unsere Meinung teilt und die feine Qualität der von uns vertretenen Weine ebenfalls schätzt, freut uns ungemein. Wir sind der festen Überzeugung, dass Auszeichnungen eine Folge von harter, kenntnisreicher Arbeit sind.

Der Name CARATELLO steht für höchste Weinqualität. Wir verstehen uns als Vermittler der italienischen Weinkultur. Im kleinen Kreis von Kennerinnen und Geniessern wohl bekannt, sind unsere italienischen Weine auch in empfehlenswerten Restaurants und Hotels zu finden, die der Küche und dem Weinkeller grösste Aufmerksamkeit schenken.

Piemonte



Monchiero Carbone



Aldo Conterno



Ca' del Bosco

Veneto



Buglioni

Friuli



Venica & Venica

Toscana



Fontodi



Petra



Mastrojanni



Le Macchiole

CARATELLO
WEINE
LES VINS ITALIENS

Caratello Weine AG
Zürcher Strasse 204E, CH-9014 St.Gallen
T 071 244 88 55
info@caratello.ch, www.caratello.ch



Unser Geld – unser Haushalt

Das Geld, das der Staat ausgibt, stammt aus unseren Steuern und Abgaben oder wird durch Darlehen finanziert, deren Zinslast wiederum von uns getragen wird. Bevor wir über hohe Steuern und Abgaben klagen, sollten wir darüber nachdenken, ob die vorgeschlagenen Ausgaben wirklich notwendig sind – oder ob der angestrebte Zweck auch mit weniger Aufwand erreicht werden könnte. In einer direkten Demokratie haben wir das Privileg, über solche Fragen selbst zu entscheiden.



So auch über den Vorschlag, eine 13. AHV-Rente einzuführen. Die dafür fehlende Finanzierung von jährlich rund fünf Milliarden Franken könnte über zusätzliche Lohnabzüge zulasten der arbeitenden Bevölkerung und über die Erhöhung der Mehrwertsteuer gesichert werden. Die Hauptprofiteure wären AHV-Rentner im In- und Ausland, von denen gut 85 Prozent nicht wirklich auf höhere Leistungen angewiesen sind. Die Zeche müssten primär die Arbeitenden unter 50 zahlen.

Auch die Milliarden, die hier ausgegeben werden sollen, fallen nicht vom Himmel. Sie sind unser Geld – dieses Mal primär das der jüngeren Bevölkerung. Die Älteren würden grösstenteils unbegründet bevorzugt. Und der Bedarf derer, die tatsächlich auf mehr Leistungen angewiesen sind, wird bereits durch den gesetzlichen Anspruch auf Ergänzungsleistungen abgedeckt.

Bei der Abstimmung wird sich also zeigen, wie es um das Verhältnis von Eigennutz und Gemeinsinn in unserer Stimmbevölkerung steht, besonders angesichts der Tatsache, dass die Mehrheit der Urnengänger in der Regel älter als 50 Jahre ist.

Genauso interessant wird es, zu beobachten, ob und wie sich die Mentalität der Stimmenden seit 2016 verändert hat, als eine ähnliche Initiative abgelehnt wurde. Hat sich eine kurzsichtige Selbstbedienungsmentalität eingeschlichen? Oder sind wir uns nach wie vor bewusst, dass wir den Staatshaushalt finanzieren und die Schulden letztlich von uns beglichen werden müssen?

Isabel Schorer
Leiterin Farner St.Gallen
und Kantonsrätin



Dass das Gourmet-Restaurant ein Aushängeschild für den Gesamtbetrieb ist, liegt selbstverständlich an der Küche; einen wichtigen Beitrag leistet aber auch der Einstein-Weinkeller mit 3000 Positionen, darunter etliche exklusive Flaschen, die es nur hier gibt. «Auch deshalb kommen gewisse Gäste zu uns», weiss Michael Vogt. «Es gibt Gäste, bei denen der Wein und nicht unbedingt das Essen im Vordergrund steht. Die bestellen dann vielleicht nur vier Gänge, geniessen dafür zwei tolle Flaschen Wein. Andere nehmen eine Weinbegleitung und essen acht Gänge.»

Mehrfach ausgezeichnet

Das Einstein-Gourmet-Restaurant hat 18 Punkte im Gault-Millau und zwei Sterne im Guide Michelin. Dazu kommen zwei Weingläser vom Wine Spectator für eine interessante, zur Küche passende Weinkarte, Gold beim Swiss Wine List Award, wo auch die Breite und Tiefe der Weinauswahl beurteilt wird, und drei Sterne bei der World's best Wine List. Das Magazin Falstaff wiederum hat das Einstein Gourmet im neuen Restaurant- und Beizenguide 2024 für die Weinkarte des Jahres ausgezeichnet. Die Einstein-Bar wurde 2023 von Falstaff als beste Hotelbar ausgezeichnet; das Einstein Congress wurde wiederholt als eine der besten Kongresslocations ausgezeichnet. Das Hotel selbst hält einen Traveler's Choice Award von Trip Advisor für gleichbleibend hohe Gäste-Bewertungen.

Text: Philipp Landmark
Bilder: Marlies Beeler-Thurnheer

Eine weltoffene Regentin in der Küche



Silvia Manser hat aus der Dorfbeiz «Trübe» ein Gourmet-Lokal gemacht.



Die Spitzengastronomie ist mit einem grossen Aufwand verbunden. Das weiss auch die ausgezeichnete Gourmetköchin Silvia Manser vom Restaurant Truube in Gais. «Unter dem Strich muss es einfach rentieren», sagt die «Aufsteigerin des Jahres». Sonst müsse man die Übung abbrechen.

Mit 17 Gault-Millau-Punkten und einem Michelin-Stern zählt Silvia Manser von der Truube in Gais zu den besten Köchinnen des Landes. Im vergangenen Jahr wurde sie vom von Gault-Millau zudem zur «Aufsteigerin des Jahres» gekürt und als die «kulinarische Königin der Ostschweiz» bezeichnet. Eine Auszeichnung, über die sich Silvia Manser freut. «Da wir nun schon seit mehr als 20 Jahren in der Truube wirken, empfinde ich dies als Anerkennung für unsere erbrachten Efforts», sagt sie.

Solche Auszeichnungen können aber auch eine Belastung sein: Der Druck steigt, die Erwartungen werden höher. Damit könne sie gut umgehen. «Ich bin mir bewusst, dass es auch irgendwann einmal in die andere Richtung gehen kann.» Deshalb genießt sie es jetzt umso mehr. Ebenfalls «happy» ist die Gourmetköchin mit ihren 17 Gault-Millau-Punkten. «Ich bin deswegen nicht nervös», sagt sie und lacht. «Ich denke, dass 17 Punkte angemessen und realistisch sind und auch zu unserem Betrieb und unserer Art, wie wir ihn führen, passen.»

*«Ich denke, dass
17 Punkte angemessen
und realistisch sind.»*

Rezepte sind kein Geheimnis

2001 hat Silvia Manser das Restaurant im traditionellen Appenzellerhaus in Gais von ihren Eltern übernommen und zusammen mit ihrem Mann Thomas Manser aus der Dorfbeiz

ein Gourmetlokal gemacht. Die Truube bietet Platz für rund 30 Gäste, um die sich von Donnerstag bis Montag täglich bis zu acht Mitarbeiter kümmern – einschliesslich der Köchin selbst und ihrem Mann, der Sommelier ist.

Auf der Menükarte stehen Gerichte wie Zitronengras-Ingwersuppe mit Jakobsmuschel im Panko und Chinakohl, geschmortes Kalbsbäggli mit Gnocchi Parisienne, Süsskartoffeln, Zwiebel und Flower sprouts, Fregola Sarda mit Wirsing und wilder Broccoli sowie Scampi-Randen-Radieschen-Kalamansi. Im «Gault-Millau»-Führer heisst es dazu: «Die Chefin baut auf eine klassische Küche, die sie aber mit gezielten Eingriffen aktuell und weltoffen hält.» Die Rezepte sind keine Geheimnisse. Wenn ein Gast fragt, verrät sie die «eigentlich immer». Die Spitzengastronomie ist mit einem grossen Aufwand verbunden.

Die Frage, ob sich dieser Aufwand denn auch lohnt, lässt sich für die Gourmetköchin nicht allgemein beantworten. «Vielleicht ist lohnen das falsche Wort», gibt sie zu bedenken. «Wenn man etwas aus Leidenschaft macht, zählt man die Stunden nicht. Unter dem Strich muss es einfach rentieren.» Sonst müsse man «die Übung abbrechen». Oder sich einen Sponsor suchen, der einem das teure Hobby finanziere, fügt sie an und schmunzelt.

Kochen auf einem Schiff in der Antarktis

Beim Kochen liegt Silvia Manser besonders am Herzen, mit frischen, saisonalen Zutaten zu arbeiten. Wenn möglich, sollten diese aus der Schweiz sein. Natürlich haben auch Meeresfische oder Seafood zwischendurch Platz auf der Speisekarte. Denn: «Ein bisschen Abwechslung schadet nie.» Spitzenköche sind



bekannt dafür, wählerisch zu sein, wenn es um die Zutaten geht. Auch die Appenzellerin bekommt nicht immer die Produkte, die sie sich auch wünscht. «Aber nachdem wir auf einem kleinen Kreuzfahrtschiff in der Antarktis gekocht haben, sind wir wieder zufrieden mit unseren Lieferanten.»

«Nachdem wir in der Antarktis gekocht haben, sind wir wieder zufrieden mit unseren Lieferanten.»

Die Erfahrung auf dem Kreuzfahrtschiff hat sie vor Kurzem gemacht. Silvia Manser ist Mitglied der Vereinigung selbstständiger junger Spitzenköche und Gastronomen, kurz JRE Schweiz, die sich der Förderung der kulinarischen Kultur verschrieben hat. Diese JRE haben seit einiger Zeit eine Partnerschaft mit einer Schifffahrtsgesellschaft, die abwechselnd Gastköche an Bord einlädt, damit sie für die Passagiere kochen. Die Ostschweizer Spitzenköchin war in diesem Jahr von Mitte Januar bis Mitte Februar in Südamerika, um unter anderem die Gäste auf einer Kreuzfahrt in die Antarktis kulinarisch zu verwöhnen. «Es war ein tolles Erlebnis.»

Anzeige

MACHEN SIE IHR GOLD ZU GELD

VERGÜTUNG ALLER EDELMETALLE DANK
MODERNER RÖNTGEN-TECHNIK

**Ostschweizer
Ankaufszentrum
für Gold & Silber**
St. Gallerstrasse 4
9300 Wittenbach
philoro.ch

 **philoro**

**SOFORT-
BARGELD!**

SIQT | Schweizer Institut
für Qualitätstests GmbH

**Branchen
Champion
2023**

**TOP
PREIS-LEISTUNGS
VERHÄLTNIS
GOLD & MÜNZEN
(ONLINE-SHOPS)**

TOP 3 von 10 Unternehmen
Befragung 05/2023, siqt.ch/4487

Nachhaltig nicht nur bei ökologischer Verantwortung

Nachhaltigkeit in KMU erfordert eine ganzheitliche Betrachtung, die über ökologische Aspekte hinausgeht. Eine erfolgreiche Ausrichtung auf Nachhaltigkeit setzt die Integration von klaren Werten, einer Vision und Mission sowie umfassender wirtschaftlicher, sozialer und unternehmerischer Verantwortung voraus.



Die Basis bildet ein Werteverständnis, das nicht nur klar definiert, sondern auch im Unternehmen fest verankert sein sollte. Es schafft Identität und dient als Leitfaden für zukünftige Entscheidungen. Hierfür benötigt es eine klare Vision, eine präzise Mission und eine durchdachte Strategie, damit eine solide Grundlage für eine nachhaltige Geschäftsentwicklung geschaffen werden kann.

Nicht vergessen werden darf die wirtschaftliche Verantwortung von KMU, welche die langfristige finanzielle Sicherheit umfasst sowie nachhaltiges Finanzierungsmanagement und Förderung von Innovation voraussetzt. Die Unterstützung der lokalen Gemeinschaft sichert den Standort, und alternative Finanzierungsmethoden können Kosten sparen. Die soziale Verantwortung beinhaltet einen transparenten Umgang mit Unternehmenswerten und eine positive Organisationskultur. Und die Förderung der nächsten Generation von Führungskräften gewährleistet Kontinuität.

Eine verantwortungsbewusste Unternehmensführung umfasst ebenfalls ein proaktives Risikomanagement, den Aufbau eines nachhaltigen Rufs sowie die Einhaltung gesetzlicher Vorgaben und ethischer Standards. Effiziente und transparente Unternehmensstrukturen ermöglichen die nahtlose Integration von Nachhaltigkeitsprinzipien.

Die Unterstützung der Continuum AG zeigt sich in der umfassenden Verpflichtung gegenüber KMU, von der Identifikation und Integration von Werten bis zur konkreten Umsetzung von wirtschaftlichen, sozialen und unternehmerischen Massnahmen. Unternehmen, die diese Verantwortung übernehmen, legen nicht nur den Grundstein für ihren eigenen Erfolg, sondern tragen auch zur positiven Entwicklung der Gesellschaft bei.

Daniel Schwander
Partner bei der Continuum AG
Für weitere starke Worte www.continuum.ch



Ein neues Phänomen in der Gastro

Zwei Themen, die auch für die Spitzengastronomie eine grosse Herausforderung darstellen, sind der Fachkräftemangel und die No-Shows. Letzteres ist die Bezeichnung für das Nichterscheinen von Gästen trotz getätigter Reservationen, ohne sich vorher abzumelden. Ein Phänomen, das sich in den vergangenen Monaten in der Gastro-Branche immer stärker verbreitet hat. Viele der Gastronomen haben angefangen, bei einer nicht-rechtzeitigen Stornierung der Reservation oder gar keiner Abmeldung eine Gebühr zu verlangen. Auch Silvia Manser tut es. Bei ihr sind es 100 Franken, was sie auch auf ihrer Webseite publiziert hat. «Spätestens ab dem Vortag der Reservation werden erhöhte Kosten ausgelöst; es wird eingekauft, zu produzieren begonnen und Personal eingeteilt», erklärt sie. «Bleiben die Plätze dann frei, bedeutet das nicht nur zusätzliche Kosten für uns, sondern auch Foodwaste – und das erheblich.» Grundsätzlich habe sie bisher nur wenig Probleme mit No-Shows gehabt, sagt sie. «Seit wir es aber auf unserer Webseite explizit erwähnen, hat sich die Zahl noch verkleinert oder die Gäste melden sich zumindest frühzeitig ab und nicht erst eine halbe Stunde vor der getätigten Reservation.»

Etwas schwieriger ist das Problem des Fachkräftemangels zu lösen. «Oftmals dauert es sehr lange, bis eine Stelle wieder besetzt werden kann – und ob man dann Schweizer Mitarbeiter bekommt, ist dann wieder eine andere Frage.»

Text: Marion Loher
Bilder: Marlies Beeler-Thurnheer



Der Hypotheken-Robin-Hood

Die Hypohaus AG aus St.Gallen begleitet ihre Kunden rund um das Thema Eigenheim und bei der Suche nach der passenden Hypothek. Nachdem das unabhängige Beratungsunternehmen kürzlich die Milliardengrenze an vermittelten Hypotheken geknackt hat, nach Negativzinsen und Leitzinserhöhungen weiss Managing Partner Claudio Näf, welche Vorteile (künftige) Immobilienbesitzer aus einer neutralen Beratung ziehen.

Claudio Näf, zum Anfang in aller Kürze: Welche Dienstleistungen bietet Hypohaus an?

Wer auf der Suche nach der optimalen Hypothek ist, findet dank des Fachwissens unseres erfahrenen Teams das optimale Angebot unter einer Auswahl von über 60 verschiedenen Finanzierungspartnern. Hypohaus übernimmt den gesamten Offerten-Prozess: Wir erstellen das Finanzierungsdossier, stellen Anfragen an unsere Partner, verhandeln die besten Angebote und präsentieren diese unseren Privat- oder Firmenkunden.

Und was kostet mich eine solche Offerte?

Eine Hypohaus-Beratung ist für unsere Kunden kostenlos und unverbindlich.

Hypohaus erhält ihr Honorar also nicht vom Kunden, sondern von den Partnerbanken?

Korrekt; beim Abschluss einer Hypothek erhalten wir ein Vermittlungshonorar. Die Bank bezahlt uns dafür, dass wir den gesamten Beratungsprozess übernehmen und einen neuen Kunden generiert haben, der bereit für den Hypothekarabschluss ist. Sie spart so nicht nur Personal-, sondern auch Marketingkosten.

Welche Partnerbanken sind das?

Unsere rund 60 Partner sind Banken, die Rang und Namen haben: Kantonalbanken, Grossbanken, Raiffeisenbanken, Kleinbanken, Privatbanken. Aber auch Pensionskassen und alle grossen Versicherungsgesellschaften dürfen wir zu unseren Finanzierungspartnern zählen.

Erhalte ich denn via Hypohaus eine bessere Offerte, als wenn ich direkt zur entsprechenden Bank gehe?

Ja, ansonsten hätte unsere Dienstleistung keine Daseinsberechtigung. Natürlich haben auch wir keine Erfolgsquote von 100 Prozent. Dennoch sind wir in acht von zehn Fällen günstiger als die eigene Hausbank, wodurch unsere Kunden jährlich viel Geld sparen. Ganz wichtig ist jedoch: Die beste Lösung ist nicht immer die günstigste. Auch Faktoren wie Belehnungshöhe, Amortisation und Flexibilität bei der vorzeitigen Auflösung der Hypothek können ausschlaggebend für das beste Angebot sein.

«Der Hypothekarmarkt in der Schweiz ist ein Dschungel.»

Sie holen also das beste Hypothekarangebot für Ihre Kunden ein, das der Markt zu bieten hat.

Ganz genau. Hypohaus stützt sich dabei auf drei Säulen, die den Mehrwert für unsere Kunden ausmachen. Das sind einerseits erstklassige Konditionen – wir sind pro Bank ein grosser Kunde und haben deshalb einen grösseren Verhandlungsspielraum als eine Einzelperson, die Ihren Kundenberater um eine Zinsofferte anfragt. Da wir direkt bei den Kreditabteilungen der Banken angehängt sind, können wir mit kurzen Kommunikationswegen glänzen und unseren Kunden schnell die auf sie zugeschnittenen Angebote präsentieren.

Und andererseits?

Bieten wir maximale Transparenz: Der Hypothekarmarkt in der Schweiz ist ein Dschungel. Es gibt hunderte Möglichkeiten, um an eine Offerte zu kommen. Doch wie kann ich wissen, ob ich nun wirklich das beste Angebot erhalte? Hypohaus macht Tag für Tag nichts anderes, als den Markt zu analysieren, Offerten zu vergleichen und neue Anbieter zu prüfen. So wissen wir je nach Kundenbedürfnis genau, bei welchen unserer Finanzierungspartner wir die besten Angebote finden. Diesen Informationsvorteil können wir an unsere Kunden in Form von hervorragenden Offerten weitergeben.

Sie haben von drei Säulen gesprochen ...

Die dritte ist die persönliche Beratung: Hypohaus bietet einen ausgezeichneten, persönlichen Kundenservice. Wir begleiten unsere Kunden auf der gesamten Reise durch die Welt der Hypotheken – vom Erstkontakt über den Abschluss bis zur Verlängerung. Ausserdem steht Hypohaus für ihre hohe Beratungsqualität, weil unsere Kundenberater ausschliesslich Ex-Banker sind, die beide Seiten kennen: die des Hypothekarberaters mit unabhängigen Offert-Möglichkeiten bei Hypohaus und die des Kundenberaters bei einer Bank – echte Profis eben.

«Wir sind in acht von zehn Fällen günstiger als die eigene Hausbank.»

Bevor Sie Hypohaus mitgegründet haben, waren Sie zwei Jahre lang für eine Grossbank in Monaco tätig. Warum der Wechsel?

Ich durfte meinen damaligen Kunden Hypotheken für die schönsten Immobilien in Südfrankreich offerieren – doch leider hatten die eingeschalteten Broker häufig mehr Erfolg. Letztlich habe ich realisiert, dass es mit einer Art «Robin-Hood-Modell» keinen Verlierer unter Kunden, Bank und Hypothekarvermittlern geben muss: Der Kunde profitiert, indem er mit dem Vermittler eine unabhängige Partei an der Hand hat, die kostenlos und gleichzeitig hoch motiviert die besten Angebote einholt. Die Bank profitiert von optimalen, «pfannenfertigen» Kunden. Und wir als Hypothekarvermittler verdienen ein Honorar, das die Bank bezahlt. Das heisst «win-win» für alle drei Parteien. Was kann es Besseres geben?

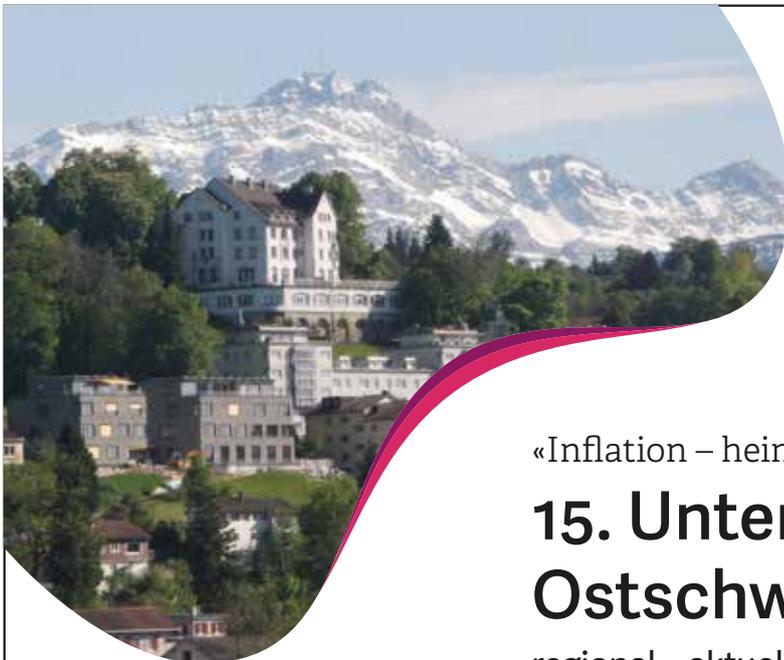
Gut, aber eine Hypothekenofferte könnte ich mir auch online kommen lassen, nicht?

Grundsätzlich könnten Sie das, aber mit Hypohaus geht's schneller und einfacher. Wir sind absolute Profis und kennen den Markt bis ins kleinste Detail. Wir stellen personalisierte Anfragen an unsere Finanzierungspartner, wissen genau, welche Anbieter in welcher Kundensituation interessant sind – und holen schlussendlich das beste Angebot heraus. Selbstverständlich arbeiten wir auch mit Online-Hypothekenanbietern zusammen. Zwar sind diese deutlich restriktiver in den Auswahlkriterien. Wenn das Angebot aber für den Kunden qualifiziert ist, können wir ihm dieses umso schneller präsentieren – und letztlich auch Online-Hypotheken offerieren.

OSTSCHWEIZ DRUCK

Mut ruft nach Veränderungen

ostschweizdruck.ch



«Inflation – heimlicher Feind der Vorsorge»

15. Unternehmensspiegel Ostschweiz

regional – aktuell – vernetzend

28. Februar 2024, 18.00 Uhr, OST – Ostschweizer
Fachhochschule St.Gallen

13. März 2024, 18.00 Uhr, Hotel zur Linde Teufen

IFL | Institut für
Finance und Law
ost.ch/ifl

ISM | Institut für
Strategie und Marketing
ost.ch/ism

Anmeldung unter:

ost.ch/unternehmensspiegel-ostschweiz



Also führt eigentlich kein Weg an einem Hypothekenvermittler vorbei?

Es ist wichtig, dass Sie bei der Suche nach der optimalen Hypothek einen externen Partner wie Hypohaus an der Hand haben, der Sie neutral und unabhängig berät. Haben Sie beispielsweise gewusst, dass einige Banken ihre Zinsen tagtäglich aktualisieren, andere jedoch nur wöchentlich Anpassungen vornehmen? Wir beobachten heute sehr volatile Zinsmärkte. Hypotheken unterliegen teilweise Tagesschwankungen von 0.1 bis 0.2 Prozent. Umso wichtiger, dass ein unabhängiger Partner die grossen Unterschiede von Bank zu Bank kennt und dem Kunden trotz Schwankungen das beste Angebot offerieren kann.

«Wir haben schon Hypotheken via E-Mail innerhalb von drei Stunden abgeschlossen.»

Was sind die Vorteile einer Finanzierung durch Hypohaus?

Fangen wir bei unseren Mitarbeitern an. Bei Hypohaus sitzen echte Profis. Profis, die mit grösster Freude und purem Ehrgeiz den ganzen Tag nichts anderes machen, als Hypothekkarofferten bei den Banken einzuholen. Immer mit dem Ziel vor Augen, das beste Angebot für den Kunden zu finden. Wir holen sehr viele dieser Offerten ein und wissen, welcher Anbieter aktuell spannend ist und welcher eben nicht. Tagtäglich haben wir persönlichen Kontakt zu unseren Finanzierungspartnern. Dabei sprechen wir direkt mit der Kreditabteilung – das Gespräch mit dem Bankkundenberater sparen wir uns. Somit sind wir unschlagbar schnell unterwegs. Ebenfalls unschlagbar sind unsere vorverhandelten Sonderrabatte und unsere grosse Verhandlungsmacht. Und last, but not least: Wir kennen alle Tipps und Tricks der Zinsoptimierung. Wirklich alle ...

Apropos Mitarbeiter: Welche Rolle spielt die persönliche Beratung in Ihrer Geschäftsstrategie?

Wir legen Wert auf die hybride Beratung und richten uns nach den Bedürfnissen des Kunden. Dieser entscheidet, ob er lieber vor Ort, telefonisch oder via E-Mail beraten werden und eine Hypothek abschliessen möchte. Wir haben schon

Hypotheken via E-Mail innerhalb von drei Stunden nach Erstkontakt abgeschlossen, freuen uns aber natürlich auch über ausführliche Beratungsgespräche vor Ort. Das Wichtigste ist: Der Kunde gibt das Tempo und die Art der Kommunikation vor und wir nehmen uns so viel Zeit, bis er zufrieden ist.

Gibt es Pläne, das Produktportfolio von Hypohaus zu erweitern?

Seit Sommer 2023 übernehmen wir neu das gesamte Portfoliomanagement für Kunden, die im grösseren Stil Immobilien halten, etwa Wohnbaugenossenschaften oder Stiftungen. Wir optimieren Zinskosten, strukturieren Kreditlaufzeiten und überwachen die gesamte Kreditadministration.

Zum Schluss: Sie sind ein grosser Fan des FC St.Gallen 1879 und praktisch an jedem Heimspiel im Kybunpark anzutreffen. Was liegt diese Saison für den FC SG drin?

Wir haben aktuell eine super Mannschaft am Start – dazu gehören nicht nur die Elf auf dem Platz, sondern auch die Ersatzbank, die Geschäftsleitung und der Verwaltungsrat, die alle hervorragende Arbeit leisten. Das grosse Ziel ist es, nächstes Jahr europäisch zu spielen. Mit unserer talentierten Mannschaft sollte das möglich sein. Aber: Schauen wir von Spiel zu Spiel, denn wir wissen alle: Der FC SG ist immer für Überraschungen gut.

Text: Stephan Ziegler

Bilder: Marlies Beeler-Thurnheer

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.



100'000 Franken für einen Bohrtag

Vom St.Galler Bärenplatz aus operiert die Geoquip Marine Operations AG. Wer gründet ausgerechnet im Binnenland Schweiz ein international tätiges Meeresforschungsunternehmen – und warum? Der Brite Andrew Wright, CEO und Gründer von Geoquip, verrät: Schuld waren die Liebe – und das Telefonnetz.

Andrew Wright, wie kam es zu der Gründung von Geoquip?

Mein erstes Unternehmen, ein Beratungsbüro namens Sage, gründete ich mit ehemaligen Arbeitskollegen, die für die Brüsseler Niederlassung eines US-Energieberaters gearbeitet haben. Ein italienischer Kunde hat uns daraufhin gebeten, eine beratende Funktion im Nahen Osten wahrzunehmen. Das erlaubte uns, Kapital zu beschaffen, das für den Bau von Ausrüstung von Offshore-Ermittlungs- und Ingenieurdienstleistungen benötigt wurde – mein eigentliches Ziel. Noch während ich im Nahen Osten tätig war, bekamen wir den ersten Zuschlag für Offshore-Tätigkeiten.

Derzeit operiert Geoquip aus St.Gallen. Das Binnenland Schweiz und noch dazu die Gallusstadt scheinen eine spezielle Wahl für ein Meeresforschungsunternehmen.

Keiner unserer Kunden befindet sich direkt am Meer, normalerweise befinden sie sich in (gross-)städtischen Lagen. Tatsächlich waren zwei unserer früheren Kunden selbst in der Schweiz ansässig – und wir haben schon Schiffe von einer Firma aus Nyon gechartert. Zur Gründungszeit von Geoquip war die Schweiz die perfekte Wahl. Denn die Swiss flog direkt zu den meisten Standorten, an denen unsere Kunden ansässig waren. Zudem stellte der Bankenverein eine revolvingende Kreditlinie zur Verfügung. Und nicht zuletzt war auch das Telekommunikationsnetz hier besser als in England (lacht).

Dann war die Schweiz eine glückliche Wahl?

Absolut. 1979 lernte ich meine heutige Ex-Frau kennen. Gemeinsam lebten wir einige Jahre in Brüssel, bevor es uns in den Nahen Osten (UAE) zog. Als wir diesen wieder verliessen, wollten wir eigentlich nach Grossbritannien ziehen. Jedoch wurden wir zu dieser Zeit mit Zwillingen beglückt, was die Wohnungssuche auf der Insel erschwerte. Daher planten wir einen vorerst vorübergehenden Aufenthalt im Toggenburg. Wir waren im Besitz eines Stück Landes, das wir für den Bau eines Ferienhauses erworben hatten. Letztlich wurde daraus jedoch nichts – und wir haben stattdessen ein Einfamilienhaus gebaut.

«Kunden wären nicht in der Lage, eine Versicherung abzuschliessen, wenn wir nicht die entsprechenden Daten liefern könnten.»

Ist es nicht ein riesiger Aufwand, Ihre Operationen aus St.Gallen zu steuern?

Anfangs haben wir unsere Schiffe noch von hier aus betreut, das stimmt. 2022 jedoch haben wir die Koordination an ein spezialisiertes Unternehmen mit Sitz in Hamburg ausgelagert. Das entlastet uns sehr. Die Funktionen der kaufmännischen und technischen Entwicklung, des Betriebsmanagements, der Finanzen und der Verwaltung sind aber nach wie vor hier in St.Gallen. Projektmanagement, Logistik, Engineering und Personalwesen sind in Bristol, unserem anderen Standort, angesiedelt. Die meisten Techniker, Bohrlaute und Bediener befinden sich auf den entsprechenden Schiffen. Der eine oder andere arbeitet ortsunabhängig.

Solch ein Aufwand erfordert auch eine nicht unerhebliche Menge an Angestellten.

In der Marine-Crew beschäftigen wir derzeit 80 Mitarbeiter. Techniker gibt es 360, die Ingenieure, Projektmanager und Labormitarbeiter belaufen sich auf 80. Dazu kommen noch 40 im Bereich Administration, Finanzen, Logistik und Personalmanagement. Letztlich sind noch zwölf Personen im Bereich Direktion, Senior Management und in der Exekutive angestellt.

Sie arbeiten auf dem Meer, doch gibt es auch Aufträge in heimischen Gewässern?

Kaum. Wir wurden für Erkundungsarbeiten im Genfersee angefordert, aber der grösste Teil unserer Ausrüstung lässt sich nicht auf die Schiffstypen bringen, die auf unseren Gewässern unterwegs sind.

«Offshore-Windparks wären ohne die Ölindustrie, die Pionierarbeit geleistet hat, wirtschaftlich nicht machbar.»

Wie kann man sich einen Einsatz auf offener See vorstellen?

Unsere Schiffe sind zwischen 70 und 100 m lang. Im Laufe der Jahre wurden dynamisch positionierte Schiffe gebaut, die sich auf Satellitensignale verlassen und mit einer Genauigkeit von einem Radius von gerade mal einem Meter ihre Position behalten können. Wir haben spezielle Bohrsysteme mit Hebungsausgleich entwickelt, damit der Bohrer auch bei vertikaler Bewegung des Schiffes mit einem konstanten Druck immer stationär bleibt. Auch die Test- und Probenahmegeräte wurden entwickelt, um effizient zu sein. Das ist wichtig, denn die Kunden zahlen über 100'000 Franken pro Arbeitstag.

Wer sind die Hauptauftraggeber?

Bis 2015 waren Öl- und Gasunternehmen (z. B. Exxon, Total, ENI oder Chevron) mit Offshore-Aktivitäten unsere Hauptkunden. Seit 2017 haben Offshore-Entwickler von erneuerbaren Energien (Ørsted, Equinor) zunehmend unsere Dienstleistungen in Anspruch genommen. Heute machen sie rund 90 Prozent des gesamten Umsatzes aus. Es gab auch Zeiten, in denen andere Sektoren einen grossen Teil unseres Umsatzes ausmachten. In den 1990er-Jahren haben wir unter anderem Geräte zur Vermessung des Meeresbodens für die Installation von Glasfaserkabeln entwickelt und betrieben. Im gleichen Zeitraum führten wir eine Untersuchung für eine Reihe von Ländern durch, die vor dem Jahr 2000 ihre ausschliessliche Wirtschaftszone gemäss dem Seerecht UNCLOS der Vereinten Nationen festlegen mussten.

Andere Aufträge kommen aus dem (Klima-)Forschungsbereich, oder?

Ja. So hat Geoquip in der Ostsee als Teil des seit Jahrzehnten laufenden Integrated Ocean Drilling Programs (IODP) mehrere Lokalitäten untersucht, deren Resultate integraler Bestandteil der Paläoklimaforschung sind. Des Weiteren



Andrew Wright:

Umwelt- und Ingenieurdaten.

waren wir unter Vertrag, 2022 mit zwei Eisbrechern als Geleit in die Arktis zu fahren, um bis zu 900 m unter dem Meeresboden Proben zu entnehmen. Wäre der Ukraine-Krieg nicht gewesen, hätten wir so Aufschluss über klimatische Begebenheiten der letzten zehn Millionen Jahre bekommen.

Also weg von Öl und Gas, hin zu erneuerbaren Energien?

Auf jeden Fall. Es ist wichtig zu verstehen, dass Offshore-Windparks ohne die Ölindustrie, die Pionierarbeit im Offshore-Betrieb geleistet hat, und ihre technologischen Entwicklungen für Offshore-Strukturen in mehr als 50 Jahren wirtschaftlich nicht machbar wären.

«Heute machen Offshore-Entwickler von erneuerbaren Energien rund 90 Prozent des Umsatzes aus.»

Mit welchen Anliegen kommen die Kunden auf Geoquip zu?

Sie benötigen von uns Umwelt- und Ingenieurdaten, damit die Offshore-Strukturen ordnungsgemäss und wirtschaftlich ausgelegt werden können. Die Integrität und die Lebensdauer dieser Strukturen hängen komplett von der Fundamentkonstruktion ab. Diese wiederum beruhen auf einer qualitativ hochwertigen Datenerfassung und -analyse auf dem neuesten Stand der Technik. In den meisten Fällen wären die Kunden nicht in der Lage, eine Versicherung abzuschliessen, wenn wir nicht die entsprechenden Daten liefern könnten. Zu diesem Zweck entnimmt Geoquip Proben aus dem Meeresboden, testet sie in Laboren an Bord und an Land und führt Tests tief unter dem Meeresboden, in Wassertiefen von zehn bis 2000 m durch.

Gehen Sie auch Partnerschaften ein? Beispielsweise aus dem Rüstungssektor?

Ab 2013 hatten wir eine neunjährige Partnerschaft mit der japanischen Firma Fukuda. In diesen Jahren führte Geoquip für die japanische Regierung Projekte zur Exploration von Tiefsee-Gashydranten durch. Das ist eine wichtige Energiequelle aus der saubersten Gasquelle. Ausserdem führten wir auch Projekte rund um Meeresbodenmineralien und Verteidigungsprojekte rund um Okinawa durch. Ebenso haben wir auch Standortuntersuchungen für Windparks gemacht. Auch für die südkoreanische Regierungsbehörde haben wir für Verteidigungszwecke und Tiefsee-Mineralexploration Projekte durchgeführt.

Und wie sieht die nähere Zukunft von Geoquip aus?

Als Reaktion auf den wachsenden Markt für erneuerbare Energien planen wir, in den nächsten Jahren zwei neue Schiffe zusammen mit Bohr- und Testgeräten in Betrieb zu nehmen. Derzeit haben wir nur einen Konkurrenten, der in tieferen Gewässern arbeitet. Dies wird bei der nächsten Generation von Windturbinen relevant sein, die auf schwimmenden Sockeln stehen. Wir sind gut positioniert, um den Marktanteil durch kontinuierliche, disruptive technologische Entwicklungen wie ferngesteuerte Meeresbodengeräte zu erhöhen. Diese bauen wir derzeit. Ausserdem entwickeln wir eine neue Sonde, die in Labors an der ETH getestet wird.

Das kostet.

Allerdings. Da unser Geschäft kapitalintensiv ist und wir schnell wachsen müssen, um die Nachfrage zu befriedigen, suchen wir nach potenziellen Investoren oder einer möglichen Notierung und erwarten, dass dies innerhalb von ein oder zwei Jahren erreicht sein wird.

Text: Fabian A. Meyer

Bilder: Marlies Beeler-Thurnheer

Aktien zeichnen mitten in der Festivalstimmung



Am 2. und 3. März 2024 öffnet die neue St.Galler Kantonalbank Halle ihre Türen: Gross, Klein, Jung und Alt erhalten die Gelegenheit, mit allen Sinnen die neue Halle zu erleben. Vor Ort können sich Interessierte mitten in der Festivalstimmung über die Olma Aktien informieren und direkt zeichnen.

Die Olma Messen sagen der Bevölkerung danke und markiert den Start in eine neue Ära. Beim Besuch von grossen und kleinen Konzerten oder bei der Teilnahme von zahlreichen Aktivitäten können die Gäste die St.Galler Kantonalbank Halle in all ihren Möglichkeiten entdecken. Wer mehr über den Bau der grössten stützenfreien Halle der Ostschweiz wissen möchte, kann beim individuellen Rundgang einen Blick hinter die Kulissen werfen.

Jan Delay, Loco Escrito und Joya Marleen im Rampenlicht

Am Samstagabend warten drei musikalische Highlights auf die Besucherinnen und Besucher. Da wäre Joya Marleen, die frischen, organischen Pop mit Tendenzen zum Folk auf die Bühne bringt. Hitgarant Loco Escrito wird anschliessend das Publikum mit seinem urbanen Latin-Pop begeistern und mit Jan Delay & Disko No.1 kommt als Höhepunkt des Abends eine Ikone des deutschen Reggae-Funk in die Ostschweiz – mit Songs aus 25 erfolgreichen Jahren.

Für die kleinen Gäste

Marius und die Jagdkapelle bringen auch die kleinsten Gäste zum Mitsingen und Mithüpfen. Wer es ein bisschen ruhiger mag, kann der Märchenerzählerin Ruth Mummenthaler lauschen oder sich beim Minitheater Hannibal amüsieren. Für mehr Action kann man sich dem 10-Meter-Sprungturm der Kronbergbahn stellen.

Begeisterung von morgens bis abends

Zwei lokale Jodelchöre bezaubern das Publikum mit heimeligen Klängen, während Sinfonics und das Jugendsinfonieorchester St. Gallen die Anwesenden in die Welt der Klassik entführt. Die St.Galler Band WE ARE AVA sorgt für elektronischen Pop-Sound, während Lhansom Lhasam und Eli & Leo mit einfühlbaren Klängen begeistern. Am Sonntag um 15.30 Uhr gibt es ein grandioses Überraschungskonzert. Passend zur musikalischen Vielfalt gibt es ein ebenso breites kulinarisches Angebot. Weiter laden Partner aus der Region zu Aktivitäten ein. An beiden Eröffnungstagen sind der Eintritt und die Aktivitäten kostenlos. Tickets für den Konzertabend am 2. März gibt es zum attraktiven Preis von nur CHF 49.

Tickets: www.halleneroeffnung.ch

Jetzt Olma Aktien zeichnen!

Olma Aktien können an den Opening Days vor Ort oder jederzeit online gezeichnet werden. Save the date: Die erste Generalversammlung findet am 16. April 2024 statt (Fristen siehe olma-aktien.ch/faq).



Scannen & zeichnen

Diese Informationen stellen Werbung für ein öffentliches Angebot von Finanzinstrumenten im Sinne von Art. 68 FIDLEG dar. Der Emissionsprospekt zu den Aktien der Olma Messen St.Gallen AG kann auf www.olma-aktien.ch eingesehen werden. Diese Informationen richten sich ausschliesslich an Personen mit Wohnsitz oder Sitz in der Schweiz. Personen mit einem anderen Wohnsitz oder Sitz oder einer ausländischen Nationalität kann die Zuteilung von Aktien verweigert werden.

Drei Spiele der WEURO 2025 finden im Kybun-Park in St.Gallen statt.



