20 JAHRE LEADER
DAS OSTSCHWEIZER UNTERNEHMERMAGAZIN

leaderdigital.ch
Jan./Feb. 1 / 2023
Preis CHF 8.50
21. Jahrgang

AXA
Basiert Ihre Cyber-Security auf Annahmen? Jetzt testen:

MIT SONDERTEIL IMMOPULS

Thomas Zuberbühler:
Aus Herisau in die ganze Schweiz – und über die Grenze hinaus

Bildung macht glücklich!
bzbs.
bzbs.ch

Sauber bleiben!
pronto
Wir verstehen mehr als Reinigung.
pronto-ag.ch

Schwerpunkt Kommunikation:
«Das A und O ist Glaubwürdigkeit»

Unternehmensnachfolge:
Der Mensch als Hindernis

Jakob Gülünay:
Säntis statt Zürich

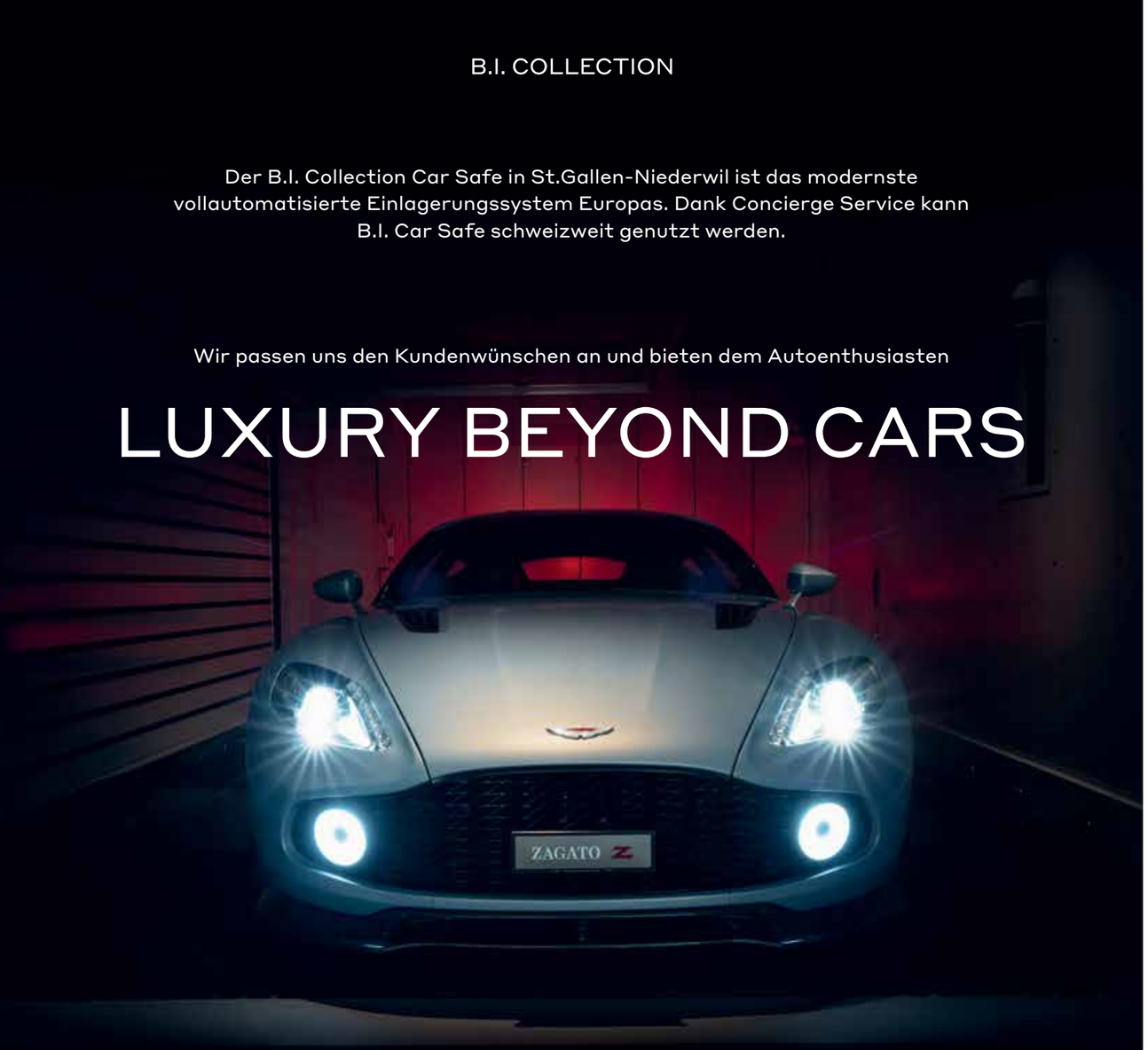
THOMANN NUTZFAHRZEUGE AG
SCHMERIKON · CHUR · FRAUENFELD · ARBON
Transparenz und steuerbare Kosten dank dem attraktiven METERMIETE®-Angebot.
thomannag.com

B.I. COLLECTION

Der B.I. Collection Car Safe in St.Gallen-Niederwil ist das modernste vollautomatisierte Einlagerungssystem Europas. Dank Concierge Service kann B.I. Car Safe schweizweit genutzt werden.

Wir passen uns den Kundenwünschen an und bieten dem Autoenthusiasten

LUXURY BEYOND CARS



WICHTIGSTE VORTEILE

- Automatische Regelung von Temperatur und Feuchtigkeit
- Diebstahlsicherung durch Fingerprint-technologie
- OxyReduct Sauerstoffreduzierung verzögert Alterung und verhindert Brandausbruch
- Individualisierte Versicherungslösungen zu vorteilhaften Konditionen für sämtliche Fahrzeugtypen (welche nicht eingelöst sind)
- Kombinierbar mit technischem Serviceangebot und allen bei Storage angebotenen Concierge-Dienstleistungen

B.I. Collection SG AG | Bachstrasse 1 | 9203 Niederwil | T +41 71 221 05 05 | www.bicollection.ch

Unanständige Konkurrenz

Eine sichere Stelle in der öffentlichen Verwaltung, dafür weniger herausfordernd und schlechter bezahlt als in der Privatwirtschaft: Die Lohnentwicklung der vergangenen Jahre hat dieses Bild zum überholten Klischee werden lassen. Das zeigt eine neue Studie der Universität Luzern, welche die NZZ publik gemacht hat. Demnach bringt eine Stelle in einer Verwaltung auch ein Mehr an Lohn und Sozialleistungen im Vergleich zu einer Anstellung in der Privatwirtschaft.

Die Bundesverwaltung überzahlt ihre Mitarbeiter im Durchschnitt um zwölf Prozent. Auch Kantone und Gemeinden honorieren ihre Angestellten bei vergleichbarer Qualifikation besser als die Privatwirtschaft. Konkret: Gleich qualifizierte und erfahrene Mitarbeiter mit ähnlicher Verantwortung werden in der Bundesverwaltung im Durchschnitt um 11,6 Prozent besser bezahlt als in der Privatwirtschaft. Bei den Kantonen sind es noch 4,3 und in den Gemeinden immerhin 3,4 Prozent.

Die NZZ sieht diese Entwicklung zu Recht mit Sorge: Während die Löhne in der Privatwirtschaft vom Wettbewerb bestimmt werden, kann die Verwaltung ihre Lohnkosten auf den Steuerzahler überwälzen. Werden Angestellte in der Verwaltung überzahlt, so kostet das nicht nur die Allgemeinheit zu viel, es setzt auch falsche Anreize, indem es attraktiver wird, zum Staat statt in die Privatwirtschaft zu gehen.

Das ist gefährlich: Wenn die Beamten nicht nur von einer krisensicheren und weitgehend stressfreien Anstellung profitieren, sondern auch von unangemessen hohen Löhnen, wird es für die Privatwirtschaft immer schwieriger, Fachleute für sich zu gewinnen. Wer soll sich den Ärger mit Erfolgsdruck, Jobverlustsangst und sinkender Kaufkraft noch antun, wenn in den Amtsstuben sämtliche äusseren Parameter besser sind?

Ob die Überzahlung von Verwaltungstätigkeiten auch dem Willen der Wähler und Steuerzahler entspricht? Ich hoffe zwar auf die Politik auf allen Stufen, dass sie dieser unheimlichen Entwicklung Einhalt gebietet. Doch wenn man auf die Übervertretung von Staatsbediensteten in den politischen Gremien schaut, habe ich so meine Zweifel, ob das gelingen kann.

Natal Schnetzer, Verleger

Anzeige

COFOX Office
Bürotechnik für schlaue Füchse

«In den Drucker-Familien von COFOX gibt's gesunden Nachwuchs. Die neuen Printer-Generationen bringen noch mehr Nachhaltigkeit ins Büro und reduzieren erst noch die CO_2 Wolken auf der Wiese.»

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

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

St. Gallen | Zizers | Scuol | Schaffhausen

cofox.ch

ISA Sallmann AG gewinnt Preis der Thurgauer Wirtschaft 2023

Das Amriswiler Familienunternehmen wird in siebter Generation geführt, ist spezialisiert auf Entwicklung, Produktion und Vermarktung von Bodywear für Herren, Damen und Kinder und der letzte Schweizer Wäscheproduzent, der über eine eigene Strickerei verfügt und einen Grossteil der Stoffe in der Schweiz strickt sowie ausrüstet.

Es war der gebürtige Sachse Johann Joseph Sallmann, der aufgrund der Deutschen Revolution in die Schweiz floh und das Traditionsunternehmen 1849 in Amriswil gründete. Heute produziert die Firma jährlich rund 1,5 Millionen Wäscheteile.

Ab 1989 prägte Andreas Sallmann das Unternehmen in sechster Generation über viele Jahre. 2019 – zum 170-Jahre-Jubiläum – trat Christian Sallmann in die Geschäftsleitung ein. Im folgenden Jahr tat es ihm sein jüngerer Bruder Thomas gleich. Damit ist nun bereits die siebte Generation in der Geschäftsleitung tätig.

Für die Jury des «Thurgauer Apfels» erfüllt die ISA Sallmann AG die Auswahlkriterien wie Bekenntnis zum Standort, Innovationskraft und Nachhaltigkeit sehr klar. Die Preisverleihung findet am Freitag, 12. Mai 2023, bei der ISA Sallmann AG statt.

Inhalt

10 Spotlight
Wichtiges in Kürze

12 Digital & Start-ups
Ostschweiz 2.0

16 Schwerpunkt
Kommunikation in der Krise

34 Martin Oswald
«Vielfältige digitale Ostschweiz»

36 Jakob Gülünay
Säntis statt Zürich

40 Majid Parente
Braucht es das Büro noch?

44 Kathrin Loppacher
Frauen auf die Bühne bringen

44 Fokus Nachfolge
Der Mensch als Hindernis

60 Fokus Steuern
Vorsicht vor der Mehrwertsteuer

66 Vorschauen
Unternehmensspiegel Ostschweiz,
Innovationstag Smarter Thurgau

68 Rückblicke
WISG-Neujahrsbegrüssung, TKB-Neujahrsapéro

70 Immopuls
Der Ostschweizer Immobilienmarkt
unter der Lupe

146 Schlusspunkt
Gier

Anzeige

chrisign web+management

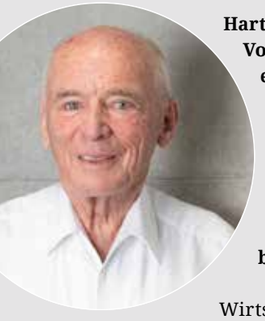
Eine für Alle

Immer mehr Surfen mit mobilen Geräten.
Ist auch Ihre Webseite Mobilfähig?

Jetzt anrufen!
071 622 67 41

chrisign gmbh Schmidstrasse 9 8570 Weinfelden info@chrisign.ch www.chrisign.ch

Wirtschaft ist kein Nullsummenspiel



Hartnäckig hält sich die Vorstellung, dass in einer endlichen Welt mit begrenzten materiellen Ressourcen auch die ökonomischen Möglichkeiten zur Arbeitsteilung und zum Tausch begrenzt sein müssten.

Wirtschaft ist aus dieser Sicht ein Nullsummenspiel, bei dem sich die Reichen und Rücksichtslosen auf Kosten der Armen und Wehrlosen bereichern und dadurch immer mehr Spannungen erzeugen, die nur durch die Staatsgewalt so gebändigt werden können, dass sozialer Friede möglich wird.

Diese sozialistisch-materialistische Vorstellung lässt ausser Acht, dass es nicht nur materielle Güter gibt, die Gegenstand eines permanenten Verteilungskampfs um die Teilung und Umverteilung der Welt sind. Es gibt kein Ende der Arbeitsteilung und auch kein Ende der auch ökonomisch wertvollen menschlichen Aktivität. Es gibt gute Gründe, das Bemühen um mehr Wahrheit, mehr Schönheit und mehr Lebensqualität nicht aus dem Bereich der Ökonomie im weitesten und besten Sinn auszuschliessen.

Es gibt auch im soziokulturellen Bereich ein durchaus lohnenswertes Haushalten mit stets vorhandenen Knappheiten auf der Basis von Angebot und Nachfrage. Jedes schöpferische Tun hat auch seinen Tauschwert, solange die Kultur nicht voll verstaatlicht ist. Auch die Wirtschaft will die Welt angenehmer, schöner und lebenswerter machen und diese Ziele sind nie definitiv erreichbar, weder durch staatlichen Zwang noch durch verordnete Massenkultur. Aus dieser Sicht ist Ökonomie ein wesentlicher Bestandteil der Kultur.

Robert Nef, Publizist St. Gallen

«Renovate» the Politiker

Stars und Sternchen leben oft hinter einer künstlichen und manchmal kunstvollen Maske. Deutsche Spitzenpolitiker auch. Sie lassen sich sämtliche Rechnungen der Maskenbildner vom gemeinen Volk bezahlen.

In der Schweiz kleben sich besorgte Leute auf die Strasse. Vielfach sind es junge Grüne. Sie skandieren «Renovate Switzerland» und schreiben es auf ihre Tafeln. Die von ihnen geforderte Renovations-Übung würde die hiesigen Steuerzahler Milliarden kosten.

In Deutschland werden grüne (und rote) Politiker «renoviert». So lässt es sich die umtriebige grüne Aussenministerin Annalena Baerbock puncto Make-up besonders gut gehen. «Renovate Annalena» ist kein billiger Spass. Da wird gepudert und geschminkt, was das Zeug hält. Fassade ist alles.

Aus ihrem (Schmink-)Topf bediente die Innenministerin mit 90'000 Euro pauschal die Frommen. Genauer gesagt: Claude Frommen. Das ist eine sogenannte Make-up-Artisitin. Baerbocks Look kostete im letzten Jahr insgesamt 136'552.50 Euro. Auch bei Innenministerin Nancy Faeser von der SPD kamen Kosten von gegen 100'000 Euro zusammen, damit sie mit äusseren Werten blenden konnte.

Weil in unserem nördlichen Nachbarland Gleichberechtigung grossgeschrieben wird, darf der Vizekanzler und Wirtschaftsminister Robert Habeck mit dem Geld für seine Visagistin ebenfalls um sich werfen. Und er kümmert sich auch um das Wohl der Fotografen: Sie erhielten im letzten Jahr 83'000 Euro. Auf dass sie ihn ins rechte Licht rücken.

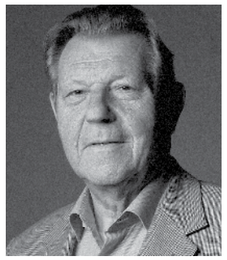
Angesichts dieser Umstände hätte der Kanzler eigentlich ein Machtwort zu sprechen. Das kann er nicht wirklich. Sonst würde sein eigenes Verhalten auch diskutiert. Seine Visagistin kostete 39'910.95 Euro. Und die inszenierten Bilder? Eine halbe Million. Sie sind sich genaue Zahlen von mir gewohnt? Ok: 2022 liess sich Olaf Scholz für 510'764.54 Euro inszeniert ablichten.

Zusätzlich zu den erwähnten wurden letztes Jahr viele ähnliche Rechnungen vom Steuerzahler beglichen. Das Verschwenden geht heuer ungebrochen weiter.

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

Eggenberger ist neuer Rhema-VR-Präsident

An der Generalversammlung der Rheintal Messe und Event AG wählten die Aktionäre den ehemaligen Rebsteiner Gemeindepräsidenten Andreas Eggenberger zum Präsidenten des Verwaltungsrates. Neben einem grossen Netzwerk und politischer Erfahrung bringe er ein breites Wissen aus dem Bereich. Marketing und Messe aus seiner Zeit als Unternehmer mit.



Hans-Jörg Senn verstorben

Am 13. Januar verstarb Prof. Dr. med. Hans-Jörg Senn. Der St.Galler Krebsspezialist wurde 88 Jahre alt. Er war einer der bekanntesten Pioniere in der Krebsforschung und führte bereits 1982 den ersten Brustkrebskongress in St. Gallen durch. St. Gallen verliert mit ihm sein bekanntestes medizinisches Aushängeschild – und einen äussert feinen, vielseitig gebildeten und interessierten Menschenfreund.

Gauch wird HRS-Verwaltungsrat

Im Verwaltungsrat der HRS Holding AG mit Sitz in Frauenfeld kam es per Anfang 2023 zu einem Wechsel. Im obersten Führungsgremium der Immobiliendienstleisterin nimmt Bankfachmann Urs Gauch Einsitz. Der 62-jährige ehemalige Manager folgt auf Barend Fruithof, der seit 2016 Mitglied des Verwaltungsrates war.

Fortimo beruft Schmid in die Geschäftsleitung

Seit dem 1. Januar gehört Wolfgang Schmid, Leiter Bewirtschaftung, der Geschäftsleitung der Fortimo AG an. Schmid stiess im Oktober 2022 zu dem St. Galler Immobilienunternehmen, davor war er Bereichsleiter beim Industriebauspezialisten Goldbeck Rhomberg in St. Gallen. Eine frühere Station war die Migros Ostschweiz, zuvor führte Schmid die Forol Immobilien AG aus Gossau.

Vogler wird Stiftungsrat bei den Kliniken Valens

Im Stiftungsrat der Kliniken Valens gab es per 1. Januar 2023 einen Wechsel: Patrick Vogler, zuletzt CEO der Grand Resort Bad Ragaz AG, wurde als neues Mitglied gewählt. Als Stiftungsrat der Kliniken Valens wird Vogler insbesondere für die Themen Bau und Liegenschaftsmanagement, Hotellerie und Netzwerk verantwortlich sein.

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

Kopf des Monats

Der Schweizerische Gewerbeverband hat sein KMU-Ranking 2019-2022 veröffentlicht. Es zeigt, welche Mitglieder im National- und Ständerat am gewerbefreundlichsten sind. Marcel Dobler schaffte es als einziger Ostschweizer unter die Top 10.

Marcel Dobler, Gewerbefreund

Unter den ersten 50 von den 200 gewerbefreundlichsten Nationalrats-Mitgliedern des KMU-Ratings befinden sich 41 SVP- und neun Mitglieder der FDP. Unter die Top 10 schafft es als einziger Ostschweizer Politiker Marcel Dobler (FDP/SG). Diana Gutjahr (SVP/TG) bringt es auf Platz 14, Mike Egger (SVP/SG) auf Platz 33, Esther Friedli (SVP/SG) belegt Platz 38.

Roland Rino Büchel (SVP/SG) schafft es auf Platz 51, während David Zuberbühler (SVP/AR) auf Platz 58, Lukas Reimann (SVP/SG) auf Platz 73 und Susanne Vincenz-Stauffacher (FDP/SG) auf Platz 74 landen. Auch Verena Herzog (SVP/TG, 80.), Nicolo Paganini (Mitte/SG, 88.), Thomas Rechsteiner (Mitte/AI, 90.) und Markus Ritter (Mitte/SG) sind noch knapp in den Top 100.

Unter den ersten 15 von den 46 gewerbefreundlichsten Ständerats-Mitgliedern des KMU-Ratings befinden sich sieben Mitglieder der FDP, sechs Mitglieder der SVP sowie je ein Parteiloser und ein Mitglied der Mitte. Jakob Stark (SVP/TG) schaffte es auf Platz 4, Andrea Caroni (FDP/AR) folgt mit Platz 14. Brigitte Häberli-Koller (Mitte/TG, 96.) belegt Platz 21, Benedikt Würth (Mitte/SG) Platz 24 und Paul Rechsteiner (SP/SG) Platz 41.

Geprägt von seinen Erfahrungen als Unternehmer, verschrieb sich Marcel Dobler (*1980) der Politik. 2015 gelang ihm der Sprung in den Nationalrat, 2019 folgte für den FDPler die Wiederwahl. Dobler gründete in seiner Studienzeit mit zwei Freunden die Digitec AG, die sich innerhalb von 13 Jahren zum grössten Onlineshop der Schweiz entwickelte. 2012 verkauften die drei Gründer 30 Prozent an die Migros, zwei Jahre später stieg Dobler ganz aus. 2018 beteiligte er sich an der Rettungsaktion für Franz Carl Weber.

Immobilienevent geht mit neuem Namen in die zweite Runde

Am 2. Immo Dialog Ost vom 30. März in der Olma-Halle 9.2 werden hochkarätige Referenten vertiefte Einblicke in den Ostschweizer Immobilienmarkt geben und zum Thema «Neue Werte, alte Tugenden – erfolgreich wirtschaften im Immobilienmarkt der Zukunft» referieren. Die Veranstaltung in St. Gallen dient als wichtiger Treffpunkt für Vertreter der Ostschweizer Immobilienbranche. Referenten sind: Dominik Matter von Fahrländer Partner Raumentwicklung, Prof. Roland Füss von der Universität St. Gallen, Christof Oswald von Bühler AG, Elvis Pidic, Architekt bei Uze AG, Mirjam Niemeyer von Helsinkizurich, Mathias Inhelder von GSI Architekten, Markus Buschor von der Stadt St. Gallen und Gerhard Fehr von FehrAdvice & Partners AG. Moderiert wird der Anlass von Roman Bolliger von Swiss Circle. Anmeldung unter immo-dialog.ch.

Traxler heisst nun Innolana

Die Strickwarenfabrik Traxler in Bichelsee darf auf über 100 Jahre Erfahrung in der Strickproduktion zurückblicken. Nun wurde sie im Rahmen einer Nachfolgelösung in die neue Innolana AG integriert. Im Fokus des neuen Unternehmens um die beiden Co-Geschäftsführerinnen Michaela Porz und Tiziana Ferigutti steht der Nachhaltigkeitsgedanke in allen seinen Facetten – angefangen beim modernen Maschinenpark mit ressourcenschonender Nahtlos-Technologie über die sorgfältige Auswahl der Rohmaterialien bis hin zur Mitarbeiterentwicklung.

Hilcona baut Hauptsitz weiter aus

Der Lebensmittelhersteller Hilcona nimmt die zweite Phase der Ausbauten am Hauptsitz Schaan in Angriff. Bis 2025 sollen ein neues Warenausgangsgebäude und ein automatisches Hochregallager entstehen. Bereits 2021 wurde ein neues Produktionsgebäude fertiggestellt.

Zürcher sorgt für Full House bei WPO-Partnerschaften

Mit der Zürcher Kies und Transport AG betritt der fünfte und vorderhand letzte Branding-Partner die WPO-Bühne. Somit schafft das WirtschaftsPortalOst in dieser Partner-Kategorie, die mit Branchenexklusivität und hoher Visibilität einhergeht, das Full House.

Cicor schliesst Übernahme von Phoenix ab

Die Cicor-Gruppe aus Bronschhofen hat die im November 2022 angekündigte Übernahme von 100 Prozent der Aktien der Phoenix Mecano Digital Elektronik GmbH mit zwei Standorten in Thüringen DE sowie der Phoenix Mecano Digital Tunisie S.a.r.l. aus Borj-Cedria TN abgeschlossen. Die drei Standorte haben im Geschäftsjahr 2022 einen Gesamtumsatz von mehr als 30 Millionen Euro erzielt und erwarten auch für 2023 ein deutliches Wachstum.

Ostschweiz verzeichnet schweizweit grössten Stellenzuwachs

Ein Vergleich der Stellenausschreibungen aus dem ganzen Jahr 2021 mit jenen aus dem Jahr 2022 belegt, dass der Arbeitsmarkt gesamtschweizerisch (+23 Prozent) wie auch in der Mehrheit der Schweizer Grossregionen letztes Jahr erneut deutlich gewachsen ist. Die Ostschweiz verzeichnet mit 39 Prozent den stärksten Anstieg an offenen Stellen unter den Grossregionen.

Vogelsanger Weine AG in neuen Händen

Die vor über 24 Jahren gegründete Vogelsanger Weine AG wurde auf den 1. Januar 2023 verkauft. Neuer Eigentümer des Unternehmens mit Sitz in St. Gallen ist das bisherige Geschäftsleitungsmitglied Kajo Bischof. Rückhalt bekommt Bischof von seinem Team, das seit Jahren ein entscheidender Erfolgsfaktor des Unternehmens ist.

St.Galler werden «Maler des Jahres 2023»

Dank ihres Farbgestaltungskonzepts für das neue Tumor- & Brustzentrum St. Gallen hat die Malerhandwerk Keller AG die Auszeichnung «Maler des Jahres 2023» in der Kategorie «Gestaltungskonzept gewerblich/öffentlich» erhalten. Der internationale Award wird jährlich vom deutschen Branchenmagazin «Mappe» an herausragende Malerbetriebe in Deutschland, Österreich und der Schweiz verliehen.

Grand Hotel wird fit für die Zukunft gemacht

Das altehrwürdige Grand Hotel Hof in Bad Ragaz erfährt bis Ende Mai eine Gesamterneuerung. Sämtliche 109 Zimmer des traditionellen Fünf-Stern-Hauses werden für 13,5 Millionen Franken renoviert. Während der Renovierungsphase bleiben alle anderen Bereiche des Grand Resorts Bad Ragaz geöffnet.

Führungswechsel bei Permapack

Der Firmeninhaber und langjährige CEO Thomas Hansmann übergibt die operative Leitung der Permapack mit Sitz in Rorschach an Rico Thüler.
Der im Appenzellerland wohnhafte ETH-Ingenieur verfügt über eine langjährige Industrie und Managementerfahrung in grösseren, international tätigen Firmen. Hansmann bleibt dem Unternehmen als Verwaltungsratspräsident weiterhin eng verbunden.

>> Korrigendum

Im Dezember-LEADER wurden beim Artikel «Beziehungspflege muss neu definiert werden», der im Rahmen des KMU-Tages erschienen ist, leider die Bilder unserer Interviewpartner Christoph Brunner und Thomas Züger falsch beschriftet, wofür wir uns entschuldigen.

Christoph Brunner und Thomas Züger

LEADER digital

>> Publizieren Sie Ihre Veranstaltung gratis auf leaderdigital.ch

Sie können Ihre Veranstaltung selbst auf leaderdigital.ch/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.

Unternehmen im digitalen Vertrieb unterstützen

Sandro Huber gilt als der SEO-Berater und Dienstleister in der Ostschweiz, wenn es um die Sichtbarkeit von Unternehmen bei Google geht. Der CEO der SH Digital GmbH aus Frauenfeld begleitet mittelständische Unternehmen bei der digitalen Skalierung und hat sich speziell auf Suchmaschinenoptimierung und Online-Marketing-Beratung für Software-, Industrie- und E-Commerce-Unternehmen spezialisiert. Huber und sein Team helfen vor allem Software-, Industrie- und E-Commerce-Unternehmen, die Konkurrenten bei den Suchergebnissen hinter sich zu lassen. sh-digital.ch.

Lehmann ist Keynote-Speakerin am LEADER Digital Award

Mit dem LEADER Digital Award 2023 werden am 4. Mai zum dritten Mal herausragende Digitalprojekte aus der Ostschweiz ausgezeichnet. Als Keynote-Speakerin konnte Katharina Lehmann, CEO des Gossauer Holzbauunternehmens Blumer Lehmann, gewonnen werden. Sie wird zeigen, wie Digitalisierung und Holzbau zusammengehen. Auch für 2023 konnte nach Carsten Koerl (Sportradar, 2019) und Ivo Forster (FC St. Gallen, 2021) eine prominente Keynote-Speakerin gewonnen werden: Seit 26 Jahren steht Katharina Lehmann als CEO und Inhaberin an der Spitze des Familienunternehmens Blumer Lehmann im Erlenhof in Gossau. Seit dieser Zeit zeigt Lehmann, dass Holz mehr ist als nur heimelig. Der Werkstoff erobert die urbane Welt und mausert sich zum Hightech-Baustoff.

Mettan wird neuer Leiter IOS von Abraxas

Der 49-jährige Raphael Mettan wechselt von IBM DACH zur Abraxas Informatik AG. Er tritt die Nachfolge von Christian Manser an, der sich entschieden hat, Abraxas zu verlassen. Der neue Verantwortliche des wichtigen Geschäftsbereichs Infrastructure & Outsourcing wird damit auch Mitglied der Abraxas-Geschäftsleitung.

Junge ICT-Talente gesucht

Auf Anfang August 2024 bieten verschiedene Ostschweizer Unternehmen wieder Lehrstellen für Informatiker und ICT-Fachleute an. Anfang März dieses Jahres finden Infoveranstaltungen für Jugendliche und ihre Eltern statt. Durchgeführt werden die Infoveranstaltungen in den Räumen der Abacus Research AG in Wittenbach. Die Lehrbetriebe stellen dabei sich und den Beruf des Informatikers vor. Ebenfalls anwesend sind an den Veranstaltungen Vertreter des Zentrums für berufliche Weiterbildung (ZbW) sowie des Gewerblichen Berufs- und Weiterbildungszentrums (GBS). Die Infoveranstaltungen finden am 1. und 7. März 2023 jeweils von 18 bis 20 Uhr statt.

Leica macht dem ANYbotics-Roboter «ANYmal» Beine

Eine Kooperation zwischen der Heerbrugger Leica Geosystems und ANYbotics aus Zürich hat zu einer technischen Neuerung im Inspektionsroboter «ANYmal» von ANYbotics geführt. Dank des Software-Ökosystems von Leica wird dessen hochpräzise 3D-Umgebungserfassung automatisiert – und dies präziser, schneller und deutlich kostengünstiger. Der so verbesserte «ANYmal» stellt auf Abruf 3D-Modelle zur Verfügung. Während der Roboter seine autonome Inspektionsaufgabe erfüllt, können über die Benutzeroberfläche präzise digitale Zwillinge der inspizierten Anlage erstellt werden.

Rheintaler Drohne liefert Laborproben bis ans Fenster

Die Laborgruppe Dr. Risch aus Vaduz startet gemeinsam mit dem Start-up Jedsy aus Berneck ein Pilotprojekt zum Transport von Laborproben mittels Drohne. Zum Einsatz kommt eine Weltneuheit: eine Drohne, die am Fenster andocken kann. Das Bundesamt für Zivilluftfahrt (BAZL) hat die erste Flugroute vom Labor in Vaduz zum Labor in Buchs bereits genehmigt.

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

Neue Digitalisierungsstelle für Kanton und Gemeinden

Die St.Galler Bevölkerung soll in Zukunft noch stärker digital mit den Behörden interagieren können. Sandro Parissenti arbeitet deshalb seit 1. Januar als Programmmanager für die digitale Transformation im Kanton und in den Gemeinden. Mit der neu geschaffenen Stelle soll die Digitalisierung im Kanton St. Gallen und bei den St.Galler Gemeinden vorangetrieben und strategischer ausgerichtet werden.

Interactive Friends AG stellt sich neu auf

Die St.Galler Digitalagentur Interactive Friends AG hat sich zum Jahreswechsel eine neue Struktur gegeben. Künftig werden die Kunden von den Bereichen Brand Performance, Web Development und Digital Progress unterstützt. Mit der neuen Unternehmensstruktur will die Interactive Friends AG aus St. Gallen die Voraussetzung schaffen, leistungsstärker auf die Bedürfnisse ihrer Kunden einzugehen. «Mit einer klaren Positionierung können wir effizienter auf Neues reagieren und dein Unternehmen mit dem grösstmöglichen Nutzen vorantreiben», so CEO Patric Preite.

Logisch, TKB.

SCHUTZ VOR WÄHRUNGS-RISIKEN?

Haben Währungsschwankungen Einfluss auf Ihr Geschäftsergebnis? Ist die Absicherung von Devisen ein Thema für Sie? Dann lassen Sie uns über Währungsabsicherung reden.

tkb.ch/devisengeschaeft

E-NEWSLETTER «WIRTSCHAFT THURGAU» ABONNIEREN

tkb.ch/abo

4 – 8× pro Jahr

Fokus auf relevante Wirtschaftsthemen

Analysen zur Thurgauer Wirtschaft

Konjunktur-News

Resultate der TKB Firmenkundenumfrage

Thurgauer Kantonalbank
FÜRS GANZE LEBEN

Die linke Seite:

Energieversorgung – erneuerbar und sicher

Schon lange ist klar, dass die Schweiz muss ihre Abhängigkeiten in der Energieversorgung reduzieren und den Ausbau der erneuerbaren Energie vorantreiben muss. Die Klimakrise und der Krieg in der Ukraine führen uns das deutlich vor Augen.

Das nationale Parlament hat im Herbst 2022 dazu wichtige Beschlüsse gefällt: rascher Ausbau von Solar- und Wasserkraft. Wichtig dabei sind auch die Beschlüsse des Runden Tisch zum Ausbau der Wasserkraft, den die damalige Bundesrätin Sommaruga initiiert und der 15 mehrheitsfähige Projekte hervorgebracht hat.

Zur Sanierung des Gebäudeparks, zum Heizungsersatz und zur Solaroffensive trägt auch das Klimaschutzgesetz bei. Über drei Milliarden Fördermittel sollen den Umbau bezahlbar machen und beschleunigen. Dass es rasch vorangehen muss, ist allen klar, droht doch weiterhin eine Winter-Strommangellage. Wiederum ist es die SVP, die diesen notwendigen Umbau torpediert und verzögert.

Absolut unverständlich sind die jetzt geäusserten Ideen, die Atomenergie zu pushen. Nachdem das AKW Mühleberg aus Sicherheits- und finanziellen Gründen abgestellt worden ist, keimt die Idee, Gelder in die alten AKW zu pumpen. Eine gefährliche und rückständige Idee! Diese Mittel müssen in eine zukunftsgerichtete und sichere Energieversorgung aus erneuerbaren Quellen und in energieeffizientere Geräte fliessen. Uran kommt aus dem Ausland, das meiste gar aus Russland. Die Entsorgung von Atommüll bleibt weiterhin ein ungelöstes, gefährliches Problem.

Sonne, Wasser und Wind sind einheimische Energieträger – die gilt es noch vermehrt zu nutzen. Damit der Umbau für Hausbesitzende und Mietende bezahlbar bleibt, braucht es Fördergelder. Ein Ja zum Klimaschutzgesetz am 18. Juni ist darum zwingend. Auch wenn wir diesen Winter bislang gut über die Runden gekommen sind, ist eines klar: Wir müssen weiterhin sorgsam mit der Energie haushalten und mit dem Umbau der Energieversorgung vorwärtsmachen.

Barbara Gysi
Nationalrätin
Vizepräsidentin SP Schweiz

Die rechte Seite:

Wie geht es energiepolitisch weiter?

Es ist etwa ein Jahr her, da schossen die Energiepreise durch die Decke: Anfangs 2022 trat ich mit der Sorge einer Strommangellage für den Winter 2022/2023 an Sie. Und so kam es; das letzte Jahr war geprägt von medialen und realen Unruhen rund um die Energieversorgung.

Zeitweise hat die durch die Medien übermässig verbreitete Panik sich tatsächlich zu einem kritischen Problem entwickelt, das die Wirtschaft und die Lebensqualität der Menschen beeinflusste. Trotzdem trat die vorhergesagte Krise glücklicherweise nie ein.

Im Sommer 2022 waren die Energiekosten unschlagbar hoch. Aufgrund der erwarteten Engpässe wurden Bevölkerung und Unternehmen angehalten, Energie zu sparen. Aktuell erlebt die Schweiz, das genaue Gegenteil: Wer den Monitor des Bundesamts für Energie verfolgt, sieht die Preise für Strom und Gas purzeln. In Zukunft ist es wichtig, dass Unternehmen mit stabilen Strompreisen flexibel und konkurrenzfähig bleiben.

Der vergangene mediale Wirbel und die dadurch ausgelösten Reaktionen der Bevölkerung sind erstaunlich, aber nachvollziehbar. Alle wurden zum Energiesparen animiert. Ob und wie stark sich dies ausgewirkt hat, ist noch nicht abschliessend analysiert.

Die Energiekrise ist ein wichtiges Thema, das die Aufmerksamkeit der Öffentlichkeit auf die Notwendigkeit lenkt, nachhaltige und erneuerbare Energiequellen zu nutzen. Es ist jedoch wichtig, dass die Berichterstattung der Medien korrekt und unvoreingenommen ist, um ein realistisches Verständnis für Herausforderungen und Lösungen zu vermitteln. Ein übermässiges Trara kann dazu führen, dass die Menschen den Ernst der Situation unter- oder überschätzen.

Für die kommenden Winter müssen nachhaltige Lösung gefunden werden. Ein zweites Mal darf die Bevölkerung nicht durch einen solchen Medienhype verunsichert werden. Ich stelle den Anspruch einer nachhaltigen Problembeseitigung an die Politik und freue mich, dabei mitzuwirken.

Michael Götte
Gemeindepräsident Tübach
Kantonsrat SVP St. Gallen

Kommunikation mit dem gewissem «Dreh»

PR-Beratern haftet oft etwas Anrüchiges an, doch die meisten Kommunikationsfachleute versuchen nur, einen möglichst unspektakulären Job zu machen. Mit spektakulären Ausnahmen, wie die «Standleitung» vom Eidgenössischen Departement des Innern zur Konzernzentrale von Ringier zeigt.

Will wirklich noch jemand diesen Job haben? Wer es sich im Jahre 2023 zur Aufgabe macht, sein Publikum nüchtern und sachlich zu informieren, hat entweder sehr viel Überzeugung – oder aber eine ordentliche Portion Kreativität.

Egal ob öffentliche Verwaltungen oder Unternehmen, Organisationen oder Parteien, sie alle haben das gleiche Problem: Gewisse Milieus sind für die Kommunikation fast nicht mehr zu erreichen. Die Rede ist nicht vom Marketing; dass die Menschen sich gegen Werbung abzuschotten versuchen und genau darum bis in den hintersten digitalen Winkel ihres Lebens mit verkappten Produkte-Empfehlungen verfolgt werden, ist eine andere Geschichte. Gemeint ist die Kommunikation, etwa mit den Stakeholdern eines KMU. Dazu gehören hoffentlich Kunden, aber eben auch Mitarbeiter, Mitbewerber, Behörden, die Öffentlichkeit – die Liste kann lang werden. Wird einer Firma – Zu Recht oder zu Unrecht – ein schwerwiegender Vorwurf gemacht, ist es extrem schwierig, sich dagegen zu wehren. Die Kunst ist dann nicht, den Sachverhalt aus der eigenen Optik zu erzählen. Die Kunst ist, dafür Gehör zu finden.

Hat eine Bad News einmal ein Eigenleben bekommen, dann ist die Skandalisierungslogik unerbittlich, der Shitstorm scheint unaufhaltsam. Normale Kommunikationsabteilungen kleiner Firmen oder Verwaltungen kommen da rasch einmal an den Anschlag und rufen Krisenkommunikations-Spezialisten zu Hilfe.

Wettbewerb der Ideen

Die Kommunikations-Arsenale waren noch nie so vielfältig wie heute, doch bewirkt diese Entwicklung auch, dass sich stark abgeschottete Blasen von Gleichdenkenden und Gleichinformierten bilden. Ob diese Informationen noch Tatsachen entsprechen oder von anderen als Fake News abgetan werden, scheint einer signifikanten Gruppe von Menschen vollkommen egal zu sein.

Diese Bubble-Bildung ist nicht nur für Leute mit einem Kommunikationsauftrag ein Horror. Sie kann ein kleines Unternehmen mit knappen Ressourcen schnell einmal überfordern, und diese Tendenz untergräbt auch jede demokratische Gesellschaft. Demokratie lebt vom freien Austausch der Argumente und vom Wettbewerb der Ideen. Gibt es keinen gemeinsamen Marktplatz der Meinung mehr, gewinnen totalitäre Strömungen die Oberhand. Freiheit bedingt freie und faire Kommunikation.

Die Politik in einer Demokratie muss wiederum von kritischem und unabhängigem Journalismus hinterfragt und kontrolliert werden. Umgekehrt dürfen politische Mandatsträger und Behörden die Chance haben, ihre Ideen zu promoten und ihr Handeln zu erläutern. Nun, diese Möglichkeit besteht. Die Kommunikationsabteilungen der öffentlichen Hand sind nicht gerade am Schrumpfen – nicht nur, weil es per se keine schrumpfenden Verwaltungsabteilungen gibt, sondern weil die Dienste dieser Spezialisten ganz einfach gefragt sind. Was nicht dazu führen darf, dass die Kommunikationstruppen übers Ziel hinausschiessen. Die meisten haben irgendwann gemerkt, dass es schlecht ankommt, wenn Ex-Journalisten Journalisten ihre Arbeit erklären wollen. Einige versuchen deshalb, den Risikofaktor Medien gleich von Anfang an möglichst klein zu halten.

Es braucht nicht viel Fantasie, um sich das Grauen in den schillerndsten Farben auszumalen.

Gespieltes Interview

Im letzten Sommer trat der deutsche Bundeskanzler Olaf Scholz auf der Republica auf, der grössten Digitalkonferenz Europas. Eine gute Chance, um dem Land Tatkraft in der Digitalpolitik – was immer das auch sein soll – zu demonstrieren. Als sehr erhellend wurde das Interview mit dem Regierungschef im Nachhinein nicht rezipiert, aber immerhin leistete sich Scholz in diesem Thema keine Patzer wie seine Vorgängerin Angela Merkel, die einst sagte: «Das Internet ist für uns alle Neuland.» Das Entsetzen von Merkels Kommunikationsabteilung ist nicht überliefert, es braucht aber nicht viel Fantasie, um sich das Grauen in den schillerndsten Farben auszumalen.

Haben die heutigen Kommunikationsspezialisten im Bundeskanzleramt ihren Chef also gut auf die Digitalmesse vorbereitet? Zu gut sogar, wie nun eine Recherche der «TAZ» publik machte. Scholz wurde auf der Bühne von Moderatorin Linda Zervakis befragt, einer aus ARD und Pro7 bekannten und, so dürfte man denken, unabhängigen Journalistin. Doch nun weist die «TAZ» nach, dass die Moderatorin nicht vom Veranstalter, sondern direkt von Scholz' Büro engagiert und bezahlt wurde. In der Anfrage an das Management der Moderatorin schrieb das Bundeskanzleramt: «Die inhaltliche Vorbereitung mit Ihnen würden wir natürlich eng begleiten.»

Freiheit bedingt freie und faire Kommunikation.

Bersets «Standleitung»

Zustände wie in Deutschland sind in der Schweiz natürlich – na ja, nicht ganz undenkbar. Spätestens seit die Mails aus dem Departement von Bundesrat Alain Berset an Ringier-CEO Marc Walder an die Öffentlichkeit gelangten, fragt man sich manchmal auch hierzulande, wie die Heerscharen an Kommunikationsfachleuten im Solde des Bundes ihre Pflichtenheft interpretieren. Oder ob sie überhaupt eines haben.

«Lieber Herr Walder, Zwischenbericht und wie immer vertraulich: ...» schrieb Bersets Kommunikationschef Peter Lauener. Gemäss CH-Media» gab es rund 180 Emails an Marc Walder. Auch wenn nicht jedes einzelne eine Amtsgeheimnisverletzung darstellen dürfte: Der selbstverständliche, routinierte Austausch macht sprachlos. Wortreich revanchierten sich dafür die Ringier-Medien, allen voran der «Blick», sich im redaktionellen Teil in devoter Dankbarkeit für die gesteckten Primeurs.

Ohne den juristischen und politischen Untersuchungen vorgreifen zu wollen, darf man nüchtern feststellen, dass diese systematischen Indiskretionen und diese bewusste Instrumentalisierung der Publikationen eines willfährigen Medienhauses ein veritabler Skandal sind. Den Schmusekurs von Berset und Walder konnte man schon länger nicht übersehen, den Beleg für die systematische Küngelei hinter den Kulissen hat nun aber erst eine weitere Indiskretion ans Tageslicht gefördert. Im Versuch, Alain Berset vor dem eigentlich unvermeidlichen Rücktritt zu bewahren, skizziert die politische Linke abenteuerliche «SVP-Connections» um zu belegen, wie die Lauener-Mails direkt aus den Untersuchungsakten in die Redaktionsstuben von «CH-Media» gelangten.

Die grösste Stärke dieser Theorie: Es gibt bisher keine andere halbwegs plausible Story, die diesen ebenfalls inakzeptablen Vorgang plausibel erklären kann. Schliesslich gelangten die Emails im Kontext einer ganz anderen Affaire überhaut in die Untersuchung. Wer immer sie geleakt hat, will selbstverständlich Alain Berset schaden. Stramme Linke waren da wohl nicht involviert. Auch wenn dem Bekanntwerden der Lauener-Mails unschön nachgeholfen wurde: Bundesrat Alain Berset wird sie schon gekannt haben. Es ist schlicht nicht plausibel, dass Bundesrat Alain Berset von den Aktivitäten eines seiner engsten Mitarbeiter nicht mitbekommen hat.

Sitzen am Tisch der Bundesrätinnen und Bundesräte also eher Spin Doctors als Kommunikationsfachleute? Eigentlich wären die Bundesverwaltung und auch der Bundesrat dazu angehalten, nüchtern und sachgerecht die Bevölkerung zu informieren – schliesslich ist der Souverän ja der Chef hier im Lande. Tatsächlich wähnt man aber Spin Doctors an der Arbeit: Leute eben, die einer Sache einen entscheidenden «Dreh» geben können, um die eigene Chefin im günstigen Licht erscheinen zu lassen oder einen Konkurrenten anzuschwärzen.

Medien brauchen Indiskretionen

Wenn nun der Kommunikationsverantwortliche von Bundesrat X bei jedem Sachgeschäft zwischen den Zeilen die Leistung des eigenen Chefs herausstreicht, ist das einigermassen erwartbar und nicht weiter schlimm. Erfahrene Journalistinnen und Journalisten streichen überflüssiges Gesülze reflexartig weg.

Anders verhält es sich, wenn ein Spin Doctors Internas aus anderen Departementen klandestin an eine einzelne Redaktion weiterreicht, damit diese einen Primeur landen kann, der – so die Kalkulation des Informanten – dem Konkurrenten schadet. Denn einerseits sind Medien auf gewisse Indiskretionen angewiesen, um fundierte Anhaltspunkte für substanzielle und nicht selten relevante Recherchen zu haben. Andererseits machen sich die Medien so zum Komplizen in Machtspielchen, die zumindest zu Beginn nicht wirklich transparent sind.

Sowohl Kommunikationsfachleute und PR-Berater als auch Journalisten müssen selbstverständlich den Gesetzen des Marktes gehorchen. Das eigene Gewissen und die hüben und drüben durchaus vorhandenen Standesregeln darf man trotzdem konsultieren. Es gibt keinen Zwang, sich zu diskreditieren. Für Journalisten wie Kommunikationsleute gilt gleichermassen: Glaubwürdigkeit ist das höchste Gut.

Image-Polierer mit schlechtem Image

Der Begriff PR-Berater übrigens hat in der Schweiz ziemlich genau seit 1989 einen unangenehmen Beigeschmack: Damals versuchte ein gewisser Klaus J. Stöhlker das Image von Elisabeth Kopp zu reparieren. In Erinnerung blieb ein Mann, der grossspurig und selbstverliebt stets sich selbst in Zentrum stellte – und der von der Schweizerischen Public Relations Gesellschaft bald rausgeworfen wurde, weil er sich nicht an die Standesregeln hielt. Elisabeth Kopp hätte diesen Support rückblickend nicht nötig gehabt. Sie hatte nämlich Stil bewiesen; die erste Frau im Bundesrat trat nach genau einem Fehler aus der Regierung zurück. Würde man Berset-Massstäbe anlegen, würde die Freisinnige wohl heute noch im Bundeshaus wirken.

Text: Philipp Landmark
Bild: EDI

Anita Schweizer:

Das Handeln der Bank nachvollziehbar machen.

«Das A und O ist Glaubwürdigkeit»

In der Bankenwelt ist das Korsett an Regulierungen und Vorschriften eng wie kaum sonst irgendwo. Das bestimmt auch das Kommunikationsverhalten: Für Anita Schweizer, die langjährige Leiterin der Unternehmenskommunikation der Thurgauer Kantonalbank, geht es in der Kommunikation um Vertrauensbildung.

«Die Menschen haben gerne einfache Antworten auf komplexe Fragen», sagt Anita Schweizer, «das macht die Kommunikation in der heutigen Zeit sehr anspruchsvoll.» Die Leiterin der Unternehmenskommunikation der Thurgauer Kantonalbank (TKB) ist schon über 20 Jahre in dieser Funktion tätig und beobachtet, dass das Informationsbedürfnis «sicher höher geworden ist». Gleichzeitig gab es grosse Veränderungen in der Medienlandschaft, es gibt rein zahlenmässig weniger Medien. «Für uns ist die Thurgauer Zeitung nach wie vor das wichtigste Medium. Aber in der Breite verlieren klassische Medien an Bedeutung, weil es andere Möglichkeiten gibt.»

Viele Medien hätten heute weniger Raum für ausführliche, hintergründige Geschichten, dafür nehme die Zuspitzung und die Personalisierung zu. «Ich bin immer wieder überrascht, worauf die Medien manchmal anspringen und was bei den Redaktionen durchfällt», sagt Anita Schweizer, betont aber, dass ihr Team stets Professionalität anstrebe: «Wir beantworten, wenn immer möglich, jede Medienanfrage.» Fairness gegenüber den Medien sei ihr wichtig, was auch eine Gleichbehandlung bedeute. «Was gerade auf nationaler Ebene läuft, bestärkt mich in diesem Grundsatz», meint Anita Schweizer mit einem Blick auf mögliche Kommunikationslecks im Departement von Bundesrat Alain Berset.

Komplexe Zusammenhänge einfach darzustellen, sei eine grosse Herausforderung. Der Entscheid, ob jemand eine Information überhaupt liest oder anschaut, werde innert Sekunden getroffen – «ich hätte gerne ein Rezeptbuch, wie man damit umgehen kann», sagt die erfahrene Kommunikationsspezialistin, die täglich damit umgeht. Dabei hat sie die Erfahrung gemacht: Je grösser das grundsätzliche Interesse und das Wissen des Gegenübers ist, desto eher kann man jemandem auch vertiefte Hintergrundinformationen geben.

Konsistente Botschaften

«Die Thurgauer Kantonalbank gibt es seit über 150 Jahren, Kontinuität war und ist uns wichtig; auch in der Kommunikation», sagt Anita Schweizer. Als führendes Bankinstitut im öffentlich-rechtlichen Kleid stehe die TKB stärker im Fokus der Öffentlichkeit als andere Unternehmen. Wesentlich sei die Konsistenz und Klarheit der Botschaften, man müsse die Anspruchsgruppen kennen, deren Positionen und Anliegen gut verstehen und berechenbar bleiben.

«Es geht um Verständnis und Vertrauen», umschreibt Anita Schweizer ihre Vorstellung von Kommunikation. Vertrauensbildung sei wichtig, «das A und O ist Glaubwürdigkeit.» Während Marktkommunikation und Werbung auf den Absatzmarkt ausgerichtet seien, adressiere die Unternehmenskommunikation in erster Linie den Meinungsmarkt. «Es geht nicht um den Vertrieb von Produkten und Dienstleistungen, sondern darum, das Handeln der Bank nachvollziehbar zu machen.»

Gute Zusammenarbeit

Muss man also Kommunikation und Marketing im Organigramm trennen? «Bei uns sind diese Disziplinen in verschiedenen Bereichen angesiedelt», sagt Anita Schweizer, fügt aber an: «Wichtig ist, dass man im Alltag gut zusammenarbeitet.» Sie illustriert dies anhand eines Beispiels: Wenn die TKB nach dem Umbau einer Geschäftsstelle zu einem Tag der offenen Tür einlade, dann werde dieser Anlass vom Marketing organisiert. Diese Abteilung sorge auch für die Information der Kunden, die Unternehmenskommunikation bediene die Medien mit Informationen und stelle sicher, dass die Social-Media-Accounts bespielt würden. «So erzielen wir gemeinsam mehr Wirkung», sagt Schweizer. Die TKB lege Wert darauf, die zentralen Kommunikationsaktivitäten durch eigene Spezialisten abdecken zu können. Das sei ein grosser Vorteil. Natürlich arbeite die Bank aber auch mit Agenturen zusammen.

Im Bereich der Unternehmenskommunikation erachtet Schweizer den direkten Draht zur obersten Führungsebene als essenziell. Dies sei eine zentrale Voraussetzung, um professionell auf Ereignisse reagieren und rasch entscheiden zu können. So ist die Unternehmenskommunikation bei der TKB direkt dem Vorsitzenden der Geschäftsleitung unterstellt.

Die Unternehmensberichterstattung, die Sicherstellung der Medienarbeit, die Bewirtschaftung der Social-Media-Kanäle oder die Herausgabe der Mitarbeiter-Zeitschrift sind neben der Medienarbeit wesentliche Aufgaben der Unternehmenskommunikation. «Bei allen Massnahmen brauche es klare und adressatengerechte Botschaften», erklärt Anita Schweizer. Dafür stehe man jeweils mit den Fachabteilungen der Bank im Kontakt. Beim Geschäftsbericht gelte es zudem, den umfangreichen gesetzlichen Anforderungen Rechnung zu tragen.

Nächste Themen antizipieren

Zum guten Handwerk, quasi zum Einmaleins der Unternehmenskommunikation, gehören auch vernetztes Denken und die Beobachtung von Themen, wie Anita Schweizer erklärt. «Wir schätzen ab, welche Entwicklungen relevant werden können, und antizipieren, was das für uns bedeuten könnte. Haben wir eine Position dazu? Sagen wir gegebenenfalls aktiv etwas dazu oder nur reaktiv?»

Zu den Aufgaben des Kommunikationsteams gehöre es auch, in Szenarien zu denken und Führungskräfte bei der Wahl der Kommunikationsstrategie beraten zu können, «das ist eine wichtige Fähigkeit». Die Unternehmenskommunikation definiere auch Eskalationsstufen und lege fest, wer zu welchem Thema zu welchem Zeitpunkt Stellung nimmt. «Auch das ist ein Gradmesser für Glaubwürdigkeit.»

«Intern vor extern ist ein wichtiger Grundsatz in der Kommunikation.»

Frühzeitig eingebunden

Anita Schweizer selbst hat im Organigramm der TKB eine Doppelrolle, sie ist auch Generalsekretärin. «Beide Funktionen ausüben zu dürfen, sehe ich als grossen Vorteil – auch für die Bank.» Die Chefin der Unternehmenskommunikation ist so in den obersten Entscheidungsgremien dabei. Sitzungen der Geschäftsleitung betreut sie aus Kapazitätsgründen nicht mehr selbst, sie protokolliert aber die Sitzungen des Bankrats (Verwaltungsrat). «Dadurch bin ich dabei, wenn Entscheide getroffen werden, und kann die Kommunikation schon früh ansprechen», sagt Anita Schweizer. «Für die Festlegung der Kommunikationsstrategie ist es wichtig, dass man die Hintergründe für Entscheide kennt.»

Börsenkonform kommunizieren

Eine grosse Veränderung für die Kommunikation der Thurgauer Kantonalbank war der Gang an die Börse im Jahre 2014. Zwar

ist die TKB im Gegensatz etwa zur Nachbarin in St. Gallen keine Aktiengesellschaft, eine solche Umwandlung wurde vor 20 Jahren vom Thurgauer Stimmvolk abgelehnt. Dennoch sind heute 20 Prozent des Gesellschaftskapitals im Publikum platziert – als Partizipationsscheine, die im Gegensatz zu einer Aktie ohne Stimmrecht sind. Der Kanton hält 80 Prozent des Kapitals, aber nach wie vor 100 Prozent der Stimmen.