«Wir wollen einen ausverkauften Kybunpark»

Im nächsten Jahr ist die Schweiz Gastgeberin der Fussball-Europameisterschaft der Frauen (WEURO 25). Auch die Ostschweiz kann live mitfiebern, denn im Kybunpark in St.Gallen werden drei Gruppenspiele ausgetragen. Doch haben diese Spiele neben dem sportlichen auch einen wirtschaftlichen Effekt auf unsere Region?

Am Freitag, 4. Juli 2025, wird das erste von drei EM-Spielen in St.Gallen angepfiffen. Die Stadt als Host City und der Kanton beteiligen sich mit einem Kostendach von max. 2,8 Millionen Franken gemeinsam an der Finanzierung der WEURO 25. Verantwortlich für die Organisation ist Roger Hegi, ein umfassender Kenner der in- und ausländischen Fussballszene und ehemaliger Spieler und Trainer des FC St.Gallen. Mit seiner besonderen Verbundenheit zum FC St.Gallen und seinem Wohnsitz in der Stadt sei Hegi die ideale Besetzung für diese wichtige Position, frohlockte die Stadt Ende September 2023 in einer Mitteilung. Hegis Stellvertreterin ist Céline Bradke, ehemalige Mittelfeldspielerin des FC St.Gallen 1879.

«Gewerbe, Gastronomie, Tourismus und Handel sollen auch einbezogen werden.»

Céline Bradke

«Etwas Unvergessliches» schaffen»

Erklärtes Ziel der UEFA ist es, dass die WEURO 25 das erfolgreichste Frauen-Fussballturnier aller Zeiten wird. Noch erfolgreicher als die Frauen-Fussball-EM 2022 in England, die alle bisherigen Zuschauerrekorde gebrochen hat. Dieses Ziel verfolgt auch Céline Bradke: «Wir streben einen ausverkauften Kybunpark für unsere drei Gruppenspiele an. Nach dem Motto «mehr als 90 Minuten» wollen wir unsere wunderbare Stadt und Region sowie die gesamte Ostschweiz touristisch, wirtschaftlich, sportlich, kulturell und medial im besten Licht darstellen. Über das Jahr 2025 hinaus beabsichtigten wir, mit der WEURO etwas Unvergessliches zu schaffen und den Frauenfussball in unserer Region weiterzubringen.»

Vor allem Gastronomie und Hotellerie dürften profitieren

Auch beim Gewerbeverband ist man erfreut darüber, dass die Stadt St.Gallen als Host City drei EM-Spiele austragen darf. «Für die Gewerbetreibenden und Gewerbetreibenden ist es sehr wertvoll, solche

Events in der Stadt St.Gallen durchzuführen. Denn jede Veranstaltung und jeder Gast mehr sind Garantien für gute Verkaufszahlen in den Geschäften und den gastronomischen Einrichtungen», sagt Felix Keller, Geschäftsführer des Kantonalen Gewerbeverbands (KGV). Aus seiner Sicht dürften primär die Gastronomie, Hotellerie und deren Zulieferer von diesen Events profitieren. Doch nicht nur sie. «Geht es diesen Branchen gut, werden auch weitere Branchen gewinnen. Denn die Gewerbetreibenden und Gewerbetreibenden treiben einander an», weiss Keller.

«Spannend dürfte es zweifellos werden, wenn einzelne Teams und Begleittrosse ihr Trainingscamp im Kanton St.Gallen aufschlagen sollten, wie dies die Rumänen anlässlich der EURO 2008 der Männer getan hatten», sagt Karin Jung, Leiterin des Amts für Wirtschaft und Arbeit des Kantons St.Gallen. «In der Region Bad Ragaz wurden damals rund 4000 Übernachtungen von Gästen aus Rumänien registriert. Da im Kanton St.Gallen mindestens zwei Hotels mit der erforderlichen Infrastruktur und dem entsprechenden Know-how existieren, stehen die Chancen gut, dass wir Ähnliches erleben können.»

Für eine Beurteilung der wirtschaftlichen Chancen und Herausforderungen sei es aber noch zu früh, so Jung weiter, da viele relevant Faktoren noch gar nicht bekannt wären und es für St.Gallen als Host City einer Frauenfussball-Europameisterschaft noch keine Erfahrungswerte gäbe. «Letztlich liegt es an den Unternehmen selbst, entsprechende Potenziale auszuloten und diese für sich zu nutzen», so Jung.

«Es liegt es an den Unternehmen selbst, entsprechende Potenziale auszuloten.»

Karin Jung

Genauere Spielregeln bisher nicht bekannt

Dass das lokale Gewerbe nicht zu kurz kommt, dafür wollen auch die Verantwortlichen der Host City St.Gallen sorgen, auch wenn die Möglichkeiten diesbezüglich beschränkt sind, da die UEFA sämtliche Vermarktungsrechte exklusiv für sich beansprucht. «Die strengen Vorgaben der UEFA





Céline Bradke, Stellvertretende Projektleiterin Women's EURO 2025.



Karin Jung, Leiterin Amt für Wirtschaft und Arbeit, Kanton St.Gallen.



Hans-Willy Brockes, Geschäftsführer der ESB Marketing Netzwerk AG.

erstrecken sich hauptsächlich auf den Stadionperimeter und überall dort, wo es offizielle, von der UEFA «gebrandete» Zonen gibt», erklärt Céline Bradke. «In den anderen Bereichen sind wir weitgehend frei, wie wir das Rahmenprogramm gestalten, sodass das lokale Gewerbe, die Gastronomie, der Tourismus und der Handel auch einbezogen werden können.» Die genauen «Spielregeln» seien aber momentan noch in der finalen Abstimmungsphase zwischen der UEFA und den Host Cities, sodass hierzu noch keine präziseren Aussagen möglich wären, so Bradke.

Ebenfalls noch keine präzisen Aussagen kann man bei der Shopping Arena machen, weil die Vorbereitungen auf diesen Anlass erst Ende Februar beginnen. Es ist aber anzunehmen, dass die Shopping Arena als direkte Nachbarin des Stadions ebenfalls wirtschaftlich davon profitieren wird.

«Die Gratiswerbung, die durch die internationalen Medien stattfindet, ist entscheidend.»

Hans-Willy Brockes

«Es wird an nichts fehlen»

Gross ist die Freude natürlich auch bei der Stadion St.Gallen AG, die der UEFA den Kybunpark für drei Gruppenspiele zur Verfügung stellt. «Die Tatsache, dass wir einer der Gastgeber der Europameisterschaft 2025 sein dürfen, erfüllt uns mit Freude und Stolz. Wir sind uns sicher, dass es den Teams in St.Gallen an nichts fehlen wird», sagt Ivo Forster, CEO der FC St.Gallen Event AG. Da die UEFA sämtliche Vermarktungsrechte exklusiv für sich beansprucht, profitiere man vorwiegend von den Stadioneinnahmen sowie aus den Erträgen aus dem Catering, so Forster.

Der Standort St.Gallen gelte dank seiner erstklassigen Infrastruktur bereits heute als attraktiver Austragungsort für bedeutende Spiele und als ideales Umfeld für Trainingslager, das unter anderem gerne von Clubs wie Villareal oder Valencia aus Spanien genutzt wird. Und auch die Schweizer Nationalmannschaft der Herren sowie die der Frauen waren für Camps und Testspiele bereits im Kybunpark zu Gast. «Die bevorstehende Europameisterschaft 2025 bietet uns eine weitere herausragende Gelegenheit, unseren tollen Standort in der Fussballwelt zu etablieren», ist Ivo Forster überzeugt.

«Die Gewerblerinnen und Gewerbler treiben einander an.»

Felix Keller

Gut für das Selbstbewusstsein

Trotz der eben erwähnten National-Testspiele im Kybunpark und den Trainingslagern von weltbekannten Top-Clubs sind internationale Sport-Grossereignisse in St.Gallen bislang rar. «Umso wichtiger ist es, dass wir Teil der EURO 2025 sind», sagt Sportvermarkter Hans-Willy Brockes, Geschäftsführer der ESB Marketing Netzwerk AG. «Am wichtigsten ist das für das Selbstbewusstsein der Stadt und der Region. Und vielleicht ist es eine Initialzündung dafür, dass wir versuchen, mehr internationale Topereignisse nach St.Gallen zu holen und damit eine positive Entwicklung anzustossen: Städte und Regionen, die regelmässig durch sportliche Grossereignisse auf-





Felix Keller, Geschäftsführer
Kantonaler Gewerbeverband KGV.



Ivo Forster, CEO
der FC St.Gallen Event AG.



Das Turnier wird vom
2. bis 27. Juli 2025 ausgetragen.



fallen, profitieren von zusätzlichem Tourismus und regionaler Reputation», so Brockes.

Das Wichtigste sei die Willkommenskultur, ist Sportvermarktungsexperte Brockes überzeugt. «Alles, was wir in der Ostschweiz tun, um als gastfreundlich wahrgenommen zu werden, nutzt der Region wirtschaftlich.» Kurzfristig werde der wirtschaftliche Effekt allerdings gering sein. «Aber die Gratiswerbung, die durch die internationalen Medien stattfindet, ist entscheidend», erklärt Brockes, der als gutes Beispiel dafür Bregenz erwähnt:

«Wir profitieren von den Stadioneinnahmen sowie aus den Catering-Erträgen.»

Ivo Forster

«Auf der Seebühne hat 2008 das deutsche ZDF seine EURO-Berichterstattung gemacht. Spiele fanden dort nicht statt. Dennoch pilgern bis heute deutsche Gäste nach Bregenz, um die Seebühne, auf der Jürgen Klopp kommentiert hat, zu sehen. Ich bin gespannt, welcher Nation St.Gallen «Heimatgefühle» gibt!»

So geht es nun weiter

Das «WEURO-Team» der Host City St.Gallen beginnt in Kürze mit der Erarbeitung eines Konzepts. Ein erster Entwurf soll der UEFA im April 2024 vorgelegt werden. «Es geht darin um erste Angaben zu den Themen Organisation, Vermarktung, Mobilität und Sicherheit», erklärt Céline Bradke. Eine verfeinerte Version, angereichert mit Massnahmen zur Sportförderung, zur Nachhaltigkeit und zum Fanerlebnis, wird dann bis Oktober 2024 eingereicht. Und nach der Gruppenauslosung am 16. Dezember 2024 wird die finale Version erstellt. Die Host Cities tauschen sich zudem auch regelmässig aus und veranstalten Workshops. «Damit die Women's EURO 2025 ein voller Erfolg wird», so Bradke.



www.uefa.com/womenseuro

Text: Patrick Stämpfli

Bilder: Marlies Beeler-Thurnheer, zVg, Pixabay

«Der Staat muss wieder Diener der Menschen werden»

Am 3. März wird – neben dem Kantonsrat – der St.Galler Regierungsrat neu gewählt. Um die frei werdenden zwei Sitze (Fredy Fässler, SP, und Stefan Kölliker, SVP) bewerben sich acht neue Kandidaten: Daniel Bosshard, Grüne, Christof Hartmann und Dana Zemp, SVP, Bettina Surber, SP, Sarah Noger-Engeler, GLP, Patrick Jetzer, Aufrecht, sowie die beiden Parteilosen Sarah Bösch und Alfred Tobler. Die Bisherigen – Laura Bucher, SP, Bruno Damann und Susanne Hartmann, Mitte, Marc Mächler und Beat Tinner, FDP – scheinen ungefährdet. Der LEADER wollte von den Parteien wissen, warum gerade sie Anspruch auf einen oder gar zwei Regierungsratssitze haben.





Raphael Frei, Parteipräsident der FDP des Kanton St.Gallen.



Ramon Waser, Präsident der St.Galler Grünliberalen.



Andrea Scheck, Präsidentin der SP Kanton St.Gallen.



«In einem kürzlich erschienen Zeitungsinterview analysierte HSG-Politologe Patrick Emmenegger, dass die Ostschweizer Kantone dazu neigen, in einer abwartenden Haltung zu verharren und stillzustehen. Für St.Gallen ist dies eine ernstzunehmende Warnung: Der Kanton läuft Gefahr, in Zukunft den Anschluss zu verlieren und in der Mittelmässigkeit zu verharren», sagt **Ramon Waser, Präsident der St.Galler Grünliberalen**, die mit Sarah Noger-Engeler ins Rennen gehen.

«Die letzte Legislatur war geprägt von Stagnation und Rückschritt. Als fünftgrösster Kanton der Schweiz muss es unser Anspruch sein, aktiv an der rasanten Entwicklung in Bereichen wie Klimawandel, Arealentwicklung oder Energiewende teilzunehmen. Stillstand gefährdet nicht nur die Lebensqualität der Bewohner, sondern auch den wirtschaftlichen Fortschritt unserer Region», so Waser. Grünliberale Politik vereine Umweltschutz, wirtschaftliche Freiheit und soziale Gerechtigkeit.

«Wir setzen auf pragmatische Lösungen, die ökologische und wirtschaftliche Aspekte berücksichtigen. Sarah Noger-Engeler vertritt als progressive und lösungsorientierte Stimme die Werte der Grünliberalen.» Mit ihrem Engagement in der Bildungspolitik und ihrer hohen Fachkompetenz als Lehrperson und Lehrbeauftragte an der PHSG könnten wirkungsvolle Massnahmen entwickelt werden, um dem Lehrermangel zu begegnen und die Herausforderungen in der Bildung – auf allen Stufen – aktiv anzugehen.

«Sarah Noger-Engeler arbeitet sich rasch in Themen ein, entwickelt gemeinsam mit Akteuren Lösungen und schmiedet überparteiliche Allianzen. Angesichts der Herausforderungen im Gesundheitswesen, der Energieversorgung, dem Klimawandel, dem Verlust an Biodiversität und der Erhaltung der wirtschaftlichen Attraktivität des Kantons sind genau diese Fähigkeiten gefragt», ist Ramon Waser überzeugt. Es sei Zeit für den Kanton St.Gallen, sich als Vorreiter zu positionieren und die Weichen auf Fortschritt zu stellen. «Dafür setzen sich die Grünliberalen ein.»

Raphael Frei, Parteipräsident der FDP des Kanton St.Gallen, die mit Marc Mächler und Beat Tinner zwei Bisherige an den Start bringen, fragt: «Wie soll die Zukunft unseres Kantons

aussehen? Soll Arbeit mit immer mehr Steuern und Abgaben abgestraft werden, weil die Staatsausgaben ungebremst in die Höhe schnellen? Wollen wir unseren Wirtschaftsstandort mit unnötiger Regulierung und Bürokratie gefährden? Müssen wir jeden Winter Angst vor Blackouts haben, weil die Parteien links und rechts den Ausbau unserer Energieversorgung verhindern? Setzen wir unser Erfolgsmodell aufs Spiel, weil wir Eigenverantwortung gegen falsche Sicherheit und Bevormundung eintauschen?»

Freis Antwort: Die FDP setze sich dafür ein, dass diese besorgniserregenden Entwicklungen gestoppt und die anstehenden Herausforderungen konsequent angegangen werden. Es brauche eine starke FDP, die mit den Erfolgswerten Freiheit, Gemeinsinn und Fortschritt für einen zukunftsfähigen Kanton einsteht. «Unseren Werkplatz, unsere Sicherheit und unsere Vorsorge gilt es wieder gezielt zu stärken. Deshalb bieten wir für die Regierung und den Kantonsrat profilierte und engagierte Kandidaten zur Wahl an.»

Insbesondere freut es den FDP-Parteipräsidenten, dass sich mit den amtierenden Regierungsräten Marc Mächler und Beat Tinner «zwei kompetente Persönlichkeiten zur Wiederwahl in die Regierung» stellen. «Beide konnten sich in den vergangenen Jahren mit Herzblut für unseren Kanton einsetzen und überzeugten mit ihrer kompetenten und lösungsorientierten Arbeit.»

Marc Mächler sorgte als Vorsteher des Finanzdepartements für eine stabile und verlässliche Finanzpolitik – auch während der Covid-Krise. Beat Tinner konnte in seinem Departement, unter anderem in der Standortförderung sowie beim ÖV, wichtige Pflöcke einschlagen. «Vor diesem Hintergrund sind wir überzeugt, dass beide auch in den kommenden Jahren mit ihrer Politik zur Stärkung des Kantons St.Gallen zugunsten der gesamten Bevölkerung beitragen werden», ist Frei überzeugt.

Für **Andrea Scheck, Präsidentin der SP Kanton St.Gallen**, ist ein Aspekt besonders wichtig: «Die St.Galler Regierung vertritt den ganzen Kanton: Menschen aus allen Regionen, mit unterschiedlichen Meinungen und Hintergründen.» Die SP vertrete auch den Teil der Bevölkerung, für die sozialökologische Themen im Vordergrund stehen – daher stellt die SP



Patrick Jetzer, Präsident und Kandidat von Aufrecht.

zwei von sieben Regierungsräten. «2024 kandidieren für diese Sitze mit Laura Bucher und Bettina Surber zwei kompetente und erfahrene Kandidatinnen», so Scheck.

«Laura Bucher konnte sich in der letzten Legislatur als Regierungsrätin bewähren und mit dem Departement des Innern die Gemeinden bei der Erfüllung ihrer Aufgaben unterstützen, z. B. mit Impulsen für die Strukturentwicklung oder die Digitalisierung. Besonders erfolgreich war sie bei der Vereinbarkeit von Familie und Beruf, wo sie die Anzahl Kita-Plätze deutlich erhöhen konnte», sagt die SP-Parteipräsidentin.

Bettina Surber kandidiert neu, ist aber politisch «genauso erfahren»: In ihren bald zwölf Jahren im Kantonsrat lernte sie in der Finanzkommission wie auch der Rechtspflegekommission die Herausforderungen des Kantons kennen. Als Fraktionspräsidentin fand sie immer wieder über die Parteigrenzen hinweg mehrheitsfähige Lösungen, etwa bei der Unterstützung der finanziell betroffenen Betriebe während der Corona-Pandemie. «Diese Erfahrungen in der parteiübergreifenden Arbeit sind zentral, damit die Regierung den Kanton voranbringen kann», so Scheck.

In der kommenden Legislatur bleibt für die SP auf der kantonalen Ebene die Erhöhung der Kaufkraft ein zentrales Thema. «Von Prämienverbilligungen und stabilen öffentlichen Leistungen, gerechten Löhnen und Renten profitieren die Menschen, aber letztlich auch die Wirtschaft», ist Scheck überzeugt. Ebenso will sich die SP für einen fairen Finanzausgleich zwischen den Gemeinden einsetzen: Er soll die besonderen Lasten der Zentren in der Sozial-, Kultur- und Verkehrspolitik berücksichtigen, aber auch die Herausforderungen der ländlichen Gebiete.

«Aufrecht kandidiert für einen Regierungsratsitz, weil die Bevölkerung eine Chance erhalten soll, nebst dem bekannten Politfilz eine echte Alternative zu wählen», fasst Patrick Jetzer, Präsident und Kandidat von Aufrecht, seine Motivation zusammen. Mit seiner Wahl will er sich gegen die Abgabe von Entscheidungskompetenzen an den Bund und für die Rückführung der Entscheidung in den Kanton hin zu den





Sarah Jyoti Bösch, Parteilose.



Gemeinden einsetzen. Das verfassungsmässige Subsidiaritätsprinzip werde heute von den Exekutiven übergangen. Als Beispiel nennt Jetzer die Energieversorgung, die Errichtung von Windrädern, den Abschluss von Wölfen und die Barzahlungsmöglichkeit bei öffentlichen Institutionen. Und: «Die Staatsquote muss gesenkt werden. Gemäss meinen Berechnungen liegt diese in der Schweiz inzwischen bei etwa 50 Prozent. Also wird jeder zweite Franken, den wir verdienen, vom Staat beansprucht – durch Steuern, Gebühren, Krankenkassenprämien, Serafe, Pensionskassenbeiträge und vieles mehr. Dabei steigt die Staatsquote stetig.»

Dieser Anspruch auf unsere Lebenszeit stehe in direktem Widerspruch zur freiheitlichen Grundordnung der Schweiz. «Unsere Arbeitszeit und der Verdienst müssen sich lohnen», betont Jetzer. «In Deutschland können wir beobachten, wozu es führt, wenn Lohn und Renten weniger interessant sind als ein leistungsloses Bürgergeld, wenn Löhne und Unternehmenssteuern so hoch sind, dass die Leistungsträger das Land verlassen.»

In der Schweiz sei es noch nicht so schlimm, werde dann gesagt. «Dieses ‹noch nicht› bedeutet im Klartext ‹aber bald›», ist Jetzer überzeugt. Die Schweiz und der Kanton St.Gallen sollen einen anderen Weg gehen. Ein weiteres Anliegen ist dem Präsidenten und Kandidaten, Datenschutz und Privatsphäre wieder herzustellen: «Die Gesundheitsindustrie will an unsere Patientendaten. Bund wie Kantone bauen bereitwillig den Datenschutz ab und erleichtern dies mit dem elektronischen Patientendossier. Bei grösseren Bargeldbezügen sind die Banken angehalten, schon beinahe ein Verhör zu führen. Die Bürger werden oft wie Verdächtige behandelt. Der Staat muss wieder Diener der Menschen werden.»

Auch die **parteilose Sarah Jyoti Bösch** sieht sich als unabhängige Stimme: «Bürgernähe statt Parteipolitik, konsequenter Einsatz für Familien, KMU und den Mittelstand, ein sorgsamer Umgang mit Steuergeldern. Und Lösungen, die den Kanton wirklich weiterbringen: Dafür stehe ich als parteilose Kandidatin.» Was im Regierungsrat dringend benötigt werde: eine echte Vertreterin des Gewerbes. Als Mitinhaberin einer Kindertagesstätte hat Bösch diese in



Stefan Züger, Geschäftsführer und Fraktionssekretär Die Mitte Kanton St.Gallen.



Daniel Bosshard, Präsident der Grünen St.Gallen und Regierungsratskandidat.



den vergangenen Jahren sukzessive aufgebaut. Heute setzen dort rund 30 Mitarbeiter tagtäglich ein innovatives Konzept zur Entlastung von Familien um. «Ich weiss aus erster Hand, welcher Herausforderung die Vereinbarkeit von Familie und Beruf darstellt und welchen Belastungen Gewerbetreibende ausgesetzt sind», betont die Parteilose.

Und: «Eine bessere Politik muss nicht teurer sein. Kreative Ansätze bei neuen Angeboten rund um Kinderbetreuung und bei der Inklusion von Menschen mit einer Beeinträchtigung, zwei meiner Herzensangelegenheiten, können kostengünstig umgesetzt werden.» In der Bildungs- und Gesundheitspolitik geht es Bösch darum, zurück zu den Wurzeln zu finden: An die Stelle teurer Konzepte müsse wieder der gesunde Menschenverstand treten.

«Frei von Verpflichtungen gegenüber einer Partei politisiert es sich mutiger und frischer. Mein einziger Gradmesser sind die Bedürfnisse der St.Galler Bürger», so Sarah Bösch. Zu viele von ihnen hätten sich in den vergangenen Jahren von der Politik abgewendet, weil sie den Versprechen der Gewählten nicht mehr glauben mögen. Dieses Vertrauen gelte es zurückzugewinnen – mit einer Regierung, die im Interesse der Bevölkerung handelt. «Wer sein Kreuzchen auf dem Wahlzettel bei der Nummer 6 macht, hat Gewähr, dass seine Stimme verantwortungsvoll eingesetzt wird», verspricht sie. Denn St.Gallen könne mehr; es sei höchste Zeit für eine unabhängige Stimme in der Regierung.

«Unser Kanton steht vor grossen Herausforderungen. Als zweitgrösste Partei im Kanton will Die Mitte ihre Verantwortung in Regierung und Kantonsrat auch die nächsten vier Jahre wahrnehmen», sagt Stefan Züger, Geschäftsführer und Fraktionssekretär Die Mitte Kanton St.Gallen. Er freut sich, dass seine zwei Bisherigen – Bruno Damann und Susanne Hartmann – sich erneut für die Kantonsregierung zur Verfügung stellen.

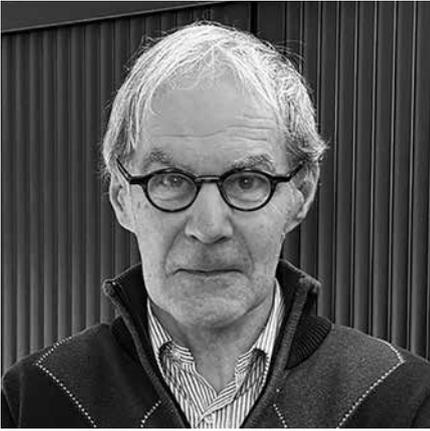
«Gesundheitschef Bruno Damann ist es ein grosses Anliegen, wichtige laufende Projekte zu Ende führen zu können. Kurz vor der Vollendung stehen etwa die Totalrevision des Gesundheitsgesetzes, die Umsetzung der Pflegeinitiative oder das neue Managementmodell der Spitäler», so Züger.

Das Gesundheitsdepartement wurde Damann vor vier Jahren übertragen, nachdem er vier Jahre das Volkswirtschaftsdepartement geleitet hatte. «Im Gesundheitsbereich setzte damals eine überaus intensive Zeit ein. Es galt, die Corona-Pandemie zu bewältigen und gleichzeitig die Spitalstrategie mehrheitsfähig zu machen. Zudem gelang es Bruno Damann, die beiden Psychrieverbunde zusammenzuführen, die Ausfinanzierung der Spitäler und das Darlehen für das Spital Grabs dem Stimmvolk beliebt zu machen sowie den Kantonsrat von der Arealentwicklung an den Psychiatrie-Standorten Wil und Pfäfers zu überzeugen.»

Susanne Hartmann, Vorsteherin des Bau- und Umweltschutzdepartements, erachte es als grosses Privileg, «unseren Kanton im Bau-, Planungs- und Energiebereich vorwärtsbringen zu dürfen», betont Stefan Züger. Einen Erfolg konnte sie im November verbuchen: Mit grossem Mehr stimmte das Volk «ihrem» Gegenvorschlag zur Klimafondsinitiative zu. «Nun geht es mit der Umsetzung des St.Galler Energiekonzepts weiter. In den vergangenen vier Jahren wurden Meilensteine im Bereich erneuerbare Energie und bei der Lancierung des digitalen Baubewilligungsprozesses erreicht. Vorangebracht wurden zudem strategisch wichtige Strassenprojekte wie die Engpassbeseitigung St.Gallen, aber auch Hochbauprojekte wie die Kanti Wattwil oder das Theater St.Gallen. Weiter wurden wichtige Gesetzesgrundlagen wie etwa das Planungs- und Baugesetz verbessert», fasst Züger zusammen.

Daniel Bosshard, Präsident der Grünen St.Gallen und Regierungsratskandidat, begründet den grünen Anspruch auf einen Regierungssitz wie folgt: «Die Grünen wollen Regierungsverantwortung übernehmen und auch im Kanton St.Gallen die Weichen in eine nachhaltige Zukunft richtig stellen. In den Regierungen von Basel-Land, Bern und Zürich haben wir bereits gezeigt, wie konstruktiv Grüne in der Regierung mitwirken können.» Die aktuelle Regierungszusammensetzung spiegle die politischen Kräfteverhältnisse nicht angemessen wider: Rund 15 Prozent der Wähler seien in der Exekutive nicht vertreten. Eine starke ökologische und progressive Stimme fehle.

«Ich möchte diese Lücke füllen und die entscheidenden Zukunftsthemen Klimaschutz und Biodiversität an den



Alfred Tobler, Parteiloser.



Walter Gartmann, Präsident der SVP Kanton St.Gallen.



Schalthebeln des Kantons einbringen», sagt Regierungsratskandidat Bosshard. Als Umweltnaturwissenschaftler ETH und Unternehmer verfüge er über berufliche Erfahrung in Wirtschaft, Industrie und Kantonsverwaltung. Dieses facettenreiche Profil bilde eine gute Grundlage, um tragfähige politische Lösungen zu erarbeiten. «Als Kantonsrat habe ich meine lösungsorientierte Arbeit über Parteigrenzen hinweg bereits bewiesen.

Mit einer vergrößerten Kantonsratsfraktion und einem Mitglied in der Regierung wollen die Grünen den Kanton St.Gallen zukunftsfähig machen. Dazu zählen das Vortreiben der Energiewende und die Bewahrung der Biodiversität. Grosser Handlungsbedarf bestehe auch im Bildungs- und Gesundheitswesen: «Der Fachkräftemangel lässt sich nur durch attraktive Ausbildungs- und Arbeitsbedingungen bewältigen. Um das Potenzial an Arbeitskräften auszuschöpfen, braucht es zudem bessere Angebote, um Familie und Beruf unter einen Hut zu bringen», so Bosshard.

Für **Walter Gartmann, Präsident der SVP Kanton St.Gallen**, steht viel auf dem Spiel: «Für die SVP des Kantons St.Gallen wird es bei den Regierungswahlen nicht nur darum gehen, den Regierungssitz des abtretenden SVP-Regierungsrats Stefan Kölliker zu ersetzen, sondern auch einen zweiten Sitz in der Regierung zu gewinnen, welcher der SVP nach der Parteistärke eindeutig zustehen würde.» Als grösste Fraktion im St.Galler Kantonsrat (aktuell 35 von 120 Sitzen) sowie einem Wähleranteil von 34,5 Prozent bei den vergangenen Nationalratswahlen sollte die SVP auch angemessen in der St.Galler Regierung vertreten sein.

Dafür habe die SVP des Kantons St.Gallen mit Dana Zemp und Christof Hartmann «zwei ausgezeichnete Kandidaturen für die beiden Sitze in der St.Galler Regierung nominiert». Die beiden Kandidaten weisen unterschiedliche Profile auf, haben viel Erfahrung im Politik- bzw. Verwaltungsbetrieb und wären somit «ein optimales Duo für die Regierung unseres Kantons», ist Gartmann überzeugt.

Die SVP des Kantons St.Gallen will sich zusammen mit ihrer Kantonsratsfraktion auch in der kommenden Legislatur für ihre Kernanliegen einsetzen: Staatswachstum bremsen und dadurch die Steuerbelastung senken, Missstände im

Bereich Migration – insbesondere für den Kanton St.Gallen als direktbetroffener Grenzkanton – korrigieren, die Freiheit der Bürger stärken sowie die Anliegen der Landbevölkerung, der Landwirtschaft und des Gewerbes in die politische Debatte einbringen.

«Für diese Grundwerte wird sich die SVP in den unterschiedlichsten Geschäften einsetzen, wie sie dies bereits in den vergangenen Legislaturen gemacht hat. Dafür möchten wir auch unsere Kantonsratsfraktion von aktuell 35 Mitgliedern weiter ausbauen, um Mehrheiten für die Kernanliegen der SVP im Kantonsrat zu erlangen», betont Gartmann.

Und last, but not least steigt **Alfred Tobler als Parteiloser** ins Rennen. Er möchte im Regierungsrat «gemeinsam an guten, tragfähigen Lösungen» arbeiten – zum Wohle aller, wie der Pfarrhelfer, Katechet und sozial-diakonische Mitarbeiter betont. Dabei sind dem Rorschacher drei Punkte besonders wichtig: Er will einerseits eine Konsolidierung und Quantifizierung in der Wirtschaft erreichen, andererseits mehr Rechtsstaatlichkeit in der Gesellschaft durchsetzen. Und nicht zuletzt: eine Diversifizierung in der Bildung, «durch deren Pflege vor Ort».

Apropos vor Ort: Genauso wichtig ist Tobler die Stärkung der Gesundheitsversorgung vor Ort. «Ich möchte mich umsichtig und mit Weisheit im Sinn und Geist des westlich-abendländischen Verständnisses für die Gemeinschaft einsetzen», fasst der in Rorschacherberg aufgewachsene Bauernsohn zusammen, der auch ein Herz für die Landwirtschaft hat – und mit seinem Institut für Makro-, Mikro- und Nanotechnologie Grundlagenforschung rund um die und mit der Bibel betreibt. «Im Dialog mit dem Wissen und Gewissen möchte ich Zeit für die Bevölkerung – und ihr Zeit geben.» Und, fügt er augenzwinkernd hinzu: «Sowie mit dem Bundesrat auf Augenhöhe über unsere – und seine – Probleme sprechen.»

Text: Stephan Ziegler
Bilder: zVg

FDP
Die Liberalen

3. März



Beat
Tinner

bisher

Marc
Mächler

bisher

Wieder in die St.Galler Regierung wählen!

www.fdp.sg



Regierungswahlen
vom 3. März 2024

führungserfahren

wertschätzend

lösungsorientiert



Dr. med. Dana

Zemp

in die Regierung



www.dana-zemp.ch

«Die Ärzte sagten, meine Karriere als Chirurg sei aus»

Dr. med. Nikolaus Linde musste aufgrund von Schulterproblemen seine Arztkarriere fast an den Nagel hängen. Dann kam er zu Nejc Hojc Personal Training Systems. Jetzt kann der Schönheitschirurg aus St.Gallen wieder schmerzfrei operieren, hat nebenbei 18,7 kg Körpergewicht abgenommen und ist in der Lage, 200 kg vom Boden aufzuheben – völlig schmerzfrei.



«Ich muss mein Leben ändern»

Nikolaus Linde kam mit massiven Schulter-, Rücken-, und Kniebeschwerden zu uns. Ausserdem war er träge, müde und abgeschlagen. Seine Arztkarriere stand besonders aufgrund seiner schwer arthrotischen Schultern auf dem Spiel. Er musste dringend etwas ändern, um auch weiterhin ein erfolgreicher Arzt zu bleiben und natürlich auch wieder unbeschwert seinen Hobbies – Kitesurfen und Wandern – nachzugehen.

Der Weg vom Patienten zum Athleten

«Ich kann es nicht glauben, dass mein Körper vor weniger als drei Jahren in so einem schlechten Zustand war. Mir war klar, dass ich professionelle Hilfe brauchte, und fand sie bei Nejc Hojc Personal Training Systems», so der Schönheitschirurg aus St.Gallen.

Nikolaus Linde kommt zu uns lässt sich gründlich durchchecken. Schnell wird klar, dass sein bisheriges Training mehr Schaden angerichtet hat als geholfen. Aufgrund der funktionellen orthopädischen Körperanalyse wird ein Gameplan erarbeitet, wie wir seine Lebensqualität wieder auf ein neues Level heben können.

Wir beginnen mit dem Hauptziel, seine körperlichen Beschwerden wieder in den Griff zu bekommen. Bereits nach einigen Wochen kann er auch nach langen OP-Tagen wieder schmerzfrei schlafen. Ausserdem beginnt er wieder mit seinen Hobbies: Kitesurfen und Wandern.

Die Funktionalität ist bereits auf einem sehr guten Level, aber die körperliche Hülle entspricht noch nicht ganz Nikolaus' Idealvorstellungen. Wir starten mit gezieltem Fettabbau und Muskelaufbautraining unter Berücksichtigung der individuellen Belastbarkeit.

In nur acht Wochen nimmt Nikolaus Linde fast 20 kg ab und ist neugierig: Wie wirkt sich die neu gewonnene Vitalität auf das Blutbild aus? Die Veränderungen sind krass: Leberwerte, Blutzucker und Cholesterin haben sich normalisiert – alles dank der optimalen Kombination aus Training, Ernährung und wertvollen Tipps für eine optimale Regeneration.

«Ich bin begeistert von Nejc Hojc und seinem Team – sie haben meine Karriere gerettet und mein Leben verändert», freut sich Dr. med. Nikolaus Linde.

FRÜHJAHRSSAKTION 2024 – MELDE DICH JETZT AN. CHECK IT!

Durch unsere speziell ausgebildeten Physiotherapeuten bekommst du eine funktionelle und eine orthopädische Körperanalyse. Dabei werden alle deine Schmerzstellen, Probleme und die Ursachen dafür aufgedeckt – die perfekte Basis für dein persönliches Training.

DO IT

Wir erstellen für dich ein individuelles Training, das auf der Analyse deines Körpers basiert. Dabei berücksichtigen wir alle deine Ziele – 55 Minuten unter den wachsamen Augen deines persönlichen Trainers, für maximalen Effekt.



Hier geht's zur Frühjahrsaktion mit zwei Gratis-Personal-Trainings im Wert von CHF 240:

www.nejchojc-personaltrainer.ch

«Ich stehe für wirtschaftsfreundliche Rahmenbedingungen»

Dana Zemp kandidiert am 3. März für die SVP für den St.Galler Regierungsrat. Die promovierte Medizinerin spricht im LEADER-Exklusivinterview über ihre Motivation, ihre Ziele und ihre Standpunkte. Und ihre Herkunft, die nicht gerade SVP-typisch ist.



Dana Zemp, Sie sind erst im Oktober 2023 der SVP beigetreten. Kam die Partei auf Sie zu – oder war es umgekehrt?

Der Kontakt fand initial über private, später parteigebundene Begegnungen statt.

Das aber mit dem Ziel, 2024 in den St.Galler Regierungsrat gewählt zu werden?

Natürlich war eine mögliche Kandidatur für den Regierungsrat ein Thema, das schnell an Bedeutung gewonnen hat. Es wäre aber nie konkret geworden, wären nicht zwei wichtige Rahmenbedingungen erfüllt gewesen: erstens gemeinsame politische Schwerpunkte – und zweitens mein Kompetenzzusack.

Was hat Sie hauptsächlich dazu motiviert, jetzt für ein Exekutivamt zu kandidieren?

Ich bin 54 Jahre alt und befinde mich an einem Punkt in meinem Leben, in dem ich einerseits viele Erfahrungen und Kompetenzen sammeln durfte, andererseits die Lust und die Kraft habe, noch viel zu bewegen. Es ist mir zudem ein Anliegen, etwas an die Gesellschaft zurückzugeben. Am Exekutivamt reizt mich aber nicht zuletzt die operative Komponente, denn ich bin eine Macherin. Und: Durch meine langjährige Tätigkeit als Kantonsärztin bin ich auch mit der Verwaltung vertraut.

Sie sind also keine «Quotenfrau» fürs Regierungsrats-Zweierticket der SVP?

Ich arbeite schon mein ganzes Leben lang in Bereichen und Gremien, in denen ich nicht selten die einzige Frau bin. Das Konzept «Quotenfrau» hat mich noch nie beschäftigt.

Sie waren früher bei der CVP, haben 2007 für den Zürcher Kantonsrat kandidiert. Weshalb nun die SVP und nicht die heutige «Mitte»?

Die SVP ist eine Partei, die gradlinig und transparent ist. Sie nennt die Dinge beim Namen. Das tue ich auch. Ein Wähleranteil von über 30 Prozent zeigt, dass die SVP häufig sagt, was viele denken, sich aber nicht zu sagen trauen.

Trotz der politischen Unerfahrenheit trauen Sie sich auf Anhieb ein Exekutivamt auf kantonaler Ebene zu?

Ich fühle mich im politischen Umfeld nicht als Neuling. Über 20 Jahre arbeitete ich in verschiedenen Kantonen Seite an Seite mit der Politik, kantonal und national. Das Amt einer Kantonsärztin ist übrigens ein Amt, in das man vom Gesamtregierungsrat gewählt wird. Als Kantonsärztin muss man im Sinne der ganzen Bevölkerung denken, wichtige Entscheide treffen, für diese geradestehen und die Interaktion mit den politischen Kräften pflegen. Man ist eine öffentliche Person, die im Dienste der Bevölkerung steht. Das ist beim Regierungsrat nicht anders.

Mit Bruno Damann steht bereits ein Mediziner dem Gesundheitsdepartement vor. Welches wäre Ihr Wunschressort?

Natürlich liegt eine meiner Kernkompetenzen im Gesundheitswesen, aber ich kann mir grundsätzlich jedes Departement vorstellen – es reizt mich wirklich jedes.

Welche Probleme identifizieren Sie aktuell im Kanton St.Gallen – und wie möchten Sie die angehen?

Hier gibt es einen ganzen Strauss an Themen: In meinem Berufsalltag höre ich täglich von Einbrüchen im Rheintal. Wir müssen diese Region baldmöglichst entlasten. Es braucht ver-

stärkte Grenzkontrollen und die Polizeipräsenz in den Dörfern muss erhöht werden. Dann: Die Sicherstellung von ausreichend Energie und Strom und die Anliegen des Landschaftsschutzes treiben aktuell einen Keil in die Gesellschaft. Der Energiebedarf wird sich aber in den kommenden Jahren verdoppeln. Hier braucht es dringend Lösungen. Hier wünsche ich mir eine konstruktive Dialogplattform aller Stakeholder, um gemeinsam gangbare Wege zu finden. Auch möchte ich hier die Interaktion zwischen den Kantonen und dem Bund erwähnen: Meiner Ansicht nach verlieren die Kantone, auch als Relikt aus der Pandemie, an Bedeutung in der Zusammenarbeit mit dem Bund. Hier möchte ich die Stimme des Kantons und der Ostschweiz wieder erklingen lassen. Ich bin vom Föderalismus und bürger-nahen Lösungen überzeugt.

«Besonders störend sind die Heiratsstrafe und der Eigenmietwert.»

Auch im St.Galler Gesundheitswesen müssen verschiedene Baustellen angegangen werden ...

Absolut! Im stationären Bereich geht es um den richtigen Mix aus zentraler und dezentraler Versorgung, den richtigen Grad an wirtschaftlicher Freiheit der Spitalverbunde und die Frage der gemeinwirtschaftlichen Leistungen wie Lehre und Forschung. Zudem muss die kantonsübergreifende Spitalplanung als Weg verfolgt werden. Im ambulanten Bereich muss die Hausarztmedizin wieder flächendeckend zur Verfügung stehen, was wir nur mit mehr Ausbildungsplätzen und enger Zusammenarbeit mit den Gemeinden schaffen können. Übergreifende Themen sind hier etwa die Digitalisierung und die integrierte Versorgung, auch zwischen öffentlichen und privaten Leistungserbringern.

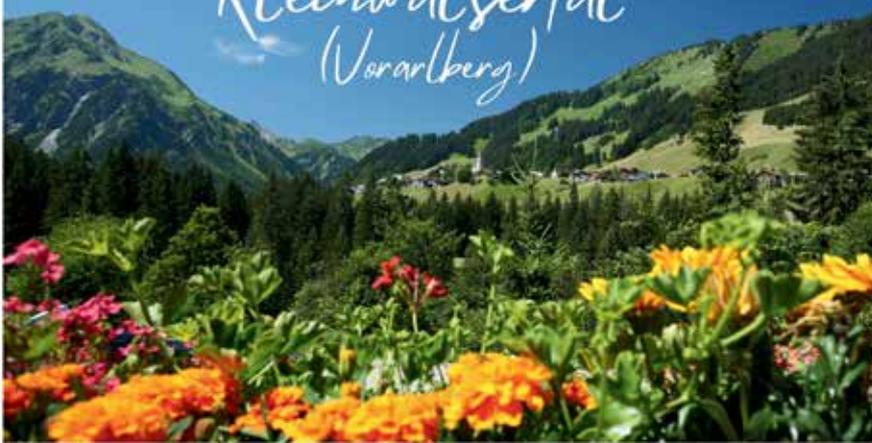
Und was darf die hiesige Wirtschaft von einer Regierungsrätin Zemp erwarten?

Ich stehe für wirtschaftsfreundliche Rahmenbedingungen. Die Schweiz ist ein KMU-Land; hier sehe ich auch den grössten Handlungsspielraum auf kantonaler Ebene. Als Regierungsrätin möchte ich mich für förderliche Unternehmenssteuern einsetzen, damit den Unternehmen ausreichend Mittel für ihre Weiterentwicklung und Innovation übrigbleiben. Zudem steht die Förderung der Berufsbildung weit oben auf meiner politischen Agenda. Ich möchte mich für ausreichend Ausbildungsplätze einsetzen, damit alle jungen Menschen eine passende Ausbildungsstelle und ihren Platz in den Unternehmen finden. Internationale Themen wie etwa die Zusammenarbeit mit der EU sind hingegen Fragen, die primär auf nationaler Ebene Antworten finden müssen.

Wie stehen Sie als gebürtige Polin zur Migration? Welche Migranten brauchen wir?

Die Schweiz ist auf die Zuwanderung angewiesen. Das Gesundheitswesen und die Unternehmen brauchen dringend Fachkräfte, heute und morgen. Der Schweiz muss es nicht peinlich

Frühlingserwachen im Kleinwalsertal (Vorarlberg)



IFA HOTEL ALPENROSE***

- Familienurlaub
- Wellness, Sauna & Hallenbad
- Spa-Bereich
- Verwöhn-Halbpension & kulinarisches Themenbuffet
- Livemusik-Abende
- Hotelbar mit Lounge
- Kinder-Club
- Tiefgarage



IFA
ALPENROSE
HOTEL

MITTELBERG - KLEINWALSERTAL - ÖSTERREICH



Webseite: www.ifa-hotels-kleinwalsertal.com

Tel.: +43 5517 3364 0

E-Mail: alpenrose@lopesan.com

IFA Hotel Alpenrose
Walsersstraße 346
A-6993 Mittelberg
Österreich

Appenzeller Druckerei

S' Göppe chont nüd gad de Wädli zgued.

Die Appenzeller Druckerei gibt auf die Umwelt und die Ressourcen acht. Damit das auch so bleibt, sind sowohl das Umwelt- als auch das Qualitätsmanagement-System zertifiziert.

Zomi Wohl

Meh öbe d'Ökologie
und wütere Theme önde

zomiwohl.ch



sein, wenn sie ihre Zuwanderungspolitik auf diese Personen fokussiert, denn dies tun die meisten Länder im internationalen Kontext schon lange. Unser Sozialsystem muss und darf geschützt werden.

Und wie viele verkraften wir?

Das Thema «Verkraften» muss die Politik in den kommenden Jahren sehr ernst nehmen. Wenn sich die einheimische Bevölkerung nicht mehr wohl und sicher fühlt, führt das zu Unruhe und Aggression. Um den Zeitpunkt, in dem die freundliche Stimmung in der Bevölkerung kippt, nicht zu verpassen, muss sich die Politik über die bestehenden demokratischen Instrumente in einen steten Dialog mit der Bevölkerung begeben. Migrationspolitik auf dem Reissbrett birgt gerade heute viele Gefahren für die inländische Stabilität.

Es wird etliche Wähler geben, die Sie zwar als gute Wahl ansehen, aber prinzipiell nicht SVP wählen wollen. Wie überzeugen Sie diese, Ihnen trotzdem die Stimme zu geben?

Regierungsratswahlen sind Personenwahlen. Im Rahmen meines Wahlkampfes bin ich seit Wochen im ganzen Kanton St.Gallen unterwegs, um mich als Person und Politikerin vorzustellen. In Gesprächen höre ich häufig: «Wir brauchen in der Regierung in erster Linie integre Persönlichkeiten.» Das freut mich, denn in einer Welt, die voll von Hass und Aggression ist, muss gerade die Regierung Sicherheit und Stabilität vermitteln. Leider dient uns unser Nachbarland Deutschland aktuell als Negativbeispiel.

Und wie die «Hardcore-SVP-ler», denen Sie vielleicht zu links sind?

Hierbei spielen viele Klischees rein: Frau, Mutter, Ärztin, Migrationshintergrund ... Ist das typisch links? Ich denke nicht, denn hinter Dana Zemp stecken Eigenverantwortung als Lebensprinzip und die Überzeugung, dass der Staat keine Hängematte sein darf. Einen schnellen Überblick über mein politisches Profil verschafft man sich übrigens anhand der Smartvote-Spinne.

Zum Schluss: Die Steuern im Kanton St.Gallen sind ...

... viel zu hoch! Besonders störend sind die Heiratsstrafe und der Eigenmietwert.

Danuta «Dana» Zemp (*1970) wuchs in St.Gallen auf, absolvierte ihr Medizinstudium in Bern und ihre Assistenzarzt-Ausbildung in St.Gallen, Männedorf sowie am Zollikerberg. Die promovierte Medizinerin hat eine Spezialisierung in Public Health. Ab 2017 war Zemp Kantonsärztin in St.Gallen, davor war sie neun Jahre als stv. Kantonsärztin im Tessin und fünf Jahre als Beauftragte für den koordinierten Sanitätsdienst und Aidsfragen im Zürcher Gesundheitsdepartement tätig. Ende 2022 wechselte die Wahl-Mörschwilerin nach einem berufsbegleitenden EMBA-Studium an der HSG St.Gallen als Direktorin an die Rheinburg-Klinik Walzenhausen. Sie ist Mitglied der Geschäftsleitung der Kliniken-Valens-Gruppe.

Text: Stephan Ziegler

Bild: Marlies Beeler-Thurnheer

Und jetzt noch meine Tipps!

Was es aus meiner Erfahrung alles braucht, um ein erfolgreiches Unternehmen wie die RAUMPIONIERE auf die Beine zu stellen.



Tipp 1: Ohne eine zündende Geschäftsidee geht es nicht. Ich habe mich vor der Entwicklung unserer grossen Idee vor allem zwei Dinge gefragt: Was macht mir eigentlich Spass, wofür brenne ich, und was ist mir im Leben wichtig? Und: Bietet unsere Geschäftsidee denn auch eine smarte Lösung für ein bestehendes Problem an?

Tipp 2: Auf die persönlichen Voraussetzungen kommt es an! Als Unternehmer braucht man einen Haufen ganz besonderer Eigenschaften: ein hohes Mass an Selbstdisziplin, Führungsstärke, Lernbereitschaft, Flexibilität, Fleiss, Zielstrebigkeit, Entscheidungsfreude, Kreativität und dazu je eine gesunde Portion Selbstbewusstsein und Risikobereitschaft.

Tipp 3: Ein gewisses Chaos ist ok, Chaos kann aber auch ein Killer sein. Die ganze Organisation muss passen. Konkret: Ein Businessplan hilft im Gründungsprozess, aber auch darüber hinaus. Und dann müssen, wenn man wachsen will, die ganzen Strukturen, Prozesse und Verantwortlichkeiten klar sein.

Tipp 4: Bei den Kollegen aus der Teppichetage von Netflix habe ich kürzlich gelesen, dass sie immer nur die allerbesten Köpfe um sich haben wollen! Diese Ansage kann ich nur unterschreiben – mit «dedicated professionals» zusammenzuarbeiten hilft massiv!

Tipp 5: Der Unternehmeralltag hat bekanntlich seine Härten (selbst bin ich nach einem langen Tag auf dem Heimweg auch schon fast auf dem Velo eingeschlafen ...). Deshalb lohnt es sich, in Bereichen wie Admin, Finanzen oder auch HR auf Unterstützung zu setzen. Seit wir RAUMPIONIERE unsere Claudia aka Mary Poppins bei uns haben, sind wir noch leichtfüssiger unterwegs!

Tipp 6: Ein bisschen Glück hilft immer!

Atila Färber
CEO RAUMPIONIERE
www.raumpioniere.ch

Prix SVC Ostschweiz 2024 – die Spannung steigt

Am 7. März 2024 wird der Prix SVC Ostschweiz vor rund 1000 Gästen aus Wirtschaft, Politik, Wissenschaft und Kultur verliehen. Im Final der 11. Ausgabe des Anlasses stehen in diesem Jahr fünf erfolgreiche Ostschweizer KMU.



Mit dem Prix SVC Ostschweiz werden vom Swiss Venture Club erfolgreiche KMU der Region ausgezeichnet, die überzeugen: mit ihrer Firmenkultur, mit der Qualität der Mitarbeiter und des Managements, mit ihren Produkten und Innovationen sowie mit einem nachhaltigen Erfolgsaus-

weis. «Der Auswahlprozess dauert jeweils mehrere Monate und beginnt mit einer Longlist, die unsere Experten in der Jury mehr als ein halbes Jahr vor dem Anlass zusammentragen. Diese Liste umfasst in der Regel über 100 Firmen», erklärt OK-Präsident Christoph Zeller.

In diesem Jahr stehen folgende Unternehmen im Final: die Emil-Egger-Gruppe aus St.Gallen, die Huber Fenster AG aus Herisau, die Märchenhotel AG aus Braunwald, die Nussbaum Matzingen AG aus Matzingen sowie Zindel United aus Maienfeld. Mehr über die Finalisten erfahren Sie auf Seite 59.

Wer die begehrte Auszeichnung schlussendlich entgegennehmen darf, wird am 7. März im Rahmen eines Live-Events in den Olma-Messehallen in St.Gallen entschieden. Durch die Verleihung führt der bekannte Appenzeller Moderator Marco Fritsche.

Schweizweit bekannt

Seit 2004 wird der Prix SVC Ostschweiz alle zwei Jahre vergeben, 2024 bereits zum elften Mal. Träger und Initiant des Prix SVC ist der Swiss Venture Club, ein unabhängiger, nicht profitorientierter Verein von Unternehmern. «Der SVC unterstützt und fördert Klein- und Mittelunternehmen als treibende Kraft der Schweizer Wirtschaft und trägt damit dazu bei, Arbeitsplätze in der Schweiz zu schaffen und zu erhalten», fasst Christoph Zeller zusammen.

Die Preisverleihungen als öffentlichkeitswirksamste Aktivitäten des SVC haben sich zu schweizweit bekannten Anlässen entwickelt, die mittlerweile in acht Wirtschaftsregionen durchgeführt werden. Der SVC wird unterstützt von der Premium Gold Partnerin Credit Suisse, den Gold Partnern Emil Frey, IWB, Mazars, die Mobiliar und Swisscom sowie zahlreichen weiteren Sponsoren.

Die Finalisten 2024

Huber Fenster Der Familienbetrieb, gegründet 1883 in Herisau, gestaltet Traumfenster nach Kundenwünschen. Unser Erfolg basiert auf einem erfahrenen, motivierten Team, stets am Puls der Zeit. Eigens entwickelte Gadgets und Spezialkonstruktionen werden kontinuierlich verbessert, um ambitionierte Architekten zu begeistern. Die Förderung des Nachwuchses mit eigener Lehrwerkstatt für deren Projekte ist zentral. Vertrauen und Fairness prägen die Zusammenarbeit mit Kunden. Soziale und ökologische Verantwortung betreffend Ressourcen wird durch direkten Bezug der Rohmaterialien bei der Tochterfirma in der Ukraine ermöglicht.

Geschäftssitz: Herisau, Gründungsjahr: 1883, Branche: Baubranche/Fenster und Fassade, Anzahl Mitarbeiter: 101

www.huberfenster.ch

Emil-Egger-Gruppe Emil Egger vereinfacht die Schwergutlogistik für seine Kunden durch ein Full-Service-Konzept. Dies umfasst Beratung, Planung/Engineering sowie Ausführung und Realisierung aller Leistungen aus einer Hand. Persönliche Ansprechpartner mit Expertise übernehmen die Verantwortung für die Herausforderungen der Kunden, was die Emil Egger AG zu einem zuverlässigen und innovativen Experten im Bereich Schwergutlogistik macht. Laufende Investitionen in die stärkste Schwergutflotte der Schweiz stützen die Position des Marktführers.

Hauptsitz: St.Gallen, Gründungsjahr: 1931, Branche: Logistik, Anzahl Mitarbeiter: 800

www.ete.ch

Nussbaum Matzingen AG Die Nussbaum Matzingen AG ist Weltmarktführerin bei nachhaltigen Alu-Verpackungen. Am Hauptsitz im Thurgau und in zwei deutschen Produktionswerken werden für internationale Kunden innovative Alu-Dosen für die Kosmetik-, Pharma-, Technische und Lebensmittelindustrie entwickelt und hergestellt.

Geschäftssitz: Matzingen, Gründungsjahr: 1963, Branche: Verpackungsindustrie, Anzahl Mitarbeiter: 325

www.nucan.com

Märchenhotel AG Wollen Familien mit Kindern eine fantastische Auszeit in der Schweiz verbringen, dann ist die Chance gross, dass sie sich für einen Aufenthalt im Märchenhotel entscheiden. Das 4*-Haus steht inmitten des Glarner Alpenpanoramas und begeistert grosse und kleine Gäste seit Jahrzehnten immer wieder aufs Neue. Das Ehepaar Vogel führt mit riesigem persönlichem Engagement seit zwölf Jahren diese Perle in der Schweizer Hotelbranche mit einmaligen und innovativen Konzepten.

Geschäftssitz: Braunwald, Gründungsjahr: 1907, Branche: Hotellerie Anzahl Mitarbeiter: 55

www.maerchenhotel.ch

Zindel United «Gestalten. Bauen. Leben», dafür steht die Zindel United aus Maienfeld. Ihre Produkte und Dienstleistungen decken den gesamten Lebenszyklus eines Baus ab und sind innovativ, nachhaltig und massgeschneidert. Bei dem in der achten Generation geführten Familienunternehmen stehen die Menschen im Mittelpunkt.

Geschäftssitz: Maienfeld, Gründungsjahr: 1808, Branche: Baugewerbe, Anzahl Mitarbeiter: 405

www.zindel-united.swiss



«Die «Hidden Champions» sichtbar machen»

Am 7. März 2024 wird zum elften Mal der Prix SVC Ostschweiz vergeben. Fünf erfolgreiche Ostschweizer KMU sind in diesem Jahr für das Finale nominiert. Wie diese jeweils ausgesucht werden, wie sich das Unternehmertum verändert und worauf sich OK-Präsident Christoph Zeller am meisten freut, erklärt er im Interview.

Christoph Zeller, für die diesjährige Ausgabe des Prix SVC Ostschweiz stehen fünf Unternehmen im Final. In den vergangenen Jahren waren es jeweils sechs. Gibt es aktuell zu wenige Unternehmen in der Ostschweiz, die den Ansprüchen der SVC-Jury genügen?

Nein, natürlich gibt es mehr als genug sehr gute Unternehmen in der Ostschweiz. Unsere erste Longlist umfasst jeweils über 100 Firmen. Das war auch dieses Mal so. Die Beschränkung auf fünf Unternehmen ist ein strategischer Entscheid des Swiss Venture Clubs, der für alle Prix-SVC-Verleihungen gilt und insbesondere die Zeremonie der Preisverleihung kompakter machen wird.

Die Finalisten werden von einer unabhängigen Jury, zu der auch Sie gehören, besucht und ausgewählt. Wie viel Zeit nimmt dies jeweils in Anspruch?

Der Auswahlprozess dauert jeweils mehrere Monate und beginnt mit einer Longlist, die unsere Experten in der Jury mehr als ein halbes Jahr vor dem Anlass zusammentragen. Diese umfasst in der Regel über 100 Firmen. Sechs Monate vor der Verleihung reduzieren wir in der Jury die Auswahl auf eine Shortlist mit zwölf Unternehmen. Mit den Spitzen dieser Firmen führen wir persönliche Interviews, um ihre Profile zu ergänzen. Vier bis fünf Monate vor dem Anlass nominieren wir in der Jury die fünf Finalisten, die wir anschliessend auf der Juryreise besuchen. Anschliessend legen wir die Rangierung fest.

Was sind die wichtigsten Kriterien, mit denen die Jury die Qualität der Unternehmen misst?

Wir beurteilen die Unternehmen aufgrund von zwölf Kriterien, die ebenfalls schweizweit gelten: Attraktivität der Marktposition, Innovationsgrad (Technologie oder Geschäftsmodell), zukünftige Strategien, kommerzieller Erfolg, Anzahl geschaffene Arbeitsplätze, Gesamteindruck und Erscheinungsbild, Einzigartigkeit der Value Proposition (Wertversprechen der Produkte oder Verfahren), Nachhaltigkeit, Qualität der Mitarbeiter, Qualität des Managements, regionaler Beitrag und konkreter Leistungsnachweis.

Wie schon beim letzten Prix SVC Ostschweiz haben es heuer Unternehmen mit einer langjährigen Firmengeschichte in den Final geschafft. Das jüngste Unternehmen wurde 1963 gegründet, das älteste 1808. Wie alt muss ein Unternehmen sein, dass es Chancen hat, in den Final zu gelangen? Oder anders gefragt: Hätte auch ein Start-up Chancen auf einen Finaleinzug?

Der Prix SVC ist tatsächlich ein Preis und damit eine Anerkennung für Unternehmen, die langfristig erfolgreich sind – einzelne mit einer Geschichte von über 200 Jahren. Es gibt eine Reihe von Preisen und Anlässen für Start-ups, die damit oft viel Aufmerksamkeit geniessen – sogar, bevor sie kommerziell erfolgreich sind. Da setzen wir bewusst einen anderen Akzent: Unser Anspruch ist es, die «Hidden Champions» sichtbar zu machen. In den vergangenen Jahren haben wir

oft Unternehmen entdeckt und ausgezeichnet, die in ihrem Bereich Weltmarktführer sind und die man dennoch kaum über ihre Standortregion hinaus kennt.

«Die Beschränkung auf fünf Unternehmen ist ein strategischer Entscheid.»

Bleiben wir beim Thema Alter: Es rückt eine neue, jüngere Generation nach. Verändert sich damit auch das Bild des typischen Unternehmers?

Auch wenn wir nicht Personen, sondern Firmen als Ganzes auszeichnen: Ja, die Typologie der Unternehmer verändert sich schon – ebenso wie jene von Führungskräften und Angestellten. Die Hierarchien sind auch in jahrzehntealten Unternehmen heute deutlich flacher, die Verantwortung ist oft besser verteilt als früher mit einem einzigen «Patron». Es gibt und braucht jedoch auch Anforderungen, die bleiben: Unternehmerisches und langfristiges Denken – Eigenschaften, die insbesondere Familienunternehmen eigentlich immer und personenunabhängig in ihrer DNA haben.

Der Prix SCV wird seit 2004 verliehen. Welches waren Ihre eindrucklichsten Erlebnisse in diesen zwei Jahrzehnten?

Am eindrucklichsten für mich ist immer der Tag der Preisverleihung, an dem selbst gestandene CEOs doch für einmal ziemlich nervös sind, weil bis zum Ende offen ist, wer gewinnen wird. Und dann der Moment, in dem verkündet wird, wer gewonnen hat: Diese Gefühle in den Gesichtern der Gewinner zu sehen, ist immer wieder eine besondere Erfahrung.

Und wo lagen in dieser Zeit die grössten Hürden?

Am schwierigsten waren – abgesehen von den eingeschränkten Preisverleihungen während der Pandemie – immer jene Momente, wo es an der Spitze der Ausmarchung knapp wurde und die Jury lange diskutierte, wer nun den ersten Platz bekommen soll. Auch wenn sich alle Finalisten eigentlich als Sieger fühlen dürfen, ist der Entscheid über Platz 1 und 2 doch sehr entscheidend und für uns deshalb immer herausfordernd.

Worauf freuen Sie sich bei der 11. Ausgabe des Prix SVC Ostschweiz am meisten?

Auf die erwähnten Gesichtszüge bei der Verkündung von Platz 1, auf das Wiedersehen mit den rund 1000 Gästen, die am 7. März dabei sein werden, und die unterhaltsame Moderation von Marco Fritsche.

Text: Patrick Stämpfli

Bild: Marlies Beeler-Turnheer

Anzeige



GESTALTEN SIE MIT UNS
GEMEINSAM DIE ZUKUNFT
ALS TEIL UNSERES
SIEGREICHEN TEAMS.



Offene Stellen
wildkuepfer.swiss/karriere



WILD & KÜPFER



**«Permanent in Innovationen
und Modernisierung investieren»**

Seit 2004 werden mit dem Prix SVC Ostschweiz alle zwei Jahre KMU der Region ausgezeichnet. 2022 ging die Auszeichnung an die Wild & Küpfer AG aus Schmerikon. Das international tätige Unternehmen ist Technologie-Marktführer im Kunststoff-Spritzguss. CEO Tobias Wild spricht über Reaktionen auf den Sieg und gibt Tipps, wie man die SVC-Jury auf sich aufmerksam macht.

Tobias Wild, Sie haben den Prix SVC Ostschweiz 2022 gewonnen. Welche Bedeutung hat diese Auszeichnung für Sie persönlich und für das Unternehmen Wild & Küpfer?

Es ist eine Form der grossen Wertschätzung und Anerkennung für die herausragenden Leistungen unserer engagierten Belegschaft in der Vergangenheit. Dieser Preis bestätigt, dass wir auf dem richtigen Weg sind, und motiviert uns zusätzlich, auch in Zukunft innovative Wege zu gehen. Diese Auszeichnung unterstreicht, dass wir als hochmodernes Unternehmen gut positioniert sind, um weiterhin erfolgreich zu agieren.

Wie waren die Reaktionen auf den Sieg in Ihrem beruflichen Umfeld?

Die Reaktionen in unserem beruflichen Umfeld waren äusserst positiv. Wir haben zahlreiche Gratulationen von Geschäftspartnern erhalten, was zeigt, dass auch externe und Branchenkollegen unsere Leistungen würdigen. Ferner haben sich viele Mitarbeiter glücklich und stolz über den Sieg gezeigt. Dieser stärkt das Teamgefühl und motiviert die Belegschaft, weiterhin ihr Bestes zu geben.

«Der Preis bestätigt, dass wir auf dem richtigen Weg sind.»

Hat sich der Preis auch wirtschaftlich gelohnt?

Auch wenn sich der Preis nicht unmittelbar in neuen Kundenbeziehungen niedergeschlagen hat, hat er jedoch einen bedeutenden wirtschaftlichen Wert für unser Unternehmen. Die Auszeichnung hat dazu beigetragen, dass wir als Arbeitgeber in der Region bekannter geworden sind. Dies hat einen positiven Einfluss auf unser Recruiting und ermöglicht es uns, hoch qualifizierte Fachkräfte für unser Team zu gewinnen.

Für den Prix SVC kann man sich als Unternehmen bekanntlich nicht bewerben – man wird von einer Expertenjury nominiert. Was, denken Sie, gab den Ausschlag, dass die Jury damals unter anderem Wild & Küpfer ausgewählt hat?

Die Auswahl der Expertenjury für den Prix SVC basierte auf verschiedenen Kriterien, die unser Unternehmen besonders herausstechen liessen. Dazu gehörten unsere moderne und zukunftsorientierte Arbeitsweise, Investitionen in neueste Technologien, ein starkes Engagement für die Nachhaltigkeit, die Tatsache, dass wir in der zweiten Generation familiengeführt sind, sowie unsere umfassenden Bemühungen in der Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiter. Diese Aspekte spiegeln unsere ganzheitliche Unternehmensphilosophie wider.

Und was war ihr erster Gedanke damals, als Sie von der Nominierung erfahren haben?

Ein Gefühl von grosser Freude und Stolz. Es ist uns eine Ehre, von einer Expertenjury für eine solch renommierte Auszeichnung ausgewählt zu werden.

Haben Sie Tipps für Unternehmen, die Interesse daran haben, von der Prix-SVC-Jury ausgewählt zu werden?

Um für den Prix SVC ausgewählt zu werden, ist es wichtig, permanent in Innovationen und Modernisierung zu investieren, um den Standort Schweiz langfristig zu stärken. Zusätzlich ist es entscheidend, ein attraktiver Arbeitgeber zu sein und sich für die Aus- und Weiterbildung zu engagieren. Ein umfassendes Engagement in diesen Bereichen trägt dazu bei, die Aufmerksamkeit der Jury auf sich zu ziehen.

Text: Patrick Stämpfli
Bild: Gian Kaufmann

Anzeige

Feuer und Flamme für Ihren Genuss.

UrsPortmann

Kreuzlingen und St. Gallen | portmantabak.ch

agenturamflughafen.com



Die bisherigen Gewinner

2022 Wild & Küpfer AG, Schmerikon Wild & Küpfer ist ein international tätiges Familienunternehmen, das hochpräzise Kunststoffteile und Baugruppen für die komplexesten Anwendungen entwickelt, produziert und montiert. Den Kunden aus den Bereichen Industrie und MedTech wird höchste Zuverlässigkeit und Qualität garantiert.

2020 Evatec AG, Trübbach Evatec ist ein Schweizer Unternehmen mit Aussenstellen in den USA, Europa und Asien, das sich auf die Entwicklung, Produktion und den Vertrieb von Hightech-Dünnschicht-Beschichtungsanlagen für den Halbleiter-, Optik- und Optoelektronik-Markt spezialisiert hat.

2018 Corvaglia-Gruppe, Eschlikon Corvaglia produziert in der Schweiz, Mexiko und den USA Getränkeverschlüsse für Softdrinks und Wasser in PET-Flaschen. Nebst Innovation und Pioniergeist liegt die Stärke von Corvaglia in der voll integrierten Prozesskette, die sich von der Kreation bis zum Anbringen auf der Flasche erstreckt.

2016 Berlinger-Gruppe, Ganterschwil 1865 legte Johann Georg Berlinger den Grundstein der Firmengeschichte – damals als Weberei. Heute steht Berlinger für Technologie- und Handelsprodukte sowie für standardisierte Dopingkontrollsysteme. Berlinger ist weltweit führender Partner für sichere, einfache Dopingkontrolle- und Temperaturüberwachungslösungen.

2014 Sky Frame/R&G Metallbau AG, Ellikon an der Thur Sky-Frame ist dank grosser Leidenschaft und tiefem Verständnis für Technik, Architektur und Raumgestaltung das international

führende Schiebefenstersystem mit Entwicklungs- und Produktionsstandort in der Schweiz.

2012 Microdiamant AG, Lengwil Microdiamant verarbeitet Diamantpulver aus verschiedenen Syntheseverfahren sowie natürlichen Diamant zu einer umfassenden Reihe von Körnungen im Mikron- und Submikron-Bereich.

2010 Oertli Instrumente AG, Berneck Oertli macht den Unterschied: Mit Operationsgeräten und Instrumenten in bestechender Qualität, die den Operationsprozess sicherer, einfacher und effizienter machen.

2008 Varioprint AG, Heiden Varioprint produziert Leiterplatten für elektronische Systemlösungen. Die Produkte werden zukunftsorientiert und nach neuesten Erkenntnissen der Fertigungstechnologie hergestellt.

2006 Telsonic AG, Bronschhofen Die Schweizer Telsonic-Gruppe ist seit 1966 mit industriellen Ultraschall-Lösungen in Europa, Amerika und Asien vertreten. Ständige Innovationen tragen dazu bei, dass sich Telsonic in vielen Anwendungen einen Vorsprung erarbeitet hat, der ihren Kunden Mehrwert bietet.

2004 Abacus Research AG, Wittenbach Seit über 30 Jahren ist es das Ziel von Abacus, den administrativen Aufwand von Schweizer Unternehmen zu reduzieren. Die Abacus-Software unterstützt Geschäftsprozesse optimal, und Nutzer erhalten die für ihre Entscheidungen wichtigen Informationen in Echtzeit.

Anzeige

Ich will
Flexibilität.
Ich will
Nachhaltigkeit.
Ich will
Leidenschaft.

Ich brauche
exponorm.ch

exponorm.

Mit diesem Rundumservice haben Sie kurze Wege zu Ihrem Messestand:
Beratung, Idee, Umsetzung.

071 282 38 00 info@exponorm.ch



Die Expertenjury des Prix SVC Ostschweiz

Die Auswahl der Kandidaten wird von einer unabhängigen Expertenjury übernommen. Den Unternehmen selbst ist es nicht möglich, sich um eine Nomination für den Prix SVC zu bewerben. Die Jurymitglieder sind unabhängig, arbeiten praxisnah und sind stark in der jeweiligen Region verankert.

Durch ihre langjährige berufliche Erfahrung und ihre tiefe Verankerung in Wirtschaft, Politik, Wissenschaft oder Medien verfügen sie über die notwendigen Anforderungen, um die Unternehmen kompetent und objektiv zu beurteilen.



Andrea Fanzun
Jurypräsident/Partner
CEO Fanzun AG



Reto Freitag
Sales Director East Enterprise Sales
& Services Swisscom (Schweiz) AG



Gian Bazzi
Generalagent/Inhaber
die Mobiliar Generalagentur
St.Gallen



Daniel Müller
Executive Director Mazars AG



Prof. Dr. Heiko Bergmann
Ständiger Dozent/Titularprofessor
für Entrepreneurship, Universität
St.Gallen



Andrea Berlinger
Verwaltungsratspräsidentin
Eigentümerin der Berlinger-Gruppe



Christoph Zeller
SVC Regionenleiter Ostschweiz
Leiter Firmenkunden Region Ost-
schweiz, Credit Suisse (Schweiz) AG



Peter Schütz
Inhaber Letrona AG



Marc Cadalbert
CEO/Inhaber O8EINS Holding AG



Tanja Zimmermann-Burgerstein
CEO/Verwaltungsratspräsidentin
der Antistress AG – Burgerstein
Vitamine



Bruno Eugster
Geschäftsführer Emil Frey AG,
St.Gallen



Reto Zürcher
CEO/Mitinhhaber HB-Therm AG

Nachfolgeregelung: «Structure follows Strategy»

Rund 95'000 Unternehmer suchen derzeit einen Nachfolger. Viele davon möchten ihr Unternehmen innerhalb der Familie weitergeben. Doch das ist oftmals schwieriger als gedacht. Welches die grössten Hürden sind und wie es dennoch gelingen kann, umreissen die drei Ostschweizer Nachfolgespezialisten Ralf Schröder (HSP Consulting AG, St.Gallen), Louis Grosjean (Altrimo AG, Appenzell) und Rolf Brunner (Continuum AG, St.Gallen).

Warum wird es immer schwieriger, das Unternehmen in der eigenen Familie weiterzugeben? «Wir stehen mitten in einem demografischen Wandel; so gelangt oder ist z. B. die Generation der Babyboomer im Prozess der Pensionierung und damit auch der Übergabe», sagt Rolf Brunner. Gleichzeitig sei aber die nachfolgende Generation oft schlicht und einfach noch nicht bereit, zu übernehmen. Gründe dafür gebe es zuhauf.

Last oder Chance?

Ralf Schröder zählt einige davon auf: «Ein wesentlicher Grund liegt direkt bei den Kindern der Unternehmerfamilien. Diese haben viel mehr Möglichkeiten, ihre Fähigkeiten und Veranlagungen zu entwickeln als die Generation der heutigen Übergeber. Die potenziellen Nachfolger haben heute die Wahl, eine eigene Karriere aufzubauen oder den elterlichen Betrieb zu übernehmen.» Die Übernahme des elterlichen Betriebs werde häufig nicht als Chance, sondern als Last empfunden. Die Angst vor der Verantwortung und vielleicht auch die Angst, die Herausforderung nicht zu bestehen, verhindert dann eine Übernahme.

«Ich glaube nicht, dass es immer schwieriger wird, wenn der Wille da ist.»

Louis Grosjean glaubt nicht, dass es immer schwieriger werde, wenn der Wille da ist. Die Weitergabe in der eigenen Familie scheitere am meisten daran, dass die junge Generation nicht übernehmen will oder kann, ist aber auch er überzeugt. «Dabei können nicht-übernehmende Geschwister dem übernehmenden Kind das Leben schwer machen, wenn das elterliche Vermögen für eine erbrechtskonforme Verteilung unter den Geschwistern nicht ausreicht.»

Wird die Nachfolgeplanung innerhalb von Familienunternehmen also immer komplexer? Ja, ist Louis Grosjean überzeugt: «Je mehr Regulierung und Verrechtlichung wir in der Wirtschaft erleben, desto höher wird auch diese Hürde». Wirtschaftliche Verwerfungen oder Chancen gebe es heute wie gestern – «da sehe ich nicht mehr Komplexität». Aktuell hätten es aber kleine Unternehmen mit Alltagsbedarfsorientierung schwer: traditionelle Restaurants, kleine Läden und Dienstleister wie Coiffeur-Salons, Metzgereien, Bäckereien. «Es kann am weniger gefragten Geschäftsmodell, an gestiegenen Lebenshaltungskosten oder an fehlenden fachlich qualifizierten Nachfolgern liegen.»

«Der Übergeber sollte nicht seine persönlichen Bedürfnisse in den Mittelpunkt stellen.»

Schwieriges Umfeld, schwierige Übergaben

Ralf Schröder sieht es ähnlich: «Es ist ein offenes Geheimnis, dass das Umfeld für die meisten KMU in den letzten zehn bis 15 Jahren massiv kompetitiver geworden ist. Die Internationalisierung mit der Verlagerung von Arbeitsplätzen ins kostengünstigere Ausland und die technologisch-digitale Entwicklung führen zu einem Preisdruck. Gleichzeitig sind immer weniger Fachkräfte verfügbar, was zu zunehmendem Kosten- und Leistungsdruck führt.» All dies habe zur Folge, dass das Anforderungsprofil für potenzielle Übernehmer deutlich anspruchsvoller wird. «Nicht alle Kinder von Unternehmern haben die Fähigkeiten oder den Willen, sich dieser Aufgabe zu stellen.»

«Die Weltwirtschaft ist in einem labilen Zustand. Dies führt mitunter zu unklaren Zukunftsvorstellungen», gibt Rolf Brunner zu bedenken. Damit werde der Nachfolgeprozess

Ralf Schröder,
HSP Consulting AG, St.Gallen



lethargisch und fördere potenzielle Wertverluste der Familienunternehmung, da nicht proaktiv gehandelt werde. «Der Übergebende hat keinen Ansporn mehr zu Investitionen, zu Innovationen und v. a. unternehmerischer Dynamik.»

«Das Generationenmanagement erfolgt zu wenig fokussiert.»

Und welche Rolle spielen neben den wirtschaftlichen kulturelle und gesellschaftliche Veränderungen bei der Herausforderung, Unternehmen in der Familie weiterzugeben? Ralf Schröder gibt ein Beispiel: «Seit fünf Jahren begleite ich den Nachfolgeprozess eines grösseren Malergeschäfts. Speziell an dieser Lösung ist, dass eine Tochter das Unternehmen vom Vater übernimmt. Für eine junge Frau ist es immer noch schwierig, sich in der – nach wie vor – männerdominierten

Baubranche durchzusetzen. Sie muss fachlich besser sein, um sich zu behaupten. Daher mussten wir in der Vorbereitung mehr Zeit in die Aneignung von fachlichen Fähigkeiten investieren.» Die Nachfolgerin hat etwa das Malermeister-Diplom im Nachgang zum Uniabschluss erworben. Des Weiteren musste auch die Führungsorganisation angepasst werden. «Anstelle eines 60- bis 80-Stunden-Wochenpensums muss es zukünftig auch möglich sein, eine Baby-Pause einzulegen und mit einem reduzierten Pensum das Unternehmen zu führen.»

«Nicht alle Kinder von Unternehmern haben die Fähigkeiten, sich dieser Aufgabe zu stellen.»

Mehr Fokussierung!

Rolf Brunner weist auf einen weiteren wichtigen Punkt hin: «Das Generationenmanagement erfolgt zu wenig fokussiert», ist er überzeugt. Daher mangle es oft an einer wesentlichen Konkretisierung: Es werde wenig bis gar nicht geplant und man getraue sich nicht, zu initiieren. «Dies wiederum führt zu Verzögerungen u. a. in der monetären Absicherung des Übergebenden.» Und Louis Grosjean ergänzt: «Der Megatrend der zunehmenden Selbstbestimmung spielt auch eine Rolle. Die Selbstverständlichkeit, dass ein Kind das Familienunternehmen übernimmt, nimmt in der Gesellschaft an Bedeutung ab. Jeder hat das Recht auf einen eigenen Lebensplan. Das muss man in der Familie früh und explizit aufnehmen.»

Welche strategischen Ansätze oder bewährten Praktiken empfehlen die Profis also Familienunternehmen, um eine erfolgreiche Übergabe zu gewährleisten? Rolf Brunner muss nicht lange überlegen: «Bitte keine einseitige Problembetrachtung und Beratung. Denn: Viele Unternehmensnachfolgeprozesse scheitern nach kurzer Zeit, wenn die in Anspruch genommene externe Beratung sich nicht konkret auf konzeptionelle, strategische, zwischenmenschliche und betriebswirtschaftliche Faktoren konzentriert. Es gilt: Structure follows Strategy – nicht umgekehrt. Es braucht Führung: Man muss die – gekochte – Spaghetti ziehen, nicht stossen.»

Louis Grosjean,
Altrimo AG, Appenzell



Text: Patrick Stämpfli

Bild: Marlies Beeler-Thurnheer, zVg

«Der Übergeber sollte nicht seine persönlichen Bedürfnisse in den Mittelpunkt stellen, sondern die Bedürfnisse seines Unternehmens», empfiehlt **Ralf Schröder**. «Welche Herausforderungen muss das Unternehmen meistern, um mittelfristig erfolgreich zu sein? Welche Fähigkeiten muss der Übernehmer oder die Übernehmerin einbringen? Ist bei ihm oder ihr die Bereitschaft für ein überdurchschnittliches Engagement vorhanden?» Unter diesen Gesichtspunkten werde auch das Timing einer Übergabe zu einem kritischen Faktor. Nicht das Alter des Übergebers, sondern das Alter des Übernehmers stehe im Fokus. «Aufgrund der teilweise grossen Altersspannen kann es sein, dass Lösungen innerhalb der Familie gar nicht sinnvoll sind.»

Und Louis Grosjean bilanziert: «Offene Diskussion in der Familie liegt an erster Stelle. Die übergebende Generation muss aber auch klar sagen, wie die Spielregeln sind, und sich dabei auf eine fundierte, erfahrene Drittmeinung abstützen. Wenn beides gegeben ist, steigen die Chancen einer gelungenen Nachfolge in der Familie.»



Rolf Brunner,
Continuum AG, St.Gallen

Lackmustest für unsere Demokratie

Am 3. März 2024 steht unser demokratisches System auf dem Prüfstand. Dann zeigt sich, ob in einer halbdirekten Demokratie der Eigennutz obsiegt oder das Stimmvolk vernünftig und zukunftsgerichtet entscheidet.



Logisch, wer im Rentenalter ist, der findet eine 13. AHV-Rente verlockend, unabhängig davon, ob der finanzielle Zustupf benötigt wird oder nicht. Der «Staat» offeriert ein feines Dessert. Die Rechnung wird alsdann anderen unterbreitet. Namentlich den Jungen, den arbeitenden «Nichtpensionierten», den Steuerzahlenden und allen Konsumentinnen und Konsumenten.

Verantwortungsbewusst stimmen

Im Wissen, dass nur rund die Hälfte der stimmberechtigten Bevölkerung an Abstimmungen teilnimmt und dazu viele ältere Personen zählen, besteht die Gefahr, dass das offerierte Dessert angenommen wird. Das ist der eigentliche Lackmustest unserer halbdirekten Demokratie. Wenn sich die Älteren zulasten anderer das geben, was ihnen seitens der Gewerkschaften offeriert wird, ohne sich über die vermeintlichen Konsequenzen verantwortungsbewusst Rechenschaft abzulegen.

Nein zur 13. Rente

Denn wer an einer langfristig finanzierten und sicheren AHV, an tiefen Bundessteuern und Mehrwertsteuersätzen, an wettbewerbsfähigen Arbeitsplätzen mit angemessenen Sozialabzügen sowie an fairen Belastungen über alle Altersklassen hinweg interessiert ist, der lehnt die Initiative für eine 13. Rente ab.