Als börsenkotiertes Unternehmen muss die TKB eine ganze Reihe von Auflagen der Schweizer Börse einhalten; auch in der Kommunikation. Das benötige ein breiteres Wissen und absorbiere auch mehr Ressourcen. Zudem seien neue Anspruchsgruppen hinzugekommen wie beispielsweise Finanzanalysten oder Investoren. Unter anderem müssen potenziell kursrelevante Tatsachen ausserhalb der Börsenzeiten kommuniziert werden – und zwar gleichzeitig an alle Anspruchsgruppen, intern und extern. «Somit können wir nicht mehr intern vorinformieren», bedauert Anita Schweizer. «Dabei wäre ‹intern vor extern› eigentlich ein wichtiger Grundsatz in der Kommunikation.»

«Wir können nicht postulieren, dass Public Relations eine zentrale Führungsdisziplin sind, ohne dass wir das nötige Know-how mitbringen.»

Sorgfältige interne Kommunikation

Wenn die TKB börsenrelevante Ereignisse kommuniziere, tue sie es in der Regel morgens um sieben Uhr und nicht abends nach Börsenschluss. So sei die Erreichbarkeit für Medien und Investoren gewährleistet. Und auch im Mitarbeiterkreis könne bei Bedarf noch nachgedoppelt werden mit zusätzlichen Informationen.

Die langjährige Kommunikationsspezialistin kennt noch das Bonmot, wonach man nichts über das eigene Unternehmen aus der Zeitung erfahren sollte. «Die interne Kommunikation ist zentral, denn die Mitarbeiter sind die wichtigsten Botschafter eines Unternehmens.» Bankintern verbreitet die TKB Informationen via Intranet, auf das alle 800 Mitarbeiter Zugriff haben.

Je nach Ereignis versende man parallel eine Mail mit ergänzenden Informationen für die Führungskräfte. «Wenn der Kern der börsenrelevanten Information einmal publik ist, kann man einzelne Anspruchsgruppen auch noch mit vertiefenden Informationen bedienen», erklärt Anita Schweizer und führt als Beispiel die Kommunikation des Jahresabschlusses an. «Die zentrale Information wird frühmorgens intern und extern publiziert, und gegen Mittag erläutern wir dann an einer Medienkonferenz die Details.» Vorher werde oftmals noch eine Führungskonferenz angesetzt und an den Folgetagen orientiere man an der jährlichen Mitarbeiterkonferenz ein weiteres Mal über die Zahlen.

Direkter Dialog

Welche Kanäle für die Kommunikation ideal sind, ist heutzutage angesichts der vielfältigen Möglichkeiten nicht immer klar. Bei der TKB allerdings gibt es klare Vorstellungen: «Der wichtigste Pfeiler unserer Kommunikationsstrategie ist – wo immer möglich – der direkte Dialog», sagt Anita Schweizer. «Die überschaubare Grösse der TKB ist dabei ein grosser Vorteil.» Ein multinationales Unternehmen könne das nicht im gleichen Ausmass umsetzen. «Wir dagegen haben hier eine Stärke und kennen unsere wichtigsten Ansprechpersonen persönlich», sagt Anita Schweizer. Auch intern seien die Wege kurz. «Die zweite Führungsebene umfasst weniger als 50 Personen, das ist eine überschaubare Zahl. Bei Bedarf sind alle in kurzer Zeit am Hauptsitz in Weinfelden für einen Informationsaustausch.»

«Mit dem Thurgauer Grossen Rat tauschen wir uns nicht über Facebook aus.»

Güterabwägung und Interessenausgleich

Die Rolle der Kommunikation und deren Arbeit würden im Alltag oft unterschätzt, beobachtet Anita Schweizer. Für eine fundierte Kommunikation müsse man zudem frühzeitig einbezogen werden – darauf gelte es immer wieder zu sensibilisieren. «So können wir auf kommunikative Knackpunkte hinweisen und mögliche Konsequenzen aufzeigen», betont Schweizer. Man müsse im Kommunikationsberuf aber auch damit leben lernen, dass in einem Projektteam sich jeder und jede als Kommunikationsspezialist verstehe. «Da beneide ich manchmal die Kollegen der Rechtsabteilung, die auf Gesetzesartikel verweisen können», schmunzelt Anita Schweizer. Auch in der Kommunikation gebe es rechtliche Themen zu beachten. Den Persönlichkeitsschutz etwa, wenn es um personelle Veränderungen geht. Oder die vielschichtigen Vorgaben der Börse und der Finanzmarktaufsicht. Zudem seien die Interessen der involvierten Anspruchsgruppen oft unterschiedlicher Natur. Man müsse in Szenarien denken, Güterabwägungen vornehmen und die Anliegen austarieren.

Die Bereitschaft zu Transparenz sei der TKB ein echtes Anliegen, ebenso wie der Anspruch auf Klarheit und Wahrheit. «Alles, was man sagt, muss wahr sein. Aber man kann nicht immer alles sagen.»

Neben der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht, die die Finanzbranche überwacht und reguliert, hat die TKB als kantonales Institut auch eine politische Oberaufsicht. Diese wird durch die Regierung bzw. das Thurgauer Kantonsparlament ausgeübt, den Grossen Rat. Dieser ist sozusagen die Generalversammlung, er wählt er auf Vorschlag der Regierung die Mitglieder des Bankrats und verabschiedet den Geschäftsbericht.

Der regelmässige Austausch mit den Eigentümer-Vertretern seien der TKB wichtig, und der Austausch funktioniere ausgezeichnet. Auch hier stehe der direkte Kontakt im Vordergrund, sagt Anita Schweizer, «mit dem Thurgauer Grossen Rat tauschen wir uns nicht über Facebook aus.»

Partizipanten informieren

Eine wichtige Kommunikationsplattform für die TKB sind die zahlreichen Anlässe, die sie für Kunden und weitere Anspruchsgruppen organisiert. Der grösste Anlass ist die jährliche Partizipanten-Versammlung. Über 2500 Inhaber von TKB -Partizipationsscheinen kann die Bank jeweils willkommen heissen. Auch wenn diese nicht über den Geschäftsbericht abstimmen können, wollen sie doch gut informiert sein. «Bei der Gestaltung des Anlasses haben wir grossen Freiraum, weil wir anders als bei einer klassischen Generalversammlung keine gesetzlich vorgegebene Agenda haben», sagt Anita Schweizer.

Auch bei der Planung und Durchführung der Partizipanten-Versammlung würden verschiedene TKB-Abteilungen sowie externe Partner Hand in Hand arbeiten: Die Unternehmenskommunikation bereite die Inhalte auf, während die Marketingabteilung die organisatorischen Fäden ziehe – von der Logistik bis zum Nachtessen. «Eine schöne Teamarbeit», wie Anita Schweizer betont.

Engagement für Qualität

Ein grosses Anliegen war ihr stets das Thema Qualität und Professionalität. «PR-Fachleute müssen über ein breites Wissen verfügen, damit sie von der obersten Führungsebene ernst genommen werden und auf Augenhöhe agieren können.» Auch eine breite Allgemeinbildung sei wichtig, und man müsse mit politischen und regulatorischen Themen vertraut sein.

Die Kommunikationsdisziplinen seien seit dem Aufkommen der Sozialen Medien einem starken Wandel unterworfen, es bilden sich neue Berufsbilder. Anita Schweizer hat sich stets für eine qualitativ hochstehende Weiterentwicklung der Aus- und Weiterbildung im Bereich der Unternehmenskommunikation engagiert. Das Berufsbild der Public Relations werde oft falsch eingeschätzt, denn es sei weit mehr als die Pflege von Medienkontakten. Sie könne es daher nicht immer nachvollziehen, wenn hochrangige Kommunikationsstellen mit Journalisten besetzt würden, die keine vertiefte Kommunikationsausbildung durchlaufen hätten. «Journalismus und Kommunikation haben zwar viele Gemeinsamkeiten; im Kern sind es aber unterschiedliche Berufsgattungen.»

Anita Schweizer verantwortet seit 1999 die Unternehmenskommunikation der Thurgauer Kantonalbank. Seit 2007 führt sie zudem das Generalsekretariat. Die 54-jährige gebürtige Ausserrhoderin hat nach der Banklehre im Kommunikationsbereich Fuss gefasst und verschiedene Fach- und Führungsausbildungen absolviert. Unter anderem ist sie eidgenössisch diplomierte PR-Beraterin. Von 2009 bis 2022 präsidierte Anita Schweizer die Public-Relations-Gesellschaft Ostschweiz / Liechtenstein (PROL), die Ostschweizer Sektion des nationalen Berufsverbandes «pr suisse».

Text: Philipp Landmark
Bilder: Marlies Thurnheer

Gold – die unterschätzte Anlageklasse

Die Nachfrage nach Gold ist gemäss World Gold Council-Report 2022 so stark gestiegen wie zuletzt vor mehr als einem Jahrzehnt: Das Kaufvolumen hat weltweit um 18 Prozent auf 4741 Tonnen zugenommen.

Gold gekauft haben insbesondere die Notenbanken. Sie haben ihre Goldreserven so stark wie zuletzt vor sechzig Jahren, nämlich um 1136 Tonnen aufgestockt. Als Beweggründe werden die Inflation und geopolitische Unsicherheiten genannt. 2022 war auch das 13. Jahr in Folge mit zunehmenden physischen Goldreserven bei den Notenbanken.

Gold war historisch gesehen nicht immer ein guter Inflationsschutz, aber im vergangenen Jahr hat Gold mit einer Performance von rund ein Prozent (in Schweizer Franken) zumindest nichts verloren. Bei unserer Bank setzen wir Gold in der Vermögensverwaltung in erster Linie als stark diversifizierende Anlageklasse ein. Fügt man einem ausgewogenen Portfolio z.B. fünf Prozent Gold hinzu, so sinkt die erwartete Rendite nur minimal, das Risiko des Gesamtportfolios verringert sich jedoch deutlich.

Basierend auf einer Studie der Universität St. Gallen im Auftrag der philoro Schweiz AG – mit der wir bei der Echtheitsprüfung, Handel, Logistik und Verwahrung zusammenarbeiten – halten rund 70 Prozent der Schweizer Bevölkerung Gold für eine sinnvolle Anlageform. Rund 50 Prozent planen sogar in Gold zu investieren, wenn ihnen ein grösserer Geldbetrag zur Verfügung stünde.

Bei physischem Gold gibt es jedoch einige Dinge zu beachten: Erstens empfehlen wir allen Besitzerinnen und Besitzern, ihr Gold bei der Bank im Portfolio zu verwalten, also weder im Schliessfach noch zuhause im Tresor. Das bringt viele Vorteile: Das Gold ist «registriert» und damit Teil des Wirtschaftskreislaufs. Im Erbfall werden so Probleme bei den Nachweispflichten (Bewertung, Versteuerung oder gar Geldwäsche) auf jeden Fall vermieden. Man erspart sich so versicherungstechnische Risiken und vergisst das Gold auch nicht, wenn die Vermögensanlagen optimiert werden.

Walter Ernst, Leiter der Niederlassung St. Gallen und Regionaldirektor Schweiz der Hypo Vorarlberg

Politische Kampagnen müssen mobilisieren

Wenn Behörden kommunizieren, soll die sachliche Information im Vordergrund stehen. Interessengruppen hingegen wollen mit Emotionen etwas bewegen. Iwan Köppel beherrscht mit seiner Agentur beide Spielvarianten der politischen Kommunikation.

Danach gefragt, ob es einen Unterschied zwischen politischer Kommunikation und Unternehmenskommunikation gebe, runzelt Iwan Köppel die Stirn. «Unterscheiden muss man, wenn schon, um welche Art politische Kommunikation es sich handelt.» Die Behördenkommunikation sei durchaus vergleichbar mit Unternehmenskommunikation, denn «Behörden müssen ohne Emotionen die Bevölkerung informieren, der Wahrhaftigkeitsanspruch ist höher», sagt der Inhaber der St.Galler Agentur Alea Iacta PR & Consulting.

Anders verhalte es sich mit der Kommunikation für Interessengruppen, Verbände oder Parteien, «die entspricht eher der Marketing-Kommunikation, weil es darum geht, Emotionen auszulösen, zu überzeugen und Anspruchsgruppen zu mobilisieren». Hier werde versucht, Begeisterung zu wecken oder Empörung zu schaffen, was naturgemäss Parteien oder Organisationen an den politischen Polen leichter falle – Gewerkschaften etwa, oder der SVP.

«Die Kommunikation von Behörden darf nicht strapaziert originell sein.»

Eines aber ist bei beiden Varianten gleich, wie Köppel unterstreicht: Die Kommunikation soll einfach und verständlich sein, die Komplexität wird möglichst reduziert. Ein völlig neues Thema in den politischen Diskurs einzubringen sei möglich, wesentlich einfacher sei es aber, wenn ein Thema schon da ist, wie Iwan Köppel betont: «So schnelllebig, wie wir heute unterwegs sind, ist es fast schon zwingend, irgendwo auf einem bekannten Thema aufzusetzen, um einen Nerv zu treffen und das Medieninteresse zu finden.»

Konsequentes Framing

Im Verlauf einer längeren Kampagne wird auch Framing betrieben: «Alles, was irgendwie im Zusammenhang mit einer Forderung steht oder stehen könnte, wird verknüpft.» Köppel nennt das berüchtigte Messerstecher-Inserat der SVP als Beispiel, die Partei habe konsequent immer wieder Ausländer und Kriminalität in Verbindung gebracht. «Genau gleich verknüpfen die Gewerkschaften systematisch Lohn und Gleichberechtigung – irgendwann stimmt das Narrativ in der Wahrnehmung der Adressaten.»

Bevor Iwan Köppel 2009 seine eigene Agentur als Teil der Alea-Iacta-Gruppe gründete, war er unter anderem als Journalist und dann als PR-Berater bei einer Zürcher Agentur unterwegs. Von 2005 bis 2009 betreute er die St.Galler CVP als Geschäftsführer und Fraktionssekretär, seither gilt Köppel in der Branche als kompetenter Polit-Berater.

Sieg mit positiven Emotionen

Noch als CVP-Sekretär betreute Iwan Köppel 2008 die überparteiliche Kampagne gegen den Versuch der SVP, den Beitritt von genügend Kantonen zum HarmoS-Konkordat zu verhindern. Bei der landesweiten Harmonisierung der Volksschulen ging es unter anderem um eine frühere Einschulung (obligatorischer Kindergarten bzw. «Vorschule»). Um Ressourcen zu sparen, hätten die St.Galler HarmoS-Befürworter die Kampagne aus Luzern übernehmen sollen – in Luzern aber obsiegte die SVP. Deshalb hat das St.Galler Komitee für seinen Abstimmungskampf eine neue Kampagne aufgesetzt, «wir haben mehr Emotionen hineingebracht», erinnert er sich. Positive Emotionen vor allem: Die SVP operierte mit einem weinenden Kind als Sujet, weshalb Köppel und die Befürworter auf ein fröhliches, hüpfendes Kind und den Slogan «Juhui, i cha in Chindsgi!» als Key-Visual setzten.

Vielleicht war dies ein entscheidendes Detail, jedenfalls sprach sich das St.Galler Stimmvolk mit einem Ja-Anteil von 52,8 Prozent für den HarmoS-Beitritt aus. Insgesamt schaffte es die SVP aber, das Konkordat vorläufig auszubremsen.

«Es gibt wenige Fälle, in denen man allein mit einer Kampagne etwas drehen kann, die Stimmung ist meistens schon da», erklärt Iwan Köppel. «Man muss aber seine Seite mobilisieren, wenn es knapp wird, kann genau das den Ausschlag geben.»

Nahe am Küchentisch

Heute setzt Iwan Köppel seinen Schwerpunkt in Mandaten aus der Wirtschaft und in der Behördenkommunikation. Dabei gehe es vor allem um Faktenvermittlung, um die grundlegende Information von Bürgern. Auch da müsse man «möglichst nahe am Küchentisch sein», wie es Köppel umschreibt.

Die richtigen Kanäle dafür zu finden und «Bubbles zu durchdringen» werde auch angesichts der rückläufigen Nutzung von Publikumsmedien anspruchsvoller, seine Agentur setzt für die öffentliche Hand deshalb mitunter auch auf Direct Mailings. «Eine direkte Standleitung zum CEO eines Medienhauses» würde er dagegen nicht empfehlen, sagt Köppel mit einem Seitenblick auf das Gebaren des Departements von Bundesrat Alain Berset. Die Kommunikation von Behörden müsse seriös und glaubwürdig sein, unterstreicht Köppel, «sie darf darum nicht strapaziert originell sein.»

Iwan Köppel:
«Bubbles» durchdringen.

«Ich muss mir im Klaren sein, wie viele Stimmen ich brauche.»

Klare Zielsetzung

Kampagnen führt Iwan Köppel heute nur noch sporadisch. 2015 aber leitete seine Agentur die Nationalrats-Wahlkampagne für den damaligen Olma-Direktor Nicolo Paganini, mit dem Ziel, auf der CVP-Hauptliste hinter den beiden Bisherigen Markus Ritter und Jakob Büchler sowie dem Favoriten auf den dritten Sitz, dem auch als Ständerat antretenden Kantonsrat Thomas Ammann, den ersten Ersatzplatz zu erobern. Das Kalkül ging auf, und als Köbi Büchler 2018 zurücktrat, rückte Paganini nach. 2019 konnte Iwan Köppel die Kampagne für die erfolgreiche Wiederwahl des Bisherigen Nicolo Paganini führen.

Die klare Zielsetzung sei ein Schlüssel zu einer erfolgreichen Kampagne, sagt Iwan Köppel. «Ich muss mir im Klaren sein, wie viele Stimmen ich benötige, damit es klappt. Das muss quantifiziert sein.» Daraus abgeleitet werde dann die Frage, wo die grösste Mobilisierung erreicht werden könne, dafür würden dann mögliche Zielgruppen nach geografischen oder soziodemografisch Kriterien segmentiert. Wenn eine Kampagne über genügend Mittel verfügt, könnten auch entsprechende Daten eingekauft werden.

Reizvolle Konstellation

Würde es den Kommunikationsspezialisten nicht reizen, bei der aktuellen St.Galler Ständeratsersatzwahl als Campaigner mitzumischen? Köppel schmunzelt. Den Wettstreit von vier Nationalrätinnen beobachtet er jedenfalls mit grossem Interesse. «Eine Kampagne zu machen, wäre mit jeder der vier Frauen spannend und kommunikativ herausfordernd», meint er. «Alle vier haben schon ihre Positionierung, sind quasi eine Marke.»

Als Verantwortlicher für eine Kampagne würde sich Iwan Köppel nur für Personen engagieren, die er selbst auch wählen würde. Andere Leute in der Kommunikationsbranche sagen, sie könnten so etwas auch als Kampagnenleader abstrahieren – die an einer Kampagne beteiligten Mitarbeiter müssten das schliesslich auch können.

Die Konstellation in St. Gallen beurteilt Köppel als speziell: Keine der amtierenden Nationalrätinnen sei «unwählbar», keine brauche zuerst ein Auftrittstraining. «Sie sind grundsätzlich sympathisch und umgänglich, alle vier machen sich gut auf Podien, in der persönlichen Begegnung und auf Plakaten», sagt Köppel. «Wenn jemand ein physiognomisch nicht vorteilhaftes Gesicht hat, spielt das durchaus eine Rolle.»

Das Bild, das die Kampagne von einem Kandidaten zeichne, müsse authentisch sein, «es muss zu dem Menschen passen, den man an Auftritten live erlebt.» Glaubwürdigkeit sei wichtig, betont Köppel.

Den Unterschied in dieser speziellen Ausgangslage werde zum einen die politische Grundhaltung ausmachen – welche der Frauen kann ihre potenzielle Anhängerschaft am besten mobilisieren? Dafür gelte es, die eigene Positionierung zu stärken und zu den aktuellen grossen Themen wie Krieg in der Ukraine mit Folgen für Wirtschaft und Gesellschaft, wie Energiekrise oder Klimaerwärmung Lösungen und Aussagen anzubieten, die das eigene Lager überzeugen. Auch mit eloquenten und sympathischen Auftritten an Podien und Veranstaltungen könnten die Kandidatinnen punkten. Weil es eine Ständeratswahl ist, gelte es zum anderen auch überzeugend darzulegen, wie eine Ständerätin in Bern als Interessenvertreterin für den Kanton St. Gallen kämpfen wolle.

Kein Patentrezept

PR-Pionier Rudolf Farner wird die Aussage zugeschrieben, dass er für eine Million Franken aus jedem Kartoffelsack einen Bundesrat machen würde. «So absolut würde ich das nicht unterschreiben», hält Iwan Köppel dagegen, «unter der Bundeshaus-Kuppel gelten ohnehin eigene Regeln.» Allerdings würden subtile Kampagnen beim Wahlkörper – den 246 Mitgliedern von National- und Ständerat – durchaus verfangen, das habe gerade die Geschichte mit den Schwarznasenschafen der neu gewählten Bundesrätin Elisabeth Baume-Schneider gezeigt. Bei ihrer Gegenkandidatin Eva Herzog sei so etwas wie eine Kampagne zumindest von aussen nicht wahrnehmbar gewesen – was dagegen die Runde machte, sei der Vorwurf gewesen, sie sage nicht grüezi.

Im Kleinen wie im Grossen gelte: «Es gibt nicht das eine Patentrezept für erfolgreiche Wahlkampagnen. Je nach Konstellation sind die Anforderungen anders», wie Iwan Köppel festhält. Mit einer schlechten Kampagne – wenn eine Person als etwas dargestellt wird, was sie nicht sei – könne man aber jemandem die Wahlchancen vermiesen. Deshalb müssten ein Wahlslogan oder die Adjektive, mit der man eine Person anpreist, gut überlegt sein, auch das Setting für ein Fotoshooting und die Auftritte müssen stimmig sein.

Zu Bedenken gibt Iwan Köppel, dass oft auch ganz andere Faktoren hinter einer Wahlkampagne den Ausschlag geben können, insbesondere ein gutes Netzwerk. «Wenn eine Person bekannt ist, spielt das eine ebenso wichtige Rolle wie die Art und Weise, wie sich eine Person verkauft», sagt Köppel. Dem früheren Nationalrat Thomas Müller (CVP, später SVP) habe wohl das Netzwerk in St.Galler Sportkreisen genützt. Auch Regierungsrat Bruno Damann habe sich als Sportarzt des FCSG sicher auf Support aus dieser Ecke stützen können.

«Es gibt nicht das eine Patentrezept für erfolgreiche Wahlkampagnen.»

Einmal auf alle Kanäle verzichten

Für Kampagnen stünden heute dank der Sozialen Medien sehr viele Kommunikationskanäle offen – die Gefahr, dass man sich verzettle, sei deshalb gross, warnt Iwan Köppel. «Man muss seine Zielgruppe viel genauer definieren und ansprechen. Das aber erhöht die Gefahr der Bubble-Bildung.»

Er selbst möchte die Frage nach der Kanalwahl einmal radikal beantworten: «Ich hätte gerne mal mit jemandem eine Kampagne gemacht, bei der wir alle klassischen Mittel weggelassen hätten», sagt Köppel. «Wir hätten nur Türklinken geputzt. Diesen Mut hatte aber nie jemand.»

Das Kalkül des schlauen Campaigners ist natürlich, dass eine solche Aktion viral geht. Auch wenn man selbst nichts unternimmt, würden die Medien berichten und die Sozialen Medien die Geschichte aufnehmen.

Die nächsten Wahlkämpfe kommen bestimmt, vielleicht hat dann ja jemand den Mut. Vermutlich könnte es dann auch aufschlussreich sein, nach dem Urheber der Nicht-Kampagne zu fragen.

Text: Philipp Landmark
Bilder: Thomas Hary

Iwan Köppel gründete 2009 die Alea Iacta PR & Consulting GmbH, eine der vier Einheiten der St.Galler Alea-Iacta-Gruppe. Er unterstützt Kunden aus der Wirtschaft und der öffentlichen Hand in der Strategie, Konzeption und Umsetzung ihrer Kommunikation.

«Krisenerfahrung haben die Wenigsten»

Roger Huber wird oft als externer Berater für Krisenkommunikation engagiert, wenn sich ein Problem zu einem Reputationsschaden auszuwachsen droht. Der St.Galler empfiehlt KMU und Organisationen, sich schon vorgängig auf eine Krise vorzubereiten.

Roger Huber, Sie werden als Krisenkommunikations-Spezialist oft von Firmen gerufen, die selbst Kommunikationsabteilungen haben. Wieso?

Ein Unterstellter wird seinem Chef nie das Gleiche sagen können wie jemand, der auf Augenhöhe mit diesem redet. Praktisch alle Medienstellen sind nur Berater, aber sie entscheiden nicht.

Dann läge ein Führungsproblem vor. Ein guter Chef fordert doch genau Anfechtungen seines Tuns heraus.

Soll ich dem Chef sagen, dass er nicht gut rüberkommt, oder soll ich mein Maul halten und dafür den Job behalten? Es passiert immer dasselbe: Die Leute schweigen. Interne Medienstellen sind kastriert. Zudem haben wir gerade in der Ostschweiz zu wenig grosse Unternehmen, die sich überhaupt eine gut ausgebaute Kommunikationsabteilung leisten können.

Die Zahl der Mitarbeiter in Kommunikationsabteilungen nimmt doch stetig zu, in der Privatwirtschaft wie in der Verwaltung.

Meistens sitzen dort Leute, die vorher bei den Medien selbst waren. Das sind nicht die, die als Berater auftreten können. Das sind gute Ausführer, die man holt, weil sie gute Kontakte in die Medien haben sollen. Nur weil man mal auf der einen Seite, den Medien, war, weiss man noch nicht, wie man mit den Kollegen umgehen muss, wenn man auf der anderen Seite steht. Zudem funktioniert die Welt anders. Viele ehemalige Medienleute begreifen nicht, in welchem Umfeld sie tätig sind. Von Wirtschaft haben sie vielfach wenig Ahnung, von Politik bestenfalls etwas mehr. Aber Krisenerfahrung haben die Wenigsten davon; in einer stürmischen See waren sie noch nicht. Sie haben höchstens als frühere Medienleute einmal eine stürmische See ausgelöst.

Und Sie helfen Ihren Kunden, in stürmischer See zu navigieren?

Gerade habe ich ein Krisenkommunikationstraining mit einer grossen NGO gemacht. Das war rein journalistisch aufgebaut; ich habe denen alle möglichen Geschichten um die Ohren gehauen, wir haben eine Pressekonferenz durchgespielt. Es war ein Drama! Eine Verantwortliche klappte zusammen, und der Mediensprecher machte alle Fehler, die man sich wünschen kann.

«Krisen muss man üben, um zu sehen, was falsch laufen kann.»

Ziel erreicht …

Das war perfekt, ja. Das nächste Training ist schon aufgegleist. Krisen muss man üben, um zu sehen, was falsch laufen kann. Es zeigt sich immer wieder: Menschen, die das Gefühl haben, in normalen Zeiten kommunizieren zu können, finden sich im Krisenfall in einer anderen Welt wieder.

Was ist denn so anders in dieser Welt? Letztlich muss man Fragen richtig beantworten, auch wenn es falsche oder dumme Fragen sind. Allerdings in einer Stresssituation.
Man muss im Krisenfall stets potenzielle Reputationsverluste einberechnen. Damit haben interne Stellen Schwierigkeiten, weil sie zu sehr im eigenen Biotop schwimmen. Externe Agenturen bringen den nötigen Aussenblick. Sie versuchen, die Fragen vorauszusehen, die kommen können, die eigentlich kommen müssten.

Ist also alles eine Frage der Vorbereitung?
Unbedingt. Krisenkommunikation ist Vorbereitung, Vorbereitung, Vorbereitung. Auch wenn das manchmal frustrierend sein kann. Ich unterstützte damals den zuständigen Oberjugendanwalt im berühmt gewordenen Fall «Carlos». Im Hinblick auf eine Medienkonferenz haben wir alle erdenklichen schwierigen Fragen durchgekaut und nicht weniger als 50 «Nasty Questions» vorbereitet. An der Medienkonferenz wurden gerade einmal vier davon angesprochen. Manchmal darf man die Journalisten auch nicht überschätzen.