AHV = Sicherung des Existenzbedarfs

Die AHV wurde zur Sicherung des Existenzbedarfs geschaffen; allenfalls unter Beihilfe von Ergänzungsleistungen. Alles darüber wäre über Pensionskassengelder und Ersparnisse zu finanzieren. Diese Tatsache geht oft vergessen. Deshalb am 3. März Nein zur 13. AHV-Rente und Ja zur Renteninitiative, die mit der graduellen Erhöhung des Rentenalters in die richtige Richtung geht.

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

Jürg Glesti:

Rechtzeitige Planung.



Die Nachfolgefrage fordert KMU heraus

Bei mehr als 90'000 KMU steht in den kommenden Jahren eine Nachfolge an, denn über die Hälfte der Firmen-Inhaber ist über 55 Jahre alt. Viele von ihnen haben die Nachfolgeplanung auf die lange Bank geschoben. Das Thema gilt es sofort anzugehen, denn eine Strategie für die Zukunft ist zentral, wie Experte Jürg Glesti, Leiter M&A bei BDO Schweiz, erläutert.

Das eigene Unternehmen zu verkaufen, ist ein anspruchsvoller und emotionaler Prozess. Entsprechend häufig wird das Thema hinausgeschoben, was dazu führen kann, dass beim Aufgleisen und Umsetzen der Nachfolgeregelung wertvolle Zeit fehlt. Viele Unternehmer stellen sich die Frage, ob es den richtigen Zeitpunkt überhaupt gibt. Grundregel ist sicherlich: Je früher, desto besser. Denn wer sich früh genug mit dem Thema auseinandersetzt, kann der Nachfolgeregelung entspannt entgegensehen und trägt zur Nachfolgefähigkeit des Unternehmens bei. Empfehlenswert ist es, bereits ab dem 50. Lebensjahr eine erste Auslegeordnung vorzunehmen. Hierzu gehören Überlegungen hinsichtlich familiärer Möglichkeiten, finanzieller Situation, rechtlicher Ausgangslage sowie steuerlicher oder personeller Aspekte, die einer Klärung bedürfen.

«Eine klare Kommunikation spielt eine zentrale Rolle für eine nachhaltig erfolgreiche Übergabe.»

Werte und Agilität im Fokus

Was können Unternehmer tun, um ihre Firma eines Tages erfolgreich übergeben oder verkaufen zu können? Eine entscheidende Rolle spielen Risikoüberlegungen hinsichtlich der Werte des Unternehmens. Welche Werte verbleiben, wenn die einstige Schlüsselperson die Firma verlässt? Je weniger das Unternehmen von ehemaligen Inhabern abhängig ist, desto leichter gestaltet sich der Übergabe- bzw. Verkaufsprozess. Ein weiterer zentraler Aspekt betrifft die Agilität des Unternehmens. Nur wer Innovationen fördert und investiert, wird auch künftig eine starke Position im Markt behalten. Für die Nachfolger steht die Zukunft im Vordergrund, weniger die Vergangenheit.

Was tun, wenn keine familieninterne Nachfolge möglich ist?

Nicht immer ist die Weitergabe innerhalb der Familie möglich, denn die Nachkommen müssen nicht nur übernahmewillig, sondern auch übernahmefähig sein. Auch andere Nachfolgeoptionen können zum Erfolg führen, aber die Entscheidung sollte gut überlegt sein.

Eine Möglichkeit wäre der **Verkauf an das aktuelle Management** (Management-Buy-Out). Hierbei wird das Unternehmen an leitende Mitarbeiter verkauft, die bereits

mit dem Unternehmen vertraut sind. Dies erleichtert die Kontinuität und den Übergang, erfordert jedoch, dass die Übernehmer über die notwendigen unternehmerischen Qualitäten verfügen. Die Finanzierung eines MBO ist oft eine Herausforderung; mit geeigneter Strukturierung ist dies aber auch für grössere Unternehmen gut machbar.

Weiter besteht die Option des **Verkaufs an ein neues Management** (Management-Buy-In), wobei das Unternehmen an externe Manager verkauft wird, die dieses noch nicht kennen, jedoch hochmotiviert sind, Unternehmer zu werden. Ein klar strukturierter Verkaufsprozess ist hier unerlässlich. Etwa jedes dritte Unternehmen, das sich für eine familienexterne Lösung entscheidet, wählt den Weg eines **Verkaufs an ein anderes Unternehmen**. Potenzielle Käufer finden sie nicht nur bei ihren Kunden, Lieferanten oder Konkurrenten. Auch Unternehmen, die in den jeweiligen Markt eintreten oder an den Technologien der zu verkaufenden Firma interessiert sind, kommen infrage. Dies eröffnet neue Entwicklungsmöglichkeiten, erfordert jedoch eine enge Einbindung der bestehenden Mitarbeiter in den Übergabeprozess.

«Je weniger das Unternehmen von ehemaligen Inhabern abhängig ist, desto leichter gestaltet sich der Übergabeprozess.»

Die drei Schritte im Nachfolgeprozess

Verschiedene Phasen prägen den Nachfolgeprozess. Eine klare und transparente Kommunikation spielt über alle Perioden hinweg eine zentrale Rolle für eine nachhaltig erfolgreiche Übergabe.

1. Vorbereitung: Lange vor dem eigentlichen Wechsel der Eigentümerschaft muss eine durchdachte Lösung erarbeitet werden, die es ermöglicht, den Betrieb zum richtigen Zeitpunkt erfolgreich zu verkaufen. Hierbei gilt es, etwaige Hindernisse zu identifizieren; so empfiehlt es sich oft, die Aktiennsstruktur zu bereinigen, (Betriebs-)Liegschaften auszulagern und zurückzumieten und stille Reserven in einer normalisierten Darstellung so abzubilden, dass die wahre Leistungsfähigkeit des Unternehmens über drei vergangene Jahre ersichtlich wird.

PROVIDA



- Unternehmensberatung
- Steuern & Recht
- Wirtschaftsprüfung
- Treuhand

Vermeiden Sie
steuerliche
Stolpersteine in der
Nachfolgeplanung.
Wir beraten Sie
gerne dazu!



Wir gehören
zum Kreis der TOP
Steuerexperten
& Treuhänder*.

Wir beraten Sie ganzheitlich und decken das gesamte Spektrum von Unternehmensberatung, Wirtschaftsprüfung, Steuer-/Rechtsberatung und Treuhandwesen kompetent ab.

Profitieren Sie von unserem Know-how auch in den praxisnahen Kurz-Seminaren der Provida academy. Jetzt anmelden!

Romanshorn · Frauenfeld · Fribourg · Rorschach · St.Gallen · Zürich – T +41 71 466 71 71 · info@provida.ch · **provida.ch**

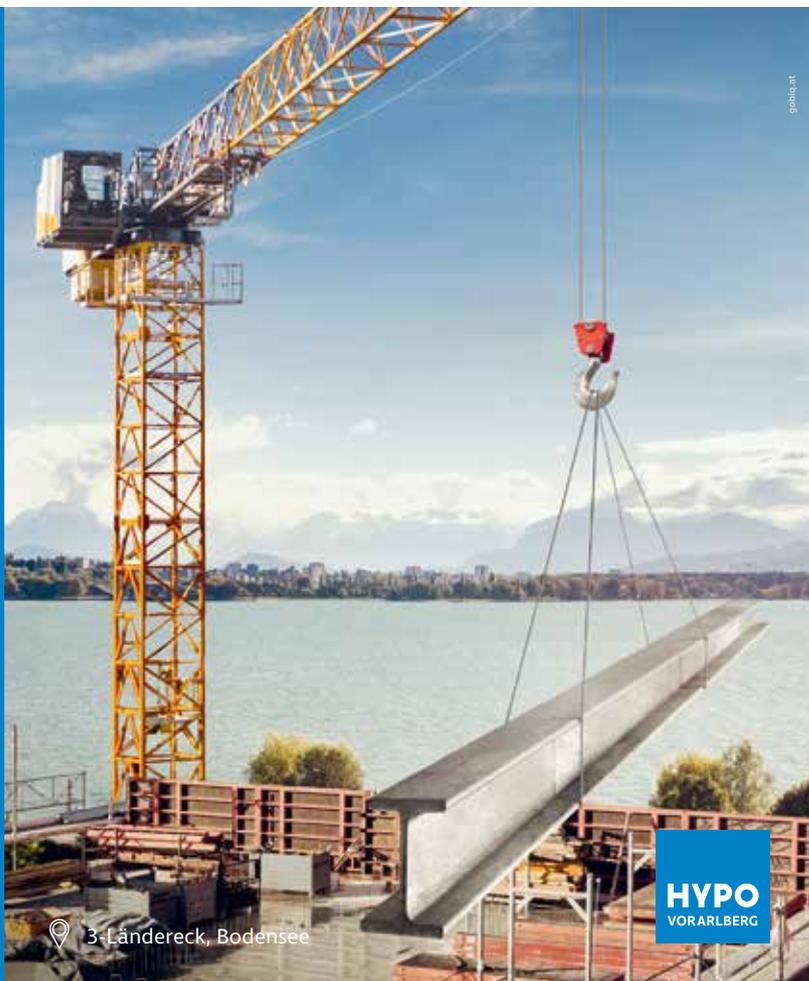
*Gemäss Erhebung des unabhängigen Marktforschungsinstituts «Statista»

DIE BESTE BERATUNG FÜR DIESSEITS UND JENSEITS DES SEES.

WER VIEL VORHAT, KOMMT ZU UNS.

Gross denken heisst, über Landesgrenzen hinweg denken – das gilt für unternehmerische Ambitionen genauso wie fürs Private Banking. Die Hypo Vorarlberg St. Gallen ist dafür die perfekte Bank: Aus exzellenter Beratung, kurzfristigen Entscheidungen und grenzenloser Erfahrung bauen wir Brücken, über die Sie schneller Ihr Ziel erreichen.

Hypo Vorarlberg Bank AG, Bregenz,
Zweigniederlassung St. Gallen, Bankgasse 1,
T +41 71 228 85 00, www.hypobank.ch



3-Ländereck, Bodensee

HYPO
VORARLBERG

Berner Sesseltanz



2. Die Weichen stellen: In dieser Phase liegt der Fokus auf der bevorstehenden Umsetzung des jeweiligen Übernahmemodells und der Forderung nach Verbindlichkeit von allen Beteiligten. Die bisherigen Besitzer müssen in der Lage sein, loszulassen, während die Nachfolger bereit sein müssen, das Ruder zu übernehmen. Themen wie ein akzeptabler Kaufpreis und die entsprechende Finanzierung stehen im Vordergrund. Die Grundlage für die Preisgestaltung bilden finanztechnische Bewertungsmethoden. Wichtig zu wissen ist, dass der Wert nicht gleichbedeutend mit dem Preis ist. Der ausgehandelte Kaufpreis stellt eine Verhandlungslösung dar, die auch vorher identifizierte Faktoren angemessen berücksichtigt, darunter Personenabhängigkeiten, Marktrisiken und die Finanzierungssituation.

3. Realisierung der Nachfolge: In dieser finalen Phase erfolgt die eigentliche Transaktion, das Übernahmemodell wird in eine verbindliche Vertragsform gebracht. Dies geschieht mit der Vorbereitung einer Verkaufsdokumentation, der Suche nach einem Käufer, der Durchführung einer Due-Diligence-Prüfung sowie der Führung von Vertragsverhandlungen, die in der Unterzeichnung der Verträge (Signing) gipfeln. Mit dem Vollzug, der effektiven Übertragung von Aktien, Stammanteilen oder Vermögenswerten und deren Bezahlung wird der formale Übergangsprozess des Unternehmens abgeschlossen.

Fazit: Die rechtzeitige Planung der Nachfolge ist entscheidend, da Zeitdruck die Verhandlungsposition verschlechtern und die gesamte Nachfolgeregelung gefährden kann. Zeitig beginnen und gründlich planen – das ist der Schlüssel zum Erfolg.

Text: Jürg Glesti
Bilder: Marlies Beeler-Thurnheer

Im vergangenen Dezember erlebte ich als wiedergewählter Nationalrat zum ersten Mal den Beginn einer neuen Amtsdauer. Auch für mich ein besonderes Erlebnis. Dies gilt ganz besonders für die Bundesratswahlen. Diese stellten an medialem Interesse alles in den Schatten, was sonst in Bundesbern abgeht.



Weniger spektakulär, aber nicht weniger wichtig war die Verteilung der Kommissionssitze. Der 200-köpfige Nationalrat hat es knapp 300 Kommissionssitze zu vergeben. Entsprechend gross ist der Sesseltanz, wenn es um die Zuteilung geht.

Viele Parlamentarier drängen in die angeblich wichtigen Kommissionen wie die Kommission für Wirtschaft und Abgaben WAK oder die UREK, die Kommission für Umwelt, Raumplanung und Energie. Wobei sich wichtig in diesem Zusammenhang vor allem auf die Themenkonjunktur und damit zusammenhängend auf das mediale Interesse bezieht.

Nach meiner Überzeugung werden die Themen dieser Kommissionen in Zukunft von den finanzpolitischen und den sicherheitspolitischen Herausforderungen überlagert. Der Bundesrat rechnet für die kommenden Jahre mit einem strukturellen Defizit von jährlich zwei bis drei Milliarden Franken. Gleichzeitig müssen wir die Armee, die in den vergangenen zwanzig Jahren sträflich vernachlässigt wurde, auf Vordermann bringen. Als Mitglied der Finanzkommission und der Sicherheitspolitischen Kommission des Nationalrates kommt mir bei beiden Themen eine wichtige Rolle zu. Ich freue mich sehr, diese Verantwortung wahrnehmen zu dürfen.

Möglicherweise tönt dies alles nach sehr vielen Sitzungen und noch mehr Papier. Dem ist auch so. Entscheidend ist aber, dass neun von zehn Entscheide im Nationalrat auf Vorschlägen der entsprechenden Kommission beruhen. Die Kommissionsarbeit ist ausserordentlich wichtig. Nicht zuletzt mit Blick auf regionale Interessen. Heute bin ich der einzige Parlamentarier aus der Ostschweiz mit Sitz in der Finanzkommission des Nationalrates. Ich werde mich dafür einsetzen, dass die unvermeidbaren Sparprogramme nicht einseitig auf dem Buckel der Ostschweiz umgesetzt werden.

Michael Götte
Nationalrat SVP
Gemeindepräsident Tübach



Warum sich Heberlein für einen Schweizer Käufer entschieden hat

Die 1835 gegründete Heberlein hat den Verkauf ihres Geschäfts erfolgreich vollzogen. Das Management, der Industrie-Experte Daniel Lippuner und die Anlagestiftung Renaissance haben gemeinsam die Aktivitäten der Wattwiler Düsenherstellerin für Endlosgarne vom chinesischen Vorbesitzer übernommen und investieren jetzt in den langfristigen Erfolg des Unternehmens. Heberlein-CEO Martin Zürcher und Mario Mitic, Investment Director bei Renaissance, unterstreichen die Bedeutung dieser Übernahme für die Region und die Unternehmer in der Ostschweiz.



Martin Zürcher und Mario Mitic:

Langfristiges Engagement.

Martin Zürcher, in welchem Geschäftsfeld bewegt sich Heberlein heute?

MZ: 2035 wird Heberlein Geschichte schreiben und ihr 200-jährige Bestehen feiern. Im Laufe seiner langen Geschichte hat das Toggenburger Unternehmen viele Höhen und Tiefen durchlebt. Ursprünglich als Garnfärberei Heberlein Wattwil gegründet, begann das Unternehmen später mit der Herstellung der Viscose-Kunstseide «Helanca». Nach einer Phase der Textilmaschinenproduktion, die 1978 endete, erfolgte eine Neuausrichtung auf Textilmaschinenkomponenten. Heute ist Heberlein der weltweit führende Anbieter von Luftverwirbelungs- und Lufttexturierdüsen für die Behandlung von synthetischen Endlos Garnen, sogenannten Multifilamenten.

Mario Mitic, Sie bringen seit über 20 Jahren Pensionskassen und KMU zusammen und vermitteln so Schweizer Kapital für Schweizer KMU. Wie haben sich die Anforderungen beider Seiten in dieser Zeit verändert?

MM: Wir haben eine besondere Investitionsphilosophie: Wir investieren zusammen mit über 40 Pensionskassen langfristig und unbefristet in KMU. Und Sie haben recht, wenn Sie dar-

auf hinweisen: Wir haben ausschliesslich Schweizer Pensionskassen als Investoren, keine Privatanleger, wie es anderswo der Fall ist. Das ist ein enormer Vorteil, da wir so lokal verankert und an einem wirtschaftlichen Beitrag von Schweizer KMU interessiert sind.

Was hat den Ausschlag für Renaissance gegeben, die Aktivitäten der Heberlein zu übernehmen?

MM: Hier spielten mehrere Gründe eine Rolle. Zunächst einmal hat Renaissance die Heberlein in rein schweizerische Hände gebracht, mit einem langfristigen Engagement und einer strategischen Entwicklung. Es geht darum, dem Unternehmen nach einer schwierigen Zeit neuen Schwung zu verleihen. Dieses langfristige Engagement ist für uns von vitaler Bedeutung.

Andererseits ist Heberlein auch ein «Hidden Champion».

MM: Absolut! Mit seinem tiefgehenden Fachwissen in der Bearbeitung von synthetischen Garnen hat sich das Unternehmen erfolgreich an der Spitze einer Marktnische etabliert und versorgt von Toggenburg aus Kunden weltweit – und das alles in einem hochkomplexen Markt. Von Beginn an haben

uns zudem Kompetenz und Engagement des Managementteams überzeugt. Und last, but not least legt Renaissance grossen Wert auf eine nachhaltige Entwicklung der von ihr übernommenen Unternehmen und damit auf die ESG-Komponente.

Welche Bedingungen müssen erfüllt sein, damit Sie investieren?

MM: Wir sind ein langfristiger, Dividenden-basierter Investor ohne zeitlich befristeten Horizont. Der Schwerpunkt liegt auf nachhaltiger Entwicklung der Beteiligungen. Wir sind so auch der geeignete Käufer für Familienunternehmen – oder wenn ein Teilbereich eines Konzerns verkauft werden soll und sich das Management hier engagieren will: Bei 9 von 14 Beteiligungen sind wir der erste Inhaber nach den Gründern/der Familie. Das «Renaissance-Modell» passt zu allen Stakeholdern eines KMU, das heisst Unternehmer, Mitarbeiter, Kunden sowie Lieferanten.

«Bei 9 von 14 Beteiligungen sind wir der erste Inhaber nach den Gründern der Familie.»

Sie haben Nachhaltigkeit erwähnt. Was meinen Sie konkret?

MM: Bei allen unseren Beteiligungen führen wir jährlich eine Umwelt-, Sozial- und Governance-Bewertung durch, damit wir die Fortschritte unserer KMU in Bezug auf ESG qualitativ bewerten können. Wir konzentrieren uns auf konkrete Fortschritte wie die Verringerung der Abwesenheit, verbesserte Beschäftigungsleistungen oder die Einführung eines Verhaltenskodex. Überdies führen wir für jedes unserer Portfoliounternehmen eine vollständige Analyse des CO₂-Fussabdrucks durch und ermitteln anhand dessen mögliche Verbesserungsmassnahmen. Kurz gesagt: Wir wollen nicht, dass ESG ein abstraktes Konzept bleibt, sondern wir sehen ESG als eine echte Chance für Schweizer KMU, um wettbewerbsfähiger zu werden.

Apropos Wettbewerbsfähigkeit: Was ist Ihre aktuelle Einschätzung des Textilmarkts?

MZ: Es ist wichtig, zu verstehen, dass die Textilindustrie als eine zyklische Branche par excellence derzeit eine sensible Phase durchläuft, da sie sich auf dem Tiefpunkt befindet. Diese Zyklen dauern typischerweise rund fünf Jahre. Obwohl wir in diesem Jahr eine Markterholung erwarten, basiert das Vertrauen von Renaissance auf unserem langfristigen Denken und Handeln sowie auf unserer soliden Positionierung. Entscheidend sind nicht kurzfristige Entwicklungen, die von der Konjunktur beeinflusst werden, sondern die langfristige Ausrichtung, die Stabilität und die Innovationskraft des Unternehmens.

Es ist also ein starkes Signal auch an andere Unternehmer, dass Heberlein nun zu 100 Prozent in Schweizer Hand ist?

MM: Natürlich. Das Ziel ist, dass Heberlein ihre Mission bei Renaissance erfüllt, nämlich dass ein Schweizer Unternehmen mit einer langen Tradition und einer tief verwurzelten Geschichte dank der finanziellen Unterstützung von Pensionskassen seine Entwicklung auf einer soliden Basis fortsetzen kann. Es ist eine der Schlüsselaufgaben der Renaissance-Stiftung, KMU langfristig in Schweizer Händen zu halten, zum Beispiel im Falle eines Nachfolgeproblems.

Hat sich Ihre Strategie mit der Übernahme durch Renaissance geändert, Martin Zürcher?

MZ: Renaissance brachte einen neuen Verwaltungsratspräsidenten mit, der die Heberlein aus seiner früheren Tätigkeit als CEO einer der Muttergesellschaften gut kennt. Zudem wird der Verwaltungsrat im Februar aus dem Netzwerk von Renaissance um einen international renommierten Experten aus der Textilbranche ergänzt. Mit diesen beiden Experten richten wir unsere Strategie jetzt auf zwei Hauptziele aus: Innovation und Stärkung unserer Position in der Textilindustrie. In der aktuellen Herausforderung der Industrie erkennen wir eine bedeutende Chance, uns zu differenzieren. Unser Fokus liegt auf innovativen, energieeffizienten Lösungen, die unseren Kunden einen Mehrwert bringen.

Text: Stephan Ziegler

Bild: Marlies Beeler-Thurnheer

Anzeige

Finanz- und Rechnungswesen	 <p>Lenz & Dudli TREUHANDGESELLSCHAFT AG</p>
Steuerberatungen	
Unternehmensberatungen	
Nachfolgelösungen	
<p>St.Gallerstrasse 99 CH-9200 Gossau Telefon 071 388 81 50 www.lenz-dudli.com Mitglied von EXPERTSUISSE </p>	

Mehr Geld für Sie statt für den Staat

Hypothekarschulden können direkt oder indirekt zurückbezahlt werden. Bei der direkten Amortisation wird die Hypothekarschuld in regelmässigen Raten zurückbezahlt. Bei der indirekten Amortisation wird das Geld in die zweite oder dritte Säule überwiesen. Der Artikel zeigt auf, wie sich mit einer gezielten Planung von Einkäufen in die Pensionskasse massiv Steuern sparen lassen.

Angenommen, Sie sind 50 Jahre alt und müssen bis zum Rentenbeginn die Hypothek auf Ihrem Eigenheim um 210'000 Franken reduzieren. Mit Eintritt ins Pensionsalter beurteilen die Banken die Tragbarkeit neu. Das führt in vielen Fällen zur Pflicht, zumindest einen Teil der Hypothek bis dann zu amortisieren. Bei einer direkten Amortisation wird das Geld direkt an die Bank überwiesen. Die Zinsbelastung sinkt mit jeder Rate, die Schulden nehmen ab. Die Steuerbelastung erhöht sich minim. Eine Alternative könnte sein, dass Sie zum Beispiel während sieben Jahren jeweils 30'000 Franken pro Jahr in die Pensionskasse einzahlen und dann mit einem Kapitalbezug (Wohneigentumsförderung mit Mitteln der beruflichen Vorsorge) im 60. Altersjahr die vollen 210'000 Franken als Kapitalbezug beziehen und die Hypothek amortisieren.

Viele Vorteile der indirekten Amortisation

- Der Einkauf von 30'000 Franken kann jährlich vom steuerbaren Einkommen in Abzug gebracht werden (tieferes steuerbares Einkommen, tiefere Progression) – bei einem Steuersatz von 25% ist das eine jährliche Steuerentlastung von 7500 Franken.
- Die Schuldzinsen bleiben hoch und können vollumfänglich von den Steuern abgezogen werden.
- Das Geld auf dem Vorsorgekonto wird in der Regel besser verzinst (z.B. 1% im BVG-Obligatorium).
- Die Zinserträge aus dem Vorsorgekapital und das Kapital sind steuerfrei.
- Die Einkäufe verbessern die Leistungen bei Invalidität und Tod.
- Auf den Einkäufen belasten die Pensionskassen keine Risikobeiträge und Verwaltungskosten.

Wenige Nachteile der indirekten Amortisation

- Die Zinskosten und die Hypothekarschuld bleiben unverändert hoch.
 - Der Bezug der Kapitaleistung aus der Pensionskasse löst eine Sondersteuer aus. Diese ist aber deutlich tiefer als die Steuerersparnis bei der jährlichen Einkommenssteuer.

Die meisten Pensionskassen führen den maximalen Einkaufsbeitrag im Vorsorgeausweis auf. Das Einkaufspotenzial vergrössert sich mit jeder Lohnerhöhung. Für die steuerliche Akzeptanz der Einkäufe sind auch allfällige Freizügigkeitsguthaben zu berücksichtigen. Und wer bereits Vermögen aus der Pensionskasse bezogen hat, um zum Beispiel das Eigenheim zu kaufen, kann den zusätzlich einbezahlten Beitrag nur von den Steuern abziehen, wenn der früher gemachte Vorbezug wieder einbezahlt wurde. Es empfiehlt sich, das Einkaufspotenzial von der Pensionskasse genau berechnen zu lassen. Eine anschliessende Vorprüfung bei der zuständigen Steuerbehörde gibt die nötige Rechts- und Planungssicherheit. Wenn die steuerliche Abzugsfähigkeit nicht bestritten ist, ist das Vorgehen auch mit der Bank zu besprechen und aufzugleisen. Es ist sinnvoll, die Fälligkeiten der Rückzahlung mit den geplanten Amortisationen frühzeitig zu planen und zeitlich abzustimmen. Das setzt meistens ein Splitting der bestehenden Hypothek voraus. Eine vorzeitige Rückzahlung einer Hypothek oder von Teilen davon sollte unbedingt vermieden werden.

Einkäufe und Kapitalbezüge müssen gut geplant werden.

Fazit

Die Einkäufe und Kapitalbezüge müssen gut geplant und mit den Fälligkeiten der Hypotheken abgestimmt werden. Unter anderem gibt es nach dem letzten Einkauf eine dreijährige Sperrfrist, die zwingend eingehalten werden muss. Aber wenn die Voraussetzungen für diese Form der Steueroptimierung stimmen, können Sie mit 60 Jahren die Harley-Davidson CVO Road Glide oder andere teure Hobbys locker mit den eingesparten Steuern finanzieren.



Roland Cavelti
OBT Leiter Treuhand Schwyz | Partner



Christoph Brunner
OBT Leiter Treuhand | Mitglied der Geschäftsleitung | Partner

Wo die nächste Generation übernimmt

Fehlt Ihr Unternehmen in unserer Übersicht? – Bitte teilen Sie uns dies mit und nehmen Sie sziegler@metrocomm.ch auf Ihren Medienverteiler.



Auch das Jahr 2023 war geprägt durch Firmenübergaben. In vielen Fällen konnte die Nachfolge innerhalb der Inhaberfamilie geregelt werden; in noch mehr Fällen hingegen musste – oder wollte – man eine externe Lösung suchen. Der LEADER gibt einen Überblick über Ostschweizer KMU, die unter neuer Führung stehen – und geht den Ursachen auf den Grund, warum immer weniger Firmen innerhalb der Familie weitergegeben werden können.

- **Alder & Eisenhut AG, Ebnat-Kappel** Inhaber Robin T. Alder hat 90 Prozent seines Unternehmens verkauft. Der neue Besitzer ist die F.G. Pfister Stiftung aus Suhr.
- **Almega Metalltechnik AG, Weinfelden** Cheran Foster und Joachim With übernahmen Mitte 2023 die Geschäftstätigkeit von den Ex-Geschäftsführern Hugo und Marianne Foster.
- **Alpstein Zaun + Tor AG, Arnegg** Patron Hans Graf hat nach 23 Jahren sein Unternehmen in jüngere Hände übergeben: Seit 2023 sind Livia Graf und ManuelENZler für die Geschicke des Zaun- und Torbauers verantwortlich.
- **Ammarkt AG, St.Gallen** Nach rund 14 Jahren weht ein frischer Wind: Danijel Sljivo folgte 2023 auf Marcel Odermatt und übernimmt die Leitung.
- **Apotheke zur Rose, Frauenfeld** Die Frauenfelder Versandapotheke wurde von der Medbase-Gruppe übernommen. Das Unternehmen wechselte für rund 360 Millionen Franken den Besitzer.
- **Biotta AG, Tägerwilien** Im September 2023 hat Mathias Roost die Geschäftsführung übernommen. Er folgt auf Clemens Rüttimann, der im vergangenen Frühjahr seinen Posten aufgegeben hatte.
- **Blacksocks SA, Zürich** Die Jacob Rohner AG hat im vergangenen Jahr die Zürcher Firma Blacksocks SA komplett übernommen. Rohner-CEO Hermann Lion wurde auch Blacksocks-Geschäftsführer.
- **Brauerei Schützengarten AG, St.Gallen** Verwaltungsratspräsident Christoph Kurer trat auf Ende 2023 zurück. Für ihn sei die Zeit gekommen und er sei froh, es bei guter Gesundheit tun zu können. Seine Nachfolge übernimmt Philipp Lämmlin.
- **Elektrobüro AG, Altstätten** Regula und Armin Bont gaben 2023 den Posten als Geschäftsleitung an Carmen und Marcel Dietsche ab. Für die Bonts war es wichtig, das Unternehmen in engagierte Hände zu geben.

- **FCSG Event AG, St.Gallen** Ivo Forster, Ex-CEO der FCSG Event AG, erreichte im Januar 2024 das Pensionsalter. Er gibt daher die operative Führung per Ende des Geschäftsjahres 2023/24 an Beat Kronenberg ab.
- **GP Marine GmbH, Romanshorn** Unternehmer Maurus Gantner übernahm 2023 die Romanshorer Schiffswerft GP Marine. Nach dem Ableben des Gründers Gabriel Pflug wurde eine Nachfolge gesucht.
- **Hälg Group, St.Gallen** Die Inhaber Marcel und Roger Baumer gaben die operative Führung der Gruppe auf Anfang dieses Jahres ab und konzentrieren sich auf den Verwaltungsrat. Der neue CEO heisst Sandro Keller.
- **Heberlein Technology AG, Wattwil** Ende 2023 wurde bekannt, dass Heberlein Technology AG die Geschäftsführung wechselt. Das Management, Daniel Lippuner und die Anlagestiftung Renaissance übernehmen die Firma.
- **Hotel Hof Weissbad AG, Weissbad** Rund 30 Jahre lang führten Damaris und Christian Lienhard das traditionsreiche Unternehmen. Mitte 2024 hin treten sie ab, um der jungen Generation Platz zu machen.
- **Huka-Baupool, Rebstein** Marc Söldi übernahm im Oktober 2023 die Geschäftsführung von Hugo Kaufmann. Zum Huka-Baupool gehören die Baupartner Niederer AG, Vetsch Bau AG und Büchel Bau AG.
- **Leutenegger + Frei AG, Andwil** Die Geschwister Erich und Christine legten 2023 die Zukunft des Oberflächen- und Backtechnikunternehmens in die Hände von Sandra und Stefan Matti.
- **Lütolf Spezialitäten, St.Margrethen** Das Familienunternehmen Lütolf AG wird 2024 mit dem Preis der Rheintaler Wirtschaft geehrt – nicht zuletzt für seine vorbildliche Nachfolgeregelung an die dritte Generation.
- **Neovac, Oberriet** Bereits die dritte Generation übernimmt jetzt Verantwortung bei Neovac. Namentlich sind dies Chris Lanter, Marc Stadler und Ralph Stadler.
- **Orbeco AG, St.Gallen** Vreni Lüthi machte sich in den späten 80ern als Treuhänderin selbstständig. Nach 36 Jahren übergibt sie die Geschicke der Orbeco an Raphael Wirth.
- **Pais Sport AG, St.Gallen** Im August 2023 übernahm die Zubi Herisau AG die St.Galler Pais Sport. Damit soll die Stellung innerhalb des Ostschweizer Marktes noch weiter gestärkt werden.
- **Permapack AG, Rorschach** Anfang 2023 übernahm Rico Thüler als CEO von Permapack – allerdings nur für ein halbes Jahr. Die gegenseitigen Erwartungen hätten sich nicht erfüllt. Nun ist der ehemalige CEO Thomas Hansmann wieder am Ruder.
- **RLC AG, St.Gallen** Anfangs 2023 haben Reto Brunner und Michael Gnädinger die Gesamtleitung der RLC AG übernommen. Sie führen damit das Architektur- und Projektentwicklungsunternehmen in der dritten Generation, folgend an die Gründersöhne Titus Ladner und Stephan Rausch.
- **Romers Hausbäckerei AG, Benken** Die geschichtsträchtige Bäckerei wurde von der IDAK-Food-Gruppe übernommen, indem Letztere die Mehrheit aufkaufte. Geschäftsführer Remo Romer gibt per März 2024 sein Amt an Raymond Nef weiter.
- **SAK AG, St.Gallen** Per 30. Juni dieses Jahres wird der langjährige SAK-Chef Stefano Garbin abtreten. Wie sein Nachfolger Martin Simioni das Unternehmen verändern wird, bleibt abzuwarten.
- **Säntis-Schwebbahn AG, Schwägalp** Der Verwaltungsrat der Säntis-Schwebbahn AG wählte 2023 Jakob Gülünay zum neuen Geschäftsführer. Gülünay hat ausgewiesene Erfahrung in der Geschäftsführung.
- **SFS Group AG, Heerbrugg** CEO Claude Stadler zog sich 2023 aus dem Group Executive Board zurück. Die Kontinuität ist dank der Übergabe an Arthur Blank und Volker Dostmann sichergestellt.
- **STI-Group** Edgar Oehler trat im vergangenen Jahr zurück, Andrea Oehler folgte in seine Fussstapfen. Der Vater ist stolz: «Es freut mich, dass meine Tochter mein Erbe annimmt.»
- **Stihl Holding AG & Co. KG, Wil** Seit diesem Jahr ist Björn Rosenplänter der neue Geschäftsführer. Er folgt auf Joachim Zappe. Dieser nimmt neue Herausforderungen wahr.
- **Stricker Gebäudereinigung, Wil** Die Wiler Stricker Gebäudereinigung ist seit Januar 2024 Teil der St.Galler Pronto AG. Für Peter Stricker stellt die Übergabe an Pronto eine ideale Nachfolgelösung dar.
- **Thomann Nutzfahrzeuge AG, Arbon** 2023 übernahm Andrea Niggli den Posten als CEO von Luzi Thomann. Letzterer will sich künftig auf die Aufgaben als Verwaltungsratspräsident konzentrieren.
- **Trunz AG, Steinach** Roger Trunz, Sohn von Ex-Gruppenleiter Remo Trunz, hat die Leitung der Gruppe per Jahresbeginn übernommen.
- **Züger Frischkäse AG, Oberbüren** Christof Züger tritt Ende 2024 als CEO der Züger Frischkäse AG zurück. Mario Breu wird sein Nachfolger in Oberbüren. Der Verwaltungsrat wählte ihn zum neuen CEO ab 1. Januar 2025.
- **Züst Bau AG, Heiden** Die Sonderegger Hoch- und Tiefbau AG übernahm per 1. Januar die Züst Bau AG. Deren CEO Markus Tobler übergab altershalber an Silvio Sonderegger.

Text: Fabian A. Meyer, Stephan Ziegler
Bild: Pixabay

Weniger ist mehr: Das gilt bei uns nur für die Kosten.

Weil gemeinsam besser ist.

Die Asga ist eine Genossenschaft. Das bedeutet, dass wir nur Ihren Gewinn zum Ziel haben. Dies erreichen wir auch, indem wir zu den Pensionskassen mit den tiefsten Verwaltungskosten gehören.

Erfahren Sie mehr über die Vorteile unserer genossenschaftlich organisierten Pensionskasse.
www.asga.ch

 **asga**
pensionskasse

CONTINUUM zum Thema Coaching & Konfliktlösung:

Söhne sind klüger als ihre Väter!

Machen Sie sich keine Sorgen um Ihre Firma. Die neue, jüngere Generation weiss, was sie tut. Als Nachfolgeexperten mit langjähriger Erfahrung begleiten wir Sie und Ihre Kinder in die neue Zukunft: www.continuum.ch

CONTINUUM AG | St. Gallen | Zürich | Bern | Staufeu b. Lenzburg
Unternehmensentwicklung | Nachfolgeprozess | Finanzierung | Mediation

 **CONTINUUM**
Zukunft sichern.



St.Galler
Kantonalbank

Erfolgreiche Nachfolgeplanung bei Femotec

Hansruedi Bleiker hat die Leitung seiner auf Metallbearbeitung spezialisierten Firma an seinen Sohn übergeben.

Die Femotec AG in Dietfurt wurde von Hansruedi Bleiker vor über 30 Jahren gegründet. Sein Sohn Luca hat vor zweieinhalb Jahren die Geschäftsführung übernommen.

Hansruedi Bleiker, wie sind Sie die Nachfolgeplanung konkret angegangen?

Es gibt viele Beispiele von gescheiterten familieninternen Nachfolgen. Deshalb war für mich klar, dass wir professionelle Unterstützung benötigen. Der Nachfolgeexperte von der St. Galler Kantonalbank hat uns dann mit seiner grossen Erfahrung kompetent begleitet. Den Moment, als wir alle zusammen im Büro die Verträge unterschrieben haben, vergesse ich nicht mehr.

War eine familieninterne Lösung Ihre Wunschvorstellung?

Ja. Das eigene Lebenswerk an die nächste Generation weitergeben zu dürfen, erfüllt uns mit grossem Stolz. Mit der familieninternen Lösung können wir eine gewisse Kontinuität gewährleisten, was für das Vertrauen der Kundschaft und Mitarbeitenden wichtig ist. Für mich bietet es auch die Möglichkeit, schrittweise loszulassen und die Verantwortung abzugeben.

Was sind aus Ihrer Sicht die Stolpersteine in einem Nachfolgeprozess?

Beim Übergabepreis kommen verschiedene Interessen und Emotionen zusammen. Zudem übergibt man sein aufgebautes Lebenswerk nur ein einziges Mal. Eine professionelle Beratung hilft. Wir waren sehr froh, konnten wir auf die Erfahrungen der SGK zurückgreifen.



Hansruedi Bleiker übergibt Sohn Luca die Geschäftsführung der Femotec AG.

Wie geht es Ihnen jetzt nach der Übergabe?

Ich geniesse die grosse Entlastung nach der Geschäftsübergabe. Es freut mich, auch nach der Übergabe noch operativ im Betrieb mitzuarbeiten und die nächste Generation mit meiner Erfahrung zu unterstützen. Auf strategischer Ebene bin ich als Verwaltungsratspräsident noch sehr nah an der Zukunftsentwicklung der Femotec AG dran.



Kompetenzzentrum Nachfolge
Setzen Sie sich mit uns in Verbindung:
www.sgkb.ch/nachfolge



Remo Broger ist Partner und dipl. Steuerexperte bei der altrimo ag aus Appenzell.

Im Wechselspiel von Lohn, Bonus, Spesen, Dividenden und Vorsorge

Für eine Unternehmerin besteht Gestaltungsspielraum bezüglich der Festlegung der eigenen Einkommensverhältnisse. Sie ist einerseits Arbeitnehmerin wie die übrigen Mitarbeitenden, andererseits aber auch Inhaberin der Arbeitgeberin, womit sie über die Entschädigung der Mitarbeitenden und – im Rahmen der Marktlohnverhältnisse – ihre eigene bestimmt.

Höhere Lohnauszahlungen führen zu einem höheren privaten Einkommen und damit zu einer höheren privaten Durchschnittssteuereast. Mit einem Anstieg des (Brutto-)Lohnes steigen aber auch die gesetzlichen Abgaben der Arbeitnehmerin für die Altersvorsorge in der 1. Säule proportional an (AHV- und weitere Abgaben). Diese Abgaben sind gesetzlich geregelt und lassen keinen Gestaltungsspielraum zu.

Durch die gestiegenen AHV-Abgaben erhöht sich – sofern die maximale Altersleistung nicht bereits erreicht wird – auch die zukünftige AHV-Altersleistung. Auch die Beiträge für die 2. Säule (BVG) steigen im Grundsatz proportional mit zunehmendem Lohn. Im Rahmen der 2. Säule besteht jedoch mehr Flexibilität. So kann unter Umständen eine Bonuszahlung von der Versicherung für BVG-Zwecke teilweise ausser Acht gelassen werden. Entsprechend wird dann aber auch die BVG-Alters-

«Pauschalspesen können aus administrativen Gründen Sinn machen.»

leistung nicht weiter verbessert.

BVG-Einkauf reduziert steuerbares Einkommen

Über die Definition des versicherten Lohnes oder über Festlegung der Beitragssätze in den Alterskategorien kann durch eine Anpassung des Vorsorgereglements u. U. erhebliches Einkaufspotenzial geschaffen werden. Ein BVG-Einkauf reduziert das private steuerbare Einkommen. Auch kann unter Berücksichtigung gewisser Einschränkungen die grundsätzlich zwischen Arbeitgeberin und -nehmerin geltende hälftige Aufteilung der Beiträge angepasst werden.

Bei der Gesellschaft führen höhere Lohnauszahlungen zu einem insgesamt höheren Aufwand, was den Gewinn der Unternehmung schmälert. Dadurch fallen auf Stufe der Gesellschaft weniger Gewinnsteuern an.