Auch wenn andere Fragen gestellt werden: Dadurch, dass kritische Fragen und die Logik der Antworten trainiert wurden, fühlen sich Kunden sicher.
Krisenkommunikation ist der Zehnkampf der Kommunikation. Das muss man trainieren. Gut vorbereitete Leute treten viel lockerer auf und erschrecken nicht gleich. Dadurch wirken sie wiederum glaubwürdiger.

«Als Angegriffener darfst du nicht über den Druck der Medien motzen.»

Wer muss im Krisenfall vor die Medien stehen?
Jeder Fall ist einzigartig. Man muss miteinander das Gefühl entwickeln, was eine adäquate Massnahme wäre. Die Frage ist: Wurde mal ein Medientraining, ein Kamera-Training mit den wichtigsten Leuten gemacht? Es ist nicht billig, regelmässig ein, zwei Tage Medientraining zu machen. Aber es lohnt sich. Die Kommunikationsverantwortlichen müssen wissen, wen sie im Team haben, wen sie bei schwierigen Sachen vor die Medien, vor eine Kamera hinstellen können.

Idealerweise die verantwortliche Person.
Bei wirklich schwierigen Sachen muss der Chef hinstehen. Und der muss das vorher geübt haben.

Oft werden Sie aber erst gerufen, wenn die Krise schon da ist.
Als externer Berater muss ich dann dem Kunden zuerst aufzeigen, was schon passiert ist und was noch passieren kann. Den Worst Case skizzieren. Idealerweise lässt sich die interne Medienstelle als Verbündete gewinnen. Ich sage jeweils «Ich bin Euer Aussendienstler, ich nehme Euch nicht den Job weg». Nach einem halben Jahr braucht es mich nicht mehr, dann sind mich die Internen wieder los. Aber vorerst braucht es eine Rollenklärung. Meistens bin ich ja da, weil der Chef auf die internen Leute nicht hört. Die Externen bringen aber auch ihr Netzwerk und ihre Erfahrung rein.

Welche Erfahrungen bringen Sie rein, wen man Sie frühzeitig holt, also bevor es brennt im Dach?
Um eine mögliche Krisenkommunikation vorzubereiten, gehe ich mit den Kunden eine Checkliste durch …

… die Sie freundlicherweise auch auf Ihrer Website Huber Media Consulting veröffentlichen.
Da finden Sie sogar zwei Dutzend Checklisten! Da geht es oft um eine Lagebeurteilung: Wo bin ich verletzlich, wo bin ich angreifbar? Ich frage den Chef eines KMU beispielsweise, ob er die fünf für ihn wichtigsten Journalisten kennt. Zwei, drei Lokaljournalisten und Leute aus Fachmedien, die auf die Firma zukommen könnten, wenn etwas Aussergewöhnliches läuft.

Passiert denn so viel Aussergewöhnliches?
Das braucht nicht allzu viel Fantasie. Nehmen wir an, ein Mitarbeiter eines Handwerkbetriebs baut einen Unfall und das verunfallte Auto mit dem Firmenlogo ist im Fernsehen oder auf Sozialen Medien zu sehen: Das ist keine positive Werbung. Ich frage den Chef, ob er, wenn jemand zu Schaden gekommen ist, allenfalls Angehörige verständigen könnte, ob er wüsste, wie ein Care-Team aufgeboten werden kann. Dasselbe gilt beispielsweise bei einem Angriff auf das IT-System: Weiss der Chef, wie er nun mit den Kunden kommunizieren kann? Auf solche Szenarien versuche ich, die Leute zu sensibilisieren. Vorbereiten heisst Vorausschauen: Natürlich darf ein Chef für einen Fotografen mit Zigarre und Harley-Davidson posieren. Ich weise ihn aber darauf hin, dass das Bild bei einem Verlustgeschäft schnell wieder aus dem Archiv gezaubert wird, dieses Mal mit der Bildlegende «Chef fährt Firma an Abgrund». Beim Antizipieren möglicher Probleme muss man aber wirklich nicht weit denken, denn in 80 Prozent aller Fälle lösen eigene Mitarbeiter eine Krise aus. Leute, die sich schlecht behandelt fühlen, die frustriert sind. Die gehen mit irgendetwas an die Medien, weil sie intern nicht abgeholt werden. Beispiele dafür sind fast täglich zu sehen. Derzeit bei einer ehemaligen Redaktorin des «Magazins» des «Tagesanzeigers».

Bei der Krisenbewältigung zeigen Firmen oft erstaunliche Energie, doch die Kommunikation bleibt dann gerne auf der Strecke.
Das ist ein strukturelles Problem, denn vielfach sind gerade bei KMU die Kommunikationsleute dem Marketing unterstellt. Und das sind definitiv die falschen Vorgesetzten. Ein Marketingleiter versteht von der Materie in der Regel viel zu wenig, um die Notwendigkeit von Massnahmen beurteilen zu können Die Kommunikation müsste immer direkt der Geschäftsleitung unterstehen. Denn es geht immer um Reputation – die wieder herzustellen, ist schwierig.

Der frühere Journalist Roger Huber hat 1996 die Huber Media Consulting gegründet. Huber war 2009 Gründungspräsident des Schweizer Verbandes für Krisenkommunikation (VKK).

Weil die bösen Medien draufhauen?
Es menschelt doch überall. Alle Leute lesen gerne Boulevard-Geschichten bis sie selbst einmal Teil davon sind.

Muss der Krisenkommunikator gleich nervös agieren wie der Boulevard-Journalist?
Nein. Aber umgekehrt sieht man etwa an der HSG, dass da jemand nicht begriffen hat, wie die Medien funktionieren.

Ist die Plagiats-Affäre an der HSG eine Mediengeschichte oder HSG-Geschichte?
Beides. Es ist nicht das erste Mal, dass die HSG in jüngster Zeit negativ wahrgenommen wird. Im aktuellen Fall hat erst die «NZZ am Sonntag» recherchiert und dann hat das «Tagblatt» die Geschichte gepusht – aus journalistischer Sicht muss man sagen: Sie haben das gut gemacht, sie sind drangeblieben.

«Der Mediensprecher machte alle Fehler, die man sich wünschen kann.»

Und aus Sicht der HSG?
Von aussen betrachtet scheint es, als ob das HSG-Rektorat und die Medienstelle vom Tempo überfordert waren.

Die Geschwindigkeit ist gestiegen.
Ja, in den vergangenen 30 Jahren haben sich die Medien extrem verändert, es gibt viel mehr Kanäle, und alles wurde viel schneller. Aber als Angegriffener darfst du nicht über den Druck der Medien motzen, du musst damit umgehen können. Wenn es eine Geschäftsleitung nicht selbst kann, muss sie Spezialisten vertrauen können.

Externen Spezialisten, vermutlich?
Meine Erfahrung zeigt: Wir haben es oft mit Leuten zu tun, die Schönwetterkapitäne sind. Verwalter sind aber in der Krisenkommunikation nicht am richtigen Ort.

Weil es zackig gehen muss?
Schnell – und einfach. In Deutschland gibt es neuerdings auch für Krisenmanagement eine DIN-Norm. Und die ist interessanterweise angelehnt an den Stabsbefehl der Schweizer Armee, weil ein Kollege vom Schweizer Verband für Krisenkommunikation da mitgearbeitet hat.

Also, Tagesbefehl: Schnell, Chef, Wahrheit!
Die Formel ist nicht verkehrt. Aber manchmal gibt es eine Situation, in der einem nichts anders übrigbleibt, als den Kopf einzuziehen und zu warten, bis der Sturm durchgezogen ist.

Sie empfehlen, nichts zu tun, statt zu versuchen, die Reputation zu retten?
Nur in ganz bestimmten Situationen. Dann, wenn egal, was du machst, du nichts an dem Sturm ändern kannst. Nur dann. Als im Fall «Carlos» die Summe von 29'200 Franken im Monat für das Sondersetting bekannt wurde, war die Empörung riesig. Argumente hatten gegen den medialen Sturm keinen Bestand. Also haben wir den Sturm abklingen lassen und dann versucht, die Dinge verständlich darzulegen.

Text: Philipp Landmark
Bilder: Marlies Thurnheer

Maya Grollimund ist Kommunikationsexpertin bei Farner Consulting St. Gallen.

HSG-Kommunikation: Schlecht auf Krisen vorbereitet

Zu langsam und zu verhalten: Die Kommunikation der HSG in Krisenzeiten bekommt von Experten keine guten Noten. Sie raten, Vorwürfe künftig ernst zu nehmen sowie zeitgerecht und transparent zu kommunizieren.

Die HSG ist mittlerweile wieder aus den Negativschlagzeilen verschwunden. Am Ende des letzten Jahres war das noch ganz anders. Ein Plagiatsskandal – aufgedeckt vom «St. Galler Tagblatt» und der «NZZ am Sonntag» – erschütterte die Universität St. Gallen. Zwei Professoren wurden freigestellt. Der eine soll sowohl in seiner Doktorarbeit als auch in seiner Habilitationsschrift gegen wissenschaftliche Standards verstossen, der andere Studenten mit HSG-Absender mit einem Anwalt gedroht haben.

Kritisiert wurden aber nicht nur die eigentlichen Vorgänge an der HSG, sondern auch deren Kommunikation darüber. Zu langsam, zu defensiv sei sie gewesen, hiess es. Als immer mehr Informationen zu den Plagiatsvorwürfen an die Öffentlichkeit kamen, schwieg die HSG zunächst. Dann stritt sie alles ab und relativierte die Vorgänge daraufhin in einem Haus-internen Interview mit Rektor Bernhard Ehrenzeller. Erst als der mediale Druck zu gross wurde, reagierte die Universität.

«Verhaltenes» Vorgehen überraschte

Ein Vorgehen, das selbst erfahrene Kommunikationsexperten erstaunt. «Auch wenn die HSG eine grosse Organisation mit speziellen institutionellen Unterstellungen und Autonomien ist, überrascht das verhaltene Vorgehen bei der Bewältigung ausserordentlicher Vorkommnisse», sagt der langjährige Wirtschafts- und Kommunikationsberater Sven Bradke. Der Geschäftsführer der Mediapolis AG für Wirtschaft und Kommunikation in St. Gallen hat selbst an der HSG promoviert und verfolgt die Vorgänge an der Universität mit grossem Interesse. «Es ist einerseits lobenswert, wenn Persönlichkeitsschutz, Unschuldsvermutung und rechtliches Gehör hochgehalten werden und man bei laufenden Verfahren zurückhaltend ist», sagt er. «Andererseits besteht bei der Universität St. Gallen als öffentlich-rechtliche Anstalt – trotz ihrer Selbstverwaltung – auch ein berechtigtes Interesse auf Information. Und dabei gilt es, im Sinne der Reputation zeit- und lagegerecht zu kommunizieren.»

Es ist nicht das erste Mal, dass die Universität St. Gallen in einen Skandal verwickelt ist. 2018 ging es unter anderem um unrechtmässig bezogene Spesengelder, die sogenannte Spesenaffäre, und auch damals war die Kommunikation eher zurückhaltend. «Die Reaktionen auf Kritik, Vorwürfe und auf mögliche Verfehlungen einzelner Personen erfolgten in den vergangenen Jahren in der Regel defensiv und zuwartend», sagt Bradke. «So konnten einzelne Themen medial eskalieren, und die Berichte sorgten dann bei Teilen der Bevölkerung – insbesondere im Kanton St. Gallen – für Unverständnis.»

Skandalisierung nimmt zu

Maya Grollimund ist Kommunikationsexpertin und arbeitet seit fünf Jahren bei Farner Consulting St. Gallen. Auch sie hat die «verhaltene» Kommunikation der Universität St. Gallen überrascht. «Die aktuelle Krisenkommunikation zeigt ein Bild, das kein Einzelfall ist», sagt sie.

«Bahnt sich eine Krise an, erfolgt die Kommunikation häufig zurückhaltend oder es gibt kaum eine Kommunikation.»

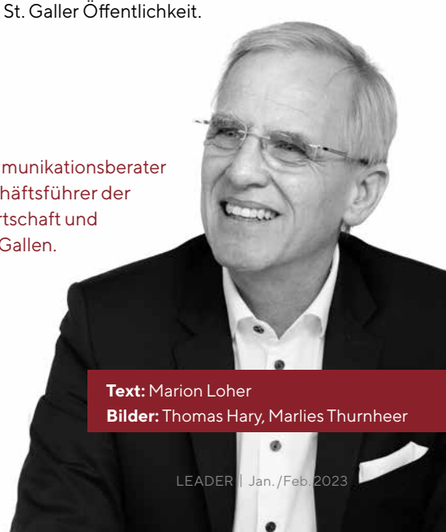
Mit diesem Verhalten stehe die Universität St. Gallen aber nicht allein da. «Ein solches Verhalten ist bei öffentlich-rechtlichen Institutionen immer wieder zu beobachten.» Den Grund dafür sieht die Kommunikationsexpertin primär in der Skandalisierung, die generell zugenommen habe. «Hochschulen und Universitäten sehen sich erhöhten medialen Anforderungen gegenüber. Dazu kommen komplexe Strukturen, formale Abläufe und eine Breite von unterschiedlichen Anspruchsgruppen, die es zu berücksichtigen gilt», sagt sie. In der Krise sei es wichtig, alles formal und rechtlich korrekt abzuwickeln. Doch genauso wichtig sei es, zeitgerecht und transparent zu kommunizieren. «Wird zu lange gewartet, häufen sich Gerüchte und Mutmassungen, und die Skandalisierungsmaschinerie setzt sich in Bewegung, gerade auch in den Sozialen Medien.»

Maya Grollimund: «Wird zu lange gewartet, häufen sich Gerüchte und Mutmassungen.»

«Heft in der Hand behalten»

Diese neuen medialen Realitäten gelte es anzuerkennen. «Um die Kommunikationshoheit auch in Krisensituationen zu behalten sowie rasch, eingespielt und situationsgerecht kommunizieren zu können, ist eine gute Vorbereitung auf eine mögliche Krise heutzutage für jedes Unternehmen und jede Institution unabdingbar», sagt Grollimund. Man müsse nicht zu jeder Zeit alle Antworten bereit haben, fügt sie an. «Aber man sollte transparent aufzeigen, was die aktuellen Erkenntnisse sind, wie weiter vorgegangen wird und wann die nächste öffentliche Information folgt. So ist es einfacher, das Heft in der Hand zu behalten.»

Ähnlich sieht es Sven Bradke. «Die HSG sollte in Zukunft auftauchende Vorwürfe ernst nehmen und diesen zeitgerecht nachgehen», sagt der langjährige Wirtschafts- und Kommunikationsberater. «Zudem sollte die Universität bereits Erkenntnisse von ersten Abklärungen oder des geplanten Vorgehens bekannt geben sowie eine lagegerechte, regelmässige und fortschreitende Kommunikation zielgruppenspezifisch führen.» Dies im Interesse der Universität, ihrer Mitarbeiter und Studenten sowie im Interesse der St. Galler Öffentlichkeit.



Wirtschafts- und Kommunikationsberater Sven Bradke ist Geschäftsführer der Mediapolis AG für Wirtschaft und Kommunikation in St. Gallen.

Text: Marion Loher
Bilder: Thomas Hary, Marlies Thurnheer

Was kommunizieren Sie **Wann**, **Wie** und **Wem** bei einem Todesfall innerhalb Ihres Verantwortungsbereiches?

Krisenkommunikation nach innen: Überbringung der Todesnachricht

Für Führungskräfte kann es sehr belastend sein, den Mitarbeitenden mitzuteilen, dass einer ihrer Kolleginnen oder Kollegen gestorben ist. Dabei besteht die Gefahr, aus falsch verstandener Rücksichtnahme die harte Realität mit vagen Formulierungen zu entschärfen oder zu kommentieren. Besonders heikel ist die Überbringung der Nachricht eines Suizids.

Praxisbeispiel

Der 55- Jährige Paul stürzte sich am Vorabend von einer allgemein bekannten «todsicheren» Brücke. Diese Schreckensnachricht macht über private Kanäle rasch die Runde. Die ganze Abteilung steht unter Schock.

Alle wissen, dass dieser Kollege im Rahmen einer Restrukturierung nicht mehr im Organigramm erscheint und es ihm darum seit einigen Tagen schlecht ging. Im Laufe des Tages erscheint plötzlich ein Mitglied aus dem Management im Grossraumbüro. Ohne zu fragen, wie es geht, spricht er los: «Ich habe vernommen, ihr macht euch Vorwürfe? Das solltet ihr nicht, denn Suizid ist eine feige Tat, die Paul aus freier Entscheidung vollzogen hat. Und ein Suizidgefährdeter kann niemand aufhalten, wenn er wirklich nicht mehr leben will!» Die Mitarbeitenden hören dem Monolog wortlos zu. Nachdem der Manager geht, sind alle ganz aufgebracht und ärgern sich sehr über dessen Worte.

Vier Fehler in der Krisenkommunikation

Hier passieren mehrere Fehler: Erstens erscheint der Überbringer unangekündigt. Die Mitarbeitenden, welche nebst Trauer auch Wut über den Betrieb verspüren, haben keine Möglichkeit, sich innerlich vorzubereiten und sich Klärungsfragen zu überlegen. Zweitens wäre es hier hilfreich, wenn den Mitarbeitenden, welche den Grund in der drohenden Entlassung vermuten, eine neutrale, externe Person die Todesnachricht überbringt. Das Management versteckt sich damit nicht, sondern steht daneben für Fragen nach dem **wie weiter**. Drittens sind die Worte darüber, dass ein Suizid nicht aufgehalten werden kann, faktisch falsch, die «feige Tat» verurteilend und im Grunde selten eine «freie Entscheidung». Die meisten Suizidabsichten entstehen aus einer momentanen Krise heraus. Wenn diese gemeistert wird, verschwinden damit meist die Suizidabsichten. Viertens geht der Manager wieder, ohne darüber zu informieren, wie es in den nächsten Tagen weitergeht. Die Projekte von Paul müssen durch andere Mitarbeitende übernommen werden. Diese haben dadurch eine Mehrbelastung und damit weniger Zeit und Raum für Trauer.

Kurz nach der Bekanntgabe des Suizids werden die Mitarbeitenden aufgefordert, den Raum zu wechseln und auf Stühlen im Kreis Platz zu nehmen. In der Mitte wird eine Kerze angezündet. Die Sozialarbeiterin wird vom Führungsverantwortlichen der gesamten Personalabteilung begleitet. Sie er-muntert, alle sollen in Gedenken an Paul etwas sagen, das man ihm gerne noch gesagt hätte. Tränen fliessen. Die Stimmung im Raum wirkt abwechselnd traurig, tröstlich aber auch aufgesetzt und unwirklich. Nach einer Stunde ist die Runde fertig.

Ungeschicktes Setting

Diese erzwungene Gesprächsrunde hilft nichts, wenn nicht eine Atmosphäre des Vertrauens geschaffen werden kann. Bereits das Setting ist ungeschickt: Die Sozialarbeiterin leitet zwar die Runde, aber der Führungsverantwortliche sitzt dabei – wahrscheinlich ist er an der Nichtbeförderung von Paul mit verantwortlich. Ein solches Betroffenheitsgespräch ist äusserst anspruchsvoll und zur Leitung empfiehlt sich die professionelle Begleitung durch Notfallpsychologen.

Stehen zudem unerledigte Arbeiten oder gar Konflikte mit dem Verstorbenen an, so wirkt das für die Verarbeitung der Ereignisse zusätzlich erschwerend und soll im psychosozialen Gespräch aufgenommen werden. Es verbietet sich jedoch, die Tat zu kommentieren.

Dabei ist zu beachten, dass den Teilnehmenden Vertraulichkeit zugesagt wird, dass Mitarbeitende und Führungskräfte separat Gelegenheit erhalten, über das Ereignis zu reden und dass in beiden Fällen Nummern von hilfreichen Beratungsstellen abgegeben werden – denn ein Suizid (vor allem, wenn dieser in irgendeiner Art als «Lösung» oder «Heldentat» beschrieben wird) verleitet Gefährdete zur Nachahmung. Umso wichtiger ist die professionelle Gesprächsbegleitung, welche sich gewohnt ist, mit ungeklärten Fragen, Vorwürfen, mit Wut und Trauer umzugehen und weiterführende individuelle Gesprächsangebote organisieren kann.

An den folgenden Tagen werden täglich Kerzen an Pauls Arbeitsplatz angezündet. Wochen später hängt noch immer seine Strickjacke an der Garderobe. Seine Hausschuhe liegen dort; seine Teetasse bleibt in der Cafeteria.

«Erscheint im Jahresbericht ein Nachruf auf Paul?»

Wie weiter?

Die Kerzen am Arbeitsplatz zeugen von einer gewissen Anteilnahme. Aber wie lange sollen diese dort brennen, wie lange soll in dieser Form an Paul erinnert werden? Wird im Jahresbericht an den Todesfall erinnert? Das Unternehmen muss die Zeit nach einem tragischen Todesfall strukturiert gestalten und darüber kommunizieren. Zum Beispiel, dass der Betrieb möglichst normal weitergehen soll, weil diese bekannte Struktur hilft, den Alltag trotz Trauer zu bestreiten. Dies bedingt eine umsichtige Begleitung von Mitarbeitenden, die sich abkapseln, aggressiv reagieren oder den Job wechseln wollen.

Die Personalabteilung ist mit so einer seltenen und schwierigen Situation meist wenig vertraut und mit Todesfallmeldung, Abschluss der Lohnfortzahlung, Überbringung der persönlichen Effekte mehr als genug gefordert.

Hinweis: Die Benachrichtigung der Angehörigen über den Tod ist zwar Sache der Polizei, eine zeitnahe Kontaktaufnahme der Behörde / des Managements mit den Angehörigen ist dennoch sehr wichtig.

Suizid einer Führungskraft

Dieses Ereignis überfordert meist das Management, weil innerhalb des Unternehmens starke, teilweise gegensätzliche Gefühle entstehen, die gleichzeitig vorhanden sein können:

Christian Randegger Krisenmanager, Careprofi, Mitglied Kernstab Stadtführungsstab einer grösseren Stadt, Projektleiter krisenkompass.ch

Schock, Trauer, Wut, Schuld, Erschöpfung. Neben ihrer eigenen persönlichen Betroffenheit müssen Führungskräfte in ihrer Verantwortung Andere weiterhin «führen», oft ohne die eigene Betroffenheit genügend wahrnehmen zu können. Bei einigen stellt sich vielleicht die Schuldfrage, weil sie in einem kürzlich gefällten Entscheid des Unternehmens eine mögliche Ursache des Suizids erkennen.

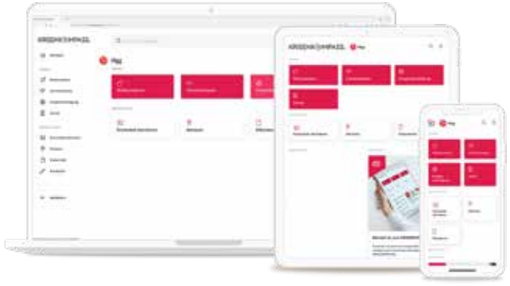
Kommunikation nach aussen

Es bedarf grösster Zurückhaltung bei einer allfälligen Medieninformation über einen Suizid, welche ausnahmsweise nur bei Personen mit öffentlichem Interesse angezeigt ist. Dazu gehört der Verzicht auf Details über Ort und Methode. Wenn die Umstände unklar sind und die Frage auftaucht, ob eine Fremdeinwirkung möglich ist, werden sich die Medien aktiv um Kontakte bemühen. Umso wichtiger ist dann, wie die für Medienauskünfte bestimmte und geschulte Person informiert.

Sinnvoll ist dabei, deutlich auf Alternativen hinzuweisen, also Informationen über Hilfsmöglichkeiten und Beratungsangebote zu nennen, an die sich potenzielle Nachahmer wenden könnten. Die Mitarbeitenden, welche möglichst intern bereits auf diese Angebote aufmerksam gemacht wurden, lesen diese somit nochmals in den Medien. In diesem Zusammenhang bedeutet sorgfältige, umsichtige Krisenkommunikation nach aussen auch hilfreiche (Suizid-) Prävention nach innen.

Hilfreiche Handlungsempfehlungen

Zum anspruchsvollen Umgang mit einem Todesfall gibt es hilfreiche Unterlagen für die Krisenkommunikation nach aussen und nach innen im KRISENKOMPASS®, dem digitalen Wegweiser für Behörden und deren Krisenstäbe (vgl. nachfolgende Seite zum www.krisenkompass.ch).



Der KRISENKOMPASS® ist die perfekte Lösung für ein effektives Bedrohungs-, Notfall- und Krisenmanagement.

Wie ich bereits in der Chaosphase Lösungen finde

Vor einem Jahr wurde der von Experten erarbeitete KRISENKOMPASS® lanciert, mit Unterstützung des Schweizerischen Gemeindeverbandes. Franco Aeberhard zeigt, wie hilfreich und entlastend der Wegweiser für seine Gemeinde ist.

Nach der Pandemie beschäftigt Gemeinden aktuell die Energiemangellage – was kommt noch auf die Behörden zu? Und wie sollen sich die Verantwortlichen richtig vorbereiten? Franco Aeberhard ist einer, der es weiss. Als Fachbereichsleiter Sicherheit und als Polizeichef ist er verantwortlich für die Bereiche Polizei, Feuerwehr, Zivilschutz, Seerettung und für die Krisenorganisation der Gemeinde Küsnacht (ZH). Seine ersten Erfahrungen mit dem KRISENKOMPASS® sind positiv.

Franco Aeberhard, Sie als Profi verstehen am besten, worum es bei Krisen geht. Wie hilft Ihnen dieser digitale Wegweiser dabei?
Bei Notfällen und Krisen steht am Anfang immer eine Chaosphase. Um diese Phase zeitnah in den Griff zu bekommen bin ich angewiesen, dass alle Informationen, die ich dafür benötige, mir jederzeit und überall zur Verfügung stehen. Alle im KRISENKOMPASS® hinterlegten Informationen sind eben auch offline verfügbar, was sehr wertvoll ist. Der KRISENKOMPASS® hilft mir in der Abarbeitung eines Ereignisses den roten Faden nicht zu verlieren.

Wem innerhalb der Behörde oder in der Region (RFS / RFO) empfehlen Sie den KRISENKOMPASS®?
Allen, die in den Bereichen Krisen- und Notfallintervention tätig sind.

Franco Aeberhard
Fachbereichsleiter Sicherheit
Polizeichef Küsnacht

Wo könnte der KRISENKOMPASS® verbessert werden, resp. was sollte ergänzt oder weiterentwickelt werden?
Da ich erst seit kurzem mit dem KRISENKOMPASS® arbeite, kann ich diese Fragen noch nicht beantworten. Was ich aber bis jetzt gesehen habe, überzeugt mich sehr. Einfach in der Handhabung und gut strukturiert und deshalb sehr benutzerfreundlich. Von Profis für Profis gemacht – es lohnt sich.

«Hilft allen, die in der Krisen- und Notfallintervention tätig sind.»

Gemeinden, Städte und Kantone stehen in der Verantwortung, ihre Risiken im Alltag zu analysieren, entsprechende Vorkehrungen zu treffen, als Schutzkonzepte oder Eventualplanungen abzulegen und im Ereignisfall rasch und zielgerichtet zu handeln.

Verantwortungsvolle Behörden haben deshalb Unterlagen erarbeitet und irgendwo abgelegt. Dabei stellt sich die Frage nach Aktualität, Vollständigkeit und Verfügbarkeit. Und was passiert mit dem gesammelten Wissen bei einem Behördenwechsel?
Der KRISENKOMPASS® ist die perfekte Lösung dafür, denn er beinhaltet praktisch alles, was Sie für ein effektives Bedrohungs, Notfall- und Krisenmanagement benötigen. Sie finden darin Hilfe für den Aufbau des Krisenstabes, Praxisbeispiele zum Üben, edukativ aufbereitete Checklisten und viel Hintergrundwissen – und Sie können alles auch selber editieren und beliebig viele Nutzer einladen; denn je mehr Verantwortliche den digitalen Wegweiser nutzen, desto besser.

www.krisenkompass.ch
christian.randegger@krisenkompass.ch
076 331 39 60

In Partnerschaft mit:

Schweizerischer Gemeindeverband
Association des Communes Suisses
Associazione dei Comuni Svizzeri
Associaziun da las Vischnancas Svizras

SGV-Mitglieder erhalten 10% Rabatt.