Pauschalspesen können durch die Unternehmerin einkommenssteuerfrei und ohne Beiträge an die 1. und 2. Säule (falls nicht freiwillig versichert) vereinnahmt werden, da es sich im Grundsatz um den pauschalen Ersatz von effektiven Auslagen handelt. Für die Gesellschaft führen Spesenpauschalen grundsätzlich nicht zu einem höheren Geschäftsaufwand, da diese anstelle der effektiven Spesen anfallen.

Die Dividendenausschüttung an die Unternehmerin unterliegt einer privilegierten Einkommensbesteuerung. Somit führt eine Dividende auf privater Ebene zu tieferen Einkommenssteuern, als wenn derselbe Betrag als Netto-Lohn ausbezahlt wird. Jedoch ist zu beachten, dass für Dividenden, bzw. in der Vergangenheit erwirtschafteter Gewinn, bereits auf Stufe der Gesellschaft Gewinnsteuern entrichtet worden sind (Ausschüttungen stellen keinen steuerlich absetzbaren Aufwand dar).

«Im Rahmen der 2. Säule besteht mehr Flexibilität.»

Bei einer Dividendenausschüttung resultiert somit eine – wenn aufgrund der privilegierten Besteuerung auch reduzierte – Doppelbesteuerung. Da für eine Dividende keine Sozialversicherungsbeiträge zu entrichten sind, erfolgt auch kein Beitrag an die AHV-Altersleistung und es wird kein zusätzliches BVG-Guthaben geäufnet.

Fazit: Die Unternehmerin tut gut daran, das gesamte Entschädigungsmodell zu hinterfragen.

Pauschalspesen können allein aus administrativen Gründen Sinn machen. Die Entrichtung eines höheren Lohnes kann aus vorsorgetechnischen Gründen (höherer versicherter Lohn) und aufgrund der Gewinn(steu)reduktion bis zu einer gewissen Höhe sinnvoll sein. Ein Dividendenbezug macht aus Steueroptik insbesondere dann Sinn, wenn der Vorsorgeaspekt bereits genügend berücksichtigt ist und das zusätzliche steuerbare Einkommen mit erhöhten steuerlich abzugsfähigen Aufwendungen (wie Liegenschaftsunterhalt, Einkäufe BVG) verrechnet werden kann. Die effektive Zusammensetzung der Entschädigung hat sich somit stets von Neuem an den aktuellen finanziellen und vorsorgetechnischen Bedürfnissen der Unternehmerin sowie – unter Berücksichtigung der geltenden Gesetze und Praxis – den steueroptimierten Entnahmemöglichkeiten zu orientieren.

Text: Remo Broger

Bild: Marlies Beeler-Thurnheer

Mehr Informationen:
darwins-circle.com



Aha-Erlebnisse schaffen

Die Cross-Border Innovation Conference widmet sich am 14./15. März 2024 in Bregenz Künstlicher Intelligenz und Digitalisierung in Sport, Gesundheit und Führung. Mitorganisiert wird der Event von Farner St.Gallen. Leiterin Isabel Schorer weiss, was die CBIC den Teilnehmern bietet.

Isabel Schorer, über 300 Persönlichkeiten aus Deutschland, Liechtenstein, Österreich und der Schweiz kommen bei der Cross-Border Innovation Conference zusammen. Sind Sie nervös?

Eher freudig aufgeregt. Wir von Farner St.Gallen durften in der Vergangenheit schon viele schöne Events (mit)organisieren. Bezüglich der Speaker und Themen ist diese erste CBIC jedoch ein Highlight.

«In dieser ersten Ausgabe stehen die Chancen der Digitalisierung im Fokus.»

Was will sie erreichen?

Wir möchten beeindruckende Aha-Erlebnisse schaffen. 2024 stehen die Chancen der Digitalisierung und Künstlichen Intelligenz im Fokus, insbesondere in Sport, Gesundheitswesen, Leadership und digitale Transformation.

Und die Teilnehmer erwartet ...

... Inspiration sowie aktiver Austausch mit anderen interessierten und kreativen Führungskräften. Es handelt sich um keine klassische Aneinanderreihung von Referaten: Nebst erstklassigen Keynotes und Panels stehen interaktive Breakout-Sessions im Mittelpunkt. Natürlich bieten sich auch zahlreiche Networking-Möglichkeiten. Der Donnerstagabend unter dem Motto «Connecting Great Minds» bietet eine ideale Gelegenheit zum Vernetzen, Ideenaustausch und Kooperieren.

Sie sind fussballaffin. Entstand darum das Sportpanel «Game-Changers: The Power of AI in Sports»?

Wir haben das Programm im Team entworfen, aber ja, für mich persönlich wird es ein Höhepunkt. In diesem Panel diskutieren Experten wie Peter Görlich (ehem. TSG Hoffenheim), Mario Hamm (DFL), Achim Ittner (SAP SE) oder Guido Schuster (ICA

OST) über die revolutionäre Rolle der Künstlichen Intelligenz im Sport. Ein Muss für alle, die an Sport und Technologie interessiert sind.

Auch Matthias Hüppi finden wir auf der Liste der Speaker ...

Ja, unser FCSG-Präsident wird als Eröffnungsredner am Freitagmorgen zu «Gemeinsam Barrieren durchbrechen: Eine Reise durch zukunftsweisendes Leadership» sprechen. Die Exklusivität der Inhalte und Speaker, gepaart mit transnationalen Perspektiven, machen die CBIC zu einem einzigartigen Forum für Innovation und Networking. Es ist mehr als eine Konferenz – ein kollaboratives Erlebnis.

Unter den Referenten sind einige (Ost-)Schweizer, trotzdem findet der Event im Bregenzer Festspielhaus statt. Warum?

Die Entscheidung geht auf die enge Zusammenarbeit mit österreichischen Partnern wie KTHE und der Wiener Dialogplattform Darwin's Circle zurück; Partner aus Deutschland und Liechtenstein sind ebenfalls involviert. Die Dialogplattform soll jedes Jahr in einem anderen Land rund um den Bodensee wandern.

Welche langfristigen Auswirkungen könnte die Konferenz auf die regionale Wirtschaft haben?

Wir wollen die Metropolregion Bodensee als Herzstück der Vierländerregion stärken und gleichzeitig die unglaubliche Innovationskraft der DACHL-Region fördern. Wir möchten nachhaltige Netzwerke etablieren und den Austausch bewährter Praktiken fördern. Die CBIC positioniert die Bodenseeregion als dynamischen Hub für grenzüberschreitende Zusammenarbeit und zukunftsweisende Innovationen.

LEADER-Leser erhalten mit dem Code: **LEADER**
 30 Prozent Rabatt auf den Ticketpreis.



Text: Stephan Ziegler

Bild: Marlies Beeler-Thurnheer



Inflation – heimlicher Feind der Vorsorge

Die Vorsorge für das Alter ist regelmässig Garant für beinahe ideologische Auseinandersetzungen in Politik und Gesellschaft. Altersleistungen aus der AHV und der beruflichen Vorsorge reichen kaum mehr, um den gewohnten Lebensstandard im Rentenalter zu sichern. Der 15. Unternehmenspiegel der OST – Ostschweizer Fachhochschule nimmt sich deshalb dem Thema Altersvorsorge an.

Viele Menschen unterliegen der «Cash-Illusion»: Dem irrtümlichen Glauben, dass (Bar-)Geld nicht an Wert einbüßen kann, weil eine 100er-Note nominal immer eine 100er-Note bleibt.

«Würden die alten Ägypter noch leben, würden sie die Inflation zweifelsohne als die elfte biblische Plage bezeichnen», schreibt Pascal Bechtiger, Professor am Institut für Finance und Law der OST – Ostschweizer Fachhochschule, in seinem kürzlich erschienenen Buch «Orientierung statt Moneypullierung» (Verlag SKV, Co-Autor Reto Spring, Präsident FinanzPlaner Verband Schweiz).

«Die Inflation ist heimtückisch, weil sie praktisch unbemerkt ihr Unwesen treibt, unaufhaltsam die Kaufkraft zerfrisst und die Preise steigen lässt». Bechtiger, ein ausgewiesener Experte für private Finanzplanung, wird am Unternehmenspiegel zum Thema «Inflation – heimlicher Feind der Vorsorge» referieren (siehe Kasten).

«Würden die alten Ägypter noch leben, würden sie die Inflation als die elfte biblische Plage bezeichnen.»

Inflation bleibt auch im 2024

Die Inflation sei in der Schweiz beinahe in Vergessenheit geraten. «Während der letzten Dekade war die Inflation in der Schweiz kaum Thema. Seit 2021 ist sie wieder da – 2,1 Prozent im Jahr 2023 und voraussichtlich 1,9 Prozent im Jahr 2024», so der Experte. Eine Inflation in dieser Grössenordnung mag zum naheliegenden Ausland nicht allzu hoch erscheinen, doch die langfristigen Auswirkungen sind trotzdem beträchtlich.

Bechtiger zitiert ein Beispiel aus seinem Buch: «Kostete 1 Kilo Brot im Jahr 1900 noch 43 Rappen, muss man 100 Jahre später 4.10 Franken dafür bezahlen. Das ist Inflation – und zwar

durchschnittlich 2,28 Prozent p. a., was den Brotpreis innerhalb von 100 Jahren fast verzehnfachte.»

Experte empfiehlt persönliche Finanzplanung

Inflation ist Gift für die Altersvorsorge. «Die Inflation nagt am Vorsorgekapital», so der OST-Experte. Während die AHV-Renten in der Regel alle zwei Jahre der Lohn- und Preisentwicklung angepasst würden, seien die berufliche und die private Vorsorge nicht automatisch vor der Inflation geschützt. «In der beruflichen Vorsorge erfolgt ein Teuerungsausgleich nur dann, wenn die Pensionskassen die finanziellen Möglichkeiten dazu haben», sagt Bechtiger.

Und beim Sparen in Kontoform verlöre das Vermögen aufgrund der aktuell negativen Realrenditen stetig an Wert. Der Finanzexperte empfiehlt deshalb, den privaten Vermögensaufbau – als dritte Säule der Altersvorsorge – sorgfältig zu planen. «Mit einer persönlichen Finanzplanung wird der mittel- und langfristige Finanzbedarf frühzeitig eruiert, damit die drohende Einkommenslücke im Pensionsalter möglichst geschlossen werden kann.»

Der **Unternehmenspiegel** ist der Anlass für Gewerbebetriebe und KMU, um Neues aus der aktuellen Praxisforschung der Institute ISM Institut für Strategie und Marketing und IFL Institut für Finance und Law der OST zu erfahren und sich auszutauschen. Der 15. Unternehmenspiegel trägt den Titel «Inflation – heimlicher Feind der Vorsorge» und findet in St.Gallen (28. Februar, neu im Auditorium der Ostschweizer Fachhochschule) und im Appenzellerland statt (13. März, Hotel Linde, Teufen).

Text: Michael Breu

Bild: zVg

Zweite Digital Conference Ostschweiz: Künstliche Intelligenz im Fokus

Die Digital Conference Ostschweiz verspricht erneut, ein führendes Forum für den Austausch über die neuesten Entwicklungen im Bereich der digitalen Innovationen zu sein. Die zweite Ausgabe der DCONO wird vom LEADER und <IT>rockt! gemeinsam organisiert und findet am 19. September 2024 im Einstein Congress in St.Gallen statt.



Der Epidemiologe Marcel Salathé am ersten DCONO 2023 in Gais

Mit dem Hauptthema «Künstliche Intelligenz» wird die Konferenz hochkarätige Referenten und Gäste aus den Bereichen Wirtschaft, Politik und Wissenschaft zusammenbringen, um Einblicke, Erkenntnisse und Best Practices zu teilen, wie künstliche Intelligenz unsere Gesellschaft, Wirtschaft und Industrie revolutioniert. Die St.Gallisch-Appenzellische Kraftwerke AG (SAK) unterstützt den Digitalevent als Platinsponsor.

Die Digital Conference Ostschweiz ist eine einzigartige Gelegenheit für Fachleute aus Wirtschaft und Bildung sowie Entscheidungsträger, sich über die neuesten Trends und Herausforderungen im Bereich der digitalen Transformation auszutauschen. Durch die erstklassigen Speaker und Diskussionen bietet die Konferenz eine Plattform für konstruktive Debatten und zukunftsweisende Ideen.

Inspirierende Veranstaltung für alle Teilnehmer

«Wir freuen uns sehr auf die zweite Ausgabe der Digital Conference Ostschweiz», sagt Natal Schnetzer, Inhaber und Geschäftsführer der LEADER-Herausgeberin MetroComm AG. «Ich bin überzeugt, dass sich eine Teilnahme für jeden lohnt, der bezüglich KI auf dem neusten Stand sein möchte.»

«Die DCONO will die führende Konferenz für digitale Innovationen in der Ostschweiz sein, und wir sind zuversichtlich, dass wir mit der hochaktuellen und relevanten Thematik der künstlichen Intelligenz erneut eine inspirierende Veranstaltung für alle Teilnehmer bieten werden», ergänzt Eva De Salvatore, Geschäftsführerin von <IT>rockt!.

Das Organisationskomitee lädt alle Interessierten herzlich ein, sich den 19. September 2024 für die Digital Conference Ostschweiz vorzumerken und sich auf eine spannende und informative Veranstaltung zu freuen.

Weitere Informationen zur Konferenz, einschliesslich Details zu den Referenten und dem Programm, werden in den kommenden Monaten auf digitalconference.ch veröffentlicht.

Wahl des «Digital Shaper Ostschweiz 2024»

Ende März wird das Magazin east#digital eine Liste mit Ostschweizer Digital Shapers präsentieren, die der Redaktion im vergangenen Jahr durch ihre Innovationen, Erfolge oder ihr Engagement für die digitale Ostschweiz aufgefallen sind. Die Leser von east#digital können in zwei Abstimmungsrounden entscheiden, wer die Auszeichnung «Digital Shaper Ostschweiz 2024» erhalten soll. Der Sieger wird an der Ostschweizer Digital Conference vom 19. September 2024 bekannt gegeben.



Text: Patrick Stämpfli
Bild: Thomas Hary

Wienerball in St.Gallen 2024

Zur Bildergalerie



Am 20. Januar verwandelten sich die Räumlichkeiten des Einstein Congress in stilvolle Ballsäle. Stargast des Abends war Natalia Ushakova. Die weltbekannte Opernsängerin reiste auf Einladung von Hauptsponsorin Philoro nach St.Gallen. Fotografiert für den LEADER hat die Mattes Film AG.



Immopuls Inhalt

Wohnraum

- 88 Licht und Schatten auf dem Immobilienmarkt
- 100 Hier entsteht Ihr neues Zuhause

Arbeitsraum

- 112 Diese Gewerbebauten entstehen in der Ostschweiz
- 118 Das baut die öffentliche Hand in der Ostschweiz

Finanzierungen

- 124 Tipps für die Immobilienfinanzierung

Immobilien-Player

- 128 Die Ostschweizer Immobilien-Köpfe

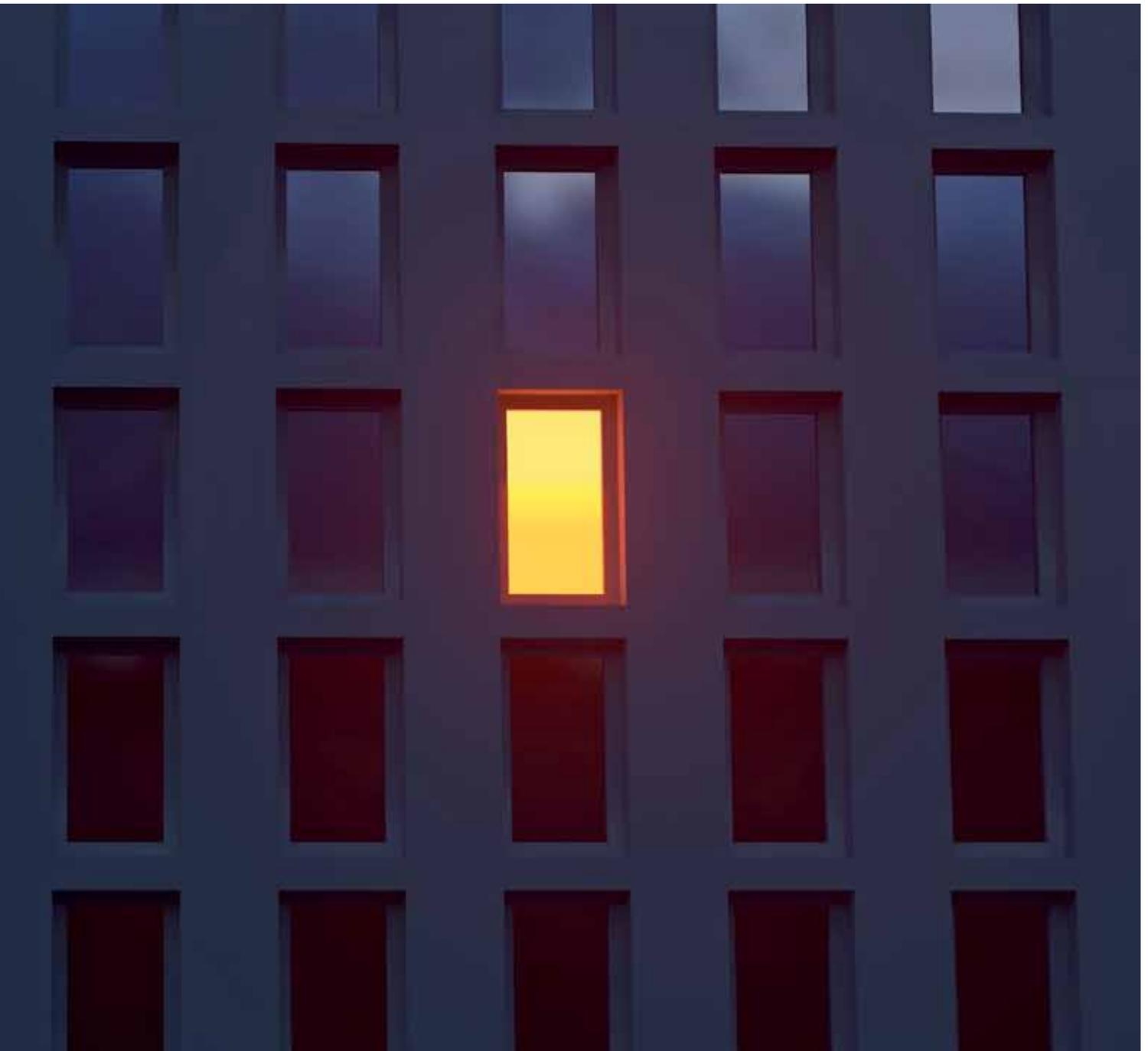
Gebäudetechnik

- 144 Mehr als frische Luft



Licht und Schatten auf dem Immo- bilienmarkt

Text Stephan Ziegler
Bilder zVg



Wie entwickeln sich Preise und Nachfrage für Wohneigentum 2024? Welche Objekte und Regionen sind gefragt? Und kann der Markt die Nachfrage befriedigen? Im LEADER-Sonderteil Immopuls schätzen Ostschweizer Immobilien-Spezialisten die aktuelle Lage ein. >>



>> Die Immobilienpreise in der Schweiz werden im Jahre 2024 nachhaltig stabil bleiben, ist Daniel Fässler von der Leven Property AG aus St.Gallen überzeugt. «Insbesondere in den Metropolregionen zeigt sich zwar eine seitwärts gerichtete Tendenz für die Preise von Wohneigentum, es zeichnet sich jedoch kein Preiszerfall ab.» Die aktuelle Marktdynamik deutet darauf hin, dass in den kommenden Jahren keine negative Preisjustierung zu erwarten ist. «Typischerweise treten solche Korrekturen auf, wenn nach einer Phase des schnellen Wachstums eine Anpassung der Immobilienpreise an ein nachhaltigeres Niveau erforderlich wird. Derzeit gibt es keine Anzeichen dafür, dass eine solche Anpassung in absehbarer Zukunft notwendig sein wird», so Fässler.

Ähnlich sieht es Adrian Frei von der Aforia Immobilien AG aus Horn: «Nachdem wir im 2023 bereits eine Abschwächung erfahren haben, werden auch in diesem Jahr die Preise im privaten Bereich eine Seitwärtsbewegung machen.» Dies werde auch davon abhängig sein, wie sich die Konsumentenstimmung in der Schweiz entwickelt. «Aufgrund der zu erwartenden leichten Leitzinssenkungen bin ich zuversichtlich, dass Kaufbereitschaft und Euphorie zum Kauf wieder zunehmen.»

Höhere Zinsen und weniger Projekte

Alexander Morant von der Morant AG aus St.Gallen und Sandra Petrocelli von der Goldinger Immobilien AG aus Frauenfeld, gehen mit Fässler und Frei einig: «Die Preise bleiben praktisch unverändert. Höhere Zinsen und weniger Projekte halten sich in etwa die Waage. Momentan sind ja die Häuser gebaut, die 2024 verkauft werden sollen. Bei diesen

geht der Preis nicht beliebig nach unten, nur weil die Nachfrage kleiner wird», sagt Morant. Und Petrocelli fasst zusammen: «Die Preise stagnieren, sinken aber nicht.»

Beni Beerli von der St.Galler Gemag wagt eine leicht andere Prognose, er geht eher von steigenden Preisen aus. «Aufgrund des knappen Angebots an Wohneigentum und der eher wieder sinkenden Zinsen werden Wohneigentumseinheiten ein begehrtes Gut bleiben. In Kombination mit den weiter steigenden Bevölkerungszahlen dürften am Markt weitere Preissteigerungen zu beobachten sein – insbesondere an begehrten Lagen», prophezeit auch Andreas Pfister von der Max Pfister Baubüro AG aus St.Gallen.

Nachfrage auf hohem Niveau stabil

Nach dem durch die Corona-Pandemie ausgelösten Boom ist die Nachfrage nach Wohneigentum wieder auf ihr langfristiges Mittel zurückgekehrt. «Die Nachfrageindizes für Eigentumswohnungen sind um etwa 20 Prozent gesunken, während jene für Einfamilienhäuser sogar um etwa 30 Prozent gefallen sind. Trotz dieser Entwicklung bleibt festzustellen, dass die schweizweite Nachfrage weiterhin auf sehr hohem Niveau stabil ist», bilanziert Daniel Fässler.

Die Nachfrage nach Wohneigentum bleibe besonders in städtischen Ballungsräumen und beliebten Regionen hoch. «Ebenfalls erwähnenswert ist, dass die Vermarktungsdauer für Immobilien sowohl bei Eigentumswohnungen als auch bei Einfamilienhäusern auf einem historisch niedrigen Niveau verharret. Inserierte Objekte finden nach wie vor schnell eine Käuferschaft, obwohl das Interesse pro Objekt leicht gesunken ist», so Fässler.

Auch Adrian Frei ist überzeugt, dass sich «die Schweizer im Vergleich zu einem primär von schlechter Konsumentenstimmung geprägtem 2023 heuer feststellen, dass sich die Immobilienpreise robust halten und der Zeitpunkt aufgrund möglicher mittelfristiger Zinssenkungen günstig ist, um sich ein Eigenheim zu einem fairen Preis zu

«Für viele steht der Erwerb von Wohneigentum weit oben auf der Wunschliste.»

(von links) Adrian Frei, Aforia Immobilien AG;
Daniel Fässler, Leven Property AG;
Andreas Pfister, Max Pfister Baubüro AG

kaufen». Somit erwartet er eine sich verbessernde Nachfrage, die bis zum Jahresende kontinuierlich zunehme.

Ins gleiche Horn stossen Beni Beerli, Sandra Petrocelli und Andreas Pfister: Die Nachfrage werde nach den wahrscheinlich anstehenden Zinssenkungen wieder anziehen. «Für viele steht der Erwerb von Wohneigentum weit oben auf der Wunschliste. Der Zinsanstieg dürfte zwar den Erwerb von Wohneigentum für einkommenschwächere Haushalte erschwert haben, dennoch bleibt die Gruppe der potenziellen Käufer gross. Nicht zuletzt auch aufgrund der weiterhin hohen Zuwanderung», begründet Pfister.

Alexander Morant ist vorsichtiger: «Ich sehe die Nachfrage eher sinkend, zumindest in und um St.Gallen. Einerseits bremsen die aktuell höheren Zinsen, kombiniert mit einer allgemeinen Bauteuerung. Andererseits spüren wir eine allgemeine Verunsicherung wegen einer möglichen Rezession.»

Grosse Einheiten an guten Lagen sind am meisten gefragt

Die Schweizer sind traditionell ein Volk von Mietern, nur etwa 39 Prozent der Bevölkerung wohnen in Eigenheimen, was weltweit zu den niedrigsten Eigenheimquoten zählt. Der Erwerb von Wohn-

eigentum gestaltet sich besonders in Städten wie Zürich, Genf, Basel, Lausanne, Bern, Winterthur, Luzern oder St.Gallen aufgrund der hohen Immobilienpreise und strengen finanziellen Voraussetzungen als herausfordernd. In diesen Städten ist die Nachfrage so hoch, dass die Leerstandsquoten sehr niedrig sind – beispielsweise in Zürich, wo die Leerstandsquote bei nur 0,06 Prozent liegt und Eigentumswohnungen kaum verfügbar sind.

Besonders nach der Corona-Pandemie ist das Bedürfnis nach mehr Wohnraum gestiegen. «Viele suchen aufgrund des vermehrten Homeoffice nach grösseren Wohnungen mit Annehmlichkeiten wie weitläufigen Terrassen, privaten Gärten oder zusätzlichen Zimmern für Kinder. Die Präferenz liegt dabei auf modernen, offenen Wohnbereichen, die ein helles und grosszügiges Raumgefühl vermitteln», weist Daniel Fässler auf aktuelle Präferenzen hin. Die Nachfrage nach bezahlbaren, modernen und durchdachten Grundrissen in städtischen Gebieten werde weiterhin bestehen.

Aber nicht nur, ist Adrian Frei überzeugt: «Die bisher beliebten Standorte werden weiterhin bei den Käufern gefragt sein. Dazu gehören Gemeinden wie Kreuzlingen, Bottighofen, Scherzingen, Uttwil, Neukirch, Roggwil-Freidorf, Steinach, Tübach, Goldach, Horn, Mörschwil, Zuzwil, Sulgen, Bürglen oder verschiedene Quartiere von St.Gallen.» Sobald wieder ein deutlicher Vorteil beim Thema «Kaufen günstiger als Mieten» besteht, werde dies den Markt beflügeln. Damit rechnet Frei aber frühestens Ende 2025, Anfang 2026.

Beni Beerli und Andreas Pfister spannen den Bogen noch etwas weiter: «Wie üblich verzeichnen >>

Gefragt ist Wohnraum mit Terrassen oder Gärten.



«Die Nachfrage nach Stockwerkeigentum und Einfamilienhäusern dürfte am grössten sein.»

>> die Regionen Zürich und Zentralschweiz immer noch die grösste Nachfrage, was sich auch auf die Preise auswirkt», so Beerli. Und Pfister schätzt: «Die Nachfrage nach Stockwerkeigentum und Einfamilienhäusern an guten Lagen dürfte am grössten sein. Eine solche macht meiner Meinung nach eine gute Anbindung an den Grossraum Zürich aus. Viel Potenzial haben daher das Sarganserland, das Linthgebiet/Oberer Zürichsee und die Stadt St.Gallen.»

Auch Alexander Morant sieht die Lage als Hauptkriterium. «An guten Standorten verkaufen sich eher grössere Wohnungen mit mehr Komfort immer gut; mässige Lagen mit «normalen» Wohnungen sind da schon harziger.» Investoren können an «schlechten» Lagen nicht mehr so einfach alle Wohnungen zu jedem Preis verkaufen. Daher werde weniger investiert – und es gibt wieder weniger Wohnungen. Und Sandra Petrocelli ergänzt: «Wir

haben das Glück, viele Immobilien im Bodensee- raum anbieten zu dürfen. Da ist die Nachfrage immer noch sehr gut. Einfamilienhäuser und Stockwerkeigentum sind jederzeit gefragt.»

Markt hinkt Nachfrage hinterher

Seit 2017 verzeichnet die Schweiz einen rückläufigen Trend im Neubau von Wohnungen, und im vergangenen Jahr wurde die niedrigste Anzahl an genehmigten Wohneinheiten in den letzten zwei Jahrzehnten verzeichnet. Dass zurzeit zu wenig Wohnungen gebaut werden, werde sich in naher Zukunft verdeutlichen, warnt Daniel Fässler. «Raumplanung, sinkende Baulandreserven und langsame Verdichtungsprozesse sind wesentliche Faktoren, die die Bautätigkeit von Wohnungen weiterhin deutlich einschränken.»

Adrian Frei sieht hier die Ostschweiz etwas im Vorteil: «Anders als in gesamtschweizerischen Szenarien hat die Ostschweiz einen gesunden Markt und eine hohe Bautätigkeit. Die Nachfrage steht einem guten Angebot gegenüber. Somit bin ich überzeugt, dass eine gute Balance herrscht und die Nachfrage befriedigt werden kann.» Möglicherweise werde unsere Region davon profitieren, dass

Anzeige



Die Heizung sanieren ist ganz schön smart

Eine neue Heizung ist gefragt. Dazu braucht es die richtige Unterstützung und die besten Produkte. Wir begleiten Sie gerne dabei und stellen Ihnen unsere smarten Wärmepumpen vor. Dank SmartGuard sind diese jederzeit in den besten Händen – und Sie nur noch mit den schönen Seiten des Lebens beschäftigt.

Einfach Haustechnik

Jetzt einfach
Richtofferte
bestellen

[meiertobler.ch/
immo](https://meiertobler.ch/immo)

**meier
tobler**



Seit 2017 werden weniger neue Wohnungen gebaut.

Regionen wie Zürich vorwiegend im Mietbereich die Nachfrage bei Weitem nicht befriedigen können, was die Preise hochtreibt – und damit die Ostschweizer Immobilien für Zürcher vergleichsweise erschwinglich macht. «Dank guter Anbindung mit ÖV und Individualverkehr dürften vorrangig gut angebundene Orte von mehr Nachfrage profitieren», ist Frei überzeugt.

Andreas Pfister und Alexander Morant sehen es ähnlich. «In Märkten wie dem Grossraum Zürich kann die Nachfrage bei Weitem nicht befriedigt werden. Es wird zu wenig gebaut. In der Ostschweiz reicht es gerade noch so», so Pfister. Morant sieht bei den grossen Wohnungen an guter Lage kein Verkaufsproblem. «Bei den «normalen» Wohnungen hingegen ist es nicht so, dass der Verkauf von selbst läuft.» Sandra Petrocelli hingegen sieht für die Ostschweiz generell «ein Überangebot an Immobilien jeglicher Art» – für sie könnte gar zu Preisadjustierungen nach unten kommen. Beni Beerli fasst es so zusammen: «Es kommt auf die Region an. In Hot-Spot-Regionen kann der Markt die Nachfrage kaum befriedigen.»

Nachfrageüberhang auch in Zukunft

Daniel Fässler und Beni Beerli sehen deshalb für die nähere Zukunft einen weiteren Rückgang der Leerwohnungsziffer – und steigende Mieten. Da weniger gebaut wird und die Nettozuwanderung zunimmt, wird die Nachfrage in gewissen Regionen kaum befriedigt werden können.

Adrian Frei empfiehlt deshalb: «Noch haben wir eine gute Balance. Diese wird durch eine bessere

Konsumentenstimmung und positive Zinsausichten eher in Richtung Nachfrageüberhang tendieren, sodass mittelfristig wieder mit steigenden Immobilienpreisen zu rechnen ist.» Der Zeitpunkt zum Kauf sei im Moment also günstig. «Sobald wieder mehr Kauffreudige in den Markt eintreten, werden wir hauptsächlich an beliebten Lagen und Orten eine umkämpftere Nachfrage sehen. Derzeit haben wir aber auch an diesen Orten noch gute Möglichkeiten, ohne Zeitdruck die Angebote abzuwägen», so Frei. Die Tendenzen zeigten, dass diese Zeiten bald wieder ändern werden.

Und Andreas Pfister fordert, dass «wieder mehr gebaut wird». Die Zuwanderung in die Schweiz ist weiterhin gross und ein markantes Nachfragewachstum die logische Folge. «Qualitativ hochwertiger, bezahlbarer und verfügbarer Wohnraum ist ein enorm wichtiger Standortfaktor, der in der Schweiz zusehends unter Druck kommt», warnt er. Nicht zu vernachlässigen sei auch der Bestand an Altbauten. «Da besteht ein grosser Nachholbedarf bei den Sanierungen. Schlecht unterhaltene Altbau-Objekte leisten kaum einen Beitrag für die Befriedigung der Nachfrage» – das zeige sich etwa am hohen Leerwohnungsbestand in der Stadt St.Gallen und Umgebung.

Zuwarten oder zuschlagen?

Hier sind sich fast alle Immobilienexperten einig: Jetzt zu kaufen, lohnt sich. Weniger einig sind sie sich über die beste Finanzierung, Adrian Frei empfiehlt eine höchstens zweijährige Festhypothek, um von möglichen Zinssenkungen in der >>



Kobelt

Haus. Holzbau. Umbau.



Kobelthaus

Architektur und Realisierung.

- Einfamilienhaus
- Mehrfamilienhaus
- Architektenhaus
- Generationenhaus



Kobeltholzbau

Umbau, Innenausbau, Hausbau.

- Holzhaus
- Systembau
- Umbau
- Innenausbau



Kobeltumbau

Renovation und Erweiterung.

- Umbau
- Erweiterung
- Renovation
- Energetische Verbesserung

071 775 85 85 | www.kobeltag.ch

kürzlich
**ERFOLGREICH
VERKAUFT**

Verkaufserfolg neu definiert.

**Bestpreis in
Bestzeit.**



IMMOLEAGUE®

immoleague.ch



(von links) Alexander Morant, Morant AG; Sandra Petrocelli, Goldinger AG; Beni Beerli, Gemag.

>> Zukunft zu profitieren, während Beni Beerli eher zur zehnjährigen tendiert – «diese ist heute wieder unter zwei Prozent zu haben».

Einzig Alexander Morant mahnt zur Vorsicht: «Ich denke, dass die Verkaufspreise für ganze Liegenschaften nach wie vor eher zu hoch sind. Einzelne Wohnungen sind zwar je nach Lage eher bezahlbar. Beim Häuserkauf würde ich allerdings warten.

Daniel Fässler sagt es so: «Wenn Sie über ausreichende Mittel verfügen und eine Immobilie finden, die Ihren Bedürfnissen entspricht, könnte es sinnvoll sein, zuzuschlagen. Letztlich ist es wichtig, gut informiert eine Entscheidung zu treffen, die sowohl die finanziellen Möglichkeiten als auch die persönlichen Bedürfnisse und Zukunftspläne berücksichtigt.»

Im Würgegriff von Normen, Vorschriften und bürokratischen Hürden

Andreas Pfister identifiziert drei aktuelle Hauptprobleme der Immobilienbranche: Einsprachen, Bürokratie und Fachkräftemangel. «Einsprachen sind heute auch bei kleinen Projekten an der Tagesordnung. Meist wird damit versucht, Partikularinteressen zu schützen, was dem Vorhaben der inneren Entwicklung diametral entgegensteht.» Das Erheben einer Einsprache müsste einerseits mit einem viel grösseren Kostenrisiko verbunden sein, andererseits müssten Einsprachen von der öffentlichen Hand schneller bearbeitet werden.

Bauen ist zudem nicht nur Pfisters Ansicht nach viel zu kompliziert geworden. «Unzählige administrative Hürden sind zu überwinden und der Berg an Vorschriften wächst unaufhaltsam. Ernüchternd scheint mir hierbei, dass die Qualität der Neubauten in der Schweiz dadurch kaum merklich angestiegen ist. Insbesondere die Realisationsdauer ist aber länger geworden.» Die Bauwirtschaft leidet auch deutlich unter dem Fachkräftemangel, weist Sandra Petrocelli auf eine weitere Hürde hin. Gute Handwerker sind zwar für die Realisation von Bauvorhaben eminent wichtig, zurzeit aber zu wenig verfügbar.

Auch für Daniel Fässler ist die Entwicklungszeit ab der ersten Projektidee in der gesamten Schweiz zu langatmig. «Im Würgegriff von unzähligen Normen, Vorschriften und bürokratischen Hürden gehen wir unter.» Die fortlaufende Einführung neuer Vorschriften macht das Bauen komplizierter, teurer und zeitaufwendiger – und leider führt dies häufig auch zu architektonischer Monotonie. «Individuelle Bauvorhaben, die von Fachleuten erarbeitet und von den zuständigen Behörden begleitet werden, geraten oft in einen Strudel von Forderungen, Anpassungen und nicht nachvollziehbaren Eigeninteressen, speziell seitens der Nachbarschaft», bedauert Fässler. Dies führe dazu, dass die ursprünglichen Pläne bis zur Unkenntlichkeit verunstaltet werden und finanziell unattraktiv werden. «Diese Situation stellt sowohl die Bauherren, die Behörden als auch uns Projektentwickler immer wieder vor neue Herausforderungen. Jeder möchte verdichtetes Bauen, aber lieber in der Nachbargemeinde und nicht bei sich.»

Das Stichwort «innere Verdichtung» nimmt Adrian Frei gerne auf: «Es sind vielerorts vorwiegend die Faktoren der übergeordnet gewünschten inneren Verdichtung, die bei angrenzenden Eigentümern keine Freude auslösen.» Kommunikation und Integration seien hier wichtig, um Projekte voranzutreiben und zeitgerecht zu einer Bewilligung zu bringen. Den Fachkräftemangel sieht er nicht allzu dramatisch: «Ich erwarte, dass sich die Situation hinsichtlich Arbeitsvolumen wieder entspannt und damit der Fachkräftemangel zwar partiell noch da ist, aber etwas nachlässt.»

Beni Beerli und Alexander Morant machen – neben der Bürokratie, der langsamen Verwaltung, >>

«In Hot-Spot-Regionen kann der Markt die Nachfrage kaum befriedigen.»



Sollen Einsprecher künftig ein Kostenrisiko tragen?

>> komplizierten Sondernutzungsplänen und der Einsprachenflut – noch auf einen weiteren Aspekt aufmerksam: die erhöhten Bau- und Finanzierungskosten. Diese wirken ebenfalls hemmend auf die Bautätigkeit – ein toxischer Mix.

Hürden für Bauherren runter, für Einsprecher rauf

Andreas Pfister, Adrian Frei und Beni Beerli sind sich einig: Die Hürden für willkürliche und aussichtslose Einsprachen müssen deutlich erhöht und teurer werden, die Verfahren beschleunigt. Ebenso sollten regulatorische Hürden wie übertriebene Lärmschutzvorschriften abgebaut werden. «Bauen muss wieder einfacher werden», bringt es Pfister auf den Punkt. «Die Politik sollte darum bemüht sein, dass verbindliche Bauvorschriften

«Einsprachen sind heute auch bei kleinen Projekten an der Tagesordnung.»

erlassen werden, die den Bauwilligen den Spielraum klar aufzeigen.»

Alexander Morant bringt einen möglichen ersten Lösungsansatz ins Spiel: «Gerichte sollten die Möglichkeit erhalten, Baugesuche nicht als Gesamtes abzuweisen, nur weil die Einsprachen auf Formfehler oder Details abzielen.»

Die Bau- und Immobilienwirtschaft stellt einen entscheidenden Impuls für die Wirtschaft dar, wobei sie bedeutende Fortschritte in den Bereichen erneuerbare Energien, Kreislaufwirtschaft, Begrünung und nachhaltiges Bauen vorantreibt. «Die Politik erkennt die Bedeutung dieser Branchen und strebt bereits heute an, die Planungs- und Genehmigungsverfahren zu vereinfachen», sagt Daniel Fässler. In den kommenden Jahren soll dies insbesondere durch die Digitalisierung von Prozessen, die Vereinfachung von Vorschriften und die Beschleunigung der Bearbeitungszeiten bei Baugesuchen erreicht werden. «Ein weiterer Lösungsansatz liegt darin, dass die Politik überlegt, ob Einsprecher zukünftig ein Kostenrisiko tragen sollen. Die Vielzahl an Einsprachen, Rekursen und Verzögerungen resultiert oft aus dem fehlenden Kostenrisiko.»

Während Bauherren durch Gerichtsverfahren und Verzögerungen mit erheblichen Kosten konfrontiert sind, bleibt eine Einsprache grundsätzlich kostenfrei. «Das aktuelle Postulat von Ständerätin Andrea Gmür weist in eine vielversprechende Richtung», freut sich Fässler: Der Bundesrat soll eine gesetzliche Grundlage prüfen, um Einsprecher zu verpflichten, ein «massvolles Kostenrisiko» zu tragen. «Ich teile diese Meinung vollumfänglich. Es ist zumutbar, dass ein Nachbar, der sich zu einem Baubewilligungs- und Nutzplanverfahren äussern möchte, die Kosten für Verfahren und Verzögerungen trägt, falls sich seine Rügen als unbegründet erweisen.» ■

Anzeige

gantenbein +partner

management am bau
www.gantenbein-partner.ch
st.gallen, herisau, balgach

Mietmodell für Ladestationen in Mehrfamilienhäusern

Clever Strom tanken: NeoVac bietet für Mieter:innen in Mehrfamilienhäusern ein Mietmodell für Ladestationen an, inklusive Service, Support und Abrechnung. Eigentümer:innen und Verwaltungen werden vom administrativen Aufwand komplett entlastet.