Patrick Sägesser, Leiter Business Development Messen

Katrin Meyerhans, Bereichsleiterin Messen

Sind Messen noch zeitgemäss?

So lautet die wohl meistgestellte Frage, mit welchen die Verantwortlichen der Olma Messen St.Gallen aktuell konfrontiert sind. Die Antwort: Ja, Messen treffen den Nerv der Zeit. Die Ergänzung: Wenn man die richtigen Dinge tut und die Dinge richtig tut. Denn sowohl bei den Publikums- wie auch bei den Fachmessen ist einiges in Bewegung.

Katrin Meyerhans, Bereichsleiterin Messen, und Patrick Sägesser, Leiter Business Development Messen, sind in der Branche bestens vernetzt. Sowohl bei den Aussteller- und Besucherzahlen als auch beim Know-how in Innovation und Business Development spielt St.Gallen ganz vorne mit. Eine wichtige Erkenntnis: Die Trends bei Publikums- und Fachmessen sind sehr unterschiedlich.

Regionalisierung von Fachmessen
Grosses Potenzial für St.Gallen haben Fachmessen. Zahlreiche internationale Leitmessen auf grossen Messeplätzen brechen auf. Das spielt der Ostschweiz in die Hand. Zwei neue Fachmessen wollen die Verantwortlichen in St.Gallen bis 2031 etablieren. Der Start macht heuer die Gastia (siehe Kasten), ein gemeinsam mit der Branche entwickeltes Produkt.

Bestehende Publikumsmessen stärken
Im Gegensatz zu den Fachmessen ist bei Publikumsmessen, wie es die OLMA und OFFA sind, eine Konsolidierung festzustellen. Katrin Meyerhans, Bereichsleiterin Messen, weiss: «Der Innovation und Erlebnisinszenierung kommt seit jeher eine besondere Bedeutung zu und prägt auch die aktuelle Strategiephase. Wir werden OLMA und OFFA sehr gezielt stärken.»

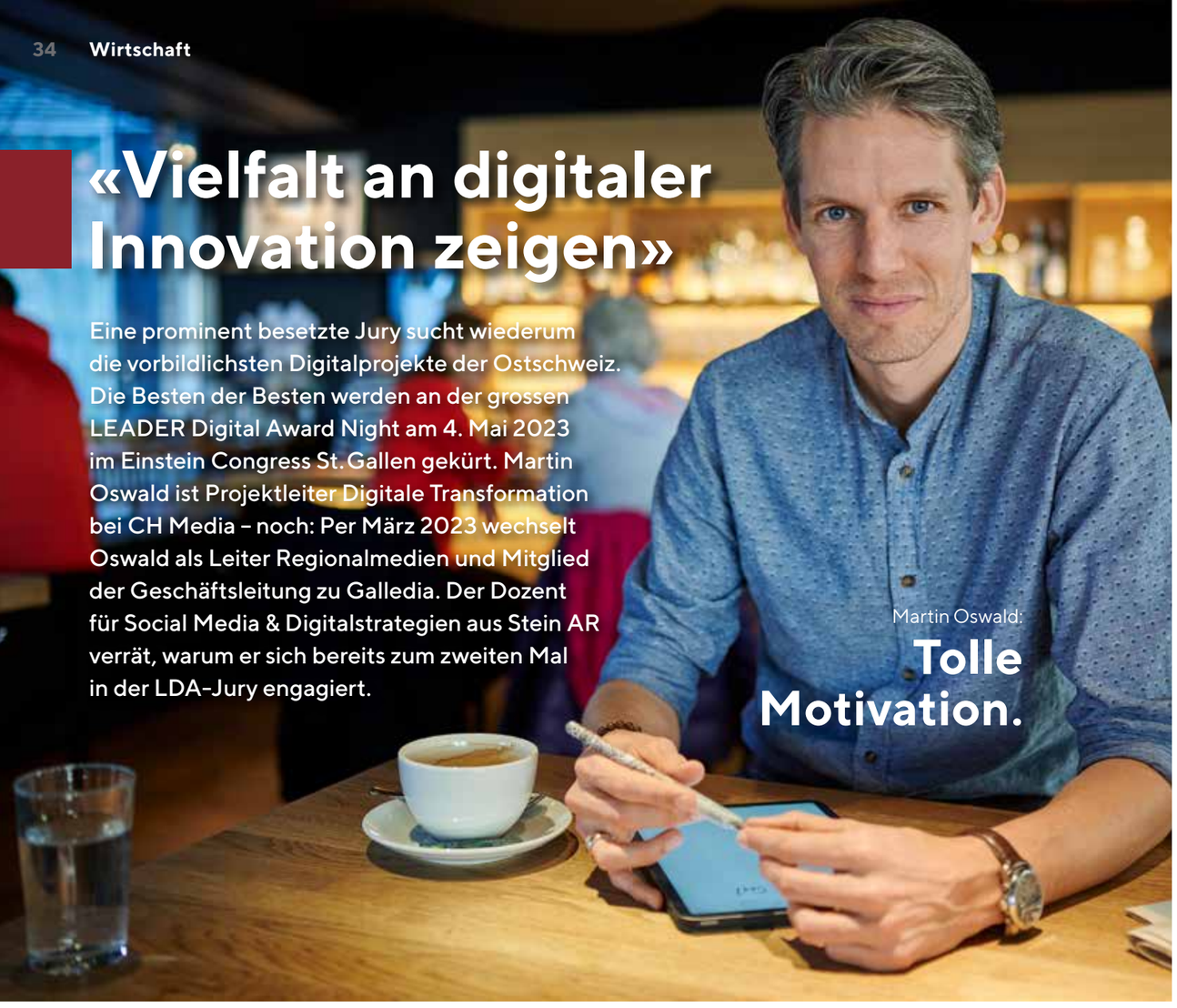
Wer alles zum Thema Ernährung wissen will, kann sich in Zukunft im neuen Leuchtturm auf dem Messegelände rundum informieren: Die neue Themenwelt rund um Ernährung steht ab 2023 im Rampenlicht der Halle 1.

Die Dynamik bei Fach- und Publikumsmessen gilt es zu erkennen, zu nutzen und aktiv zu gestalten. Der Wert von persönlichen Begegnungen und unmittelbarem Dialog ist grösser denn je. Nur Live-Kommunikation ermöglicht Emotionen und Erlebnisse mit allen Sinnen. Je digitaler die Welt, desto wertvoller ist das Menschliche.

Gastia – die Fach- und Erlebnismesse für Gastfreundschaft Vom 2. bis 4. April geht erstmals die Gastia über die Bühne. Patrick Sägesser, Leiter Business Development Messen, betont die Wichtigkeit eines vielseitigen Messeerlebnisses anhand der Gastia: «Die Community aus Gastronomie, Hotellerie, Gemeinschaftsgastronomie,Catering und Care kann sich nebst dem vielfältigen Produkte- und Dienstleistungsangebot auf Vorträge, interaktive Formate, Wissenstransfer, Networking und eine digitale Branchenplattform freuen.»

www.gastia.ch

«Vielfalt an digitaler Innovation zeigen»



Eine prominent besetzte Jury sucht wiederum die vorbildlichsten Digitalprojekte der Ostschweiz. Die Besten der Besten werden an der grossen LEADER Digital Award Night am 4. Mai 2023 im Einstein Congress St. Gallen gekürt. Martin Oswald ist Projektleiter Digitale Transformation bei CH Media – noch: Per März 2023 wechselt Oswald als Leiter Regionalmedien und Mitglied der Geschäftsleitung zu Galledia. Der Dozent für Social Media & Digitalstrategien aus Stein AR verrät, warum er sich bereits zum zweiten Mal in der LDA-Jury engagiert.

Martin Oswald, das Engagement in der LDA-Jury geschieht ehrenamtlich und benötigt, um all die Projekte zu beurteilen, doch einiges an Zeit. Warum sind Sie trotzdem zum zweiten Mal dabei?
Es ist mir eine grosse Freude, in der Jury dabei zu sein. Einerseits lerne ich auf diesem Weg viele spannende Unternehmer und ihre Ideen kennen, andererseits leiste ich gerne meinen Beitrag, um Innovation in der Ostschweiz ins richtige Licht zu rücken.

Dann hat Sie der Aufwand 2021 nicht abgeschreckt?
Überhaupt nicht. In unserem Gremium kommt grosse Erfahrung aus verschiedenen Branchen zusammen. So sind wir rasch in der Lage, die Spreu vom Weizen trennen zu können.

Wie geht die Jury eigentlich vor, um aus allen Bewerbungen die jeweils besten in den drei Kategorien Unternehmen, Start-up und Organisation auszuwählen?
Die Vorselektion setzt sich aus unseren individuellen Beurteilungen zusammen. Wer schliesslich gewinnt, das entscheiden wir gemeinsam im Gremium. Dabei wird lebhaft diskutiert und um die besten Argumente gerungen.

Und wie unabhängig ist hier die Jury, gerade auch vom LEADER als Veranstalter?
Wo es Verbindungen zu einem Unternehmen gibt, tritt das Jury-Mitglied in den Ausstand. Nach meiner Erfahrung kann ich sagen, dass wir so sachlich wie möglich beurteilen und entscheiden.

«In unserem Gremium kommt grosse Erfahrung aus verschiedenen Branchen zusammen.»

Wie zufrieden waren Sie mit der «Qualität» der eingereichten Projekte 2021 – und waren die Gewinner auch Ihre persönlichen Favoriten?
Die eingereichten Projekte haben die ganze Vielfalt an digitaler Innovation und Schaffenskraft aufgezeigt. Dabei stellten sich einige mit ihren Produkten in den Dienst der Gesellschaft, was mich jeweils besonders beeindruckt. 2021 haben mit der Geobrugg AG oder 1Lims Unternehmen Preise gewonnen, die in erster Linie durch ihren technologischen Fortschritt gepunktet haben.

Ich kann mir vorstellen, dass sich einige potenzielle Kandidaten nicht «trauen», mitzumachen, weil sie vielleicht denken, ihr Projekt sei nicht gross oder wichtig genug.
Ähnlich wie bei TV-Shows wie «Die Höhle der Löwen» möchten wir keine unausgereiften Ideen bewerten, sondern unternehmerischen Erfolg auszeichnen. Das bedingt einen gewissen Reifegrad der Bewerbungen.

«Ähnlich wie bei ‹Die Höhle der Löwen› möchten wir keine Ideen bewerten› sondern Erfolg auszeichnen.»

Sie sind Experte im Entwickeln von digitalen Produkten und Strategien für Medienhäuser. Wohin steuert das Medienangebot der Zukunft?
Wir erleben seit Jahren eine immer stärkere Segmentierung des Angebots. Immer mehr Player buhlen um Aufmerksamkeit und die kostbare Zeit der Menschen. Diese suchen sich das gewünschte Angebot auf der gerade passenden Plattform. Und dieses soll schnell verfügbar, in hoher Qualität und am besten gratis sein … Eine inhaltlich anspruchsvolle und ökonomisch kaum lösbare Herausforderung für die Medienhäuser! Gleichzeitig sind seriös recherchierte und glaubwürdige Informationen unglaublich wichtig, ja systemrelevant für eine funktionierende Gesellschaft. Die entscheidende Frage wird sein: Welche Angebote lassen sich am Markt finanzieren und wo braucht es die Hilfe der öffentlichen Hand?

Diese Veränderungen haben vor allem den Lokaljournalismus unter Druck gebracht.
Absolut. Dabei ist die Berichterstattung über das Leben in unmittelbarer Nähe der Kitt, der uns verbindet. Die Recherche über den Fussgängerstreifen im Dorf, wo schon zum dritten Mal ein Kind angefahren wurde, ist für die Leserschaft unter Umständen viel wichtiger als die neusten Untersuchungen zu Donald Trump. Ich bin überzeugt, dass guter Lokaljournalismus unverzichtbar ist, doch es stellt sich die immer drängendere Frage der nachhaltigen Finanzierung.

Inwiefern können Sie Ihre Expertise beim Juryrierungsprozess für den LDA einbringen?
Ich traue mir zu, kreative Ideen von tatsächlich funktionierenden Produkten und Dienstleistungen unterscheiden zu können. Und als gelernter Journalist bin ich sehr empfänglich für gutes Storytelling. Erfolgreiche Unternehmen beherrschen diese Disziplin. Ein beherzter Auftritt einer Jungunternehmerin oder eine ehrliche Geschichte von Rückschlägen eines Gründerteams sind immer auch eine tolle Motivation für die eigene Arbeit.

Zum Schluss: Sie wechseln per März von CH Media zu Galledia. Was gab den Ausschlag?
Ich durfte in den vergangenen Jahren zusammen mit meinem Team die digitale Transformation bei den Zeitungen und Onlineportalen von CH Media vorantreiben und Innovation fördern. Dabei habe ich gelernt, wie wichtig bei solchen Veränderungsprozessen die gelebte Kultur im Unternehmen ist. Jetzt freue ich mich darauf, diese Erfahrung als Teil der Geschäftsleitung bei Galledia einzubringen – der für mich richtige Schritt zur richtigen Zeit.

Text: Stephan Ziegler
Bild: Thomas Hary

Mit dem **LEADER Digital Award 2023** werden zum dritten Mal nach 2019 und 2021 herausragende Digitalprojekte aus der Ostschweiz ausgezeichnet. Damit soll nicht nur diesen eine Bühne und mediale Präsenz gegeben, sondern auch die Gegend zwischen Bodensee und Alpstein als Informations- und Kommunikationstechnologie-Nährboden weit über die Grenzen hinaus bekannt gemacht werden.

Vom Start-up über etablierte Unternehmen bis zur öffentlichen Hand können sich alle Bewerber mit den Besten messen, Aufmerksamkeit gewinnen und an der Galanacht vom 4. Mai im festlichen Rahmen mit Vertretern aus Wirtschaft und Politik netzwerken. www.leaderdigital.ch

Anzeige

Jakob Gülünay:

Permanente Weiterentwicklung.

Säntis statt Zürich

Jakob «Köbi» Gülünay ist gelernter Elektroniker mit Abschluss Computertechnik, ausgebildeter Business- und Sport-Mental-Coach, hat einen CAS in Sportmanagement der Uni St. Gallen und über 30 Jahre Erfahrung in den Bereichen IT & Telekom. Vor rund 20 Jahren gründete er zusammen mit seinem Bruder ein Unternehmen im Bereich Business Mobile, das 2008 von der Mobilezone AG übernommen wurde und noch heute in Urnäsch ansässig ist – wie Gülünay selbst. Er ist in mehreren Start-ups investiert – und wird per 1. April 2023 Geschäftsführer der Säntis-Schwebebahn AG.

Jakob Gülünay, einerseits die Säntisbahn, andererseits Blockchain oder eine Eventküche: Die Spreizung Ihrer Engagements ist gross. Wo ist der gemeinsame Nenner?
Dass sich alle Unternehmen im Appenzellerland befinden (lacht). Der gemeinsame Nenner für mich ist, dass sich jedes der Unternehmen permanent weiterentwickeln und die Zeichen der Zeit erkennen muss. Für mich ist eine der wichtigsten Fragen: Wer gehört zur Kundschaft von morgen und wie erreiche ich diese? Aus Sicht der Säntisbahn kann ich mich rund um die Themen Digitalisierung, Transparenz, Effizienz und Nachhaltigkeit, auf welche sich die Blockchain Trust Solutions AG spezialisiert hat, einbringen. Und von der Eventküche sind es Themen rund um Veranstaltungen und Gastronomie. So kann jede Erfahrung aus einem Unternehmen befruchtend auf das andere wirken.

Für die Säntis-Schwebebahn AG werden Sie vollzeitig tätig sein?
Ja, das ist eine 100-Prozent-Anstellung. Alle anderen Mandate werde ich operativ per Ende März abgeben, jedoch weiter in den Ämtern und investiert bleiben.

«Die Mitarbeiter müssen einen Sinn und einen Nutzen hinter der Änderung sehen.»

Sie waren zwischen 2012 und 2016 auch Verwaltungsratsmitglied des FC St. Gallen 1879. Wie haben Sie diese für den FCSG doch recht turbulente Zeit in Erinnerung?
Turbulenzen gehören (leider) zum Fussball-Alltag. Ich habe diese Zeit sehr positiv in Erinnerung. Meine persönlichen Höhepunkte waren die ganze Europa-League Kampagne, das Etablieren von FCO (Future Champs Ostschweiz) und der Neubau der Akademie. Die Phase nach meiner Amtszeit kann ich nicht beurteilen, denn ich habe diese nur als Aussenstehender verfolgt. Umso mehr freut es mich, wie sich der FC St. Gallen 1879 heute präsentiert. Die aktuelle Führung rund um Matthias Hüppi hat es erfolgreich verstanden, die ganze Ostschweiz hinter sich zu bringen, begeisternden Fussball zu spielen und – für mich persönlich sehr wichtig – junge FCO-Spieler erfolgreich in die erste Mannschaft zu integrieren. Dafür gebührt ihnen grosser Respekt und Anerkennung. Ich bin dankbar für die grossartige Zeit, fühle mich mit dem FCSG tief verbunden und versuche, wenn immer möglich auch die Spiele im Kybunpark live zu verfolgen.

Sie selbst haben auch Fussball gespielt, heute sind Ihre Söhne in Ihre Fussstapfen getreten. Was hat Sie mit dem Fussballvirus infiziert?
Die Freude rund um das Spiel. Die vielen Facetten, die der Fussball mit sich bringt. Die verschiedenen Emotionen wie Freud und Leid, welche manchmal so nah beieinander sind. Der Teamgeist, sich unterzuordnen und auch immer wieder Verantwortung zu übernehmen. Für mich selbst war es nicht zwingend, dass meine Jungs Fussball spielen, vielmehr waren meine Frau und ich der Ansicht, dass die Kinder sich in Vereinen engagieren sollten. Vereine sind ein wichtiges Fundament unserer Gesellschaft. Unsere Tochter macht dasselbe mit ihrer Musik: Sie spielt Saxofon, war jahrelang in einer Kinder-Guggenmusik und spielt heute in der MG Schönengrund.

«Gross geworden», wenn man so sagen will, sind Sie mit der Mobilezone Business: Sie haben 2003 mit Ihrem Bruder Thomas die Tojaco Trading gegründet, die 2008 von Mobilezone Business übernommen und von Ihnen zu einem schweizweit tätigen Dienstleistungsunternehmen mit über 20 Mitarbeitern ausgebaut wurde. Waren Sie einfach zur richtigen Zeit am richtigen Ort?
Das kann man so sehen. Ich war damals im Aussendienst bei Orange (heute Salt) und habe von der Möglichkeit erfahren, dass Orange schweizweit einen indirekten Partnerkanal aufbauen möchte. Diese Chance haben wir wahrgenommen. Wir haben damals schon über den Tellerrand hinaus gedacht, was uns binnen drei Jahren zum grössten und wichtigsten B2B-Partner von Orange in der Schweiz gemacht hat.

Sie sind mit Ihren Firmen dem Standort Urnäsch immer treu geblieben. Warum gerade Urnäsch?
Urnäsch ist mein Heimatort, hier bin ich grossgeworden, habe Freude an den Menschen, den Traditionen, dem Brauchtum und dem schönen Dorf. Dies hat uns unter anderem 2022 den Titel «Schönstes Dorf der Schweiz» gebracht. Urnäsch hat alles, was meine Familie und mich glücklich und zufrieden macht.

«Eine gewisse Diversität in puncto Herkunft wirkt inspirierend.»

Ein Wechsel nach, sagen wir, Zürich stand nie zur Diskussion?
Ich habe in meiner Vergangenheit für mehrere Unternehmen mit Sitz in Zürich gearbeitet. Einer meiner ehemaligen Chefs und Mentoren, Mike Guler, meinte immer, ich solle nach Zürich kommen, um Karriere zu machen. Meine Frau war offen dafür, aber ich konnte mich nie wirklich von Urnäsch lösen. Am Ende habe ich doch recht bekommen, wie es scheint … Meine Zürcher Kollegen haben damals jeweils gesagt: Jetzt kommt der Appenzeller – und ich antwortete darauf: Ich werde dafür bezahlt, nach Zürich zu fahren. Ihr müsst in eurer Freizeit zu uns kommen. Seht Ihr den Unterschied?

In den vergangenen Jahren haben Sie sich den Ruf eines Digitalexperten erarbeitet, nicht zuletzt dank der Gründung der Blockchain Trust Solutions AG 2017, die Unternehmen zur Blockchaintechnologie berät.
Es freut mich sehr, das zu hören. Wir helfen Unternehmen und Entscheider dabei, mit Innovation und Digitalisierung neue Chancen für sich zu erkennen und so die Basis für ein erfolgreiches Fortbestehen des Unternehmens im harten Wettbewerb zu sichern. Dabei kann auch die Blockchain eine wichtige Rolle spielen. Es muss aber nicht immer eine Blockchain um der Blockchain willen sein, vielfach hilft auch eine Optimierung der aktuellen Prozesse.

Ihre Erfahrungen als Unternehmer teilen Sie etwa als Speaker oder als «Wertschaffer» in der gleichnamigen Agentur. Wo sehen Sie die häufigsten Fehler, die Firmen in Bezug auf die Digitalisierung machen?
Dass die Angestellten zu wenig oder gar nicht in den Prozess integriert werden. Digitalisierung ist vielfach eine grundlegende Änderung der Arbeitsgewohnheiten, der Kommunikation und der Kollaboration – ein Change-Prozess. Die Mitarbeiter müssen einen Sinn und einen Nutzen hinter der Änderung sehen. Ein einfaches Beispiel: Ein Word Dokument muss von mehreren Personen bearbeitet werden. Wird es zentral abgelegt und haben alle gemeinsamen Zugriff darauf oder wird es unzählige Male hin und her gesendet? Wer weiss dann noch, welches die aktuelle Version ist? Mitarbeiter vom Mail weg hin zu Chats zu bewegen, klingt einfach, stellt aber vielfach schon eine grosse Hürde dar.

Anzeige

GRASS

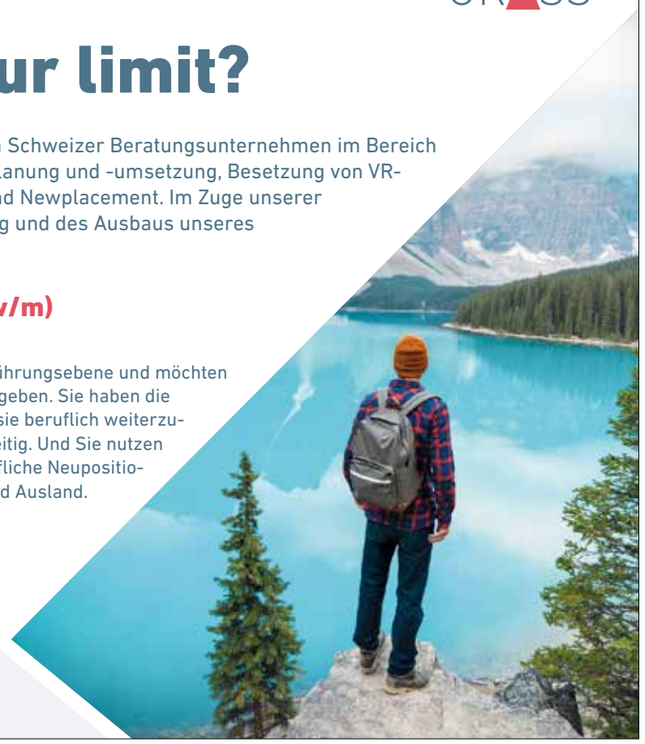
The sky is your limit?

Grass & Partner AG ist eines der führenden Schweizer Beratungsunternehmen im Bereich der beruflichen Neuorientierung, Karriereplanung und -umsetzung, Besetzung von VR-Mandaten, Führungscoaching sowie Out- und Newplacement. Im Zuge unserer geplanten schweizweiten Weiterentwicklung und des Ausbaus unseres Unternehmens suchen wir

Persönlichkeiten / Executives (w/m)

Das bringen Sie mit:
Sie haben langjährige Erfahrung auf oberster Führungsebene und möchten Ihr Wissen und Ihre berufliche Erfahrung weitergeben. Sie haben die Fähigkeit, auf Leute zuzugehen, zuzuhören und sie beruflich weiterzuentwickeln. Sie sind Leader und Mentor gleichzeitig. Und Sie nutzen Ihr bestehendes, grosses Netzwerk für die berufliche Neupositionierung unserer vielfältigsten Klienten im In- und Ausland.

Weitergehende Fragen beantworten gerne:
Stefan Hernandez, Verwaltungsratspräsident
(stefan.hernandez@grassgroup.ch.) und
Romina Lüthi, Kaufmännischen Leiterin
(romina.luethi@grassgroup.ch)



Und welche Ratschläge geben Sie am häufigsten?
Grundsätzlich gebe ich keine Ratschläge, denn wenn man das Wort auseinandernimmt, ist es negativ behaftet: Rat und Schlag. Das Wichtigste ist, dass man sich ein klares Ziel setzt und sich fragt: Was will ich am Ende erreicht haben? Dann sollte man sich Menschen suchen, die offen für Neues und Veränderungen sind, denn diese wirken als Katalysatoren im Prozess. Eine grössere Veränderung «verkauft» sich intern viel einfacher, wenn sie durch in den Prozess involvierte Mitarbeiter anstelle der Vorgesetzten gemacht wird.

«An erster Stelle steht der Mensch, das Team.»

Auch beim Wiler Industriebauunternehmen W+P Weber und Partner AG und beim Appenzeller Treuhandbüro Altrimo engagieren Sie sich im Verwaltungsrat. Wie befruchtend ist es, wenn ein Verwaltungsrat breite Erfahrung aus verschiedensten Branchen mitbringt?
Eine gewisse Diversität in puncto Herkunft wirkt inspirierend; es entstehen dadurch unterschiedliche Perspektiven und Ideen. Deshalb können alle voneinander lernen und profitieren. Ich bin sehr dankbar, dass ich es in beiden Unternehmen mit tollen Persönlichkeiten zu tun haben, sei es auf der Ebene Inhaber, Verwaltungsrat, Partner oder Geschäftsleitung.

Also weg von der Spezialisierung, hin zur Generalisierung?
Das würde ich so nicht sagen. Vielmehr ist es die Summe der Einzelnen. Ich sehe es eher wie ein Orchester. Der Dirigent kann nicht jedes Instrument spielen, weiss aber genau, wie dieses zu klingen hat, wann es Präsenz zeigen, sich zurücknehmen oder ruhig sein muss. Die einzelnen Musiker verstehen es, ihr Instrument perfekt zu spielen, können sich voll einbringen. Das Ganze durch den Dirigenten zusammengefügt, ergibt dann ein wunderbares Stück.

Sie investieren gerne auch in Start-ups. Nach welchen Kriterien wählen Sie aus – und in welche Branchen würden Sie keinesfalls investieren?
An erster Stelle steht der Mensch, das Team. Erst dann kommt die Idee. Wenn nicht innert kurzer Zeit eine vertrauensvolle Atmosphäre zwischen uns entsteht, brauche ich gar nicht mehr zu wissen und mehr Zeit zu investieren. Erst wenn ich gegenseitiges Vertrauen spüre, schaue ich mir die weiteren Details wie Idee, Businessplan usw. an.

Mit der Eventküche GmbH bieten Sie ein Eventlokal in Urnäsch für Feste, Jubiläen und Anlässe an. KochenSie selbst auch?
Ja, natürlich. Kochen hat mich schon immer fasziniert und begeistert. Am liebsten stehe ich am Grill, denn das hat etwas Archaisches an sich. Kochen hat viel mit Vorbereitung, Genauigkeit, Disziplin, sauberer Arbeit und Freude am Ergebnis zu tun. Das Feedback folgt unmittelbar. Hier sehe ich viele Parallelen zum Unternehmertum.