Die Etablierung der Elektrofahrzeuge stellt Verwaltungen und Eigentümerschaft vor neue Herausforderungen. Mieter:innen und Nutzer:innen fahren zunehmend Fahrzeuge mit elektrifiziertem Antrieb und fragen Lademöglichkeiten für ihr Elektroauto nach. Mit NeoVac realisieren Eigentümer:innen und Verwaltungen zukunftsfähige Lösungen in der Tiefgarage oder auf dem Parkplatzareal, die das Netz schonen und ein schnelles, sicheres Laden gewährleisten.

«E-Mobility Go!»: das Mietmodell für Nutzer:innen und Mieter:innen

NeoVac bietet unter anderem mit «E-Mobility Go!» ein Mietmodell für Mehrfamilienhäuser an. Nutzer:innen und Mieter:innen können wählen, ob sie

die Ladestation für CHF 1830.– kaufen oder zum monatlichen Preis von CHF 39.– mieten möchten. In beiden Fällen fällt eine einmalige Onboarding Gebühr von CHF 530.– an. Die Stromkosten für die Ladeinfrastruktur werden direkt an NeoVac fakturiert und die Gebühren für die genutzte Energie über die Kreditkarte der Mieter:innen und Nutzer:innen abgerechnet.

NeoVac ermöglicht es Eigentümer:innen und Verwaltungen die vielfältigen Vorzüge der Elektromobilität uneingeschränkt zu geniessen und koordiniert dabei nicht nur die Erschliessung und Erstinstallation des Grundausbau, sondern übernimmt auch den Einbau von einzelnen Ladestationen sowie die Abrechnung, die Wartung und die Service- und Support-Leistungen. Damit werden Eigentümer:innen und Verwaltungen vom administrativen Aufwand entlastet und haben die Gewissheit, dass alles funktioniert. Zudem haben sie zukünftig keine Investitionen mehr in die Infrastruktur zu tätigen. ■

Mehr Informationen:



neov.ac/mfh

Immobilien rendite- stark entwickeln

Integrale Energiedienstleistungen sind eine zukunftsweisende Antwort auf die aktuellen Herausforderungen in der Immobilienentwicklung. Vorausgesetzt, die ökonomischen und ökologischen Ansprüche werden sinnvoll ausbalanciert. Ein tragfähiges Prinzip für die Zukunft.

Als Apple-Gründer Steve Jobs zu Beginn des neuen Jahrtausends die immer schneller drehende digitale Welt reflektierte, steckte er sich ein hohes Ziel: Er wollte einen Alltagsbegleiter schaffen, der den Menschen das Leben erleichtert. 2007 war es da: das erste iPhone. Ein Geniestreich wie wir heute wissen. Inzwischen ist es für Millionen von Nutzern ein einfach zu bedienendes Universalgerät in einer zunehmend komplexeren Welt.

Und genau darum geht es auch bei der Entwicklung von Immobilien: Komfort erhöhen, sinnvolle Funktionalitäten entwickeln, Komplexität auf ein bedienbares Mass reduzieren, Rendite sicherstellen.

Immobilieninvestoren stehen aktuell vor diversen Herausforderungen: Steigende Energiepreise, drohende Versorgungsengpässe, neue Mobilitätswelten, Digitalisierung von Leistungen, Nachhaltigkeitsziele und ein möglichst effizienter Einsatz von Energie auf einer erneuerbaren Basis.

Langfristig planen, gut anlegen

Die hohe Komplexität der Aufgaben ist schnell erkannt. Es reicht nicht, einfach die Solaranlage auf dem Dach zu montieren und Strom zu erzeugen. Es gilt, die Investition in die Energieversorgung von Immobilien langfristig zu planen, einen möglichst hohen Eigenverbrauch anzustreben, Gewerke sinnvoll miteinander zu kombinieren und die Anlagen optimal zu unterhalten und zu betreiben. Schlussendlich zählt die Rendite, denn nur wirtschaftlich

sinnvolle Anlagen sind schlussendlich gute Anlagen. Für Unternehmerinnen und Unternehmer lohnt sich das ökologisch Sinnvolle dann, wenn es auch wirtschaftlich wertvoll ist.

Die rasanten Entwicklungen bei den relevanten Technologien eröffnen neue Möglichkeiten. Mit der Überdachung von brachliegenden Parkflächen mittels Solar-Carports und der Nutzung des Solarstroms vor Ort entsteht ein renditestarkes Solarkraftwerk. Diese Investition wirkt sich nicht nur auf die Energiegewinnung und die -kosten aus, sie bietet auch geschützte, schattige Parkflächen für Mitarbeitende sowie Kundinnen und Kunden des Unternehmens. Dies wiederum ist dem Image und der Attraktivität des Unternehmens zuträglich und schafft zusätzlichen Wert.

Fassaden sind ein weiteres Beispiel für die Nutzung und Rentabilisierung bestehender Infrastrukturen mit Hilfe neuartiger Technologien. Leichte, folienähnliche Photovoltaikmodule können auf praktisch allen Arten von Fassaden angebracht werden und ermöglichen dort die einfache und effiziente Stromerzeugung.

Unternehmerische Konsequenz für grösstmögliche Sicherheit

Investitionen in dezentrale Energieanlagen lohnen sich dann, wenn bereits in der Planungsphase der Anlagen Energieerzeugung und -verbrauch sowie Unterhalt und Weiterentwicklung mitgedacht und während der Betriebszeit konsequent weiterverfolgt



werden. Wer über einzelne Anlagen hinaus eine wirk-
same Gesamt-Energiestrategie für das eigene Unter-
nehmen erarbeitet und Schritt für Schritt die passen-
den Massnahmen realisiert, begegnet den aktuellen
Unsicherheiten mit klarer unternehmerischer Kon-
sequenz und schafft grösstmögliche Sicherheit.

Vergleichbares gilt für Immobilieninvestoren.
Gebäude beeinflussen rund 42% des Endenergiever-
brauchs in der Schweiz. Sie sind die idealen Träger
für sogenannte Multi-Energie-Systeme bestehend
aus Solaranlage, Wärmepumpe sowie Ladeinfra-
strukturen. Multi-Energie-Systeme koppeln die
Sektoren Strom, Wärme und Mobilität. Ist deren
Einsatz und Betrieb gut geplant und umgesetzt,
können sie zu renditestarken Anlagen werden, In-
vestitionen und Erträge optimieren und die Ener-
giegewende erfolgreich unterstützen.

Der wesentliche Teil der Rentabilität basiert auf
optimierten Kosten und Erträgen aus der Betriebs-
phase. Die Investitionskosten sind in der lang-
fristigen Projektrechnung wichtig, aber nicht die
entscheidende Grösse. Deshalb sollten – über die
initiale Investitionsgrösse hinaus – primär die opti-
mierten Kosten und Erträge betrachtet werden.

Begleitung über den gesamten Lebenszyklus

Wir stehen vor komplexen, jedoch lösbaren Heraus-
forderungen. Zu berücksichtigen sind die gesetz-

lichen Rahmenbedingungen, die technologischen
Entwicklungen, neu entstehende Energiegemein-
schaften und damit Energiemarktplätze, der Um-
gang mit langfristig ausgelegten Strategien und
Investitionen, der weitsichtige Betrieb, die stetige
ökonomische Optimierung der Wertströme sowie
das Zusammenspiel und die professionelle Weiter-
entwicklung der Anlagen.

Gut beraten ist, wer auf einen erfahrenen Partner
setzt, der das Energiegeschäft, den Anlagenbau und
-betrieb sowie die ökonomischen Verhältnisse von
Grund auf versteht. Ein solcher kann die Transfor-
mation in der Energiebeschaffung und der Ener-
gienutzung mit viel Sachverstand und Erfahrung
ökologisch sinnvoll und ökonomisch wertvoll
vorantreiben, während sich das Unternehmen auf
sein Kerngeschäft konzentriert.

Hier setzt die SAK an: Wir beraten und begleiten
unsere Kunden über den gesamten Lebenszyklus
Ihrer Investitionen. Von der Planung, über die
Ausschreibung, die Baubegleitung bis hin zum
Betrieb von Anlagen. ■

Vereinbaren Sie jetzt einen
Beratungstermin mit einem unserer
Energiespezialisten und holen Sie
sich unser Magazin:



Hier entsteht Ihr neues Zuhause

Sie sind auf der Suche nach neuem Wohnraum, als Eigentum oder zur Miete? Bitte sehr – hier finden Sie eine Übersicht über aktuelle Neubauprojekte, die Sie vielleicht Ihrem Traum etwas näher bringen.



Blumenpark Aadorf

Die Siedlung bietet viele Möglichkeiten für individuelles Wohnen. Von der praktischen 1½-Zimmer-Singlewohnung bis zur grossen Garten-Duplex-Wohnung mit 5½ Zimmern – hier finden Sie per Juli 2024 Raum für Ihre Lebenssituation. vetter.ch



Sonnenhof Abtwil

An der Sonnenhofstrasse in Abtwil plant die Wäspe + Partner AG an zentraler, doch ruhiger und familienfreundlicher Lage drei moderne Doppel-einfamilienhäuser. sonnenhof-abtwil.ch



Oberchirlen Altstätten

In Altstätten entstehen zwei Mehrfamilienhäuser mit 55 Eigentumswohnungen und ein Mehrfamilienhaus mit 27 Mietwohnungen mit 2½ bis 4½ Zimmern. Die Nähe zu Bahnhof, Einkauf und Schulen bietet idealen Wohnraum. oberchirlen.ch



Breitenbach Amriswil

Am südwestlichen Siedlungsrand von Amriswil entsteht bis 2026 eine neue Überbauung mit 56 Miet- und 51 Eigentumswohnungen. breitenaach-amriswil.ch



Hiltorn Arbon

Am südlichen Stadtrand von Arbon sind 16 Hauseinheiten entstanden. Mit je 190 m² Nettowohnfläche sind die 6½-Zimmer-Einfamilienhäuser bezugsbereit. fleischmann.ch



Seemoosholz Arbon

In Arbon werden bis Herbst 2025 34 hochwertige Eigentumswohnungen gebaut. Damit wohnt man direkt am Bodensee. seemoosholz.ch



Morgensonne Bättershausen

Das Projekt Morgensonne liegt in ländlicher Umgebung, nur 500 m von Kreuzlingen entfernt. Insgesamt stehen 16 Einfamilien- und zehn Reihenhäuser zum Verkauf. immokanzlei.ch



Ziegelei Berg TG

Das «Ziegelei-Quartier» entsteht am nördlichen Rand der Mittelthurgauer Gemeinde. Auf einem Teil des geschichtsträchtigen Areals der Brauchli Ziegelei AG entstehen insgesamt über 200 Wohneinheiten sowie diverse Gewerbeflächen. ziegelei-quartier.ch



Laubegg Bischofszell

Im Bitzi-Quartier im Zentrum von Bischofszell entstehen 18 energieeffiziente Mietwohnungen mit Tiefgarage und Aussenparkplätzen. Der Baustart ist erfolgt; Bezugstermin ist voraussichtlich im März 2025. laubegg-bischofszell.ch



Rheincity Buchs

Insgesamt entstehen bis 2027 sieben Wohngebäude mit 78 Eigentumswohnungen, über 140 Mietwohnungen und kleineren Gewerbeflächen. rheincity.ch



Trifolie Dussnang

In Dussnang entstehen drei Mehrfamilienhäuser mit spannender Architektur, die Design mit Wohnflexibilität verbinden. Trifolie besteht aus 21 3½- bis 5½-Zimmer-Eigentumswohnungen, 43 Parkplätzen in der Tiefgarage sowie acht oberirdischen Parkplätzen. trifolie-dussnang.ch



Ballonwiese Ebnat-Kappel

Beinahe im Zentrum von Ebnat-Kappel entstehen zwei Mehrfamilienhäuser mit einem Wohnungsmix aus 1½-, 2½- und 3½-Zimmer-Wohnungen. Trotz des Spatenstichs im Mai 2022 sollen die Wohnungen im Frühling 2024 bezugsbereit sein. goldinger.ch



Aachweg Egnach

Eingebettet in eine liebevolle Parklandschaft, direkt am Wilerbach und in Gehdistanz zum Bodensee, entsteht am Aachweg eine Überbauung mit 28 Eigentumswohnungen. aachweg.ch



Perron Vert Egnach

Auf dem ehem. Thurella-Areal soll ein neues Dorfzentrum für Egnach mit einer gemischten Nutzung für Wohnen und ruhiges Gewerbe entstehen. Geplant sind rund 161 Wohnungen von 2½ bis 5½ Zimmern. In einer ersten Etappe werden im westlichen Teil bis 2025 58 Wohnungen entstehen. Weitere rund 111 Wohnungen mit Gewerbeanteil werden in einer zweiten Etappe bis 2026 gebaut. perronvert.ch



Oberwäg Ermatingen

In Ermatingen ist auf der 7700 m² grossen Parzelle das Projekt Oberwäg in Planung. Die vier Gebäudezeilen mit 18 Wohnungen und sechs Reihenhäusern mit Tiefgarage werden jeweils um ein Geschoss gestaffelt. Dadurch passen sich die Gebäude dem Hang an. haeberlinag.ch



Dorfstrasse Ettenhausen

Angrenzend an die Landwirtschaftszone entstehen in Ettenhausen bis Oktober 2024 fünf Doppel-Einfamilienhäuser mit 5½ Zimmern und ein frei stehendes 6½-Zimmer-Einfamilienhaus. vetter.ch



Thundorferstrasse Frauenfeld

Etwas ausserhalb der Stadt Frauenfeld entsteht ein Mehrfamilienhaus mit zehn 3½- bis 5½-Zimmer-Wohnungen. Baubeginn ist 2024, Bezugstermin ist der 1. September 2025. vetter.ch



Buechewald Gossau

Südlich des Bahnhofs bekommt Gossau in den nächsten Jahren mit den neuen Sport- und Freizeitanlagen ein attraktives Gesicht. Gleich daneben gibt es auch neuen Wohnraum zu kaufen: Verteilt auf zwei Mehrfamilienhäuser entstehen an der Sportstrasse 8 und 8a insgesamt 15 Eigentumswohnungen. buechewald.ch



Nelkenholz Gossau

In Gossau werden bis 2027 zwei moderne Low-Tech-Holzbauten mit 38 Miet- und Eigentumswohnungen für den Betrieb als Netto-Null-Überbauung konzipiert, mit Fokus auf durchmischtem Zusammenleben. mettler-entwickler.ch



Amasis Living Grabs

Oberhalb vom Grabser Dorfkern liegen die drei Einfamilienhäuser Amasis Living. Die Wohngegend eignet sich bestens für Familien, die gerne unter sich sind, aber auch das Dorfleben schätzen. amasis-living.ch



Otmarhof Güttingen

Die in Güttingen vorgesehene Zentrumsüberbauung Otmarhof umfasst sechs Gebäude mit 51 Wohnungen in verschiedenen Grössen und Typologien, vier kleine Verkaufs- oder Dienstleistungsflächen, Gemeinschaftsräume und eine Tiefgarage. mirlourbano.ch



Sägewies Heiden

An Heidens südlichem Dorfrand entsteht die neue Wohnüberbauung Sägewies III mit 15 Wohneinheiten, verteilt auf drei identische kubische Baukörper. Baustart war 2023; der Bezugstermin ist noch nicht definiert. leven-property.ch



Nieschberg Herisau

An zentraler Lage liegt das Neubauprojekt Nieschberg in Herisau. Es entstehen vier Mehrfamilienhäuser mit voraussichtlich 40 Mietwohnungen. Der Wohnungsmix beinhaltet 2½- bis 4½-Zimmer-Wohnungen. Das Bauprojekt befindet sich in der Umzonung. am-nieschberg.ch



Arrivée Horn

Auf dem 32'500 m² grossen Areal zwischen Bodensee und Seestrasse sollen etappenweise Wohnungen und Gewerberäume entstehen. Vorgesehen ist ein Wohnanteil von 90 Prozent; die erste Etappe soll im Herbst 2025 abgeschlossen sein. arrivee.ch



Horn West Horn

Nachdem in der ersten Etappe 107 Wohnungen sowie Geschäfts- und Retailflächen realisiert wurden, sind in der zweiten 43 Eigentums-, 38 Mietwohnungen und sieben Gewerbeeinheiten entstanden.
horn-west.ch



Schöntalweg Islikon

An ländlicher Lage – an die Landwirtschaftszone angrenzend – sind zwei Mehrfamilienhäuser mit total 18 Eigentumswohnungen (2½, 3½ und 4½ Zimmer) entstanden.
vetter.ch



Sonnenberg-Panorama Kradolf-Schönenberg

An Hanglage entstehen auf einer 8000 m² grossen Parzelle acht Wohneinheiten. Die 4½-Zimmer-Wohnungen sind ab Frühjahr 2025 bezugsbereit.
sonnenberg-panorama.ch



Zürchersmühle Hundwil

In der Zürchersmühle wird derzeit ein Richtprojekt für den Überbauungsplan entwickelt. Die Lage ist ruhig, kinderfreundlich und durch die nahegelegene Haltestelle der Appenzeller Bahnen optimal erschlossen.
waespe-partner.ch



Dorfzentrum Kirchberg

An der Harfengrundstrasse entstehen 43 Miet- und Eigentumswohnungen mit Gewerbe- und Atelierräumen in sechs Baukörpern. Die Ausführung erfolgt in zwei Bauetappen. Der Bezug für die 1. Bauetappe war ab November 2022, die 2. Etappe soll im Frühjahr 2024 fertiggestellt werden.
dorfzentrum-kirchberg.ch



Bären Kreuzlingen

Im Herzen von Kreuzlingen entstehen Wohnungen für Menschen, die gerne zu Hause sind und gute Wohnqualität schätzen. Jede Wohnung verfügt über einen privaten Aussehbereich, Loggia, Garten oder Terrasse. Die 1½- bis 5½-Zimmer-Mietwohnungen sind ab Sommer 2025 bezugsbereit.
zecchin.ch

Anzeige

Dachsanierung - Dämmung und Dichtung für effiziente Gebäude.

Unsere Expertise ist über die letzten 120 Jahre stark gewachsen. Wir stehen Ihnen mit Rat und Tat zur Seite.

Andreas Eigenmann
Geschäftsleitung
Gebäudehülle



GEBÄUDEHÜLLE | HAUSTECHNIK | ENERGIE
Eigenmann AG | Wittenbach | T 071 292 36 36 | www.eigenmann-ag.ch



Freiegg Kreuzlingen

Das zweithöchste Thurgauer Gebäude muss nach 50 Jahren saniert werden. Die Rundumerneuerung des Freiegg mit über 80 Mietwohnungen auf 20 Stockwerken ist eingeleitet. Ein Bezugstermin steht noch nicht fest. renumbau.ch



Wolfacker Kreuzlingen

Im Gebiet Wolfacker West werden auf 10'000 m² 66 Mietwohnungen mit Minergiestandard als «Gartensiedlung» mit 22 Häusern realisiert. Viel Wert wird auf Nachhaltigkeit und attraktiv gestalteten Aussenraum gelegt. wolfacker.ch



Bitzi Langrickenbach

In Langrickenbach wird ein Mehrfamilienhaus mit acht Eigentumswohnungen realisiert. Die Baubewilligung liegt vor; der Baustart ist im Sommer 2023 erfolgt. zuhauseag.ch



Im Roosen Lüchingen

In Lüchingen (Gemeinde Altstätten) plant die Wäspe + Partner AG an zentraler, doch ruhiger und familienfreundlicher Lage ein modernes Mehrfamilienhaus mit ansprechenden Eigentumswohnungen. waespe-partner.ch



Alte Chäsi Matzingen

Sechs Mehrfamilienhäuser mit 56 Wohnungen gehören zur Alten Chäsi. Hier findet man von der 2½- bis zur 5½-Zimmer-Wohnung ein breites Angebot. vetter.ch



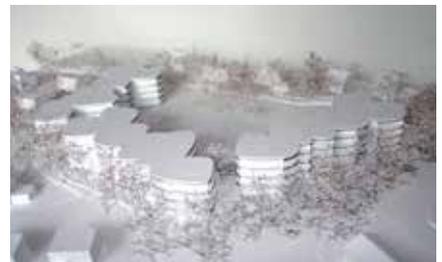
Rosengarten Müllheim

Das Projekt Villa Rosengarten besteht aus einer denkmalgeschützten Villa, welche saniert wird. Ausserdem gibt es eine Scheune, welche durch einen Neubau mit vier Reihenhäusern ersetzt wird. Verkaufsstart ist auf Frühling 2024 geplant, der Baubeginn erfolgt im Sommer 2024. haeberlinag.ch



Am Bach Pfy

In Pfy erwarten Sie ab Frühjahr 2025 16 moderne Mietwohnungen (2½- bis 5½-Zimmer), verteilt auf zwei Mehrfamilienhäuser, zusammen mit grosszügigen Tiefgaragenstellplätzen. goldinger.ch



Sonnenfeld Romanshorn

Die Häberlin Architekten AG will das Areal Sonnenfeld entwickeln – mit einer Bebauung, die sich in die Stadtlandschaft einfügt. Der Baustart ist noch offen, aber sicher nicht vor 2026. Die Verkaufsunterlagen folgen nach Erhalt der Baubewilligung. haeberlinag.ch



Feldmühle Rorschach

Auf diesem Areal, auf dem sich früher eine der grössten Stickereifabriken befand, entsteht eine gemischt genutzte Überbauung. Das Bauvorhaben, das auf einer fast 35'000 m² grossen Parzelle vorgesehen ist, umfasst per 2025 Miet- und Eigentumswohnungen, Gewerberäume, Plätze, Grünflächen sowie Innenhöfe. feldmuehle.ch



Langmoosweg Rorschach

In die Stadt Rorschach eingebettet liegt das neue Mehrfamilienhaus mit Blick auf den Bodensee. Das Projekt bietet viele Highlights wie grosse Dachterrassen. Die sechs EGT-Wohnungen können sofort bezogen werden. langmoosweg.ch



Baumgarten Sevelen

In Sevelen entsteht ein neues Familienquartier mit 31 Häusern (20 Eck- und elf Mittelhäuser), angrenzend an die Schulanlage «Gadretsch» und die Landwirtschaftszone. Der Wohnraum ist grosszügig und damit bestens für Familien geeignet. baumgarten-sevelen.ch



Sonnenhof Sitterdorf

Elf Eigentumswohnungen mit einem Wohnungsmix von 2½- bis 4½-Zimmer-Wohnungen entstehen an zentraler Lage. Die Überbauung kann ab Herbst 2024 bezogen werden. sonnenhof-sitterdorf.ch



Am Bildweiher St.Gallen

An der Kräzernstrasse 103/105 sind zwei neue Mehrfamilienhäuser mit je fünf Eigentumswohnungen sowie eine Einstellhalle mit 15 Autoabstellplätzen geplant. Die Realisierung erfolgt von Frühling 2024 bis Herbst 2025. am-bildweiher-sg.ch



Flurhofstrasse St.Gallen

An der Flurhofstrasse wird ein Mehrfamilienhaus im Minergiestandard mit Eigentumswohnungen und Tiefgarage realisiert. Eine biodiverse Bepflanzung von Garten und Grünflächen sorgt für gemütliche Stunden im Freien. waespe-partner.ch



Rorschacherstrasse St.Gallen

An der Rorschacherstrasse 135 entsteht ein neues Apartmenthaus in St.Gallen. Es umfasst 69 Zimmer mit einem Mix aus Studios und Studios plus. In den Studios werden unterschiedliche Designkonzepte zum Einsatz kommen. Im Erdgeschoss werden neben der Lobby auch Gewerbeflächen zur Verfügung stehen. mettler-entwickler.ch



Santiago St.Gallen

An der Flurhofstrasse in St.Gallen entstehen sieben Gebäude mit 154 Wohnungen in aktueller Architektur. Verkaufsstart ist im Frühling 2024. leven-property.ch



Holzstrasse St.Gallen

Mitten in Rotmonten gibt es eine neue Wohnüberbauung namens Lignum mit 13 Mietwohnungen. Sie ist unweit der Uni, verfügt über Aussenparkplätze und einen Veloraum. stadt.sg.ch



St.Georgen 106 St.Gallen

An zentraler und sonniger Lage an der St.Georgen-Strasse 106/108 in St.Gallen werden 16 geräumige Reiheneinfamilienhäuser mit 4½ und 5½ Zimmern gebaut. stgeorgen106.ch



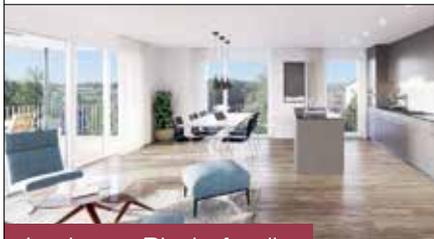
Am Bildweiher, St. Gallen

www.am-bildweiher-sg.ch

Urbane Eigentumswohnungen im Grünen

Stadt und Naherholungsgebiet gleich vor der Haustüre: An der Kräzernstrasse 103/105 sind 10 attraktive Eigentumswohnungen mit einem modernen, hochwertigen Ausbaustandard geplant.

3.5-Zimmer Wohnungen ab CHF 745'000
4.5-Zimmer Wohnungen ab CHF 855'000



Laubegg, Bischofszell

www.laubegg-bischofszell.ch

Erstbezug: Mietwohnungen an zentraler Lage

Im beliebten Bitzi-Quartier im Zentrum von Bischofszell entstehen 18 energieeffiziente Mietwohnungen mit Balkon und Tiefgarage. Geplanter Bezugstermin ist März 2025.

2.5-Zimmer Wohnungen ab CHF 1'255/Mt*
3.5-Zimmer Wohnungen ab CHF 1'500/Mt*
*exkl. HNK



Wohnen an der Murg, Matzingen

www.wohnen-an-der-murg.ch

Neue Mietwohnungen: Ländliche Idylle

Eine sehr gute Verkehrsanbindung, Einkaufen im gleichen Gebäude, die Natur vor der Haustüre: Diese modernen Mietwohnungen punkten mit vielen Vorteilen. Geplanter Bezug: März 2025

2.5-Zimmer Wohnungen ab CHF 1'240/Mt*
3.5-Zimmer Wohnungen ab CHF 1'485/Mt*
4.5-Zimmer Wohnungen ab CHF 1'795/Mt*
*exkl. HNK

Verkauf & Vermietung

THOMA
IMMOBILIEN TREUHAND

THOMA Immobilien Treuhand AG
Bahnhofstrasse 13a
8580 Amriswil
Tel. 071 414 50 60

Vertrauen seit 1978.



Stocken St. Gallen

2018 hat die Thoma Immobilien Treuhand AG das über 27'000 m² grosse Stocken-Areal im Westen der Stadt erworben. Das Überbauungsprojekt sieht bis Winter 2026/2027 ein grosses Haus am Platz und drei gestaffelten Häusern am Hang als Ersatzneubauten vor. areale.stadt.sg.ch



Wolfganghof St. Gallen

Das bestehende Quartier Wolfganghof der Pensionskasse St. Gallen wird bis Sommer 2025 um rund fünf Haupthäuser und vier Nebenbauten ergänzt. Insgesamt entstehen 132 neue Wohnungen für Singles und Senioren. wolfganghof-sg.ch



Unterdorf Sirnach

Im Wohn- und Geschäftshaus Unterdorf an der Winterthurerstrasse werden ab 2024 29 Wohnungen und 1500 m² Gewerbefläche zu haben sein. mettler-entwickler.ch



Gleis 130 Tägerwilen

In Tägerwilen wird Nähe Bahnhof und Einkaufsmöglichkeiten ein Mehrfamilienhaus mit 13 Mietwohnungen mit 2½ und 3½ Zimmern realisiert. Der Bezug erfolgt im Frühjahr 2024. zuhauseag.ch



Schweizer Tägerwilen

Auf dem ehemaligen Areal der Gärtnerei Schweizer entsteht eine urbane Überbauung und einer Parkanlage. Die Überbauung beinhaltet 35 Eigentums- und 36 Mietwohnungen in den Grössen von 2½ bis 5½ Zimmer. haeberlinag.ch



Eggl Teufen

Die Mettler Entwickler AG setzt ein neues Projekt in Teufen um. Auf dem Grundstück an der Egglstrasse sollen fünf Mehrfamilienhäuser mit je sechs Eigentumswohnungen entstehen. Baubeginn ist 2025, Bezug 2027. mettler-entwickler.ch



Unteres Gremm Teufen

Bis 2027 entstehen im Unteren Gremm neun Mehrfamilienhäuser mit 66 Wohnungen. Die Architektur lehnt sich stark an die traditionelle Bauweise an und zeigt trotzdem einen modernen Stil. mettler-entwickler.ch



Zollhausweg Uesslingen

Diese Parzellen liegen am östlichen Siedlungsrad, nahe dem Dorfkern Uesslingen-Buch. Die Überbauung besteht aus drei Mehrfamilienhäusern mit insgesamt 22 Wohneinheiten und acht Reiheneinfamilienhäusern. haeberlinag.ch



Struppler Unterstammheim

Die Wohnsiedlung Struppler liegt zwischen den Dörfern Unter- und Oberstammheim. Der Dorfkern ist historisch und besitzt eine gute Infrastruktur. Geplanter Verkaufstart ist im Frühjahr 2024, Baubeginn Sommer 2024. haeberlinag.ch



Seeblick Uttwil

Im ruhigen Dorfkern an der Seestrasse 4 und 6 sind zwei Mehrfamilienhäuser mit je acht modernen, hellen Eigentumswohnungen geplant. Teilweise mit Seesicht – ausserdem kann der Innenausbau mitbestimmt werden. uttwil-seeblick.ch



Mehrfamilienhäuser Waldstatt

An erhöhter Lage geniesst man eine unverbaubare Weitsicht mit spektakulärem Alpsteinblick. Geplant sind drei Mehrfamilienhäuser mit Eigentumswohnungen im Minergiestandard mit Tiefgarage. waespe-partner.ch



Schlossberg Wängi

An einer historischen Stätte – im Mittelalter stand hier die Doppelburg Rengerswil – sind zwei Mehrfamilienhäuser mit 14 Eigentumswohnungen mit verschiedenen Grössen (2½ bis 5½ Zimmer) bezugsbereit. vetter.ch



Büntenstrasse Wangs

An der Büntenstrasse in Wangs plant die Wäspe + Partner AG an zentraler, gut besonnener, familienfreundlicher und sehr ruhiger Lage vier moderne Doppel-einfamilienhäuser. waespe-partner.ch



Azemos Weinfeldten

In Weinfeldten-Weerswilen, am Fusse des Ottenbergs, entstehen bis Sommer 2024 neun moderne Wohnungen. Sie alle haben Weitblick auf die schöne Landschaft. goldinger.ch



Johanna Weinfeldten

Das Wohnungsangebot mit 2½- bis 4½-Zimmer-Wohnungen kann sich sehen lassen. Ein Bezug ist auf Anfrage möglich. johanna-weinfeldten.ch



Magdalena Weinfeldten

Am Südhang von Weinfeldten entstehen am Sonnenbergweg sechs höhengestaffelte 6½-Zimmer-Einfamilienhäuser mit einer mediterran anmutenden mittleren Erschliessungsgasse. haeberlinag.ch



Sangenstrasse Weinfeldten

Die zwei Mehrfamilienhäuser mit total 26 Eigentumswohnungen befinden sich in einer ruhigen Wohngegend an der Sangenstrasse 20 und 22/22a. Hier finden Singles, Paare und Familien ihr neues Daheim, denn die Auswahl der Wohnungen ist gross. vetter.ch



Sangefeld Weinfeldten

An der Johanna-Meyerhans-Strasse entsteht ein neues Quartier mit neun Gebäuden. Darunter bis März 2024 fünf Mehrfamilienhäuser. Drei werden 51 Mietwohnungen umfassen, zwei weitere 33 Eigentumswohnungen. sangenfeld.ch



Wyberg Weinfeldten

In Weinfeldten-Weerswilen entstehen neun grosszügige, moderne Eigentumswohnungen. Die beiden Mehrfamilienhäuser an der Bergerstrasse 2 am Ottenberg bieten einen Wohnungsmix bestehend aus 4½, 5½ und 6½ Zimmerwohnungen zwischen 110 und 200 m² Wohnfläche. goldinger.ch



Mitte Widnau

Mitten in Widnau entstehen bis 2025 26 Eigentums- und 17 Mietwohnungen mit einem Mix aus 2½- bis 5½-Zimmer-Wohnungen und Gewerbeflächen von 600 m². mitte-widnau.ch



Neualtwil 2 Wil

Die Siedlung Neualtwil liegt unweit des Stadtzentrums von Wil. Dort entsteht derzeit die zweite Etappe mit 95 Wohnungen von 2½- bis 5½ Zimmern. Besonders beeindruckend ist die Aussicht über die Äbtestadt oder bis in die Alpen. Bezugstermin ist ab April 2024. vetter.ch



Untere Bahnhofstrasse Wil

Auf dem heute stark unternutzten Grundstück zwischen Bahnanlagen und der Unteren Bahnhofstrasse in Wil entwickelt die Grundeigentümerin Metter Entwickler AG aus St.Gallen das Areal Untere Bahnhofstrasse 1-11 mit über 100 Wohn- und Gewerbeeinheiten. Es wird als 2000-Watt-Projekt umgesetzt. mettler-entwickler.ch

Fehlt Ihr Projekt in der Übersicht?

Schicken Sie Ihre diesbezügliche Medienmitteilung bitte an sziegler@metrocomm.ch, danke.

Leidenschaft für Immobilien

AZ Immobilien sind Ihre Immobilien-Experten aus dem St.Galler Rheintal mit der Kernkompetenz in der Vermarktung von Neubau-Projekten. Das engagierte Team mit acht Mitarbeitenden ist in den Regionen von Kreuzlingen über St.Gallen bis nach Chur tätig. Zuverlässigkeit, Professionalität und Kundennähe zeichnen uns aus. Leidenschaft für Immobilien pur!

Besonders viel Herzblut steckt im Neubau-Projekt YPSILON. Im pulsierenden Grenzort Kreuzlingen im malerischen Wohnquartier Remisberg entsteht ein aussergewöhnliches Mehrfamilienhaus mit sechs gehobenen Eigentumswohnungen. Der elegante Neubau mit der speziellen Y-Form fügt sich perfekt in die Umgebung ein und garantiert, dass alle Wohnungen über eine maximale Privatsphäre verfügen. Das Haus überrascht positiv mit architektonischen Details. Die zukünftigen Eigentümer geniessen die zentrale und doch ruhige Lage sowie die Nähe zur Natur und zum Bodensee. Die attraktiven, grosszügigen Aussenflächen und der hochwertige Ausbaustandard verleihen dem Projekt das gewisse Extra. Zur Auswahl stehen drei 3½- und zwei 4½-Zimmer-Wohnungen sowie eine 5½-Zimmer-Wohnung. ■



YPSILON



**IHRE EXPERTEN FÜR DIE
VERMARKTUNG VON NEUBAU-PROJEKTEN!**

**ZUVERLÄSSIG. PROFESSIONELL. KUNDENNAH.
VON KREUZLINGEN BIS CHUR.**



Projektkarte Feb. 2024



Bahnhofstrasse 27, 9443 Widnau | Ringstrasse 37, 7000 Chur
 info@azimmobilien.ch | +41 71 733 34 34 | azimmobilien.ch





SANTIAGO – St. Gallen, SG:

Wandel für deine Perspektive

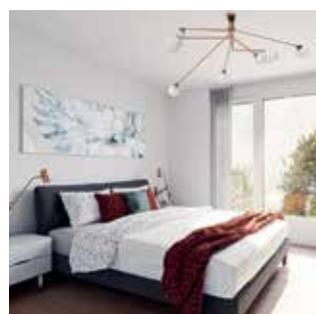
Mit dem neuesten Projekt SANTIAGO, an der Flurhofstrasse in St.Gallen, entstehen sieben Gebäude mit 154 Wohneinheiten. Sie beeindruckt durch moderne Architektur, grosszügige Grundrisse und einen vielfältigen Wohnungsmix. Das Projekt beherbergt Wohnen, Arbeiten und sogar einen Quartierladen. Es bricht durch seine Umgebungsgestaltung die städtische Struktur auf und schafft ansprechende Ruchzugsorte.



Gutenberg – Thalwil, ZH:

Pures Wohnglück am Zürichsee

In der Gemeinde Thalwil sind an herrlicher Lage zwei besondere Wohnhäuser mit insgesamt 15 lichtdurchfluteten Eigentumswohnungen entstanden. Die zeitlos elegante Architektur lässt der einzigartig schönen Umgebung Raum für Entfaltung. Das vollkommene Ensemble bietet Lebensqualität auf höchstem Niveau mit Blick auf den Zürichsee, den Pfannenstiel und die Berge.



Dorfstrasse – Stallikon, ZH:

Sonnige Familienwohnung mit Charme

In der idyllischen Gemeinde Stallikon im Rep-pischtal wurden zwei Mehrfamilienhäuser mit jeweils sechs Wohnungen verwirklicht, die sich harmonisch in die bestehende Landschaft mit grandioser Hanglage einfügen. Inspiriert vom Charme der umliegenden Bauernhäuser, ist ein Zuhause entstanden, das Erholung, Lebens- und Wohnqualität eindrücklich miteinander verbindet.



Immobilienentwicklung als Kernkompetenz

Die Leven Property AG mit Sitz in St.Gallen entwickelt Wohnräume mit besonderer Note. Mehr Lebensqualität, ökologische, kulturelle und gesellschaftliche Verantwortung stehen dabei im Zentrum. Unsere Kunden erleben tagtäglich unsere Kompetenz und Leidenschaft zum Wohnbau. Das kleine, schlagkräftige Team garantiert kurze Wege, durchdachte Entscheide und eine persönliche Betreuung.

levenproperty

Scheffelstrasse 1
9000 St. Gallen
☎ +41 71 250 05 40
leven-property.ch

Diese Gewerbe- bauten entstehen in der Ostschweiz

Ob Einkaufszentrum, Büro-
gebäude oder Produktionshalle:
Die Bautätigkeit ist im gewerb-
lichen Bereich (noch) hoch. Wer
wo was baut, erfahren Sie in der
aktuellen Immopuls-Übersicht.



Stadler Blechtechnik Au

Im März 2023 erfolgte der Spatenstich für das neue Firmengebäude der Stadler Blechtechnik AG in Au. Unweit des aktuellen Standorts errichtet die i+R Industrie- & Gewerbebau AG aus St. Margrethen den Neubau mit über 7000 Quadratmetern Nutzfläche. Im April 2024 soll die Produktion im neuen Gebäude starten.



Zünd Altstätten

Die Zünd Systemtechnik AG errichtet nach der Hauptsitzerweiterung 2019 nun gleich daneben einen kompletten Neubau. Im Herzen der infrastrukturellen Erweiterung mit Montage- und Logistikhalle sitzt ein neues, automatisiertes Hochregal- sowie Kleinteilelager. Das gesamte Projekt erstreckt sich über 6600 Quadratmeter. Das 50-Millionen-Franken-Projekt soll im Spätsommer 2026 zum Bezug bereit sein.



Alpenbitter Appenzell

Wie man heutzutage Industriegebäude gestalten kann, damit sie regionales Flair ausstrahlen, lässt sich am Erweiterungsbau der Appenzeller Hausbrennerei ablesen. Tradition und Moderne prägen das Gebäude in Appenzell. Die neue Appenzeller-Alpenbitter-Halle ist eine Holzkonstruktion, die Fassade aus grossen Holzschindeln sorgt für ein ortstypisches Erscheinungsbild. Läuft alles nach Plan, kann der Erweiterungsbau im Herbst 2024 bezogen werden.



Nüesch Weine Balgach

Der Traditionsbetrieb Nüesch Weine verlegt seinen Firmensitz von der Hauptstrasse 71 an die Wegenstrasse 4b in Balgach. Dort bezieht die 190-jährige Weinkellerei einen stilvollen Holzbau, der einerseits durch seine Ästhetik besticht, andererseits durch die Verwendung von heimischen und nah produzierten Materialien. Geplanter Einzugs-termin ist an Ostern 2024.



Chris Sports Eschlikon

Mitte Juni 2023 hat die Chris Sports AG den Spatenstich für den Bau ihres neuen Gebäudes in Eschlikon gefeiert. Eine moderne Infrastruktur wird das gesamte Team unter einem Dach vereinen und die Logistikprozesse effizienter gestalten. Der Einzug in die neue Infrastruktur ist im März 2025 geplant. Mit einem Volumen von 75'940 m³, was etwa 125 Einfamilienhäusern entspricht, wird das neue Gebäude zu einem sichtbaren Teil von Eschlikon.



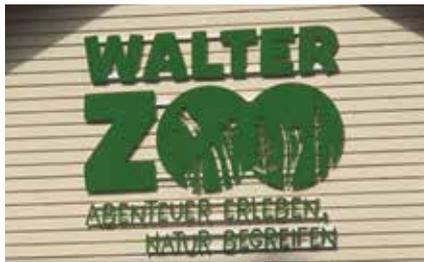
Glatz Frauenfeld

Der Sonnenschirmexperte Glatz baut seinen neuen Hauptsitz in Frauenfeld. Zurzeit ist die Fertigung auf drei Standorte verteilt. Künftig wird alles unter einem Dach stattfinden. Das rund 10'000 m² grosse Büro- und Produktionsgebäude, das auch einen Showroom beherbergt, wird über eine Photovoltaik-Anlage zur Stromerzeugung verfügen.