Text: Stephan Ziegler
Bilder: Marlies Thurnheer

Potenzial erkennen und Chancen ergreifen

Im Austausch entstehen bei Leila Steiner die besten Ideen. Aktives Networking bringt sie persönlich weiter, wodurch sich immer wieder ungeahnte Möglichkeiten eröffnen. Genau so kam sie zur Outvision GmbH. Als COO und Diagnostik-Expertin hilft sie den Kunden, mehr Klarheit bei Personalentscheidungen zu erlangen.

«Die richtige Entscheidung zu treffen ist nicht immer einfach – egal in welchem Lebensbereich. Die Wahl zu haben, sehe ich als Chance, auch wenn es eine Herausforderung sein kann. Wir treffen jeden Tag viele Entscheidungen, nicht alle haben dieselbe Tragweite. Wendepunkte gab es einige in meinem Leben. Mein Engagement für Outvision war so einer und kam unverhofft. Er entstand bei einer Diskussion beim Mittagessen mit dem Inhaber Christoph Meier. Wir erkannten das Potenzial, welches wir mit unserem gemeinsamen Know-how für Outvision entfalten können.

Nach dem Motto «wer wagt – gewinnt» kündigte ich kurzerhand meine langjährige Leitungsfunktion im HR beim Kantonsspital St.Gallen. Ich wusste, dass ich mich auf mein Bauchgefühl verlassen kann. Als zweifache Mutter, die getrennt lebt, ist für mich Eigenständigkeit besonders wichtig. Eine Fehlentscheidung hätte für mich grosse Konsequenzen.

Bei Outvision kann ich mich ganz meiner Leidenschaft widmen, die Potenziale von Menschen zu identifizieren und sie gezielt im Unternehmen einzusetzen. Unsere People-Diagnostik hilft, das Bauchgefühl zu objektivieren und Potenziale zu erkennen. Damit werden Talente sichtbar gemacht und die Unternehmen können die Mitarbeitenden gezielt entwickeln und stärkenbasiert einsetzen. Das spart Zeit und Geld und zeigt nicht zuletzt Wertschätzung gegenüber den Kandidat:innen und Mitarbeiter:innen. Die Folgen von Fehlentscheidungen bei der Stellenbesetzung und bei Beförderungen, kommen Unternehmen in Zeiten des «War of Talents» besonders teuer zu stehen.»

Der Austausch mit Gleichgesinnten bei den «Leaderinnen» ist eine Bereicherung. Wenn man dabei ist, gehört man auch als Neumitglied ab der ersten Stunde dazu. Die unterschiedlichen Persönlichkeiten sowie spannende Inputs bei den vielfältigen Anlässen schätze ich besonders.»

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

Majid Parente:

Strukturen überdenken.

New Work: Braucht es das Büro noch?

Die Pandemie wirkte wie ein Brandbeschleuniger für Homeoffice und Coworking-Spaces. Während viele Arbeitgeber ihre Mitarbeiter wieder ins Büro zitieren, sind sich andere sicher: «New Work» bedeutet auch flexible Arbeitsplätze. Das St.Galler Start-up Collektiv AG glaubt sogar, so Fachkräfte und junge Leute in der Region behalten zu können – und konzipiert auf dieser Idee ein ganzes Haus.

Zwischen Bahnhof, Marktplatz und Bankenviertel liegt das Haus am Marktplatz 22 eigentlich an bester Lage. Trotzdem waren die grossen Schaufenster von dicken Staubschichten geziert statt von modischer Kleidung oder Menschen, die in gemütlichem Ambiente Kaffee trinken. Bis im Sommer 2021 gehörte die Liegenschaft einer grossen ausländischen Immobilienfirma, die das Haus sanieren wollte.

«Die Pandemie und die ungewissen Prognosen haben jedoch dazu geführt, dass die Eigentümerschaft das Haus nicht mehr wie geplant entwickeln konnte und schliesslich verkaufen wollte», sagt Majid Parente, Gründer des Start-ups Collektiv AG. Daraufhin nutzte die Immoplus AG, eine junge St.Galler Immobilienfirma, die Chance, um das für die Stadt strategisch wichtige Haus wieder in heimische Hände zu bringen und zum Leben zu erwecken.

Gegen den Leerstand kämpfen

Dafür beauftragte Immoplus das 2022 gegründete Start-up Collektiv. Majid Parente, der eine Lehre im Detailhandel absolvierte und diese als Sprungbrett nutzte, um sich im Marketing, Vertrieb und in der Betriebswirtschaft weiterzubilden und lange als Account Manager in der Telco-Branche tätig war, möchte mit dem Start-up als Brückenbauer zwischen Grundeigentümern und Machern dem Leerstand in den Städten entgegenwirken und als Konzipierer und Betreiber von neuartigen Arbeits- und Wohnkonzepten als Dienstleistung das sogenannte «Space as a Service», anbieten.

«Die Eigentümerin will, dass das Haus im Sinne der Stadt mit einem Konzept für die Stadt-Sanktgaller entwickelt wird. Ich habe mich schon länger mit dem Thema New Work auseinandergesetzt und während meiner letzten Arbeitsstellen hybrides Arbeiten in Form von Homeoffice oder an dritten Orten wie in Coworking-Spaces genutzt. Als gebürtiger St.Galler ist mir das Projekt auch eine Herzensangelegenheit», so Parente.

«Mitarbeiter sind zufriedener, wenn sie ihren Arbeitsalltag selbst gestalten dürfen.»

Arbeiten, Leben und Netzwerken

Das «Haus collektiv.», wie es heissen soll, hat die Vision, einen Lebensraum entstehen zu lassen, in dem Sein, Wohnen und Arbeiten ineinanderfliessen. Im Erdgeschoss befindet sich ein öffentliches Café, das zugleich ein Open Space zum Arbeiten ist. Im hinteren Bereich, dem eigentlichen und ruhigeren Open Space des Coworkings, wird tagsüber gearbeitet, abends finden Veranstaltungen wie Lesungen, Talks, Networking-Events oder Konzerte statt.

Im ersten Obergeschoss befinden sich voll ausgestattete und unterschiedlich grosse Büroräume des Coworkings, die man tageweise oder langfristig buchen kann. Ab dem zweiten Obergeschoss beginnt das Coliving mit organisierten Gemeinschaftswohnungen, die zimmerweise gemietet werden können. Sie sind ebenfalls komplett ausgestattet.

Ein Konzept, das sich nach Grossstadt anhört

Wäre man damit in Zürich nicht besser aufgehoben als im bescheidenen St. Gallen? «Solche Konzepte kennt man in den Grossstädten gut – und vor allem funktionieren sie da auch. Nicht etwa nur, weil sie im Trend liegen, sondern auch, weil ein tatsächlicher Bedarf da ist. Diesen Bedarf erkenne ich auch in St. Gallen. Der Strukturwandel, sei es beim Arbeiten, Wohnen oder Leben, findet überall statt, auch bei uns», ist Parente überzeugt.

Ein solches Konzepthaus, das diese neuartigen und zukunftsgerichteten Formen an zentralster Lage kombiniert, generiert auch einen immensen Mehrwert für die Stadt und ihre Bewohner.

«Fachkräfte können in der Region wohnen, ihr Wissen und ihre Arbeitskraft aber national oder international anbieten.»

Fachkräfte in der Region behalten

Parente sieht damit eine grosse Chance für den Wirtschaftsstandort Ostschweiz: «Ich hoffe, dass die Immobilienbranche sich nicht nur neuen Konzepten, sondern auch unkonventionellen Vertragsverhältnissen und Entwicklungen öffnet. Dies ist ein wichtiger Schritt, der gegangen und gemacht werden muss, um auch unseren Wirtschaftsstandort zu stärken. Top-Fachkräfte können in der Region wohnen, ihr Wissen und ihre Arbeitskraft aber national oder international anbieten. Die Region entwickelt sich so weiter und nimmt auch progressiver Neues an, sodass die jüngere Generation bleiben will und nicht in Grossstädte abwandert.»

Damit könnten Arbeitnehmer also eine Stelle in Zürich annehmen, aber in St. Gallen wohnhaft sein und trotzdem an einem Ort ausserhalb der eigenen vier Wände arbeiten – denn nicht jeder hat optimale Voraussetzungen fürs Homeoffice. Auch zu wenig soziale Interaktion kann die Stimmung im Homeoffice negativ beeinflussen. Durch den fehlenden Austausch mit Kollegen kann es zu Isolation oder Ideenlosigkeit kommen. Wer immer am selben Ort und alleine arbeitet, kann darunter leiden. Um dennoch sinnvoll eine hybride Arbeitsweise zu pflegen, sei ein «dritter Raum» notwendig. Es brauche einen Ort, der so gut ausgestattet ist wie ein Büro, aber Flexibilität bietet.

«Wir bekommen immer wieder Anfragen von Firmen, die sich in der Stadt ansiedeln wollen, weil sie so einfacher an Talente herankommen und als Arbeitgeber attraktiver wirken. Dass aber alle Unternehmen ihren Sitz in eine Stadt bringen, ergibt wenig Sinn. Vielmehr sollten sie das hybride Arbeiten anbieten. So können Firmen überall rekrutieren und Talente finden. New Work ist nämlich viel mehr als nur der Standort des Arbeitsplatzes», erklärt der St.Galler.

Gen Z befeuert Trend

Auch die künftige Generation der Arbeitnehmer beeinflusse den Trend des hybriden Arbeitens massgeblich. Die Gen Z sorge laut Parente gar für den vielleicht grössten Umbruch, was Leben, Arbeiten und Wohnen angeht. Ihre kritische Haltung gegenüber «Traditionellem», Konventionellem und ihr Umgang mit der Zukunft ist von globalen Krisen, Krieg, Inflation oder Klima-Konflikten geprägt.

Ihr Bewusstsein sei durch die globale Vernetzung viel geschärfter und ihre Gegenstimme laut. «Was die Boomer mit relativ wenig Mühe, die Millennials nur mit Ach und Krach und die Gen Z vermutlich kaum noch mit Eigenleistung schaffen

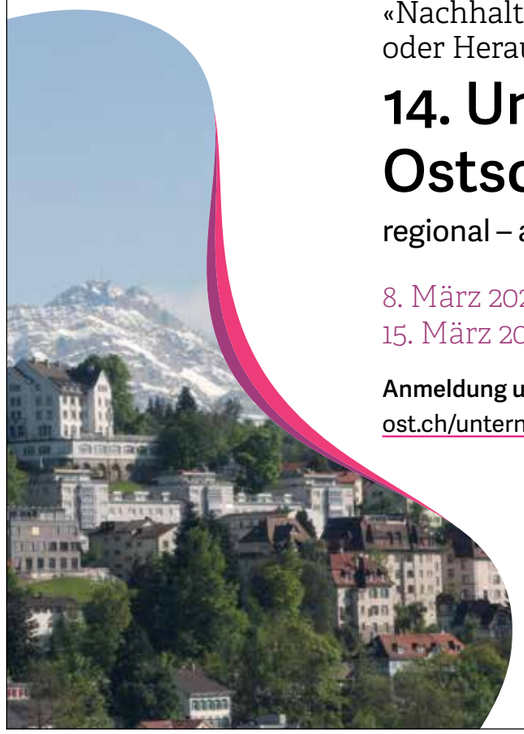
«Nachhaltigkeit als Wettbewerbsvorteil
oder Herausforderung?»

14. Unternehmensspiegel Ostschweiz

regional – aktuell – vernetzend

8. März 2023, 18.00 Uhr, Pfalzkeller St.Gallen
15. März 2023, 18.00 Uhr, Hotel zur Linde Teufen

Anmeldung unter:
ost.ch/unternehmensspiegel-ostschweiz



OST
Ostschweizer
Fachhochschule

OSTSCHWEIZ DRUCK

Gedruckt
in der Schweiz

ostschweizdruck.ch

wird – nämlich eine berufliche Position, die sie bis zur Pensionierung innehaben, ein Eigenheim für die Familie und eine gesicherte Rente im Alter –, ändert die Zukunftsperspektive und die Denkweise grundlegend.»

Die Sinnhaftigkeit muss in der Arbeit gegeben sein, das Setting passen. Flexibilität ist für die neue Generation das höchste Gebot. «Nur so werden die Jungen die Extrameile gehen und überzeugende Arbeit leisten. Für diese neue Arbeitsmoral sind flexible Arbeitsorte nur der Anfang.

Vertrauen statt Kontrolle

Viele Arbeitgeber halten dennoch an präpandemischen Zeiten fest und sehen ihre Mitarbeiter lieber im Büro statt auf dem Bildschirm. «Hier sind die Kompetenz, die Soft-Skills und Grundeinstellung der Führungskräfte und HR-Verantwortlichen gefragt. Wenn die jeweiligen Positionen der Angestellten richtig besetzt wurden, die Aufgaben klar sind und die Kommunikation transparent und konstruktiv, gibt es keinen Grund, Mitarbeiter ins Büro zu ‚zitieren'. Vertrauen statt Kontrolle, Selbstbestimmung statt Bevormundung, Eigeninitiative statt Motivationsreden. Es ist erwiesen, dass Mitarbeiter zufriedener sind, wenn sie ihren Arbeitsalltag selbst gestalten dürfen. Nicht nur die Motivation wird gestärkt, sondern auch die Bereitschaft zur Eigeninitiative und Extrameile», ist sich Majid Parente sicher.

Dann stellt sich die Frage: Werden Büros bald überflüssig? «Büros wird es immer noch geben, ihre Gestaltung und der Grund, dahinzugehen, werden jedoch anders sein. Die eigentliche Arbeit kann von überall gemacht werden, das Büro wird zum Treffpunkt, um Arbeitskollegen zu sehen und sich auszutauschen, um sich mit den Führungskräften zu treffen, um eine Beziehung aufzubauen, um kollaborative Aufgaben persönlicher zu gestalten – und vor allem auch, um die Philosophie, den Groove des Unternehmens zu spüren und zu verstehen», so Parente.

Führungsstil überdenken

Hybrides Arbeiten und Homeoffice sind keine neuen Konzepte; irgendwann kommen sie bei allen an. Jetzt gehe es laut Parente primär darum, dass die Arbeitswelt das hybride Schaffen professionell regelt, wie z. B. wie das Arbeiten im Homeoffice in den Spesen entschädigt wird, welche Budgets für dritte Orte wie Coworking-Spaces freigegeben oder welche Tools eingesetzt werden, damit das dezentrale und kollaborative Arbeiten problemlos funktionieren können.

«Die Führungsebene muss neue Skills entwickeln, um mit diesen neuen Begebenheiten und Anforderungen klarzukommen und diese zu begleiten. Alteingesessene, starre Strukturen, in denen Manager noch wie Patrons agieren und Mitarbeiter demütig Stunden absitzen, werden es in naher Zukunft schwer haben. CEOs werden nicht nur ihre Strukturen, sondern ihre Gesamteinstellung und Firmenkultur überdenken müssen.»

Parente ist sich sicher: Arbeitgeber, die ihre Führungsstile nicht überdenken und keine hybriden Arbeitsformen anbieten und fördern, werden langfristig nicht nur Mühe haben, ihre Mitarbeiter zu halten, sondern auch, neue Talente an Bord zu holen. Derzeit laufen die Umbauarbeiten des «Haus collektiv.» am Marktplatz 22 in St. Gallen auf Hochtouren. Die Eröffnung ist für Herbst 2023 geplant.

Text: Miryam Koc
Bild: Marlies Thurnheer

Steigende Zinsen

Die Negativzinsen gehören der Vergangenheit an, die Zinsen erhöhen sich Schritt für Schritt. In den USA hat der Leitzins bereits ein Niveau von 4.75 Prozent erreicht, in Europa 3.0 Prozent und in der Schweiz 1.0 Prozent. Im Vordergrund steht die Inflationsbekämpfung, doch mit den Zinserhöhungen gehen zahlreiche weitere positive Effekte einher.

Zum einen hat Geld in Form des zu bezahlenden Zinses wieder einen Preis. Sparerinnen und Sparer erhalten dadurch wieder Zinsen, im Rahmen der Vorsorge kann mit höheren zukünftigen Renditen gerechnet werden und die Immobilienmärkte werden nicht mehr so stark durch billiges Geld verzerrt. Zudem hängt am Schuldenmachen – privat oder staatlich – wieder ein realistisches Preisschild. Zum anderen drosselt der höhere Zins neben der Inflation auch die nominale Hochkonjunktur und die damit verbundene Überhitzung des Arbeitsmarkts – wichtige ökonomische Bremsmechanismen, um die negativen Entwicklungen auf Gesellschaft und Wirtschaft rechtzeitig einzudämmen.

Für Banken birgt diese Entwicklung Chancen, aber auch Risiken. Die Verbesserung des Zinsergebnisses ist eine der wesentlichsten Chancen. Dem gegenüber stehen höhere Ausfallrisiken bei Krediten und tiefere Bewertungen an den Finanzmärkten als bedeutendste Risiken. Chancen oder Risiken: Die konkreten kurz- und langfristigen Auswirkungen der Zinserhöhungen sind je nach Positionierung der Bank unterschiedlich. Vor diesem Hintergrund ist es durchaus denkbar, dass sich am Bankenmarkt in den nächsten Jahren die Spreu vom Weizen trennt. Wir als acrevis schauen diesen Entwicklungen zuversichtlich entgegen.

Zusammenfassend beurteile ich die steigenden Zinsen aus den genannten Gründen als positiv und begrüsse uneingeschränkt die Rückkehr zu gesunden finanziellen Anreizen in unserer Gesellschaft: Geld hat glücklicherweise wieder einen Preis und damit einen Wert. Weitere Zinserhöhungen werden folgen – ich hoffe, dass die Schweizerische Nationalbank diesen Kurs nicht zu früh verlässt.

Dr. Michael Steiner
Vorsitzender der Geschäftsleitung
acrevis Bank AG

Kathrin Loppacher:

Frauen sichtbar machen.

Frauen auf die Bühne bringen

Als Referenten stehen immer noch häufiger Männer als Frauen auf der Bühne. Die Ostschweizer Plattform «alphaberta» möchte das ändern und Frauen in der öffentlichen Wahrnehmung sichtbarer machen. Projektinitiantin Kathrin Loppacher über Geschlechterkluft, Selbstbewusstsein und was Frauen besser können.

Kathrin Loppacher, woher kommt der Name «alphaberta» eigentlich?
Die Wortkreation basiert auf zwei Überlegungen: Alphatiere sind oft männlich. Alphabeten sind – im übertragenen Sinn – der Sprache mächtig. Daraus haben wir die «weibliche» Form der «Alphabertas» abgeleitet, die in unserer Vorstellung gerne reden und eine Vorbildfunktion wahrnehmen. Wir sind überzeugt: Die «Alphabertas» müssen auf die Bühne.

Und wie möchte alphaberta.ch das erreichen?
Ob Vortrag, Podiumsdiskussion, Workshop oder Medienauskunft: Wir wollen alphaberta.ch als die Plattform für Ostschweizer Referentinnen etablieren. Damit machen wir Frauen, ihre (Fach-)Kompetenz und ihr Wissen sichtbarer. Sie werden zu öffentlichen Mentorinnen und ermöglichen wichtige Perspektivenwechsel fürs Publikum.

Der Anteil an Frauen, die jährlich in der Schweiz als Referentinnen auftreten, beträgt lediglich 23 Prozent. Wie hoch ist er in der Ostschweiz?
Dazu gibt es leider keine genauen Zahlen. Aber ein Blick in verschiedene Veranstaltungsprogramme lässt vermuten, dass er noch tiefer ist als der Schweizer Durchschnitt. Die Gründe dafür sind sicherlich vielfältig. Wichtig ist, dass wir für die Zukunft den Perspektivenwechsel bei der Programmausgestaltung unterstützen können – sei es bei Lunches von Service Clubs, bei Anlässen in Vereinen oder an verschiedenen Tagungen.

Wird Frauen einfach keine Bühne geboten – oder meiden sie diese vielleicht gar selbst?
Einerseits ist es so, dass vorwiegend männliche Organisatoren in ihrer «Bubble» nach Referenten suchen – wo sie wiederum überwiegend männliche Referenten finden. Da diese so öfters auf der Bühne stehen, werden sie dann auch wieder angefragt für neue Auftritte … Gleichzeitig gibt es viele Frauen, die zwar über ein grosses Fachwissen verfügen, aber über geringe Auftrittserfahrung. Sie sind dann eher gehemmt, eine Anfrage anzunehmen. Frauen denken leider viel zu oft, dass die eigenen Erfahrungen nicht «der Rede wert seien» – buchstäblich, versteht sich.

Oft hört man auch, dass «sich einfach keine Frau gefunden lassen habe». Nur eine billige Ausrede?
Als Projektleiterin in einer Kommunikationsagentur weiss ich aus eigener Erfahrung, dass es schwierig sein kann, ein passende Frau als Referentin zu finden. Mit unserer Plattform wirken wir dagegen und hoffen, dass es eines Tages wirklich nur noch eine billige Ausrede ist.

Genau da setzt das Projekt an, oder?
Richtig! Wir machen Frauen, die auf die Bühne wollen, auf alphaberta.ch sichtbar und so können sie unkompliziert als Rednerinnen gebucht werden. Interessierte Organisatoren finden sofort alle relevanten Informationen zur Referentin, ihrer Themenschwerpunkten und einem Vorstellungsvideo. Das vereinfacht den Zugang und man merkt bereits im digitalen Raum, ob die Referentin zum Publikum passt.

Gleichzeitig bieten Sie Intensiv-Seminare für Frauen an …
… für jene, die zwar über viel Fachwissen, aber noch über wenig Auftrittserfahrung verfügen, stimmt. Sie lernen von Kommunikationsprofis, wie sie sicher und souverän auftreten – ob im Alltag, bei geschäftlichen Terminen oder auf der Bühne. Zu unseren Trainerinnen gehören gestandene Profis wie die SRF-Journalistin Henriette Engbersen, Yvonne Seitz, Head HR und Communications und Mitglied der Geschäftsleitung bei Abacus, oder die ehemalige stellvertretende Chefredaktorin des St.Galler Tagblatts, Odilia Hiller.

Was glauben Sie, was Referentinnen besser machen als Referenten?
Frauen arbeiten und führen anders als Männer. Das bringt auch neue Perspektiven mit sich – und diese sind es wert, «gehört» zu werden. Wir sind überzeugt, dass letztlich alle davon profitieren können.

Und wo gibt es noch Luft nach oben?
Frauen geben sich häufig bescheidener als Männer und sind eher gehemmt, sich angemessen zu vermarkten. Auch sind ihre Netzwerke – nebst Arbeit, Familie und ehrenamtlichen Engagements – oft nicht gleich etabliert wie bei Männern. Zum Glück gibt es aber mittlerweile tolle Frauenorganisationen und Initiativen, die genau dort ansetzen.

«Junge Frauen und Männer brauchen auch weibliche Vorbilder.»

Welche Vorteile ergeben sich daraus, Diversität auf die Bühne zu bringen?
Junge Frauen und Männer brauchen auch weibliche Vorbilder. Insbesondere wenn es um die Bildungs- und Berufswahl, die künftige Teilzeitfrage oder Karrieremöglichkeiten geht. Doch nur wenn «Frau» gesehen wird, ist eine Änderung der Wahrnehmung möglich.

Wie viele Frauen machen aktuell bei alphaberta mit?
Wir haben über 60 Frauen online, die für einen Auftritt, eine Moderation oder einen Workshop gebucht werden können. Weitere rund 20 Frauen kommen in den nächsten Monaten hinzu. Wird man nicht fündig, stellen wir mit unserem grossen Netzwerk den Zugang zu weiteren potenziellen Referentinnen her.

Gehen Sie diese gezielt an oder kommen auch manche auf Sie zu?
Vor der Lancierung der Plattform haben wir viele Gespräche mit potenziellen Referentinnen geführt. Wir mussten sie von unserer Vision überzeugen. Mittlerweile kommen viele selbstständig auf uns zu, weil sie etwa eine Empfehlung erhalten oder jemanden auf der Plattform wiedererkennen.

Wie wird das Projekt finanziert? Und wie die Frauen?
Die Initialisierungsphase von 2020 bis 2022, mit dem Gesamtauftritt, der Erstellung der Referentinnen-Datenbank und der Produktionen von 60 Referentinnen-Profilen wurde massgeblich von den kantonalen Lotteriefonds St. Gallen, Thurgau und Appenzell Ausserrhoden sowie verschiedenen privaten Ostschweizer Stiftungen finanziert. Nun sind wir auf der Suche nach neuen Partnern, um die Plattform nachhaltig in der Öffentlichkeit zu etablieren. Die Honorare für die Referentinnen machen die Veranstalter direkt mit ihnen ab. Wir erhalten weder eine Provision noch einen Anteil an der Gage.

«Frauen denken leider viel zu oft, dass die eigenen Erfahrungen nicht der Rede wert seien.»

Wie kommt das Projekt bis jetzt an?
Die Rückmeldungen waren bislang sehr positiv. Verschiedene Referentinnen konnten bereits auf Bühnen vermittelt werden, inklusive Folgeaufträgen. Mit der effektiven Vermarktung der Plattform bei Veranstaltern und Organisationen starten wir allerdings erst jetzt.

Und wo möchten Sie mit alphaberta hin?
Wir möchten alphaberta als Ostschweizer Plattform für Referentinnen etablieren und mit den Intensiv-Seminaren ein anerkanntes Ausbildungsangebot schaffen. Aktuell sind wir zudem an den Konzeptarbeiten für eine «Roadshow» an Schulen, an denen junge Menschen auf spätere Themen wie Vorsorge, Finanzen und Karriere sensibilisiert werden, und für einen Podcast, in dem Frauen über ihren Lebensweg berichten, quasi als «Oral History». Dafür müssen wir aber zuerst weitere Partner finden, die diesen Weg mit uns gehen.

Was wünschen Sie sich in Zukunft bezüglich der Sichtbarkeit von Frauen in der Ostschweiz?
Ich wünsche mir, dass die verschiedenen Perspektiven ganz selbstverständlich in den Veranstaltungsprogrammen berücksichtigt und eingeplant werden. Dass erfolgreiche Frauen ihre Rolle als öffentliche Mentorinnen wahrnehmen. Und dass dadurch Frauen (und Männer) neue Vorstellungen und Vorbilder erhalten, um sich unter anderem selbstbewusst für einen Bildungs- und Berufsweg entscheiden zu können.

Text: Miryam Koc
Bild: Thomas Hary

Armin Thaler:

Willkommene Rechtssicherheit.

«Meistens ist der Mensch das Hindernis»

Unternehmer müssen sich früher oder später mit ihrer Nachfolgeregelung auseinandersetzen. Dabei geht es nicht nur um einen Wechsel an der Firmenspitze, sondern auch um finanzielle, steuerliche und rechtliche Aspekte. Armin Thaler, Inhaber der «at ag Rechtsanwälte und Steuerexperten» aus St. Gallen, kennt die Antworten zu den wichtigsten diesbezüglichen Fragen.

Armin Thaler, wie viel Zeit nimmt eine seriöse Nachfolgeplanung in Anspruch?
Erfahrungsgemäss benötigt der Verkauf eines KMU an Dritte am wenigsten Zeit. Bei guter Planung gelingt dies innert ein bis zwei Jahren. Die Übergabe einer Unternehmung an Nahestehende (Nachkommen oder Mitarbeiter) erfordert in der Regel am meisten Zeit, ohne Weiteres bis zu oder gar über fünf Jahre.

«Erfahrungsgemäss nimmt der Verkauf an Dritte am wenigsten Zeit in Anspruch.»

Das Risiko eines Scheiterns ist aber auch vorhanden, wenn genügend Zeit für den Nachfolgeprozess vorgesehen wird?
Natürlich. In den meisten Fällen ist der Mensch das Hindernis. Die Idealvorstellung, dass man intern oder extern eine geeignete Person auswählt, diese die Herausforderung annimmt und zugleich auch die Unternehmung in eine erfolgreiche Zukunft führen kann, ist selten realisierbar. Immer wieder kommt es vor, dass zwar die eigentliche Nachfolgeregelung erfolgt ist, sich aber die nachhaltige Weiterentwicklung der Unternehmung schwierig gestaltet.