Appenzeller Huus Gonten

In Gonten entsteht derzeit eine der grössten Hotel- und Appartement-Anlagen der Schweiz, das «Appenzeller Huus». Im Juni 2023 öffnete nach dem Dreisternehotel «Huus Bären» das «Huus Löwen» auf Viersterneniveau seine Türen. 2025 soll der Gesamtkomplex mit dem Fünfsternehotel «Huus Quell», mit Serviced-Apartments, Eigentumswohnungen und Wellnesslandschaft fertig gebaut sein. Insgesamt 120 Millionen Franken will der ehemalige Leonteq-CEO Jan Schoch investieren.



Walter Zoo Gossau

Da das bestehende Parkplatzangebot nicht mehr ausreicht, baut der Walter Zoo für rund 20 Millionen Franken eine Parkgarage. Rund 475 Parkplätze sollen hier entstehen. Alte Tieranlagen sollen zurückgebaut, verbessert oder neu gebaut werden. Auch die Besucherinfrastruktur soll den heutigen Standards gerecht werden.



VAT Haag

Am 13. September 2023 hat die VAT im Zentrum ihres Firmencampus in Haag den Spatenstich für ihr neues Innovation-Center vollzogen. Auf rund 12'000 m² werden über vier Etagen die Forschungs-, Entwicklungs- und Anwendungsaktivitäten unter einem Dach vereint. Die Fertigstellung ist auf das Frühjahr 2025 geplant.



Sterngarage Heerbrugg

Die Mercedes-Benz-Markenvertreterin plant den Bau eines hochmodernen Gebäudes auf dem ehemaligen Model-Areal in Au. Der Neubau verspricht nicht nur eine erweiterte Angebotspalette, sondern integriert auch die Zollgarage Rheintal AG mit der Marke Mazda.

Anzeige

Bewirtschaftung | Vermarktung – Ihr Partner in der Ostschweiz



Wenn Persönlichkeit und Erfahrung zählen

EGELI
immobilien

EGELI Immobilien AG

Teufener Strasse 36 | 9000 St. Gallen | 071 221 11 77 | egeli-immobilien.ch



Mitglied der EGI Gruppe | egeli.com



Wild Heerbrugg

Der Sondernutzungsplan «Wild Heerbrugg Areal» wurde vom Kanton St.Gallen genehmigt. Damit sind die Grundlagen für eine bauliche Entwicklung und weitere attraktive Arbeitsplätze auf dem Areal geschaffen. Der Sondernutzungsplan sieht unter anderem einen bis zu 50 Meter hohen Ankerbau im Westen und einen bis zu 30 Meter hohen Ankerbau im Osten vor.



Hängseler Herisau

Am 22. August 2023 feierte die Hängseler AG den Spatenstich für den Neubau ihres Produktionsgebäudes. Mit diesem Neubau investiert Hängseler Swiss Pharma weiter in ihre Infrastruktur am Standort Herisau. Dieses Vorhaben soll die etablierte Position im Schweizer Markt weiter stärken und Wachstum über die Landesgrenzen ermöglichen.



Pfister Herisau

Die Carrosserie Pfister AG aus Herisau baut auf dem ehemaligen Areal von Pneu Schmucki die erste energieautarke Karosseriewerkstatt der Schweiz. Der Neubau gegenüber der jetzigen Werkstatt soll 2024 bezogen werden können. Geplant sind 16 Fahrzeuglifte und Richtanlagen, sieben Vorbereitungsplätze und drei Lackierkabinen.



Jossi Islikon

66 Jahre nach der Firmengründung setzt die Familie Jossi einen weiteren Meilenstein: Im März 2023 war der Spatenstich für einen Neubau in Islikon. Das vierstöckige Gebäude wird 6000 Quadratmeter Produktionsflächen schaffen und damit die bestehenden Flächen fast verdoppeln. 13,5 Millionen Franken werden bis Ende 2024 in das als flexibler Gewerbe- und Industriebau konzipierte Werk investiert.



Acrevis Lachen

Die Regionalbank ersetzt ihre Bankliegenschaft an der Mittleren Bahnhofstrasse in Lachen. Die Arbeiten für den fünfgeschossigen Neubau dauern rund eineinhalb Jahre. Das ebenerdige, hindernisfrei zugängliche Erdgeschoss wird auch künftig wieder für die Bankräumlichkeiten genutzt. In den Obergeschossen und im Dachgeschoss werden sieben 3,5-Zimmer-Wohnungen erstellt.



Forster Romanshorn

Die Forster Profilsysteme AG aus Romanshorn, Herstellerin von Türen, Fenster und Fassadensystemen aus Edelstahl und Stahl, investiert 52 Millionen Franken in den neuen «Forster Campus», der die bislang auf zwei Standorte verteilten Mitarbeiter in einem hochmodernen Gebäudekomplex vereinen soll. Während die Bürogebäude bereits Ende 2023 bezogen werden, plant Forster mit der vollständigen Inbetriebnahme des Forster Campus bis Juni 2024.



Ekkehard St.Gallen

Um dem Hotel Ekkehard einen Neustart zu ermöglichen, verkaufte die Stadt St.Gallen ihr Stockwerkeigentum an die Forol Immobilien AG aus Gossau. Als Alleineigentümerin kann diese nun die nächsten Schritte machen: Geplant ist ein Hotel mit 100 Zimmern. Ziel ist es, einen ebenbürtigen Ersatz für das prestigeträchtige Hotel zu schaffen.



Kellenberger-Areal St.Gallen

Die Hardinge Kellenberger AG, weltweiter Hersteller für Präzisionsschleifmaschinen, hat seine drei Standorte in Goldach zusammengelegt. Das ehemalige Areal Kellenberger in St.Fiden wird sich in den kommenden Jahren zu einem neuen Stück Stadt wandeln.



Sitter Valley St.Gallen

Das ehemalige Filtrox-Areal ist heute bekannt als «Sitter Valley». Die Mettler Entwickler AG und Filtrox arbeiten in dessen Neuausrichtung zusammen. Ihr Ziel ist es, die ab 2025 frei werdenden Geschäftsflächen und Baulandreserven in den nächsten Jahren zu einem vielfältigen Gewerbe-, Produktions- und Innovationsstandort zu entwickeln.



Storz Medical Tägerwil

Das neue Bürogebäude wird, wie der Bestandsbau, dreistöckig sein, mit einer Bruttogeschossfläche von 2390 Quadratmetern. Der angegliederte Neubau einer Lagerhalle umfasst circa 30'000 m³ bei einer Bruttogeschossfläche von 3848 Quadratmetern.



Krone Urnäsch

Die Besitzer des Hotels Krone in Urnäsch haben Grosses vor und stellen die Weichen für ein touristisches Leuchtturmprojekt. Das bereits aufgewertete Hotel Krone wird weiter umgebaut und mit einem Neubau ergänzt. In Zusammenarbeit mit dem Reka-Feriedorf entstehen zudem sieben neue Ferienwohnungen.



Bühler Uzwil

Bühler investiert einen zweistelligen Millionenbetrag in ein neues Grain Innovation Center an seinem Standort in Uzwil. Das GIC wird das alte Technologiezentrum ersetzen, das in den 1950er-Jahren gebaut wurde und nicht mehr den Anforderungen an ein modernes Innovationszentrum entspricht. Die Inbetriebnahme des GIC ist für Ende 2024 geplant.



Hilcona Schaan

Der Lebensmittelhersteller Hilcona nimmt die zweite Phase der Ausbauten am Hauptsitz Schaan in Angriff. Die Inbetriebnahme des automatischen Hochregallagers mit über 17'000 Palettenstellplätzen erfolgt Ende 2024. Nach der erfolgreichen Inbetriebnahme des Lagers ist der Beginn für die dritte Bauetappe mit einem weiteren Produktionsgebäude per Anfang 2025 geplant.



Wigoltingen Innovation Park

Im Gebiet Hasli beim Bahnhof Müllheim-Wigoltingen will die Genfer Immobilieninvestmentsfirma Stoneweg in Zusammenarbeit mit der Wiler Industriebauspezialistin W+P Weber und Partner AG den «Wigoltingen Innovation Park» errichten. 200 Millionen sollen bis 2025 investiert werden, 600 Arbeitsplätze entstehen.



Thurbo Weinfelden

Für die Betriebseinführung von 262 neuen Regionalverkehrsfahrzeugen der SBB und von Turbo modernisiert Thurbo bis Mitte 2025 ihre Instandhaltungsanlage in Weinfelden. Die Modernisierung umfasst u.a. eine Verlängerung der Gebäudehülle um rund 30 Meter auf gut 100 Meter, da die Betriebsgleise für die rund 75 Meter langen neuen Züge auf eine Nutzlänge von rund 80 Meter verlängert werden müssen.



S.Müller AG Wil

Das Holzbauunternehmen erweitert die Betriebsliegenschaft am bestehenden Standort. Herzstück wird eine 100 Meter lange Produktionsstrasse mit zwei CNC-gesteuerten Elementbaurobotern in einer hochmodernen Produktionshalle sein. Der Baustart erfolgte im September 2023, der Bezug soll Ende 2024 geschehen.

Fehlt Ihr Projekt in der Übersicht?

Schicken Sie Ihre diesbezügliche Medienmitteilung bitte an sziegler@metrocomm.ch, danke.

Energetisch sanieren – Schritt für Schritt

So gehen Sie bei einer energetischen Sanierung richtig vor, um Fördergelder aus dem Gebäudeprogramm zu erhalten:



Über Das Gebäudeprogramm

Gebäude sind für rund 44% des Energieverbrauchs der Schweiz und einen Drittel der CO₂-Emissionen verantwortlich. Über eine Million Häuser sind nicht oder kaum gedämmt und damit energetisch dringend sanierungsbedürftig. Zudem werden über die Hälfte der Schweizer Gebäude heute noch immer fossil oder elektrisch beheizt.

Mit dem seit 2010 bestehenden Gebäudeprogramm wollen Bund und Kantone den Energieverbrauch und den CO₂-Ausstoss des Schweizer Gebäudeparks erheblich reduzieren. Das Gebäudeprogramm ist damit ein wichtiger Pfeiler der Schweizer Energie- und Klimapolitik.



1

Energieberatung einholen

Ein GEAK Plus (Gebäudeenergieausweis der Kantone plus Empfehlungen) beschreibt den Ist-Zustand und gibt Empfehlungen ab für Verbesserungen. Eine Impulsberatung «erneuerbar heizen» unterstützt beim Heizungsersatz.



2



Sanierungskonzept erstellen

Eine gute Planung hilft dabei, Risiken zu minimieren und Fehlinvestitionen zu verhindern.



3



Fördergelder beantragen

Sobald das Konzept steht, auf jeden Fall vor Baubeginn.



4

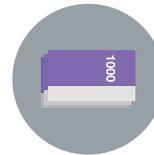


Sanieren

Umsetzung der Sanierung innerhalb der vorgegebenen Fristen.



5



Abschluss einreichen, Fördergelder erhalten

Abschlussformular inkl. Beilagen einreichen. Nach erfolgter Prüfung werden die Fördergelder ausbezahlt.



Alberto Conelli vor seinem sanierten Rustico.

«Ohne Energieberatung hätten wir komplett anders saniert.»

Ein einstiges Rustico erstrahlt in frischem Terrakottrot. In Giubiasco bei Bellinzona (TI) steht das Haus der fünfköpfigen Familie Conelli – energetisch saniert und ausgezeichnet mit dem MINERGIE A-ECO Label des Kantons Tessin.

Das «Casa Conelli» genannte Haus ist rund 100 Jahre alt. Steil ragt der Fels hinter dem Haus auf, im Garten rechts des Hauses steht ein Neubau. Hier wohnt der Bruder des Bauherrn mit seiner Familie. «Das Haus produziert mehr Strom, als die Familien in zwei Haushalten brauchen», erzählt Architekt und Energieberater Massimo Mobiglia, zuständig für die Sanierung. Denn das Hausdach hat keine typischen Schindeln mehr, sondern besteht komplett aus Photovoltaik-Paneelen. «Wir haben vernünftige Technik eingebaut, zusätzlich zu vielen Kleinigkeiten, die optimieren», so Mobiglia weiter. Ein gutes halbes

Jahr dauerte die Sanierung. Dreifach gedämmte Fenster ersetzen die einfach verglasten Fenster. Die alte Elektroheizung wurde durch eine Wärmepumpe ausgetauscht, die Fassade des Rusticos mit einer 15 Zentimeter dicken Dämmung versehen. So verbesserte sich das Wohnklima, auch die Heizkosten reduzierten sich deutlich.

«Falsch» saniert ohne Energieberatung

Zum Glück kannte Hausbesitzer Alberto Conelli von seinem Engagement in der Tessiner Sektion des WWFs Architekt und Energieberater Mobiglia. Gemeinsam planten

sie die Sanierung: «Wir haben mit einer Energieanalyse, dem GEAK-Plus begonnen, und dann verschiedene Szenarien für die energetische Sanierung entwickelt», erklärt Massimo Mobiglia. «Ohne die Energieberatung hätte ich komplett anders, ja falsch saniert», fasst Conelli zusammen. «Ich war mutig und habe mehr Geld ausgegeben, als ich eigentlich wollte, bin aber unglaublich froh darüber». Ein Drittel der Investitionen konnten mit Fördermitteln abgedeckt werden.

Alle Informationen unter www.dasgebaeudeprogramm.ch

Das baut die öffentliche Hand in der Ostschweiz

Mit über 600 Millionen Franken ist das Kantonsspital St.Gallen das grösste Bauprojekt der öffentlichen Hand in der Ostschweiz. Aber auch in die Bildung, in Freizeitangebote, in Sicherheit und Kultur wird investiert – wenn auch nicht mehr so kräftig wie auch schon.



Regionalgefängnis Altstätten

Der Kanton St.Gallen verfügt neben der Strafanstalt Saxerriet und dem Massnahmenzentrum Bitzi über acht Gefängnisse. Die kleinen Gefängnisse können die gestiegenen Anforderungen nicht mehr oder nur mit unverhältnismässigem Aufwand erfüllen. Dafür sollen in einem ersten Schritt das Regionalgefängnis und die Staatsanwaltschaft in Altstätten erweitert und erneuert werden. Mit dem Neubau wird das Regionalgefängnis Altstätten von 45 auf 126 Plätze erweitert; die Nutzfläche um 7300 m² vergrössert. Kleinere Gefängnisse im Kanton werden aufgehoben. Baustart ist Mitte 2023, die Kosten belaufen sich auf rund 100 Millionen Franken.



Bushof und Bahnhofplatz Amriswil

Amriswil plant einen neuen Bushof, zusätzlich sollen Bahnhofplatz und Poststrasse neu organisiert werden. Kostenpunkt: rund neun Millionen Franken. Im Mai 2022 gaben die Amriswiler dafür grünes Licht.



Familien- und Freizeitbad Egelsee

Das 40-jährige Thermalbad Egelsee in Kreuzlingen wird erweitert und saniert. Im März 2018 hiess das Kreuzlinger Stimmvolk den Baukredit von 35,5 Millionen Franken gut, im März 2021 erfolgte der Spatenstich. Der Erweiterungsbau wurde 2023 abgeschlossen, das Familien- und Freizeitbad Egelsee wird 2024 vollendet.



Murgbogen Frauenfeld

Bis 2040 soll im Kantonshauptort eine neue Stadt innerhalb der Stadt entstehen. Zwischen Bahnhof und Autobahn soll die Stadtfläche um 25 Hektar wachsen und Wohnungen für bis zu 7000 Personen gebaut werden. Das vorgesehene Areal besteht primär aus Transformationsflächen wie Stadtkaserne, Zeughaus und Militärsporthalle.



Kantonsschule Frauenfeld

Seit rund 50 Jahren sind acht Unterrichtsräume der Kantonsschule Frauenfeld in eingeschossigen Baracken untergebracht. Ursprünglich als Provisorien gedacht, sollen sie nun durch einen Erweiterungsbau ersetzt werden. Den Projektwettbewerb hat im März 2020 ein Team unter der Federführung der Frauenfelder Architekten Lauener Bär gewonnen, das einen kompakten Holzbau vorsieht. Läuft alles nach Plan, soll der Erweiterungsbau 2026 in Betrieb genommen werden.



Regierungsgebäude Frauenfeld

Die kantonale Verwaltung beschäftigt in Frauenfeld rund 1600 Mitarbeiter, 890 sind in Mietobjekten untergebracht. Mit dem Erweiterungsbau könnten mittelfristig über 600'000 Franken jährliche Mietkosten gespart und verschiedene Verwaltungseinheiten zusammengeführt werden. Das Projekt «Dino» sieht einen viergeschossigen urbanen Holzbau vor, der Platz für fast 300 Arbeitsplätze bietet, sowie eine Tiefgarage mit 215 Plätzen. Der Bezug des 40-Millionen-Baus soll Anfang 2025 über die Bühne gehen.



Thurkorrektionsprojekt Frauenfeld

Die Thurkorrektionsprojekt von Bischofszell bis zur Zürcher Kantonsgrenze wird im Thurgau nicht umsonst «Generationenprojekt» genannt. 30 Jahre lang plant der Kanton an der Umsetzung von «Thur+», wie der Name des Hochwasserschutz- und Revitalisierungsprojekts lautet. Zurzeit ist das Seilziehen in vollem Gange. 1300 Eingaben sind während der Vernehmlassung eingegangen. Es könnte also noch einige Zeit dauern, bis mit der 340 Millionen Franken teuren Thurkorrektionsprojekt gestartet werden kann.



Appenzeller Bahnen Herisau

Im April 2023 starteten die Bauarbeiten zum neuen Verwaltungsgebäude der Appenzeller Bahnen und Betriebsgebäude der RegioBus in Herisau. Der Bau ist Teil der Arealentwicklung beim dortigen Bahnhof. Die Bauarbeiten dauern rund 2,5 Jahre, die Inbetriebnahme des neuen Gebäudes ist auf August 2025 geplant. Die Gesamtkosten des Projekts belaufen sich auf rund 18,5 Millionen Franken.



Bahnhofareal Herisau

Bis 2028 soll der Bahnhof Herisau für rund 58 Millionen Franken umgestaltet werden. Zentrales Element ist die Umgestaltung des Bahnhofplatzes zu einem modernen multimodalen Umsteigepunkt. Ebenfalls weit gediehen sind die Pläne für ein neues, kombiniertes Betriebs- und Verwaltungsgebäude der Appenzeller Bahnen und der RegioBus AG.



Bahnhofplatz Romanshorn

In Romanshorn soll der Bahnhofplatz umgestaltet werden. Er soll besser mit dem Hafenbecken und dem Bahnhof verbunden und dabei die Möglichkeit eines weiteren Velowegs geprüft werden. Der Bahnhofplatz soll als sicher erlebt werden und durch diverse Nutzungen lebendig wirken. Dabei wird der Schwerpunkt auf den Fussgänger- und Veloverkehr gelegt. Die Kosten für die Umgestaltung betragen 2,1 Millionen Franken, nach Abzug der Gelder von Bund und Kanton belaufen sie sich für die Stadt Romanshorn auf 1,46 Millionen Franken.



Bibliothek St.Gallen

Kanton und Stadt St.Gallen wollen mit der Helvetia-Versicherung eine Bibliothek am Standort Union/Blumenmarkt errichten. Die gemeinsame Bibliothek wird als «Public Library» – als Bibliothek für alle – konzipiert. Sie soll Medien für Unterhaltung, Freizeit, Bildung, Ausbildung und wissenschaftliches Arbeiten an einem Ort anbieten. Über das 137 Millionen teure Projekt entscheidet der Kantonsrat 2023. Danach bräuchte es noch eine Volksabstimmung, die 2024 stattfinden könnte.



GBS St.Gallen

Das Gebäude des Gewerblichen Berufs- und Weiterbildungszentrums an der Demutstrasse wird erneuert und erweitert. Die Architekturwettbewerbsjury hat das Projekt «Les Halles» von Malte Kloes Architekten aus Zürich mit dem ersten Preis ausgezeichnet. Die Bauarbeiten starten 2026. Für die Gesamterneuerung des GBS hat das Stimmvolk 2019 einen Kredit von 111 Millionen Franken genehmigt.



Kantons- und Kinderspital St.Gallen

Das Kantonsspital St.Gallen wird bis 2027 umfassend erneuert. Durch den Abbruch mehrerer kleinerer Gebäude und den Neubau der Häuser 10, 07A, 07B sowie des Ostschweizer Kinderspitals soll eine Infrastruktur geschaffen werden, die der Entwicklung der medizinischen Leistungserbringung Rechnung trägt. Derzeit wird das neue Hauptgebäude 07A gebaut. Es ist ausgestattet mit einer Tiefgarage mit 450 Plätzen sowie einer geräumigen öffentlichen Dachterrasse. Es soll im Herbst 2023 bezugsbereit sein. Hinzu kommt der Bau eines neuen Ostschweizer Kinderspitals auf der Nordseite der Rorschacher Strasse. Das gesamte Investitionsvolumen beträgt nach derzeitigem Stand über 600 Millionen Franken.



Olma-Halle 1 St.Gallen

Mit der «Überdachung» des Rosenberg-tunnels wurde Raum für eine riesige Messe- und Eventhalle geschaffen: Die grösste stützenfreie Halle der Ostschweiz bietet auf 9000 Quadratmetern Platz für bis zu 12'000 Personen und macht verschiedenste Events möglich. Im Herbst 2023 wurde das 174-Millionen-Projekt teileröffnet, im März 2024 ist die offizielle Eröffnung.



Stadtautobahn St.Gallen

Die Autobahn A1 ist eine der wichtigsten Verkehrsachsen im Raum St.Gallen. Über 80 Prozent des Verkehrsaufkommens auf der Stadtautobahn sind Ziel-, Quell- und Binnenverkehr für die Stadt, nur rund 20 Prozent sind Transitverkehr. Nach einer Betriebszeit von über 30 Jahren ist eine Gesamtinstandsetzung der Stadtautobahn notwendig. Das Bundesamt für Strassen ASTRA erneuert darum den Abschnitt zwischen Winkeln und Neudorf inklusive der Anschlüsse Kreuzbleiche und St.Fiden. Die Bauarbeiten dauern sicher bis 2027. Die für das Projekt veranschlagten Gesamtkosten betragen rund 550 Millionen Franken.



Schulanlage Riethüsli St.Gallen

Auf der Schulanlage Riethüsli wird ein nachhaltiger Schulhausneubau die bestehenden Bauten aus den Sechziger- und Siebzigerjahren ersetzen. Die Kosten für das Neubauprojekt und den Rückbau der bestehenden Schulanlage betragen knapp 50 Millionen Franken. 2025 soll die neue Anlage bezugsbereit sein, 2026 wird die alte zurückgebaut.



Staatsarchiv St.Gallen

Die Räumlichkeiten des Staatsarchivs sind heute auf drei Standorte in der Stadt St.Gallen verteilt. Doch Platzmangel und sanierungsbedürftige Räume verlangen nach einer Alternative. Beim Standort Waldau soll deshalb für Mitarbeiter und Kunden sowie das gesamte Archivgut ein quantitativ und qualitativ adäquates Raumangebot geschaffen werden. Das 45-Millionen-Projekt soll 2028 bezogen werden können.



Universität St.Gallen

Auf dem Areal Platztor erstellt der Kanton einen zweiten Campus für die Universität St.Gallen. Damit erhält die HSG den dringend benötigten zusätzlichen Raum. Der Architekturwettbewerb für den neuen Campus in der Stadt St.Gallen ist entschieden: Die Jury zeichnet das Projekt «Haus im Park» des Architekten Pascal Flammer aus Zürich mit dem 1. Preis aus. Mit dem Baubeginn des 207-Millionen-Franken-Vorhabens ist 2025 zu rechnen, fertig sein soll der Bau 2029.



Kantonsschule Sargans

Das Vorhaben sieht vor, den Gebäudetrakt aus den 1960er-Jahren abzubauen und durch einen Neubau zu ersetzen. Der L-förmige Erweiterungsbau bildet mit dem verbleibenden Nord- und Osttrakt eine neue Gesamtanlage in Form eines rechteckigen Baukörpers mit grossem Innenhof. Investiert werden bis 2026 rund 50 Millionen Franken.



Klanghaus Toggenburg

Am Schwendisee wird per Ende 2024 mit dem Klanghaus das musikalische und architektonische Zentrum der Klangwelt Toggenburg entstehen. Gedacht ist an ein Gebäude für den Klang, das selbst zum Instrument und Resonanzraum wird – mit einer neuartigen Akustik. Die Gesamtkosten für den Bau des Klanghauses betragen 23,3 Millionen Franken.



Campus Wattwil

Die Erstellung des «Campus Wattwil» umfasst die koordinierte Umsetzung der beiden Bauvorhaben Ersatzneubau Kantonsschule Wattwil sowie Erneuerung und Erweiterung Berufs- und Weiterbildungszentrum Toggenburg samt Bereitstellung der Hallensportanlagen sowie der Aussensportanlage auf dem Rietwisareal. Die Gesamtkosten betragen 108 Millionen Franken. Die Kanti soll 2025 fertig sein, das BWZ 2028.

Fehlt Ihr Projekt in der Übersicht?

Schicken Sie Ihre diesbezügliche Medienmitteilung bitte an sziegler@metrocomm.ch, danke.

Anzeige

Über 50 Jahre Ihr Fachgeschäft für sämtliche Reinigungen



BB-Gebäudereinigung AG www.bb-blitzblank.ch

Ihr Fachgeschäft für sämtliche Reinigungen

BLITZ-BLANK

24 Std. Service • Gebäudereinigung • Abonnemente • Umzugsreinigung • Räumungen • Hauswartungen • Gartenpflege

St.Gallen - 071 245 50 55

Rorschach - 071 855 80 90

Diepoldsau - 071 733 13 59



3. IMMO DIALOG OST

Innovation und Nachhaltigkeit

Trends für zukünftiges Bauen und Wohnen in der Ostschweiz

Donnerstag, 21. März 2024, Olma Messen St. Gallen, Halle 9.2

Jetzt
anmelden



Gold-Partner

mettler
entwickelt

Bronze-Partner

newhome
Das Immobilienportal

Patronat

**IMMOBILIEN
BUSINESS**
Das Schweizer Immobilien-Magazin



Swiss Circle
Rund um Immobilien

Medienpartner

LEADER

Ihre Beratung
in der Region.



«Wir vermitteln
Ihre Immobilie.»

Persönlich. Kompetent.

HEV St.Gallen
Verwaltungs AG

hevsg.ch



Harald Thaler
Verkauf St.Gallen



Silvia Sieber
Verkauf St.Gallen



Adrian Widmer
Verkauf St.Gallen



Josy Frenja
Verkauf St.Gallen



Gallus Hasler
Verkauf St.Gallen



Maria Nalesso
Vermietung St.Gallen



Eliane Kaiser
Verkauf Werdenberg-
Sarganserland



Claudia Widmer
Verkauf Wil-
Toggenburg



Urs Marti
Verkauf Linthgebiet



Eligius Demir
Verkauf Linthgebiet

Am Puls des Immobilienmarktes

Der Immobilienmarkt lebt wie das Bankenwesen von Vertrauen und Diskretion. Sie bilden das Fundament für die gegenseitige Wertschätzung und erfolgreiche Zusammenarbeit.

Seit 10 Jahren vertritt **bbr Immobilien** in Teufen diese Werte mit Überzeugung. Helen Bögle und Claudia Taumberger-Baumer verstehen sich als «Immo-Boutique» mit vielfältigen Dienstleistungen, die über das klassische Maklergeschäft hinausgehen.



Helen Bögle und
Claudia Taumberger-
Baumer

Ob Verkauf und Vermarktung von Privatimmobilien oder Anlage- und Renditeobjekten inklusive Immobiliensuche und Finanzierungsabklärung. Ob Bauherrenbegleitung oder bei Fragen zu einer Ansiedlung: Jede Kundin, jeder Kunde schätzt den hohen Erfahrungswert und die sehr persönliche, individuelle Betreuung während des gesamten Prozesses.

Empathie und Professionalität ziehen sich wie ein roter Faden durch jede Kundenbeziehung. Dass

bbr Immobilien situativ auf ein etabliertes und bewährtes Netzwerk zugreifen kann, unterstreicht den ganzheitlichen Beratungsansatz. Sämtliche Services werden aus einer Hand erbracht, womit Transparenz und Zielstrebigkeit für Kunden jederzeit erkennbar sind.

Grossgeschrieben werden bei **bbr Immobilien** Konstanz und Erreichbarkeit. Jedes Projekt ist in sich komplex und einzigartig. Es ist im Interesse einer effizienten Lösungserarbeitung, dass der persönliche Kontakt auch in der organisierten, eingespielten Stellvertretung jederzeit gewährleistet ist. Diesem ambitionierten Anspruch werden Helen Bögle als langjährige Inhaberin und Claudia Taumberger-Baumer als Partnerin mit ihrem Hintergrund als Bankerin und einem Master in Real Estate Management gerecht.

bbr Immobilien freut sich, als Impropfils mit Herz und Kompetenz künftige Kundinnen und Kunden zu begeistern.



bbr Real Estate & Relocation AG

Alte Haslenstrasse 5 · 9053 Teufen · 071 335 80 20
info@bbr-ag.ch · www.bbr-ag.ch



Tipps für die Immobilienfinanzierung

Text Patrick Stämpfli
Bilder zVg

Welche Veränderungen zeichnen sich bei der Immobilienfinanzierung ab? Wie werden sich die Hypothekenzinsen entwickeln – und droht ein Platzen der Immobilienblase? Antworten darauf haben vier Ostschweizer Finanzierungsexperten.



Nachhaltigkeit wird auch bei der Immobilienfinanzierung immer wichtiger.

Wie bereits in weiten Teilen der Gesellschaft und der Wirtschaft wird das Thema Nachhaltigkeit auch bei den Banken und bei der Immobilienfinanzierung immer wichtiger. «Sie erhält auch bei den kreditgebenden Finanzinstituten eine höhere Bedeutung. Der Beratungsbedarf im Bereich der Finanzierung von energetischen Sanierungen und Massnahmen zur Förderung der Klimaeffizienz wie der Umstieg auf erneuerbare Heizsysteme nimmt zu», sagt Reto Inauen, Präsident des Verbands der Thurgauer Raiffeisenbanken. Dies bestätigt auch Ueli Manser, Direktor der Appenzeller Kantonalbank: «Während einer Hypothekarberatung werden Themen wie Energieeffizienz, Heizungserneuerung, Photovoltaik-Anlage und weitere mögliche energetische Sanierungen angesprochen. Die Thematisierung der verschiedenen möglichen Optimierungen, die der Grundeigentümer dann freiwillig umsetzen kann, ist ein wichtiger Beitrag der Banken an die Umwelt», so der Direktor der Appenzeller Kantonalbank.

Zunahme bei Sanierungs- und Verdichtungsprojekten

Walter Ernst, Leiter der Hypo Vorarlberg in St.Gallen, welche alternative Energiebereitstellung schon seit über 20 Jahren finanziert, erwartet 2024 im Wesentlichen keine neuen Trends, sondern eine Fortsetzung der bereits bestehenden Entwick-

lung im Bereich Environmental, Social und Governance, kurz ESG: «Das Thema ESG nimmt einen immer wichtigeren Stellenwert ein. Dies einerseits im Hinblick auf energieeffiziente Finanzierungen, andererseits in der Finanzierung alternativer Energiequellen wie grossen Photovoltaikanlagen oder Energiekraftwerken.» Der Chef der Hypo Vorarlberg in St.Gallen erwartet in diesem Zusammenhang auch eine Zunahme bei den Sanierungs- und Verdichtungsprojekten. Diese wären aber sehr herausfordernd, da die Baukosten mit höheren Unsicherheiten einhergehen.

Auch René Walser, Leiter Privat- und Geschäftskunden der St.Galler Kantonalbank, erwartet keine grossen Veränderungen in diesem Jahr: «Die Nachfrage nach Wohnimmobilien in der Ostschweiz ist anhaltend hoch und übersteigt damit an den meisten Orten immer noch das Angebot. Die Zinssituation hat sich nach dem Anstieg der Hypothekarzinsen im ersten Halbjahr 2023 wieder entspannt. Im Bereich der Immobilienfinanzierungen zeichnen sich in der Ostschweiz deshalb keine Veränderungen ab.»

Keine Angst vor einer Immobilienblase?

Der UBS Swiss Real Estate Bubble Index ist im dritten Quartal 2023 auf 1,41 Punkte gesunken. Zwischen 1,00 und 1,99 gilt ein Immobilienmarkt als überbewertet. Wie hoch ist die Gefahr einer plätzen- >>



>> den Immobilienblase in der Schweiz? «Die Gefahr eines Immobiliencrashes ist gering», ist René Walser überzeugt. «Dazu tragen neben der Zuwanderung aus dem Ausland auch die im Vergleich zum Grossraum Zürich tieferen Preise für Eigentumswohnungen und Einfamilienhäuser bei. Das Angebot an Immobilien kann die Nachfrage nicht decken. Der Immobilienmarkt profitiert zudem von den steigenden Einkommen der Haushalte.»

Auch Reto Inauen befürchtet keinen Immobiliencrash: «Wenn weder die Verunsicherung anlässlich der Coronakrise noch die Zinswende mit einer Verdoppelung, teilweise sogar einer Verdreifachung der Hypothekarzinskosten einen Mini-Crash auslösten, dann kann die Gefahr des Platzens einer Immobilienblase als sehr gering eingestuft werden. Als Grund dafür sieht auch er die ausgesprochene Knappheit an Eigentumsobjekten, die das Preisniveau hochhält.

Walter Ernst sieht diesbezüglich aktuell ebenfalls keine Gefahr: «Wir sehen bereits seit rund einem Jahr eine rückläufige Nachfrage, allerdings mit starken Unterschieden je nach Region und Art des Objektes. Summa summarum ist der Immobilienmarkt in der Schweiz im Gegensatz zu Deutschland oder Österreich aber nach wie vor intakt. Dies einerseits durch die starke Zuwanderung von einkommensstarken Privatpersonen und andererseits durch das weiterhin tiefe Zinsniveau in der Schweiz.»

Ueli Manser ergänzt: «Wenn man zehn bis 20 Jahre zurückschaut, gelten die aktuellen Hypothekarzinsen zwischen zwei und drei Prozent für den

Immobilienbesitzer als sehr attraktiv. Die Festhypothekarzinsätze vor drei Jahren von rund einem Prozent waren eine Ausnahme und auf längere Frist für den Immobilienmarkt sehr ungesund gewesen.» Die aktuellen Hypothekarzinsen würden die Eigenheimbesitzer gut tragen können, daher sieht man auch bei der Appenzeller Kantonalbank keine Gefahr einer Immobilienblase.

In welche Richtung gehen die Hypothekarzinsen?

Wie schon bei den allgemeinen Trends erwartet Hypo-Chef Walter Ernst auch bei den Hypothekarzinsen in diesem Jahr keine grossen Veränderungen: «Die kurzfristigen Zinsen dürften weitere rund 0,25 – 0,50 Prozent nach unten gehen, d. h. auf ein Leitzinsniveau von ca. 1–1,25 Prozent. Die langfristigen Zinsen sehen wir unverändert zu heute. Damit bekommen wir wieder eine «normale», wenn auch sehr flache Zinskurve.» Ueli Manser erwartet, dass sich die Hypothekarzinsen je nach Laufzeit zwischen 2 und 2,5 Prozent einpendeln.

Da die Hypothekarzinsen von Festhypotheken bereits vor dem Jahreswechsel deutlich gefallen sind, rechnet Reto Inauen im Jahresverlauf mit einer Seitwärtsbewegung. «Saron-Hypotheken dürften dagegen in der zweiten Jahreshälfte günstiger werden, wenn die SNB mit ihrer erwarteten Zinslockerung beginnt.»

«Die Zinsen der Festhypotheken sämtlicher Laufzeiten sind wieder gesunken. Sie haben mögliche Zinssenkungen der SNB bereits vorweggenommen, weshalb wir für 2024 bei den Zinsen für Festhypotheken keine grossen Schwankungen mehr erwarten», sagt René Walser. «Die Zinsen bei den Geldmarkthypotheken werden ebenfalls auf den aktuellen Niveaus verharren, da die SNB in diesem Jahr noch keine Anpassung des Saron-Ziels vornehmen wird.»

Welche Art und Laufzeit soll man wählen?

Aktuell sind Saron-Hypotheken aufgrund der gefallen Kapitalmarktzinsen teurer als Festhypo-

«Die kurzfristigen Zinsen dürften nach unten gehen, die langfristigen sehen wir unverändert.»



(von links) Walter Ernst, Hypo Vorarlberg St.Gallen; Ueli Manser, Appenzeller Kantonalbank; René Walser, St.Galler Kantonalbank; Reto Inauen, Verband der Thurgauer Raiffeisenbanken.

thehen. Zwar sei die Wahl der Art und der Laufzeit einer Hypothek immer abhängig von der individuellen Situation der Hypothekarnehmer; mit einer längeren Zinsbindung fahre man derzeit aber etwas besser als mit einer Saron-Hypothek, sagt Reto Inauen. «Insbesondere zwei- und dreijährige Festhypotheken sind aktuell sehr attraktiv.»

«Oft ist es empfehlenswert, den Gesamtbetrag auf unterschiedliche Modelle und Laufzeiten zu verteilen», rät René Walser. Auch Ueli Manser empfiehlt, die Hypothek auf unterschiedliche Laufzeiten zu verteilen. «So profitiert der Liegenschaftsbesitzer einerseits vom Mix der verschie-

denen Zinssätze. Andererseits reduziert sich beim Kunden das Zinsänderungsrisiko, sollte beim Auslaufen einer Festhypothekentranche eine etwas höhere Zinssituation bestehen. Das rollende Verlängern von auslaufenden Tranchen ist aus Kundensicht sinnvoll.»

Und für Walter Ernst hängt die Wahl sehr von der Einkommensstärke bzw. der vorhandenen Liquidität des Kunden ab. «Ist eine hohe Rückzahlungsfähigkeit gegeben, kann man auf die fallenden Zinsen im kurzfristigen Bereich <spekulieren> und bleibt mit einer Saron-Finanzierung flexibel. Ansonsten sollte man das wieder tiefere Zinsniveau nutzen und zumindest einen Teil längerfristig fixieren, um Planungssicherheit zu haben.» Sein abschliessender Tipp: «Man kann sich gut an der durchschnittlichen Inflationsrate orientieren, d.h. Zinssätze unter zwei Prozent sind grundsätzlich attraktiv.» ■

Anzeige

NeoVac

Achtung. Fertig. Go!

Mobilität einfacher machen – mit dem Mietmodell für Nutzer:innen und Mieter:innen.

Jetzt mieten!
CHF 39 pro Monat

E-Mobility Go! ist die clevere Komplettlösung für Ladeinfrastrukturen in Wohn- und Gewerbeliegenschaften. Eigentümer:innen und Verwaltungen brauchen sich lediglich um den Grundausbau zu kümmern. Mieter:innen und Nutzer:innen bestellen die Ladestation direkt bei NeoVac. Die Abrechnung erfolgt über die Kreditkarte.

Making energy smarter

neovac.ch/e-mobility-go

Die Ostschweizer Immobilien-Player

Von der kleinen Immobilienagentur bis zur schweizweit tätigen Totalunternehmerin gibt es zwischen Alpstein und Bodensee unzählige Betriebe, welche die Immobilienwirtschaft der Ostschweiz am Laufen halten. Wir stellen Ihnen die Köpfe hinter den Unternehmen vor.

Text Stephan Ziegler
Bilder zVg

Remo und Philipp Bienz, Fortimo-Gruppe, St.Gallen

Die Gebrüder Remo (rechts) und Philipp Bienz (links) stehen der im Jahr 2000 gegründete Fortimo Group AG als exekutive Verwaltungsräte und Inhaber vor. Fortimo entwickelt, hält und betreibt Immobilien in der Schweiz und im Ausland. Sie beschäftigt gruppenweit über 450 Mitarbeiter und hat in den letzten Jahren rund 5600 Miet- und Eigentumswohnungen auf eigene Rechnung entwickelt und realisiert.



René Bock, RB Immobilien Treuhand AG, Weinfelden

17 Jahre, davon 14 Jahre als Präsident, hat René Bock die Geschicke der Thurgauer Kantonalbank mitgelenkt. 2022 hat er Adieu gesagt und den Präsidentenstab an Nachfolger Roman Brunner übergeben. Bock ist heute als Verwaltungsratspräsident seiner RB Immobilien Treuhand AG, der Tobi Seeobst AG und im Verwaltungsrat der Nova Property Fund Management AG in Zürich tätig.

Rolf Engler, Relesta AG, Zuzwil

Rolf Engler führt als Verwaltungsratspräsident die Wohnungsbauerin Relesta AG aus Zuzwil, die 1993 als Wifag AG gegründet wurde, und sitzt noch in einem guten Dutzend Verwaltungsräte, vorwiegend aus der Immobilienbranche – u. a. der Wohnbaupartner AG aus Appenzell, der Investgesellschaft der Relesta AG. Die Relesta beschäftigt rund 20 Mitarbeiter und konzentriert sich vorwiegend auf den Wohnungsbau.



Atilla Färber, Raumpioniere AG, St.Gallen

Wer plant, seine Liegenschaft an die nächste Generation weiterzugeben oder deren volles ökonomisches Potenzial auszuschöpfen, ist bei den «Raumpionieren» um CEO Atilla Färber richtig. Als innovative Immobilienentwickler helfen sie ihren Kunden nicht nur, das verborgene Potenzial einer Liegenschaft aufzudecken, sondern dieses auch gleich zu realisieren.

Colin und Danny Denk, D+D Immobilien AG, Horn

Bekannt wurden Colin und Danny Denk mit der Totalsanierung des Schlosses Horn. Die Brüder, ursprünglich aus Amriswil, realisieren mit ihrer D+D Immobilien AG, die ihren Sitz im renovierten Schloss hat, aussergewöhnliche Projekte in der ganzen Ostschweiz, so etwa in Roggwil (Asteria), Neukirch-Egnach (Nova Ecclesia), Gossau (Trium) oder St.Gallen (Verde).

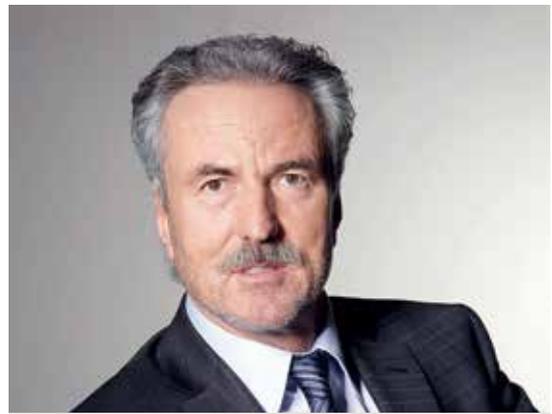
Daniel Fässler, Leven Property AG, St.Gallen

Daniel Fässler ist als Inhaber der Leven Property AG und Geschäftsführer der Zima Projektentwicklung AG, beide aus St.Gallen, überwiegend in der Projektentwicklung und Erstellung von Wohn-, Gewerbe- und Retailbauten in der gesamten Schweiz tätig. Als Geschäftsleitungsmitglied der Zima-Holding ist er mitverantwortlich für Entwicklung und Bau von jährlich über 1500 Wohneinheiten in der DACH-Region.



**Werner Fleischmann, Fleischmann Immobilien AG,
Weinfelden**

Über 30 Jahre nach der Gründung der Fleischmann Immobilien AG kann Werner Fleischmann mit Befriedigung zur Kenntnis nehmen, dass sein Unternehmen nicht nur die Zeit überdauert, sondern einen kontinuierlichen Ausbau der Geschäftstätigkeit geschafft hat. Fünf Niederlassungen und 17 Mitarbeiter zählt das Unternehmen heute und ist im Thurgau eine feste Grösse.



Dölf Früh, Tecti AG, Teufen

Seine unternehmerischen Erfolge (u. a. Media Swiss, Gate24, Xmedia, Scout24) rückten in den Hintergrund, nachdem der Toggenburger zum führenden Teil einer Rettungsaktion für den FC St.Gallen geworden war. Diesen präsierte Dölf Früh bis zum Frühsommer 2017. Seither ist er in der Öffentlichkeit kaum mehr präsent; er wirkt nun im Hintergrund – als Immobilienunternehmer, u. a. mit der Tecti AG und der Aveon AG.

**Adrian Frei,
Aforia Immobilien AG, Horn**

Als Inhaber und Geschäftsführer der Aforia Immobilien AG mit Sitz im Schloss Horn unterstützt Adrian Frei mit seinem Team sowohl private Liegenschaftsbesitzer als auch gewerbmässige Investoren ganzheitlich in Vermarktung, Bewertung und Beratung. Neubauprojekte sind Freis Spezialgebiet; von der Projektschätzung bis zur Übergabe sorgt er für Zufriedenheit bei Kunden und Käufern.



**Familie Goldinger, Goldinger Immobilien AG,
Frauenfeld**

Seit über 35 Jahren ist die Goldinger Immobilien AG in der Vermarktung, Bewertung, Bewirtschaftung und im Investment von Immobilien tätig und gehört heute zu den grössten in der Ostschweiz. Das Familienunternehmen hat an den Standorten Frauenfeld, Kreuzlingen, Amriswil, St.Gallen sowie Sargans 60 Mitarbeiter. Oliver, Eugen, Guido, und Roman Alex Goldinger sowie Sandra Petrocelli, Florian Köfler und Eckbert Bohner bilden die Geschäftsleitung.



**Yves Häberlin, Häberlin Architekten AG,
Müllheim**

Was 1978 mit Konrad Häberlin begann, ist zu einer soliden Grösse herangewachsen. Kompetenz, Intuition und viel Engagement haben das Unternehmen zu einem jährlichen Auftragsvolumen von 60 bis 80 Millionen Franken gebracht. 2014 bekam die Firma mit dem Einstieg von Yves Häberlin eine neue Dynamik. Mit der Übergabe der Geschäftsleitung in die zweite Generation fusionierten viel Erfahrung und frische Visionen.

**Daniel Hengartner,
Reseda Invest AG, Wil**

Er ist lic. iur. HSG, Immobilienschätzer mit eidg. FA, Präsident des Schweiz. Immobilienschätzer-Verbands SIV und Inhaber der Reseda Invest AG in Wil. Daniel Hengartner verfügt über fundierte Marktkenntnisse und langjährige Erfahrung im Immobilienmarkt. Das Wissen baute er sich seit 1995 kontinuierlich auf. Hengartner gilt als geradliniger Entwickler mit hohem ästhetischem Anspruch und innovativen Ansätzen.



**Raphael Hagspiel und Monika Rufer, ImmoButler KLG,
Staad**

Gegründet 2013, will die ImmoButler KLG von Raphael Hagspiel, Monika Rufer und Beat Blatter den Dienstleistungsgedanken durch Begeisterung, Engagement, Persönlichkeit und Innovationen leben und dadurch ihren Auftraggebern einen wirklichen Mehrwert als Immobiliendienstleister und -makler bieten. Ihre Dienstleistungen richten sich an Privatpersonen, Unternehmen, Banken sowie institutionelle Investoren.



**Julian Härter, HEV Verwaltungs AG,
St.Gallen**

Mit über 100 Jahren Immobilienerfahrung und einem Komplettservice aus sämtlichen Dienstleistungen ist das Unternehmen des Kantonalen und Städtischen Hauseigentümerverbandes St.Gallen um CEO Julian Härter Partner für alle Bereiche im Immobilienbusiness. Mit Hauptsitz in der Stadt St.Gallen sowie Standorten in Rapperswil, Wattwil, Wil, Buchs und Goldach ist die HEV Verwaltungs AG in der Ostschweiz bestens vernetzt.





Hermann Hess, Hess-Investment-Gruppe, Amriswil

Die Hess-Investment-Gruppe hat ihren Ursprung in einem Amriswiler Fabrikationsbetrieb für Arbeitskleider, der 1878 gegründet wurde. 1979 übernimmt Hermann Hess in fünfter Generation die damalige Esco, steigt aber Anfang des 1990er-Jahre aus dem Bekleidungsgeschäft aus und konzentriert sich fortan auf Immobilieninvestments, aufbauend auf dem Bestand der betrieblichen Immobilien der Esco.

Matthias Hutter, Sonnenbau-Gruppe, Diepoldsau

Die Diepoldsauer Sonnenbau-Gruppe wurde 1980 von Jonny Hutter mitbegründet und hat sich seither zu einem Gesamtdienstleister im Immobilien-Bereich entwickelt. Sein Nachfolger als CEO wurde 2011 Sohn Matthias. Er amtiert nicht nur als Geschäftsführer der Sonnenbau-Gruppe, sondern auch der CasalInvest Rheintal AG. Gleichzeitig ist Hutter Vorstandsmitglied des Immobilienverbandes SVIT Ostschweiz.



Jürg Keel, Akkurat AG, St.Gallen

Jürg Keel ist in Rebstein aufgewachsen und lebt heute in Speicher. Bekannt wurde er u.a. als Planer der Berit-Klinik auf der Voegelinsegg. Heute ist der dipl. Architekt und Raumplaner Geschäftsführer der Immobilienunternehmen Aveon AG aus Teufen und Akkurat AG aus St.Gallen, die sich beide der Planung, Entwicklung und Realisierung von überdurchschnittlichen Projekten verschrieben haben.

Ralf Klingler, VTAG Verwaltungs- und Treuhand AG, Flawil

Sein Rüstzeug für eine steile Karriere hat Ralf Klingler zuerst als Sportartikelverkäufer, dann in einer KV-Lehre und anschliessend bei der OBT Treuhand geholt. 1989 gründete Klingler die Verwaltungs- und Treuhand AG in Flawil, die sich auf Immobilienverwaltung, -vermittlung und -services spezialisiert hat. Klingler selbst ist noch in über einem Dutzend (Immobilien-)Verwaltungsräten engagiert.



Urs Peter und Daniela Koller, Forol AG, Gossau

Investor und Unternehmer Urs Peter Koller entwickelt, plant und realisiert Industrie- und Gewerbeimmobilien, Parkhäuser, Hotels und Solaranlagen und findet gemeinsam mit Ehefrau Daniela Koller innovative, systematische Lösungen. Mit ihrer erfrischenden Art führt sie als Mitinhaberin der Koller Group Holding AG die im Immobilienbereich tätigen Forol-Gesellschaften mit Sitz in Gossau.



Albert Koller, CasalInvest Rheintal AG, Diepoldsau

Ex-SGKB-Kadermann Albert Koller ist Präsident des Verwaltungsrates der CasalInvest Rheintal AG. Die CasalInvest besitzt und bewirtschaftet ein Immobilienportfolio von gut 300 Millionen Franken aus Wohn- und Gewerbeüberbauungen sowie Entwicklungsprojekten in der erweiterten Region Rheintal. Rund 500 Aktionäre beteiligen sich an der CasalInvest Rheintal AG.

Martin und Rebecca Kull, HRS, Frauenfeld

Martin und Rebecca Kull sind seit 2010 die alleinigen Inhaber der Immobilienentwicklerin, Total- und Generalunternehmerin HRS. Kull stieg 1989 als Bauleiter bei der damaligen Hauser Rutishauser Suter in Frauenfeld ein, baute ab 1999 die HRS-Tätigkeiten in der Westschweiz und die Immobilienentwicklung auf und ist seit 2005 deren CEO, Ehefrau Rebecca Kull-Zuber seit 2010 Chief Operating Officer.



Stefan Lemberger, Hugo Steiner AG, St.Gallen

2020 hat Stefan Lemberger, CEO der Hugo Steiner AG, über seine Immobiliengesellschaft F&S Real Estate AG eine Aktienminderheit an der Hugo Steiner AG übernommen. Die Intercity Group Holding AG hatte die Hugo Steiner AG 2003 erworben; der Teilverkauf erfolgte im Rahmen einer langfristigen Partnerschaft. Lemberger ist seit über zehn Jahren für das etablierte Ostschweizer Immobilienunternehmen tätig.



Ein neuer Stil für Ihr Bad

Sanitas Troesch AG
Simonstrasse 5 | 9016 St. Gallen
Tel. +41 71 282 55 55 | st.gallen@sanitastroesch.ch

St. Gallerstrasse 74 | 9500 Wil
Tel. +41 71 282 55 01 | wil@sanitastroesch.ch

[sanitastroesch.ch](https://www.sanitastroesch.ch)

Bad. Küche. Leben.

**SANITAS
TROESCH**



Ramon Lüchinger, RL Immo GmbH, Oberriet

Die RL Immo GmbH aus dem Rheintal um Geschäftsführer und Namensgeber Ramon Lüchinger hat mit einem Fixpreis-Angebot die Immobilienbranche aufgemischt: Sie bietet Haus- oder Eigentumswohnungsverkäufe ab 12'500 Franken an. Offenbar mit Erfolg: Das Unternehmen aus Oberriet kommt bei den Google-Bewertungen durchgehend auf fünf Sterne.

Thomas Mesmer, SVIT Ostschweiz, Gossau

Als Spitzenverband der Immobilienwirtschaft mit rund 2000 Mitgliedern vertritt der Schweiz. Verband der Immobilienwirtschaft seit 1933 die Interessen der über 28'000 Immobilienfachleute in der Schweiz. Dem SVIT Ostschweiz gehören über 200 Firmen, Firmen-, Förder- und Einzelmitglieder an. Präsiert wird er von Thomas Mesmer, CEO der Atig Treuhand und Immobilien AG aus Gossau.



Michael Mettler, Mettiss AG, St.Gallen

Die Mettiss AG um Michael Mettler bewirtschaftet und vermietet seit 1986 zahlreiche Büro- und Gewerberäume an guten Lagen im Raum St.Gallen, die alle von der Immo10 AG bewirtschaftet werden. Mettler hat einen Master in Architektur der ETH und einen in Real Estate der Uni Zürich. Er ist Preisträger des Wüest-Partner-Förderpreises 2020 und des Watt d'Or 2021 des Bundesamtes für Energie.



Peter Mettler, Mettler Entwickler AG, St.Gallen

Peter Mettler, Gründer und CEO der Immobilienentwicklerin Mettler2Invest AG, die heute als Mettler Entwickler AG auftritt, hat als Hochbauzeichner, Architekt, Bauführer und Projektleiter jeden Bereich rund um erfolgreiches Bauen durchlaufen. In den vergangenen Jahren hat der Niederterfeuner sich auf Arealentwicklungen spezialisiert. Dazu gehören etwa das «The Valley» in Kempththal, das Klybeck-Areal in Basel und das Kellenberger-Areal in St.Gallen.





Jérôme und Patric Müller, Gemag, St.Gallen

Die Gemag (Gebrüder Müller AG) wurde 2010 durch Jérôme und Patric Müller gegründet. Sie investiert in Wohn- und Gewerbeliegenschaften in der ganzen Schweiz. Die Müller-Spezialitäten sind, Immobilienprojekte zu entwickeln sowie mittels Umbauten das volle Potenzial aus Liegenschaften zu schöpfen. Als Bauleiter liegt ihr Fokus auf einer strukturierten Organisation und der Überwachung von Qualität und Preis.

Martin Meyer, ITW, Balzers

Martin Meyer ist seit 2013 CEO der ITW-Unternehmensgruppe, zu der die ITW Ingenieurunternehmung AG, die A. Vogt AG, die Elleta, die Mineralheilbad St.Margrethen AG und die Swisspartners-Gruppe gehören. ITW realisiert je nach Auftrag und Funktion schlüsselfertige Gebäude aller Art als General-/Totalunternehmerin, Managementbeauftragte oder Bauherrenvertreterin.



Andreas Pfister, Max Pfister Baubüro AG, St.Gallen

Die Max Pfister Baubüro AG ist die grösste Liegenschaftsbesitzerin in der Region St.Gallen und gilt als sehr sozial. «Wir vermieten keine Lofts, sondern Wohnungen von einer Qualität, die erschwinglich ist», sagt Andreas Pfister, der 2014 von seinem Vater Jürg das Zepter übernommen hat. Ihn fasziniert am Metier, dass «man seiner Hände Werk» anschauen könne.

Ralf Scherer, ImmoLeague AG, Kreuzlingen

Erfolg ist die Summe der richtigen Entscheidungen: Das ist das Motto des Immobilienexperten Ralf Scherer. Seine ImmoLeague ist mit Standorten in Kreuzlingen, Frauenfeld, St.Gallen und Zürich bestens aufgestellt. Über 4000 Immobilien hat der Unternehmer mit seinem Team von Immobilienexperten seit 2002 bereits verkauft. Der hohe Qualitätsanspruch ist Kern der Unternehmensidentität.



Beat Schweizer, Schweizer Business Haus AG, Oberbüren

Die Schweizer Business Haus AG von Beat Schweizer versteht sich als Immobilien-Projektentwicklerin, die einerseits attraktives Stockwerkeigentum erstellt, andererseits ausgesuchten Investoren Zugang zu vorteilhaften Investitionsmöglichkeiten gewährt. Sie entwickelt und realisiert schlüsselfertige Immobilienprojekte in der ganzen Ostschweiz.



**Hans Jörg Schmid,
H. J. Schmid & Partner Architek-
ten AG, St.Gallen**

Hans Jörg Schmid hat anspruchsvolle Industrie- und Gewerbebauten, Wohnüberbauungen und Restaurationen umgesetzt und u.a. sein Gross-Areal Sittertal innovativen Umnutzungen zugeführt. Schmid ist Multi-Verwaltungs- und Stiftungsrat, vor allem im Bereich Immobilien (etwa Grecag AG, Banset AG, Haldenhof St.Gallen AG, Sperlina AG oder Röteli-Immobilien St.Gallen AG).

**Roger Stieger, RT Immobilien
Treuhand AG, Altstätten**

Seit über einem Vierteljahrhundert schreibt die RT Immobilien Treuhand AG die Werte Vertrauen und Menschlichkeit gross. «Denn bei Immobilien geht es neben Fakten auch genau darum», ist CEO Roger Stieger überzeugt. Das Unternehmen ist mit einem Team von rund 20 Fachleuten in den Bereichen Immobilienverkauf, -verwaltung, -vermittlung, -bewertung, -beratung und Treuhand tätig.



**Patrizia Wachter Tanner, Prefera Immobilien AG,
Sargans**

Die Prefera Immobilien AG aus Sargans bietet ein breites Dienstleistungsportfolio in den Bereichen Bewirtschaftung, Verkauf, Bewertung und Bauherrenberatung an. Patrizia Wachter Tanner prägt und entwickelt seit 2014 das vor einem halben Jahrhundert durch ihren Vater gegründete Unternehmen. Mit der Alfina Prefera Immobilien AG in Chur expandierte Wachter nach Graubünden mit Fokus auf Verkauf und Bewertung.



Wir gestalten die Ostschweiz

HRS Real Estate AG
hrs.ch

Wir entwickeln, planen und realisieren seit über 60 Jahren Immobilien sowie ganze Areale in der Ostschweiz – kreativ und nachhaltig. Wir sind stark in der Ostschweiz verankert und kennen den jeweiligen Markt ausgezeichnet, arbeiten eng mit regionalen Partnern zusammen, immer im Interesse unserer Kunden ein.





Patrick Thoma, Thoma-Immobilien-Gruppe, Amriswil

Seit 2001 führt Patrick Thoma die Thoma-Immobilien-Gruppe in zweiter Generation. Sein Vater Othmar legte 1978 mit dem Maklergeschäft den Grundstein. Heute ist das regional stark verankerte Unternehmen mit über 30 Mitarbeitern und Firmensitzen in Amriswil, St.Gallen und Wil auch durchsetzungsstark in den Bereichen Vermietung und Verwaltung, Projektentwicklung und Portfolio-management.

Urs Vetter, Ed. Vetter AG, Lommis

Urs Vetter ist Mitglied der Geschäftsleitung der Ed. Vetter AG. Seit 1935 hat sich das Familienunternehmen ständig weiterentwickelt. Über 150 qualifizierte Mitarbeiter setzen sich mit grossem persönlichem Engagement und viel Erfahrung täglich für die unterschiedlichsten Projekte ein. Hochbau, Tiefbau sowie die Entwicklung und Vermarktung von Eigenprojekten sind die Stärken des Thurgauer Bauunternehmens.



Jacqueline Wäspe, Wäspe + Partner AG, St.Gallen

Seit 1967 ist die Wäspe + Partner AG auf den Neubau und die Vermarktung von qualitativ hochwertigen Wohnräumen spezialisiert. Zudem bietet es umfassende Dienstleistungen in Bezug auf Immobilien an. Das Familienunternehmen wurde 1967 durch Rolf Wäspe gegründet und wird seit 2011 von Jacqueline Wäspe in zweiter Generation geführt.



Attila Wohlrab, Immokanzlei AG, Kreuzlingen

Attila Wohlrab berät mit seinem Team Kunden mit Immobilien aus allen Segmenten, institutionelle wie private. Junge Menschen sind ihm sehr wichtig, so bildet Wohlrab seit der Gründung seiner Immokanzlei AG aktiv Immobilienkaufleute aus. Als gelernter Handwerker, eidg. dipl. Immobilienreuhänder und mit einem Nachdiplomstudium in Mediation kennt Wohlrab das Handwerk gleich gut wie Hochschulen.



Andreas Zäch, AZ Immo AG, Widnau

Das Tätigkeitsgebiet der AZ Immo AG erstreckt sich vornehmlich über das gesamte St.Galler Rheintal, Sarganserland, die Stadt St.Gallen sowie die beiden Kantone Graubünden und Thurgau. Das Team um Geschäftsführer Andreas Zäch vermarktet Bestandesimmobilien sowie entwickelt und vermarktet Neubaulprojekte an attraktiven Lagen.



Elias Zürcher, Fortimo-Gruppe, St.Gallen

Elias Zürcher ist Vorsitzender der Geschäftsleitung der Fortimo AG in St.Gallen. Nachdem der Hersauer bei Fortimo anfänglich für den Verkauf der Anlageliegenschaften zuständig war, übernahm er 2017 den GL-Vorsitz von Philipp Bienz. In den letzten Jahren konnte eine rekordhohe Anzahl an Eigentumswohnungen realisiert und verkauft sowie das Portfolio der Anlageliegenschaften substanzial erweitert werden.

Tobias Wagner, Uze AG, Uzwil

Die Uze AG zählt zu den traditionsreichsten Immobilienunternehmen – Planen, Bauen, Bewirtschaften – der Ostschweiz und ist seit der Gründung 1892 in den Händen der Familie Bühler. Anfang 2020 übernahm Tobias Wagner die operative Geschäftsführung. Mit ausgewählten Partnern werden Wohn-, Lebens- und Arbeitsraum geschaffen und ganzheitliche Konzepte erarbeitet.



Michael Zecchin, Zecchin Immobilien AG, Tägerwil

Gegründet 1927 von Josef Zecchin-Cajochen als Gemüse- und Südfrüchtegeschäft, war die Firma bis 2017 als regionales Transportunternehmen tätig. Heute ist es als Immobilienunternehmen unterwegs, das die eigene Gewerbeliegenschaft «Zecchin Zentrum» in Tägerwil bewirtschaftet und das Bauprojekt «Bären Kreuzlingen» mit Wohnungen mitten in der Stadt realisiert.

Haben wir jemanden vergessen?

Dann geschah das nicht mit Absicht, sondern aus Unwissenheit. Schicken Sie Ihren Hinweis doch an sziegler@metrocomm.ch, danke.



WIP Wigoltingen Innovation Park

Ein Vorzeigeobjekt zwischen der Thur und dem Seerücken

Die W+P Weber und Partner AG aus Wil/SG plant und realisiert seit über 20 Jahren europaweit Industrie- und Logistikbauten. Gemeinsam mit der Investmentfirma Stoneweg Switzerland SA nimmt das nächste wegweisende Projekt, der Wigoltingen Innovation Park (WIP), weiter Form an. Ein neuer Arbeitsmittelpunkt für Firmen aus Industrie, Logistik und Gewerbe wird hier in den nächsten Jahren zwischen der Thur und dem Seerücken entstehen. Ein bedeutender Meilenstein wurde im Januar 2024 erreicht – der Gestaltungsplan wurde der Öffentlichkeit vorgelegt. Die eingegangenen Einsprachen gegen das Projekt werden derzeit vom Planungsteam und der Gemeinde geprüft und beantwortet, parallel dazu werden weitere Projektarbeiten fortgesetzt.

Bedeutender Beitrag zur Ostschweizer Immobilienentwicklung

Innovation, Nachhaltigkeit und die Schaffung von Synergien – dies sind die drei Kernanliegen des WIP, wenn es um die Entwicklung des Parks geht. Der WIP soll durch die zentrale Unterbringung mehrerer Firmen mit gemeinsamer Erschliessung aktiv gegen die Zersiedelung der Ostschweiz vorgehen. Das massgeschneiderte Konzept stellt den innovativen, gemeinschaftliche Gedanken über

die Partikularinteressen. So kann der Innovation Park einen positiven Einfluss auf die regionale Wirtschaft zwischen Wil und dem Bodensee ausüben. Mit einem beeindruckenden Investitionsvolumen von rund CHF 200 Mio. leistet er andererseits auch einen erheblichen Beitrag zur künftigen Bautätigkeit in der Ostschweiz.

Wigoltingen Innovation Park setzt neue Standards

Die Betonung der Innovation zeigt sich in der Bündelung von Unternehmen auf einem zentralen Areal und der Gestaltung multifunktionaler Gebäude sowie moderner Arbeitsumgebungen. Die Nachhaltigkeit des Projekts wird durch den Einsatz modernster Technologien und nachhaltiger Praktiken betont, wodurch der WIP zu einem wegweisenden Beispiel für zukunftsorientierte Immobilienentwicklung wird. Die aktive Beteiligung der Bevölkerung am Planungsprozess unterstreicht, dass der WIP nicht nur aus wirtschaftlicher Sicht von Bedeutung ist, sondern auch ein grosses Interesse in der lokalen Gemeinschaft genießt. Der konstruktive Dialog mit der Bevölkerung wird fortgesetzt, um das Projekt gemeinsam zu vollenden. Der grosse Rückhalt der Region zeigte sich bei mehreren Veranstaltungen in den vergangenen Monaten, bei denen das Projekt vorgestellt wurde. ■

wip-hub.ch



Energieanlagen als Generationenprojekte

«Wer Bäume pflanzt, obwohl er weiss, dass er nie in ihrem Schatten sitzen wird, hat zumindest angefangen, den Sinn des Lebens zu begreifen.» Dieser Spruch des indischen Philosophen und Nobelpreisträgers Rabin-dranath Thakur lässt sich auch auf Energieanlagen übertragen.

Kraftwerke werden für viele Jahrzehnte oder gar Jahrhunderte gebaut. Die Ingenieure von heute bereiten den Boden für die Energieversorgung von morgen. Und während die grossen Kraftwerke von Energieversorgern für die Gemeinschaft gebaut werden, rücken die kleineren Solarkraftwerke, erneuerbaren Heizanlagen und Lademöglichkeiten für Elektroautos mehr und mehr in den Fokus der einzelnen Liegenschaftsbesitzenden. Die Energiewende ist in aller Munde. Und unabhängig davon, wie man sich zu ihr stellt, zeugen die Solaranlage auf dem Dach, die Wärmepumpe im Keller und die Ladestation in der Garage von weitsichtigen Besitzenden, die in Wertsteigerung, Energieeffizienz und Autarkie investieren und die Energiekosten im Blick haben.

Energie-Management-Systeme ermöglichen uns, bewusst und visuell unterstützt mit den Energieverbrauchern im Haus umzugehen. Sie visualisieren den Energiefluss einer Liegenschaft und unterstützen uns Menschen dabei, den Alltag energieeffizient zu gestalten. Ein gutes Energie-Management-System kann stufenweise realisiert werden und hat viele offene Schnittstellen. Ausbau und Erweiterung sind jederzeit möglich.

Photovoltaikanlagen als Stromkostensenker

Photovoltaikanlagen sind wirtschaftlich, energetisch sinnvoll und schadstoffarm. Die Investition ist üblicherweise nach 9 bis 15 Jahren amortisiert. Sie ist steuerrelevant und wird gefördert. Mit einer Photovoltaikanlage sparen Sie Stromkosten, wenn Sie den selbst erzeugten Strom gleich vor Ort nutzen und beispielsweise waschen, wenn die Sonne scheint. Ein hoher Eigenverbrauch lohnt sich. Gleichzeitig erhalten Sie eine Rückvergütung, wenn Sie Strom ins Netz einspeisen. Die Technologie selbst ist langlebig und wartungsarm. Mit einer Photovoltaikanlage engagieren Sie sich für das Klima, werden unabhängiger von Strompreisschwankungen und sparen auf Dauer Geld.

Wärmepumpen als Betriebskostensenker

Wer klimafreundlich, zukunftssicher und platzsparend heizen möchte, auf tiefe Betriebskosten setzt und den Wert der eigenen Liegenschaft steigern will, entscheidet sich für eine Wärmepumpe. Wer eine Wärmepumpe mit einer Photovoltaikanlage kombiniert, steigert den Eigenverbrauch und damit die Rentabilität beider Investitionen. Wärmepumpen eignen sich für Neu- und Altbauten. Mit ihnen zu heizen ist gesetzeskonform, steuerrelevant und wird gefördert. Wärmepumpen sind langlebig, arbeiten effizient und sind wartungsarm. Es gibt sie in verschiedenen Ausführungen, beispielsweise als Luft-Wasser-Wärmepumpe



oder als Erdsonde. Für die Anfangsinvestition stehen attraktive Finanzierungsmöglichkeiten zur Verfügung.

E-Autos als schadstoffarme Alternative

Wer ein E-Auto kauft, ändert automatisch sein Tankverhalten: Das Fahrzeug wird geladen, wenn es auf dem eigenen Parkplatz oder in der Garage steht. Das eigene Heim mit einer Lademöglichkeit für E-Autos auszurüsten, ist deshalb sinnvoll und naheliegend. Insbesondere weil die Ladestation auch vom Besuch genutzt werden kann. Darüber hinaus lohnt sich die Ladestation auch in Verbindung mit einer eigenen Photovoltaikanlage. Das E-Auto mit selbst produziertem Strom zu laden, schont das Portemonnaie und erhöht den Eigenverbrauch. Wer eine Gemeinschaftsgarage mit mehreren Parkplätzen nutzt, ist auf eine Ladeinfrastruktur angewiesen. Ladeinfrastrukturen ermöglichen, mehrere Parkplätze mit Ladestationen auszurüsten, ohne dabei den Hausanschluss zu überlasten.

Kompetenzzentrum für erneuerbare Energien

Seit mehr als hundert Jahren sorgt die SAK für die Energieversorgung der Kantone St.Gallen und beider Appenzell. Seit mehr als 25 Jahren beschäftigt sie sich mit dem Einsatz von erneuerbaren Energien. Inzwischen ist daraus ein Kompetenzzentrum gewachsen, das Liegenschaftsbesitzende auf ihrem Weg in die Energiezukunft begleitet und auch kleine

Energieanlagen weitsichtig plant, baut, betreibt und finanziert. Ob Sie mit einer Photovoltaikanlage auf dem Dach starten möchten, den Heizungsersatz im Keller planen oder mit Hilfe eines Sanierungsfahrplans die Entwicklung Ihrer Liegenschaft über die nächsten Jahre betrachten möchten: Wir sind für Sie da. ■

Der Kompass für Ihre Liegenschaft

Welche Massnahmen sind in Bezug auf Ihre Liegenschaft und Ihre Bedürfnisse die sinnvollsten? Die Antworten darauf enthält der Gebäudeausweis mit Sanierungsfahrplan. Er beinhaltet Komponenten wie verifizierte Energieklasse und CO₂-Emissionen, den Sanierungsfahrplan über fünf, zehn und mehr Jahre, eine Kosten- und Nutzeinschätzung der Massnahmen sowie die Berechnung der Fördergelder. Der Gebäudeausweis mit Sanierungsfahrplan befähigt Liegenschaftsbesitzende, die Zukunft der eigenen Immobilie sinnvoll und wirtschaftlich zu planen sowie die passenden Massnahmen zum richtigen Zeitpunkt umzusetzen.

Welches Potenzial schlummert in Ihrer Liegenschaft?

Vereinbaren Sie jetzt einen Beratungstermin mit einem unserer Energiespezialisten und holen Sie sich das E-Book: «Energiewende als Generationenprojekt».



Mehr als frische Luft

Die St.Galler Hälg & Co. AG ist seit über 100 Jahren Spezialistin für Gebäudetechnik. Neben der Realisierung neuer Anlagen sind ihr die Wartung und der Service bestehender Installationen ein Anliegen. Wie wichtig dieser Unterhalt ist, erklären Roger Schildknecht, Leiter Lüftung/Klima und Felix Tavernier, Teamleiter Lüftungsreinigung.

Text
Patrick Stämpfli

Bild
Marlies Beeler-
Thurnheer

Felix Tavernier, Roger Schildknecht, welche Arten von Lüftungssystemen und -dienstleistungen bietet Hälg an, und wie unterscheiden sich diese für kleine Unternehmen im Vergleich zu industriellen Kunden?

Roger Schildknecht: Grundsätzlich bieten wir alle Varianten von Lüftungssystemen an. Je nach Grösse planen wir diese selbst, realisieren den Anlagenbau und übernehmen auf Wunsch den kompletten Service. Dies beinhaltet regelmässige Wartungen sowie den Pikettservice, falls doch einmal etwas nicht funktionieren sollte. Die Unterschiede in den Anlagen sind der Anwendung geschuldet: Eine Restaurantküche hat andere Bedürfnisse als ein Büro – und eine Produktionshalle sieht wieder anders aus.

Felix Tavernier: Was wir bei allen Anlagen anbieten, ist eine Lüftungsreinigung – sowohl vor der Inbetriebnahme als auch regelmässig während des Betriebs. Drei Ziele können damit erreicht werden: Zuerst die grundsätzliche Hygiene, damit kein Baustaub und keine Keime in den neuen Räumlichkeiten verbreitet werden – vor allem ein im Gesundheits- und Pflegesektor nicht zu unterschätzendes Problem. Zum Zweiten und besonders in der Gastronomie kommt der Brandschutz hinzu, damit Fettablagerungen in den Küchenabluftkanälen nicht zu Bränden führen. Und zum Dritten geht es um die Energieeffizienz.

Welche Rolle spielt die Energieeffizienz bei Ihren Lüftungslösungen?

Felix Tavernier: Eine Lüftung bringt ja nicht nur frische Luft – das könnte man auch mit offenen Fenstern erledigen. Eine Lüftungsanlage kann dank Wärmetauschern dafür sorgen, dass die Wärme der Abluft beim Luftaustausch nicht verloren geht. Wenn dann der Strombedarf der Anlage selbst möglichst gering gehalten wird, sind diese sehr effizient. Und den Energieverbrauch von Lüftungsanlagen senkt man am besten durch möglichst wenig Hindernisse für den freien Luftstrom: also durch die Wahl der richtigen Filter in der Anlage und ordentlich gereinigte Lüftungskanäle. Öffnen Sie einmal in einem Badezimmer die Abdeckung der Abluft und schauen Sie hinein: Wenn der Filter schwarz und verstaubt ist, verbraucht die Lüftungsanlage unnötig viel Strom.

Wo liegen die Herausforderungen bei der Planung und Entwicklung von massgeschneiderten Lüftungslösungen?

Roger Schildknecht: Getreu den Phasen nach SIA nehmen wir zuerst die Wünsche und Bedürfnisse der Kunden in die Lösungsstrategie auf. Dies immer unter dem Aspekt, dass die gesetzlichen Vorgaben (u. a. Energiegesetz, Brandschutzvorschriften, usw.) eingehalten werden können. Über eine Machbarkeitsstudie wird ein Vorprojekt erstellt, in dem auch die Planungs- und Ausführungskosten thematisiert werden. Die optimale Lösung schliess-



Roger Schildknecht
und Felix Tavernier:
Lüftungsservice als
Notwendigkeit

lich betrachtet immer das Verhältnis von Kosten, Aufwand und Nutzen.

Wo liegen die Herausforderungen für den Service bei Lüftungsanlagen?

Felix Tavernier: Die grösste ist, den Lüftungsservice als Notwendigkeit wahrzunehmen. Gemäss SIA wird dieser im regelmässigen Turnus empfohlen. Aber leider nicht immer durchgeführt. Schlechte Luft merkt man eben nicht so schnell wie eine kalte Heizung. Das kann zu einer ernsten Gefahr für die Gesundheit der Menschen im Gebäude werden.

Was kann ein Lüftungsservice hier leisten?

Roger Schildknecht: Ein extremes Beispiel war ein Objekt, in dem die Räume von Schimmel und Keimen befallen waren. Bei der Besichtigung und Hygieneinspektion stellten wir fest, dass in der 25-jährigen Lüftungsanlage die Kondensatabläufe des Lüftungsgeräts fest an die Haupt-Ablaufleitung angeschlossen waren. Dies hatte zur Folge, dass bei trockenen Kondensatabläufen die feuchte und belastete Luft aus der Ablaufleitung in die Zuluft zog und über die Lüftungsanlage in den Büros verteilt wurde... Wir haben die Anlage gereinigt und

desinfiziert, ebenso die Räume. Und wir haben die Korrektur der Installation angeordnet. Ich bin sicher: Wenn hier die empfohlenen Inspektionen gemacht worden wären, wäre der Fehler schneller aufgefallen.

Welche Technologien und Innovationen nutzen Sie, um die Effizienz und Leistung der Lüftungssysteme zu optimieren?

Felix Tavernier: Grundsätzlich sind eine regelmässige Wartung und auch die Reinigung die einfachsten Mittel, die auch an wirklich jeder Lüftungsanlage, egal wo und egal wie gross, zum Einsatz kommen sollten. Damit lassen sich Effizienz und Lebensdauer der Anlagen spürbar erhöhen.

Roger Schildknecht: Digitale Technologien kommen in Form von einfacher MSR-(Mess-, Steuerungs- und Regelung) Technik oder im Rahmen einer umfassenderen Gebäudeautomation zum Zug. Bei der digitalen Überwachung zeigt sich schnell, wie gut eine Anlage funktioniert und wie viel Energie sie dabei verbraucht. Wenn gewisse Messwerte vom Standard abweichen, ist ein Einsatz notwendig. ■

Fachkräftemangel

Über 100'000 Menschen sind 2023 in die Schweiz eingewandert. Netto, ohne Asylbewerber. In den vergangenen zwei Jahrzehnten waren es durchschnittlich 64'000 pro Jahr – plus 1,3 Millionen. Trotzdem hört man überall, uns fehlten die «Fachkräfte».

Der Schweizer Wirtschaft läuft es nach wie vor gut. Es würde ihr aber noch besser laufen, so wird kolportiert, wenn auf mehr Arbeitskräfte zurückgegriffen werden könnte.

Und so holt man ins Land, was sich holen lässt – die Schweiz lockt mit höheren Löhnen, tieferen Steuern und komfortableren Sozialleistungen als im Rest der Welt. Kein Wunder, kommen die Menschen in Massen – wer sagt schon nein zu besseren Lebensumständen?

Diese Entwicklung hat eine unheilvolle Spirale in Gang gesetzt: Holt man mehr Leute, braucht man auch mehr – seien es Ärzte, Verwaltungsangestellte, Buschauffeure, Verkäufer oder Lehrer. Und, Sie ahnen es, man muss noch mehr holen.

Die negativen Folgen der ungebremsten Zuwanderung spürt jeder: Dichtestress, Mietzinsexplosionen, Kulturlandverlust, Verkehrschaos ... die Liste ist lang. Statt sich auf das einheimische Potenzial zu konzentrieren, werden Lücken mit ausländischen Arbeitskräften gestopft, die dann wiederum dafür sorgen, dass sich neue Lücken auftun. Es ist, als würde man bei einem Motor immer stärker aufs Gaspedal drücken – und sich wundern, dass mehr Benzin verbraucht wird.

«Weniger ist mehr.»

Robert Browning (1812–1889), englischer Dichter

Wäre es möglich, den Fuss vom Gas zu nehmen und entspannter ans Ziel zu kommen? Profitieren würden alle – Menschen, Wirtschaft, Umwelt. Eine Hexerei wäre das nicht: Freizügigkeitsabkommen kündigen, Ausschaffungsinitiative umsetzen, Einwanderungshürden erhöhen. Kurz: Qualität vor Quantität. Und dafür das Potenzial der Bevölkerung besser nutzen – mit flexibleren, alters- und familiengerechten Arbeitszeitgestaltungen, mehr Inklusion, hybriden Arbeitsmodellen, Flexibilität bei der Rekrutierung, mit Weiterbildungen, Trainings ... und mit der Steuerung der Ausbildungen nach der Nachfrage.

Tönt utopisch, finden Sie? Dann schauen Sie einmal nach Liechtenstein: Das «Ländle» vergibt 100 Aufenthaltsbewilligungen – pro Jahr. Das wären, hochgerechnet auf die Schweiz, knapp 23'000. Und in Japan, immerhin der drittgrössten Volkswirtschaft der Welt, haben gerade einmal 750'000 Ausländer eine permanente Aufenthaltsbewilligung. Bei 126 Millionen Einwohnern.

Stephan Ziegler, LEADER-Chefredaktor



LEADER

1/2024

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, Marion Lohrer, Patrick Stämpfli, Fabian A. Meyer, Stephan Ziegler, Jürg Glesti, Michael Götte, Remo Broger, Robert Nef, Isabel Schorer, Daniel Schwander, Sven Bradke, Roland Rino Büchel, Walter Ernst, Michael Breu

Fotografie: Marlies Beeler-Thurnheer, Thomas Hary, Gian Kaufmann, Daniel Schwenderen, Mattes Film AG, 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



säntis
der berg



mehr
Informationen



Veranstaltungsort mit Weitblick

**Machen Sie Ihre Haupt- oder Generalversammlung
unvergesslich – auf der Schwägalp oder dem Säntis!**

Entfliehen Sie dem Alltagsstress und erleben Sie inspirierende Begegnungen auf dem Säntisgipfel. Die imposante Berglandschaft und die moderne Infrastruktur bieten die ideale Kombination für ein erfolgreiches und beeindruckendes Treffen.

Direkt anfragen:
+41 71 365 65 45 oder event@saentisbahn.ch



PATEK PHILIPPE

GENEVE

BEGINNEN SIE IHRE EIGENE TRADITION



EINE PATEK PHILIPPE GEHÖRT EINEM NIE GANZ ALLEIN.

MAN ERFREUT SICH EIN LEBEN LANG AN IHR, ABER EIGENTLICH
BEWAHRT MAN SIE SCHON FÜR DIE NÄCHSTE GENERATION.

CALATRAVA WEEKLY CALENDAR REF. 5212A



HUBER
WEISSER WÜRFEL