Was hat sich bei den zivilrechtlichen Rahmenbedingungen per 1. Januar 2023 alles geändert?
Neu gilt ab diesem Jahr ein neues Pflichtteilsrecht für Nachkommen, dieser beträgt nun nur noch die Hälfte des gesetzlichen Erbanspruchs. Zudem entfällt der Pflichtteil für die Eltern nun ganz. Dies erleichtert die familieninterne Nachfolge, weil die frei verfügbare Quote des Erbes grösser geworden ist. Ab sofort können zudem auch Dividenden aus Gewinnen des laufenden Geschäftsjahres als Interimsdividenden ausgeschüttet werden. In diesem Punkt hat der Gesetzgeber für eine willkommene Rechtssicherheit gesorgt.

«In der Regel ist die Käuferschaft nicht in der Lage, den Kaufpreis aus Eigenmitteln zu finanzieren.»

Eine Rolle spielt auch das neu eingeführte Schenkungsverbot bei einem Erbvertrag, oder?
Genau. Neu können Zuwendungen durch den Erblasser zu Lebzeiten oder auf seinen Tod hin, die mit einem existierenden Erbvertrag nicht vereinbar und in diesem nicht vorbehalten worden sind, vom Erbvertragspartner angefochten werden.

Welche steuerlichen Auswirkungen hat die Unternehmensübergabe generell?
Wird das KMU beispielsweise innerfamiliär ohne adäquate Gegenleistung übergeben, sind die kantonalen und kommunalen Schenkungssteuern, die sich sehr unterschiedlich präsentieren, zu beachten. Beim Verkauf von Aktien oder Stammanteilen kann im Regelfall ein steuerfreier privater Kapitalgewinn erzielt werden. Es sind jedoch die Ausnahmebestimmungen zur indirekten Teilliquidation und Transponierung zu beachten. Es ist auch Vorsicht geboten, wenn das KMU aus dem Privatvermögen in das Geschäftsvermögen einer Gesellschaft (Akquisitionsgesellschaft) verkauft wird. Je nach Konstellation wird dann der Kapitalgewinn in steuerbaren Ertrag, welcher der Einkommenssteuer unterliegt, umqualifiziert.

Und wie sieht es bei Einzel- und Personenunternehmungen aus?
Dort fallen grundsätzlich Einkommenssteuern und Sozialversicherungsabgaben auf den Erlös an. Die Übergabe stellt ferner eine mehrwertsteuerpflichtige Leistung dar. Für Einzelunternehmer kann daher die steuerneutrale Umwandlung in eine Kapitalgesellschaft mit anschliessendem Verkauf der Gesellschaft nach der Sperrfrist von fünf Jahren empfehlenswert sein.

«Man sollte im Rahmen der Nachfolgeplanung eine rote Linie definieren.»

In der Regel ist die Käuferschaft aber nicht in der Lage, den Kaufpreis aus Eigenmitteln zu finanzieren, oder?
Richtig. Daher ist häufig ein Fremdkapitalgeber (Bank oder andere Darlehensgeber) gefragt, der einen Teil des Kaufpreises mitfinanziert. Bei Nachfolgeregelungen innerhalb der Angestellten kann ein Teil des Kaufpreises als Darlehen gewährt oder im Rahmen eines Mitarbeiterbeteiligungsprogramms das notwendige Eigenkapital über Gehalts- und Dividendenbezüge bereitgestellt werden. Bei Darlehensverhältnissen für die Kaufpreisfinanzierung mit Nahestehenden sind die Richtlinien der Steuerbehörden in Bezug auf die Rückzahlungsfristen und Zinskonditionen zu beachten. Auch bei der Einführung eines Beteiligungsprogramms für Mitarbeiter gibt es steuerrechtliche Vorgaben. In diesen Fällen empfehlen wir vorab die Einholung der Einwilligung des geplanten Vorgehens durch die Steuerbehörden.

Zum Schluss: Wann ist es sinnvoll, von einem Verkauf abzusehen?
Man sollte im Rahmen der Nachfolgeplanung eine rote Linie definieren, von der man nicht abrücken will. Wird diese im Rahmen des Nachfolgeprozesses überschritten, sollte man dann auch konsequent handeln. Für die Festsetzung dieser Linie können personelle, finanzielle oder rechtliche Parameter entscheidend sein.

Text: Patrick Stämpfli
Bild: Marlies Thurnheer

Der letzte Patron

2022 feierte das Maschinenbauunternehmen Starrag in Rorschacherberg sein 125-Jahre-Jubiläum. Gegründet Ende des 19. Jahrhunderts als Textilmaschinenfabrik, ist sie heute in den Bereichen Aerospace und Turbines, Industrial und Transportation sowie Luxury Goods und Med Tech tätig. Mehrheitsaktionär ist seit vier Jahrzehnten Walter Fust. Der 81-jährige Unternehmer, der in Niederuzwil und Gossau aufgewachsen ist, hat eine beachtliche Karriere hingelegt. Nachfolgeprobleme bei seinen Firmen und Beteiligungen beschäftigen den Industriellen schon seit geraumer Zeit.

Walter Fust:
Klare Vorstellungen.

Wie so viele Schweizer Maschinenfabriken ist auch die Starrag ein Kind der Textilindustrie: 1897 gründete der Elsässer Henri Levy in Rorschach ein Unternehmen zur Fabrikation und zum Vertrieb einer neuartigen Fädelmaschine für Sticknadeln. Lange konnte die Firma aber nicht vom Stickereiboom profitieren: Schon 1914, mit dem Ausbruch des Zweiten Weltkriegs, befand sich die Textilindustrie in einer tiefen Krise. Levy musste umsatteln und entschloss sich, in den Werkzeug-Maschinenbau einzusteigen.

«Werkzeugmaschinen haben mich immer interessiert.»

Von der Starrfräsmaschine zum Präzisions-Werkzeugmaschinenhersteller

Im neuen Metier fasste er schnell Fuss. Zum Meilenstein wurde die «Starrfräsmaschine», die 1920 auf den Markt kam. Das besondere Gestell der Maschine gab dem Unternehmen dann sogar den Namen. Man wollte damit auf ihre Präzision hinweisen: Die «starre» Verbindung von Werkstück und Fräse ermöglichte ein sehr genaues Arbeiten. Mit der Firma ging es aufwärts: 1921 wurde das Unternehmen in eine AG umgewandelt, 1925 zog man nach Rorschacherberg, weil man grössere Räumlichkeiten benötigte.

In den folgenden Jahrzehnten entwickelte sich die Starrag mit einer Reihe von bahnbrechenden Entwicklungen zu einer bedeutenden Maschinenfabrik mit über 1'200 Mitarbeitern – davon 200 in Rorschacherberg – und Produktionsstandorten in der Schweiz, Deutschland, Frankreich, Grossbritannien und Indien sowie Vertriebs- und Servicegesellschaften in den wichtigsten Abnehmerländern. Die Starrag Group stellt heute Präzisions-Werkzeugmaschinen zum Fräsen, Drehen, Bohren und Schleifen von Werkstücken aus Metall, Verbundwerkstoffen und Keramik her. Zu den Kunden zählen Unternehmen in den Abnehmerindustrien Aerospace und Turbines, Industrial und Transportation sowie Luxury Goods und Med Tech.

Die Dachmarke Starrag verbindet die Produktbereiche

Berthiez, Bumotec, Dörries, Droop+Rein, Ecospeed, Heckert, Scharmann, SIP, Starrag, TTL und WMW. Die Namensaktien der Starrag Group Holding AG sind an der SIX Swiss Exchange kotiert.

Ingenieur und Investor

Walter Fust (*1941), dessen Name dank seines gleichnamigen Elektrofachhandels schweizweit bekannt ist, zeigte schon an der Kanti St. Gallen Verkaufstalent: Der gebürtige Uzwiler handelte mit gebrauchten Mofas und Autos. Später, Mitte der 1960er-Jahre an der ETH, wo er Maschinenbau studierte, zog er nebenbei einen Versandhandel für Elektroapparate auf. Wenige Jahre später war dieser etwa gleich gross wie das Ostschweizer Handelsgeschäft seines Vaters August – der dem Junior seine Firma 1969 verkaufte. Ab diesem Zeitpunkt ging es mit der fusionierten Dipl. Ing. Fust AG steil nach oben, sodass Walter Fust sie 1987 an die Börse bringen konnte.

Weil keines seiner drei Kinder Interesse zeigte, verkaufte er 1994 seinen Anteil an der inzwischen börsenkotierten Firma an Jelmoli und wurde im Gegenzug Grossaktionär des Warenhauskonzerns. Doch Jelmoli stand finanziell schlecht da, es kam zu Umschuldungsverhandlungen mit den Banken. 1996 wurde Fust zum Nothelfer und übernahm die Gruppe für 270 Millionen Franken. Unter ihm fand Jelmoli mit dem grossen Immobilienbestand wieder Tritt. Walter Fust selbst bekam gesundheitliche Probleme und verkaufte seine Anteile ab 2002 schrittweise an Georg von Opel, der damals bei Jelmoli das Sagen hatte. Jelmoli wiederum verkaufte Fust 2007 für eine knappe Milliarde Franken an Coop.

Faszination für Maschinen

Als studierter Maschinenbauer war Walter Fust auch immer schon an der Maschinenindustrie interessiert, schon 1970 kaufte er seine ersten Starrag-Aktien – die Firma war ihm bekannt, weil der Vater eines Schulkollegen dort arbeitete. In den Verwaltungsrat der Firma trat er Mitte der 1980er-Jahre ein. Von 1992 bis 2020 präsidierte er das Gremium, seither wirkt er als Vizepräsident. Ende der 1980er-Jahren übernahm er die Mehrheit, «es waren Investitionen nötig», begründete er gegenüber dem «Tagblatt». Zehn Jahre später wurde ihm klar: Rorschacherberg allein reicht nicht, die Starrag braucht ein Standbein im EU-Raum. 1998 wurde deshalb der deutsche Maschinenbauer Heckert übernommen. Später kamen die Genfer SIP und 2011 die deutsche Dörries Scharmann dazu.

«Werkzeugmaschinen haben mich immer interessiert. Die Geschichte der Starrag war wirtschaftlich gesehen nicht immer berauschend. Aber die Technik ihrer Maschinen war und ist hervorragend», zieht Walter Fust in der «NZZ» Bilanz. Gegenüber früher habe sie sich volumenmässig deutlich gesteigert. Es braucht auch im Werkzeugmaschinenbau gewisse Stückzahlen, um Erfolg zu haben. «Unsere Fabriken sind voll.» Allerdings verschweigt er auch nicht: «Immer wieder gab es bei Starrag Führungsprobleme. Jede Firma steht und fällt mit der Qualität des Managements.»

Aktuell ist die Starrag einmal mehr auf der Suche nach einem neuen CEO, weil sich Christian Walti, der den Maschinenbauer seit Juni 2018 führte, per Ende 2023 «aus persönlichen Gründen» verabschiedet hat. Fust hat eine klare Vorstellung, was dieser alles mitbringen muss: «Er muss ein Unternehmer sein. Er muss die Firma führen, wie wenn es seine eigene wäre. Er braucht Führungsqualitäten und technisches Wissen. Er muss Visionen haben, die Firma in ein Wachstum führen. Und er muss rechnen können», sagte er zum «Tagblatt».

«Ein Käufer bekäme mit Starrag eine gute Sache.»

Nachfolge nicht in Sicht

Doch langsam will sich Walter Fust von seinem Engagement in Rorschacherberg lösen, er konzentriert sich mittlerweile auf das aktive Verwalten seines Vermögens (die «Bilanz» schätzt es auf 750 Millionen), das auch dank eines grösseren Immobilienbesitzes zustande kam – zeitweise besass er über 1'000 Wohnungen, von denen er einen Grossteil aber wieder verkauft hat, weil er davon ausgehe, «dass die Preise nicht weiter steigen».

Nachfolgeprobleme bei seinen Firmen und Beteiligungen beschäftigen den Industriellen schon seit geraumer Zeit. Seine drei Kinder haben unabhängig von ihrem Vater eigene Wege gewählt, als Architekt, Bauphysiker und Werberin. Enkel Till Fust biete sich schon eher an, seine Nachfolge anzutreten. Er sitzt bereits im Verwaltungsrat von Tornos, der zweiten grossen Industriebeteiligung von Walter Fust neben der Starrag. Die Gruppe aus Moutier ist eines der weltweit führenden Unternehmen für die Entwicklung, Herstellung und den Vertrieb von Langdrehautomaten und Mehrspindelmaschinen.

«Ein Käufer bekäme mit Starrag eine gute Sache», sagte er allerdings zur NZZ auf die Frage, ob er bei einem Angebot gesprächsbereit wäre. Was allerdings ausgeschlossen ist: ein Verkauf nach China. «Für die Starrag wäre es sehr schädlich, wenn Chinesen das Sagen hätten», sagte Walter Fust zur «Handelszeitung» deutsch und deutlich.

Text: Stephan Ziegler
Bild: zVg

«Kümmerer» seit zwei Jahrzehnten

Die St.Galler Nachfolgespezialistin Continuum AG feiert heuer ihr 20-Jahre-Jubiläum. Ursprünglich in Zürich gegründet, erfolgte mit dem Eintritt von Rolf Brunner als geschäftsführendem Partner und Präsident des Verwaltungsrates die Expansion nach St. Gallen. Inzwischen ist die Gallusstadt Hauptstandort, und es gehören neun Partner und Mitarbeiter zum Unternehmen. Zum Jubiläum gibt Rolf Brunner das Verwaltungsratspräsidium an Hanspeter Thür ab, der von 2015 bis 2021 Regionaldirektor der UBS Ostschweiz war.

Rolf Brunner, Sie übergeben das VRP just zum 20-Jahre-Jubiläum an Hanspeter Thür. Zufall oder Absicht?
Sowohl als auch. Vorab aber Absicht, da das Thema «Nachfolge» seit längerer Zeit auch bei uns intern im Fokus gestanden hat. Wohl kein Zufall, da die Continuum (Name ist ja Programm) die Kontinuität bei sich selber einfordert – und nicht nur bei Ihren Kunden Ursache und Wirkung beim Thema «Nachfolge» bearbeitet.

Mit der Übergabe leiten Sie das ein, was sich die Continuum AG seit zwei Jahrzehnten auf die Fahne geschrieben hat: eine systematische Nachfolgeregelung. Halten Sie sich dabei an alles, was Sie jeweils Ihren Kunden empfehlen?
Es ist unser Ziel, die Nachfolgeprozesse oder besser: das Generationenmanagement bei den wertschöpfenden KMU eben nicht dem Zufall zu überlassen – seit 20 Jahren. Da gehen wir natürlich mit gutem Beispiel voran (lacht).

Seit 2003 ist die Continuum für Familienunternehmen und Unternehmerfamilien im Markt aktiv. Was hat das Geschäft in der Zeit geprägt?
Es hat sich gezeigt, dass immer mehr eine Tätigkeit aus gesamtheitlicher Betrachtung gewünscht war. Wir waren gefordert, z. B. nicht nur Belange im Konfliktmanagement anzugehen, sondern auch Fragen rund um die Finanz- und Unternehmensstrukturierungen, sei dies unter steuerlicher oder betriebswirtschaftlicher Betrachtung. Wir entwickelten uns zum gesamtheitlich denkenden und handelnden «Kümmerer» von Unternehmerfamilien und Familienunternehmen.

So bleiben Sie Partner und damit operativ tätig. Wie sehen die nächsten Schritte bei Ihrer persönlichen Nachfolgeplanung aus?
Wie vieles im Leben ist auch das Generationenmanagement ein stetiger Prozess. Noch bin ich in diverse Projekte involviert

und werde dies wohl auch noch eine Zeit lang bleiben. Es geht ja u. a. darum, Erfahrung und Erkenntnisse auf die kommende Generation zu übertragen. Das spornt nochmals an, gibt aber auch Freiraum, ohne dabei den Kunden zu vernachlässigen. Ich freue mich, die kommende Generation, sei es im Verwaltungsrat oder im Partnerumfeld, zu unterstützen. In den vergangenen Jahren habe ich Inhaber von familiengeführten Unternehmen regelmässig nach ihrer persönlichen Bucket List gefragt. Nun darf ich die von mir erarbeitete Liste langsam in Angriff nehmen. Das ist eine grossartige Sache.

«Nehmen Sie sich eine Ich-Strategie vor!»

Wenn Sie auf Ihre Erfahrungen in der Continuum AG zurückblicken: Welche Fehler machen Familienunternehmen und Unternehmerfamilien am häufigsten?
Immer wieder kann man lesen: Bitte beginnt mit der Nachfolge so früh wie möglich. Ich sage: Es ist nie zu spät – Hauptsache, man tut es. Will heissen: Wenn der Prozess gestartet hat, soll man ihn auch abschliessen. Denn damit wurde bereits viel gemacht, kommuniziert und eingeleitet. Wenn diese Vorarbeiten nicht zu Ende geführt werden, verunsichert man seine Mitarbeitenden, seine Familie und v. a. sich selber.

Und wo mussten Sie am häufigsten «den Hebel ansetzen»?
Weniger den Hebel ansetzen, sondern vielmehr die Unternehmer und deren Kinder, aber auch die familienexternen Schlüsselpersonen von einem strukturierten und systematischen Prozess überzeugen. Sodann aber nicht vergessen, die bestehenden Dienstleister, Treuhandunternehmen, Banken und Anwaltsbüros eines Unternehmers davon zu überzeugen, dass wir komplementär arbeiten und somit in der Lage sind, Hand in Hand zu wirken – auch zugunsten der Mitarbeiter.

Was empfehlen Sie also einem Unternehmer, der seinen Betrieb in neue Hände übergeben will (oder muss)?
Eine Ich-Strategie vorzunehmen. Sich also etwa die Frage zu stellen: Was will ich eigentlich noch? Mithin aber auch die erwähnte «Bucket List» zu erstellen und diese mit dem unmittelbaren Umfeld zu teilen. Darauf aufbauend können die weiteren Schritte viel präziser und gelassener angegangen werden.

Hanspeter Thür, Sie waren rund 30 Jahre lang bei der UBS tätig, bis Sie sich Mitte 2021 als unabhängiger Verwaltungsrat selbstständig gemacht haben. Warum der Wechsel vom Operativen zum Strategischen?
Ich war auch beinahe so lange in Führungsfunktionen tätig. Dabei habe ich immer besonders Wert darauf gelegt, die Mitarbeiter bei ihrer persönlichen Entwicklung zu unterstützen und ihnen zu helfen, die Perspektive zu wechseln. Letztlich ist

Anzeige

es dieser Perspektivenwechsel, der mich immer fasziniert hat. Und in gewissen Bereichen des Interimsmanagements darf ich ja weiterhin die Perspektive des Operativen geniessen.

Wie kam die Zusammenarbeit mit Continuum zustande?
Ich kenne Rolf Brunner aus der Zeit, als ich meine ersten beruflichen Schritte beim damaligen Bankverein machen durfte. Mit meiner Rückkehr in die Ostschweiz hat sich auch der Kontakt mit Rolf wieder ergeben und ich habe Continuum kennenlernen dürfen. Rolf hat mich in dieser Zeit oft als Sparringpartner im Kontext der Kontinuität bei Continuum gehabt, woraus letztlich die Mitarbeit als Verwaltungsratspräsident entstanden ist.

Welche Fähigkeiten wollen Sie in den Verwaltungsrat der Continuum AG einbringen?
Einerseits kenne ich die Ostschweiz gut, andererseits bin ich überzeugt, dass ich die Continuum AG bei der Vertriebs- und Beratungssystematik unterstützen kann.

«Es ist nie zu spät – Hauptsache, man tut es.»

Die Continuum AG hat ja in den vergangenen Jahren ihren Verwaltungsrat sukzessive neu ausgerichtet. Was war der Antrieb dafür?
Wir wollten bewusst und sorgfältig den Nachfolgeprozess einleiten. Dabei ist es uns gelungen, sowohl im Verwaltungsrat eine gezielte Verjüngung vorzunehmen. Ich denke an den Eintritt von Yannick Brunner 2021, der u. a. den Aspekt der Digitalisierung für unsere Kunden sowie generell der Gedanke der Next-Gen einbringt – oder an Stefan Schneider, der als junger Partner ebenfalls Verantwortung übernommen hat. Wir haben auch neue Partner und Mitarbeiter gewonnen, die jung und dynamisch das Tun der Conntinuum mitprägen. Dies zeigt sich v. a. in der Zusammensetzung des gesamten Teams, das breit aufgestellt ist.

Im Lauf Ihrer Bankenkarriere haben Sie auch Einblicke in viele Unternehmen gewonnen. Decken sich Ihre hier gemachten Erfahrungen mit denjenigen der Continuum?
Unbedingt! Ich bin einigen familiengeführten Unternehmen begegnet, die Nachfolgeprobleme hatten. Diese waren meistens begleitet von Frustration und Unverständnis innerhalb der Familie, was in aller Regel auf fehlende Kommunikation und falschen Erwartungen hüben wie drüben zurückzuführen war.

«Man neigt dazu, die Nachfolge auf die lange Bank zu schieben.»

Die Nachfolgeregelung ist ein Thema, das aktuell immer mehr Unternehmen beschäftigt. Warum wird es bei den Abtretenden trotzdem noch stiefmütterlich behandelt?
Ich vergleiche es oft mit der finanziellen Vorsorge: Das Problem ist meist noch nicht virulent. Man kümmert sich um andere zeitkritische Probleme und neigt dazu, die Nachfolge auf die lange Bank zu schieben.

Und warum lohnt es sich, eine Übergabe nicht selbst zu stemmen, sondern zusammen mit einem externen Partner?
Weil so vielen Befindlichkeiten, Erwartungen und Hoffnungen im Spiel sind. Diese können am besten mit einem externen und vor allem unabhängigen Partner oder Berater transparent gemacht werden.

Sie sind auch Hochschulrat der OST. Werden hier die angehenden Unternehmer schon frühzeitig darauf sensibilisiert, dereinst ihre Nachfolgeregelung systematisch zu planen?
Das ist ein sehr guter Hinweis. Lehrgänge in Unternehmensführung und Leadership sollten sich tatsächlich vermehrt der systematischen Nachfolge – oder wie wir bei Continuum sagen: der Vor-Nachfolge – annehmen.

Text: Stephan Ziegler
Bild: Marlies Thurnheer

CONTINUUM zum Thema Entwicklung & Wandel:

Es geht
ungleich weiter.

Die Frage ist nicht, ob sich Ihr Unternehmen verändern muss. Sondern in welche Richtung und auf welche Weise. Für unternehmerische Veränderung, die strategisch überzeugt und operativ greift: **www.continuum.ch – seit 20 Jahren!**

CONTINUUM AG St.Gallen | Zürich | Staufen b. Lenzburg
Unternehmensentwicklung | Nachfolgeprozess | Finanzierung

CONTINUUM
Zukunft sichern.
20 Jahre

Anzeige

Thomas Zuberbühler

Opportunitäten prüfen.

Aus Herisau in die ganze Schweiz – und über die Grenze hinaus

Thomas Zuberbühler führt das Herisauer Outdoor-Unternehmen «Zubi» gemeinsam mit seinem Bruder, SVP-Nationalrat David Zuberbühler, in dritter Generation. Sein Unternehmen hat der gelernte Banker in den vergangenen 20 Jahren vom Schuhgeschäft zum ganzheitlichen Freizeitanbieter weiterentwickelt. 2023 übernimmt Zubi das St. Galler Traditionssporthaus Pais – und erweitert damit sein Sortiment um Ski- und Bikeausrüstungen.

Zubi ist ein Familienunternehmen im klassischen Sinne und seit je inhabergeführt. «1947 gründete Walter Zuberbühler Senior, unser Grossvater, eine Schuhmacherei mit dazugehörigem Verkaufslokal in Hundwil. Mit seiner Vespa war er zudem als Hausierer unterwegs und verkaufte seine selbst produzierten Schuhe», erzählt Zubi-CEO Thomas Zuberbühler. «Auch unser Vater, Walter Zuberbühler Junior, blieb dem Schuhgeschäft treu. In den späten 1960er-Jahren begann er zusätzlich mit dem Aufbau des Marktgeschäfts.»

1994 wurde das stationäre Geschäft in Herisau aufgegeben; Walter Zuberbühler Junior konzentrierte sich auf die Warenmärkte in der Ostschweiz. «Viele Jahre war unser Vater mit dem Verkaufswagen unterwegs und genoss dank seiner authentischen Beratung und einem preiswerten Sortiment grosse Beliebtheit.»

«Wir prüfen nach wie vor Opportunitäten, die sich am Markt bieten.»

Die Söhne steigen ein

In den Nullerjahren stiegen die Söhne Thomas und David Zuberbühler ins Geschäft ein. Thomas Zuberbühler merkte bald, dass die Nachfrage an gutem Schuhwerk nicht nur am Markt gross ist. So eröffnete er in Herisau, parallel zum Verkaufswagen seines Vaters, 2013 wieder ein stationäres Geschäft – das heutige Hauptgeschäft an der Alpsteinstrasse. Mit dessen Eröffnung kam frischer Wind ins Geschehen. Mit dem attraktiven Schuh- und Outdoorsortiment «und vor allem auch mit dem motivierten und fachkundigen Team», betont Zuberbühler, machte sich Zubi einen immer grösseren Namen.

Bereits 2012 wurde auch ein Onlineshop eröffnet. «Zu Beginn war der Start holprig und die Nachfrage gering. Im Gegensatz dazu stiessen die neu eröffneten Standorte in Aadorf, Kreuzlingen sowie das Outlet in Herisau auf viel Begeisterung», erinnert sich Zuberbühler. Und wie wichtig ist das Onlinegeschäft im Vergleich zum stationären Handel heute? «Gut 30 Prozent unseres Umsatzes erzielen wir aktuell online. Dank unseres Onlineshops haben wir zusätzlich ein funktionierendes digitales Schaufenster, das auch für unsere stationären Filialen einen grossen Mehrwert darstellt.»

Heute zählt Zubi fünf Standorte – dazu gekommen ist 2021 Bülach – und liefert mit seinem Onlineshop von Herisau aus in die ganze Schweiz. Apropos Standorte: In Kreuzlingen ein Schuhgeschäft zu betreiben, ist mutig – kaufen die Leute nicht im (günstigeren) Konstanz ein? «Mutig und spannend zugleich … Auch am Standort Kreuzlingen zeigt sich, dass unsere Firmenphilosophie – ein auf die lokalen Bedürfnisse angepasstes Sortiment verbunden mit einer authentischen Beratung – funktioniert und von unseren Kunden auf beiden Seiten der Grenze entsprechend geschätzt wird», sagt Zuberbühler. Das Sortiment umfasst immer noch eine grosse Auswahl an Freizeit-, Sport- und Wanderschuhen; hinzugekommen sind Bekleidung und Ausrüstung für diverse Aktivitäten an der frischen Luft.

«Gut 30 Prozent unseres Umsatzes erzielen wir online.»

Drei neue Standorte 2023

2023 wird für Zubi ein besonderes Jahr: Mit der Übernahme von Pais Sport aus St. Gallen per August vergrössert der Herisauer Outdoor-Spezialist nicht nur sein Filialnetz um drei Standorte (den Pais-Standort im St.Galler Osten sowie die beiden Pais-Sportlagern in St. Gallen und Frauenfeld), sondern auch sein Sortiment um Ski- und Bike-Ausrüstung. «Das Hauptgeschäft in St. Gallen bekommt einen neuen Namen, ein moderat angepasstes Sortiment und die Ladenfläche erhält ein Make-Over. Ansonsten ändert sich eigentlich nicht viel – auch die Mitarbeiter bleiben die gleichen», sagt Thomas Zuberbühler. «Das sind allesamt hochkompetente Leute. Anderseits passen

Treuhand | Steuer- und Rechtsberatung
Wirtschaftsprüfung | Unternehmensberatung
Informatik-Gesamtlösungen

OBT

Wir sind bei jedem Schritt an Ihrer Seite

Suchen Sie eine Nachfolgeregelung für Ihr Unternehmen? Wir unterstützen Sie bei der Suche nach dem passenden Nachfolger und beraten Sie bei allen Schritten der Übergabe.

Unser Beratungsteam steht Ihnen gerne zur Seite.

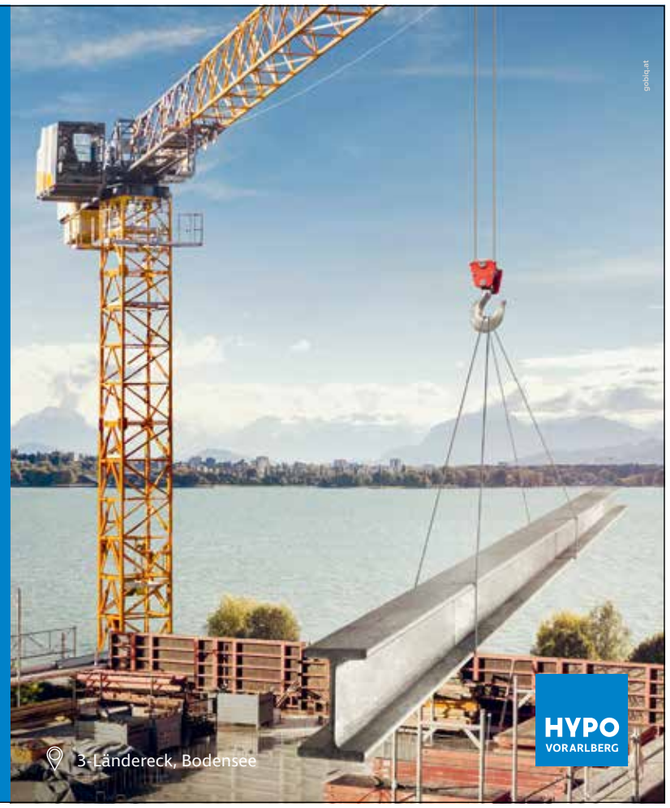
OBT AG
Basel | Brugg | Lachen SZ | Oberwangen BE | Rapperswil SG
Schaffhausen | Schwyz | St.Gallen | Weinfelden | Zürich

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**



sie menschlich auch perfekt ins Zubi-Team. Allenthalben wird aber über Personalmangel geklagt. Wie sieht das bei Zubi aus? «Aktuell können wir uns nicht beklagen, stellen jedoch je nach Standort regionale Unterschiede fest. Zudem investieren wir viel in die Ausbildung unserer Lehrlinge und somit in unsere zukünftigen Mitarbeiter.»

Neustart für Patrik Sparr

Für Pais-Gründer und -Inhaber Patrik Sparr stand schon länger fest, dass er beruflich mit 50 noch einmal etwas Neues wagen möchte. Gleichzeitig war es ihm wichtig, die richtige Nachfolgelösung für Kunden und Angestellte zu finden. «Wir sind gross genug, um sein Team und seine drei Standorte zu übernehmen. Und doch auch klein genug, um den persönlichen Kontakt zu Kunden und Mitarbeitenden in seinem Sinne weiter zu pflegen», begründet Zuberbühler die Übernahme.

«Ich habe Pais und damit Isabelle und Patrik Sparr nie als Konkurrenz wahrgenommen, sondern als Sparringspartner. Wir beide sind Mitglieder der Premium Sports Group PSG, einem Netzwerk, in dem jedes Sportgeschäft seine eigene Marke verkörpert und lebt. Unabhängig und autonom. Wir setzen beide auf hervorragende Beratung, auf gute Produkte und wertvolle Kundenbeziehungen. Ausserdem versuchen wir, unsere Mitarbeiter zu fördern. Die PSG ist ausserdem ein Ort, an dem wir uns sehr offen über Kennzahlen und Marktentwicklungen austauschen. Diese Gemeinsamkeit war eine starke Basis für die gemeinsame Geschichte von Pais und Zubi.

«Ich habe Pais nie als Konkurrenz wahrgenommen.»

Position in der Ostschweiz stärken

Dazu komme, dass es für Zubi eine ideale Gelegenheit sei, weiterzuwachsen und in der Region St. Gallen weiter Fuss zu fassen. «So können wir unsere Position auf dem Ostschweizer Markt weiter stärken. Und nicht zuletzt gibt uns die Übernahme die Möglichkeit, persönliche Herzensangelegenheiten – wie Ski und Bike – ins Zubiversum zu integrieren», sagt der passionierte Freizeitsportler.

Im zukünftigen Zubi St. Gallen beraten Experten bezüglich Ski, Langlauf, Running, Outdoor sowie Bikes, Bike Service & Werkstatt die Kunden. Die beiden Outlet-Standorte St. Gallen und Frauenfeld trumpfen zudem mit kompetenter und preiswerter Skivermietung auf. «Bereits heute wichtige Marken bleiben natürlich weiter im Angebot, neue kommen hinzu, einige fallen weg. Und selbstverständlich ist der Warenmix – aufgrund des erweiterten Angebots – neu», so Zuberbühler.

Wird nun mit der Pais-Übernahme eine Konsolidierungsphase eingeläutet – oder stehen bereits weitere Übernahmen an? «Die Konsolidierung unseres Wachstums und damit verbunden eine Optimierung der Firmenstrukturen ist schon änger unser Ziel», sagt Thomas Zuberbühler lachend. «Dennoch sind wir nach wie vor bereit, sich am Markt bietende Opportunitäten zu prüfen.»

Text: Stephan Ziegler
Bild: Marlies Thurnheer

Die Phase 0 im Nachfolgeprozess

Die Regelung der Nachfolge in Familienunternehmen beinhaltet mehr als die Übergabe des bekannten Staffelstabs. Es geht darum, verschiedene Phasen gezielt zu durchlaufen.

0. Klärung der Vermischung von Familie und Betrieb
1. Die Nachfolgefähigkeit herstellen
2. Strategie und Nachfolgeplan erstellen
3. Übergang
4. Wachstum (Qualität) des weiteren Generationenkreises

Der wesentlichste Faktor im gesamten Prozess ist die Phase 0: Denn bei Unternehmerfamilien und Familienunternehmen vermischen sich laufend Themen rund um Familie und unternehmerische Tätigkeit. Unsere Erfahrung zeigt, dass der häufigste Fehler in Familienunternehmen die vermeintliche Unsterblichkeit der Seniorengeneration ist. Wenn ein Unternehmer mit 70 Jahren die Nachfolge noch nicht geregelt hat, hat er mit 60 Jahren begonnen, das Unternehmen zu zerstören.

Ein anderer Fehler ist, wenn die Verschriftlichung fehlt. Unternehmensinterne Rollen, Entscheidungsbefugnisse und selbst Nachfolgeregelungen werden häufig nicht oder nur ungenügend festgehalten. Dadurch entsteht ein Interpretationsspielraum; die Verbindlichkeit geht verloren. Damit sind Konflikten Tür und Tor geöffnet.

Es drängt sich deshalb auf, eine «Familienverfassung» zu erarbeiten. In dieser werden familiäre und unternehmerische Entscheidungsprozesse und Nachfolgeregelungen umfassend und konkret definiert. Die Essenzen daraus sind dann die Basis für die nachfolgende Eignerstrategie, die daraus resultierenden Aktionärsbindungsverträge sowie Ehe- und Erbverträge. Dabei werden die Gerechtigkeiten innerhalb der nachfolgenden Generation thematisiert.

Um zu gerechten Entscheidungen zu kommen, sollen Eigentum und Führung voneinander getrennt werden. Dabei wird eine familienexterne Geschäftsführung zu einer Option. Auch wenn zumeist einer familieninternen Lösung der Vorzug gegeben wird: Eine familienexterne Lösung gibt Raum und Zeit zugunsten der Unternehmerfamilie und der Familienunternehmung. Starten Sie mit Überzeugung mit der Phase 0.

Rolf Brunner
Partner, Continuum AG, St. Gallen
Für weitere starke Worte: www.continuum.ch

Steuerfallstricke der Unternehmensnachfolge

In der Schweiz steht gemäss aktuellen Studien jedes fünfte KMU vor der Unternehmensnachfolge. Wer Interesse an einer Unternehmensnachfolge hat oder einen Generationswechsel im Unternehmen plant, hat sich jedoch oftmals grossen Herausforderungen zu stellen.

Die Unternehmensnachfolge ist in der Regel komplex und der Erfolg hängt stark von den situativen Anforderungen ab. Es existiert daher keine Patentlösung. Zu berücksichtigen sind die vielfältigen betriebswirtschaftlichen, steuer- und erbrechtlichen sowie finanziellen und emotionalen Aspekte.

«In vielen Fällen ist das oberste Ziel einer Unternehmensnachfolge der Erhalt der Unternehmung selbst.»

Die Unternehmensnachfolge beginnt im Kopf der Unternehmerin oder des Unternehmers. Für eine gelungene Unternehmensnachfolge sollten zuerst der persönliche Zeitrahmen sowie die eigenen Erwartungen bekannt sein. In vielen Fällen ist das oberste Ziel einer Unternehmensnachfolge der Erhalt des Unternehmens selbst. Die Nachfolge an sich kann auf bestehende Mitarbeitende, Nachkommen oder externe Investoren im In- oder Ausland erfolgen. Oftmals sind auch die familieninternen Verhältnisse und Bedürfnisse von grosser Bedeutung und sollten nicht vernachlässig werden.

«Die Unternehmensnachfolge sollte ganzeinheitlich betrachtet werden.»

Sind die Grundsatzentscheide gefällt, geht es um die Findung der Nachfolgerin bzw. des Nachfolgers und um die eigentliche Ausarbeitung eines Nachfolgekonzepts. Dabei sind die betriebswirtschaftlichen (bspw. Unternehmensbewertung), gesellschaftsrechtlichen (bspw. Rechtsform der Unternehmung), die zivilrechtlichen (ehe- und erbrechtliche Fragen) aber auch die steuerrechtlichen Fragestellungen gesamthaft zu betrachten.

Die Unternehmensnachfolge aus steuerlicher Sicht
Im Fokus der Unternehmensnachfolge aus steuerlicher Sicht steht der **steuerfreie private Kapitalgewinn**, welcher grundsätzlich bei der Veräusserung einer Kapitalgesellschaft (AG/GmbH) resultiert. Diverse Gesetzesnormen sowie Grundsatzentscheide des Bundesgerichts weichen dieses Prinzip jedoch auf. Handelt es sich beim veräusserten Unternehmen um eine Einzelunternehmung oder eine Personengesellschaft, unterliegt der Veräusserungspreis in der Regel einer Abgabebelastung von bis zu 40 % (Einkommensbesteuerung und AHV-Beiträge).

Aus steuerlicher Optik können die folgenden, nicht abschliessenden, Faktoren Einfluss auf die (mögliche) Steuerbelastung bei der Unternehmensnachfolge haben:

- Wer sind die Vertragsparteien (natürliche oder juristische Person(en))?
- Ist der Verkauf von Anteilen oder Unternehmensaktiven geplant?
- Wie wird der Kaufpreis finanziert?
- Wie wird das Kaufobjekt nach dem Kauf verwendet?
- Sind ausschüttbare Reserven in der verkauften Unternehmung vorhanden?

Nachfolgend werden einige praxisrelevante, nicht abschliessende, Steuerfallen aufgezeigt:

Mitarbeiterbeteiligungen
Vorsicht ist geboten, wenn Mitarbeiterbeteiligungen ohne Absprache mit den Steuerbehörden vergünstigt ausgegeben werden. Zudem kann der Gewinn aus dem späteren Verkauf von Mitarbeiterbeteiligungen als Einkommen aus unselbständiger Tätigkeit qualifizieren.

Verkauf von Aktien einer Immobiliengesellschaft
In diversen Kantonen unterliegen der Grundstückgewinnsteuer auch Transaktionen, wenn die Verfügungsgewalt über ein Grundstück wechselt, obwohl kein Eintrag im Grundbuch erfolgt. Dies ist beispielsweise der Fall, wenn eine (beherrschende) Beteiligung an einer Immobiliengesellschaft veräussert wird.

Indirekte Finanzierung des Kaufpreises aus der gekauften Gesellschaft
Beim Verkauf einer Beteiligung aus dem Privatvermögen ins Geschäftsvermögen eines Dritten kann die Steuerbehörde die Umqualifikation in steuerbaren Vermögensertrag vornehmen, falls die gesetzlich normierten Tatbestände der indirekten Teilliquidation erfüllt sind. Laufend werden neue Entscheide des Bundesgerichts zur Präzisierung dieser Gesetzesnorm gefällt. Beispielsweise ist Vorsicht geboten, wenn die Käuferschaft kurz nach dem Verkauf durch Substanzentnahme aus der gekauften Gesellschaft den Kaufpreis finanziert.

Weiterbeschäftigung Verkäuferin / Verkäufer zu nicht marktkonformen Bedingungen
Arbeitet die Verkäuferin bzw. der Verkäufer nach dem Verkauf der Unternehmung im Unternehmen zu nicht marktkonformen Bedingungen weiter, besteht ein latentes Risiko, dass die Steuerbehörde einen Teil des (steuerfreien) Kaufpreises als Erwerbseinkommen umqualifiziert. Dasselbe latente Risiko besteht, wenn ein Konkurrenzverbot vereinbart oder asymmetrische Kaufpreise an Verkäufer der Unternehmung bezahlt werden.

Zukunftsgerichtete Kaufpreisbestimmungen (Earn-Out)
Sogenannte Earn-Out Bestimmungen, welche eine gestaffelte Bezahlung des Kaufpreises regeln, sind beliebt und werden von der Erreichung zukünftiger Unternehmenszahlen abhängig gemacht. Sie werden oft vereinbart, wenn Unsicherheit über die tatsächliche Höhe des Kaufpreises besteht. Auch hier besteht das Risiko, dass – je nachdem an welche Bedingungen die Zahlungen geknüpft sind – es zu einer Umqualifizierung des steuerfreien privaten Kapitalgewinnes in steuerbares (Erwerbs-)Einkommen kommt.

Veräusserung zum Vorzugspreis
Bei Übertragungen unter Nahestehenden (bspw. Familienmitglieder), prüft die Steuerbehörde in der Regel den Transaktionspreis. Bei der Erwerberin bzw. beim Erwerber kann die Vergünstigung der Schenkungssteuer unterliegen. Wird die Unternehmung an eine Mitarbeiterin bzw. einen Mitarbeiter vergünstigt übertragen, besteht das Risiko, dass die Vergünstigung als Einkommen aus unselbständiger Erwerbstätigkeit qualifiziert.

Die genannten Beispiele sind nur eine Auswahl der möglichen Steuerfallstricke. Um böse Überraschungen zu vermeiden, ist es daher ratsam die Nachfolge gezielt und vorausschauend zu planen und gegebenenfalls mittels Rulinganfrage von den Steuerbehörden bestätigen zu lassen.

Unter Einhaltung der gesetzlichen Kriterien könnte beispielsweise eine vorgängige Umwandlung einer Einzelunternehmung/Personenunternehmung in eine AG/GmbH doch noch zum steuerfreien Kapitalgewinn führen; oder es besteht Steueroptimierungspotenzial aufgrund der privilegierten Liquidationsbesteuerung. Viele Kantone kennen zudem Sonderbestimmungen, welche im Rahmen der Nachfolgeregelung Anwendung finden. Auch die Problematik, dass nicht betriebsnotwendige Substanz übertragen wird, kann mittels vorausschauender Bezugsstrategie vielfach vermieden werden. Schliesslich existieren auch Lösungen, wenn die Finanzierung des Kaufpreises beispielsweise aufgrund einer Betriebsliegenschaft problematisch ist.

Eine solide Nachfolgeplanung kann somit die grösste Herausforderung der Unternehmensnachfolge lösen. Denn erst wenn sämtliche Kriterien für die Verkäuferschaft stimmen, kann das Lebenswerk losgelassen und damit der Weg frei für eine erfolgreiche Nachfolge gemacht werden.

Armin Thaler, Rechtsanwalt, Dipl. Steuerexperte

at RECHTSANWÄLTE STEUEREXPERTEN NOTARE
at ag
Rechtsanwälte und Steuerexperten
Gartenstrasse 8
CH-9004 St.Gallen
T +41 (0)71 246 66 56
mail@at-ag.ch
www.at-ag.ch

Unternehmensnachfolge: Vorsicht vor der Mehrwertsteuer

15’000 Unternehmen stehen jährlich vor einer Nachfolgeregelung. Wie sehen die Mehrwertsteuerfolgen bei solchen Transaktionen aus? Besonders tricky ist die Ungleichbehandlung von Share- und Asset-Deals, obwohl beiden ein Leistungsaustausch zugrunde liegt.

Ein Unternehmen zu übertragen, sei dies in der Form eines Einzelunternehmens, einer Personengesellschaft oder einer juristischen Person, ist ein sorgfältig zu planender Prozess. Dazu gehören die bekannten Themen wie Kaufpreisermittlung, Finanzierungsplanung oder Vertragsverhandlungen – aber auch die steuerlichen Folgen sollten beachtet werden. Wenn man steuerliche Abklärungen zu bevorstehenden Transaktionen trifft, sollte man auch die Mehrwertsteuerfolgen prüfen. Diese sind schwierig überschaubar, nicht immer ganz logisch und haben es in sich. Hinzu kommen allfällige Vorsteuerkorrekturen und Haftungsrisiken.

Steuerliche Konsequenzen bei Share- und Asset-Deals

So verschieden die Möglichkeiten sind, ein Unternehmen oder Teile davon zu übertragen, so ungleich sind die steuerlichen Konsequenzen. Zunächst sollte man im Sinne der Mehrwertsteuer klären, um welche Art der Leistung es sich bei der bevorstehenden Übertragung handelt. Werden Leistungen gegen Entgelt getauscht, unterliegt die Transaktion in der Regel der Mehrwertsteuer.

Entgelt heisst jede Art der Gegenleistung, die ein Unternehmer erhält. Ob bei dem wirtschaftlichen Vorgang tatsächlich liquide Mittel fliessen, ist irrelevant. Die Krux dabei: Obschon bei Share- und Asset-Deals beide Male ein Leistungsaustausch zugrunde liegt, werden die mehrwertsteuerlichen Folgen und damit die Steuerfolgen unterschiedlich beurteilt.

Share Deals sind nicht mehrwertsteuerpflichtig

Der Handel mit Wertschriften ist gemäss Gesetz keine steuerbare Leistung. Entsprechend ist auch der Verkauf von Gesellschaftsanteilen, sogenannte Share-Deals, von der Mehrwertsteuer ausgenommen. Konsequenterweise hätte das Erzielen dieser «ausgenommenen Umsätze» eine Vorsteuerkorrektur zur Folge.

Um die mehrwertsteuerliche Gleichbehandlung von Share- und Asset-Deals zu gewährleisten, klassifiziert das Mehrwertsteuergesetz das Erwerben, Halten und Veräussern «qualifizierter» Beteiligungen, insbesondere bei Holdinggesellschaften, als unternehmerische Tätigkeit. Eine Vorsteuerkorrektur aufgrund des Verkaufs der Beteiligung muss nicht vorgenommen werden.

Wichtig: Als die beschriebene «qualifizierte» Beteiligung im Sinne der Mehrwertsteuer werden Anteile am Kapital eines Unternehmens von mindestens zehn Prozent bezeichnet. Das Entgelt für die Veräusserung zu Deklarationszwecken muss dennoch in der MwSt-Abrechnung aufgeführt werden.

Asset-Deals unterliegen grundsätzlich der Mehrwertsteuer

Werden einzelne Unternehmenswerte veräussert, sogenannte Asset-Deals, handelt es sich um steuerpflichtige Vorgänge im Sinne der Mehrwertsteuer. Anders als bei Share-Deals werden bei Asset-Deals Aktiv- und Passivposten von einer Partei auf eine oder mehrere andere Parteien übertragen. Die Verkäufe von Vorräten, Inventar, Lizenzrechten etc. gelten beispielsweise als steuerbare Leistungen.

Auf den Veräusserungspreis aller steuerbaren Aktivposten, ohne Abzug allfälliger verrechneter Verbindlichkeiten, ist folglich die Mehrwertsteuer geschuldet. Selbst dann, wenn beispielsweise ein Einzelunternehmen in eine juristische Person umgewandelt wird und kein Entgelt im üblichen Sinne für die Übernahme der Aktiv- und Passivposten fliesst.

«Als ‹qualifizierten› Beteiligung werden Anteile am Kapital eines Unternehmens von mindestens zehn Prozent bezeichnet.»

Übertragung im Meldeverfahren

Glücklicherweise gibt es zur Vereinfachung das Meldeverfahren. Bei Asset-Deals kann man sich dieses Verfahrens bedienen. Es verhindert, dass die veräussernde Person eine hohe Summe Mehrwertsteuer an die eidg. Steuerverwaltung bezahlt und die Käuferpartei wiederum die Steuern in Form von Vorsteuern von der eidgenössischen Steuerverwaltung zurückfordern muss.

Das Meldeverfahren wird bei steuerneutralen Vermögensübertragungen (Umstrukturierungen) angewendet. Ebenfalls bei Übertragungen von Gesamt- oder Teilvermögen im Rahmen einer Gründung, Liquidation, Umstrukturierung, Geschäftsveräusserung oder einer Vermögenstransaktion im Zusammenhang mit einer Fusion, Spaltung, Umwandlung oder Vermögensübertragung, die nach den Vorschriften des Fusionsgesetzes vorgenommen werden. Das Meldeverfahren ist gar obligatorisch, sofern die errechnete Steuer auf den Veräusserungspreis 10’000 Franken übersteigt oder die Veräusserung an eine eng verbundene Person erfolgt.

Folglich können Vermögenswerte, die beispielsweise aufgrund der Umwandlung einer Einzelunternehmung in eine juristische Person transferiert werden, im Meldeverfahren übertragen werden. Wichtig: Damit das Meldeverfahren angewendet werden kann, muss das Unternehmen steuerpflichtig sein oder aufgrund der erwähnten Veräusserung steuerpflichtig werden.

«Damit das Meldeverfahren angewendet werden kann, muss das Unternehmen steuerpflichtig sein.»

Freiwilliges Meldeverfahren bei Grundstücken

Das Meldeverfahren ist freiwillig anwendbar, wenn Grundstücke oder Grundstückteile (deren Veräusserung von der Steuer ausgenommen sind) separat übertragen werden oder ein gewichtiges Interesse vorliegt. Die Übertragung der von der Steuer ausgenommenen Vermögenswerte hat eine Vorsteuerkorrektur bei der veräussernden Person zur Folge. Dies als «steuerbare Leistung» zu deklarieren ist meist nicht praktikabel, da die Steuer auf den Veräusserungspreis wiederum einen hohen Abfluss liquider Mittel zur Folge hat. Die Übertragung im Meldeverfahren ist auch hier aus oben genannten Gründen empfehlenswert.

Haftungsrisiken bei Mehrwertsteuerverbindlichkeiten

Heute ist es bei Vertragsverhandlungen selbstverständlich, dass die Haftung bei der Übernahme eines Unternehmens in Bezug auf allfällige Garantieleistungen und Schadenersatzzahlungen oder bei dem Kauf eines Grundstückes für allfällige versteckte bauliche Mängel ausgeschlossen wird.

Doch wie sehen die Haftungsrisiken in Bezug auf die Mehrwertsteuer aus? In gewissen Konstellationen der Unternehmensnachfolge wie etwa bei Personengesellschaften haftet der bisherige Unternehmensinhaber während dreier Jahre seit der Mitteilung der Übertragung solidarisch zusammen mit der übernehmenden Person für allfällige Steuernachforderungen. Wird ein Teilvermögen übertragen, haftet die übernehmende Person nur, sofern es sich bei der veräussernden und der erwerbenden Person um eng verbundene Personen handelt. Wird ein Teilvermögen an eine unabhängige Drittperson übertragen, entsteht keine Steuernachfolge.

Daniela Schläpfer ist Mandatsleiterin Treuhand bei der altrimo ag, Fachfrau Finanz- und Rechnungswesen mit eidg. FA und hat einen MAS FH in MWST / VAT LL.M.

Im Kontext des Meldeverfahrens ist zu beachten, dass bei einer Geschäftsübernahme immer die Geschäftsbücher mit übergeben werden sollten. Damit können unangenehme Überraschungen vermieden werden. Beispielsweise kann bei ungenügenden Nachweisen über vorgenommene Vorsteuerkorrekturen der Verkäuferschaft, diese bei der Käuferschaft nachverlangt werden.

Schlussfolgerung: Eine frühzeitige Auseinandersetzung mit der Thematik lohnt sich

Das Meldeverfahren erleichtert Transaktionen bei der Übertragung von Unternehmenswerten und allfällige unerwünschte Vorsteuerkorrekturen können verhindert werden. Ob das Meldeverfahren angewendet werden kann oder allenfalls sogar muss, überprüfen die Spezialistinnen und Spezialisten in einem frühen Stadium des Nachfolgeprozesses und halten es gegebenenfalls im Kaufvertrag fest. Werden positive oder negative Vorsteuerkorrekturen frühzeitig erkannt, kann dies Einfluss auf Vertragsbedingungen oder den Veräusserungspreis haben. Die Solidarhaftung der latenten Mehrwertsteuerrisiken aufseiten der erwerbenden Person kann den Unternehmenswert ebenfalls beeinflussen.

Bei Unternehmensnachfolgen ist es daher empfehlenswert, die Transaktionen im Zusammenhang mit der Mehrwertsteuer sowohl aus Sicht der veräussernden als auch aus Sicht der erwerbenden Person frühzeitig von Spezialisten analysieren zu lassen. Nur so können ungeahnte und unerwünschte Steuerfolgen vermieden werden.

Text: Daniela Schläpfer
Bild: zVg

Neue Spielregeln für 200’000 Aktiengesellschaften

Am 1. Januar 2023 sind zahlreiche Neuerungen im Aktienrecht in Kraft getreten. Die Hauptziele der Aktienrechtsrevision waren die Verbesserung der Corporate Governance, die Stärkung der Aktionärsrechte, die Modernisierung der Generalversammlung sowie die Flexibilisierung der Kapitalvorschriften. Ob das gelungen ist, weiss Sascha Trüeb vom Firmengründungsportal Fasoon aus Appenzell.

Rund dreieinhalb Jahre hatte das Parlament gebraucht, um den Vorschlag des Bundesrats zur Revision des Aktienrechts durchzuberaten – die Vorgeschichte reicht gar über ein Jahrzehnt zurück.

Was bedeutet die nun gültige Aktienrechtsreform?
«Das Aktienkapital beträgt immer noch mindestens 100’000 Franken. Neu kann es aber auf eine für die Geschäftstätigkeit relevante ausländische Währung lauten», sagt Sascha Trüeb, Co-Founder der Fasoon AG aus Appenzell. Zulässig sind Euro, US-Dollar, Pfund und Yen; ein Währungswechsel ist jeweils zu Beginn eines Geschäftsjahrs möglich. «Der Nennwert der Aktie muss nun grösser Null sein. Bisher war das Minimum 0.01 Franken, also ein Rappen.»

«Neu können die Statuen auch ein Kapitalband mit einer Bandbreite von plus/minus 50 Prozent des eingetragenen Aktienkapitals vorsehen», so Trüeb. Im Rahmen des Kapitalbands kann der Verwaltungsrat das Aktienkapital innerhalb von fünf Jahren herabsetzen oder erhöhen. «Zu beachten gilt, dass das Mindestkapital von 100’000 Franken nicht unterschritten wird und dass eine Kapitalherabsetzung nur erlaubt ist, wenn die Gesellschaft nicht auf die eingeschränkte Revision der Jahresrechnung verzichtet hat.»

Verwaltungsrat unter stärkerer Kontrolle
Im neuen Aktienrecht können Aktionäre von privaten, also nicht kotierten Gesellschaften, die mindestens über zehn Prozent des Aktienkapitals oder der Stimmrechte verfügen, vom Verwaltungsrat jederzeit – und nicht nur an der Generalversammlung – Auskunft verlangen. «Der Verwaltungsrat muss Fragen innerhalb von vier Monaten beantworten», weiss Sascha Trüeb.

Im Weiteren steht den Aktionären von privaten AGs, die über mindestens fünf Prozent des Aktienkapitals oder der Stimmrechte verfügen, ohne Ermächtigung durch die Generalversammlung ein Einsichtsrecht in Geschäftsunterlagen zu, sofern es für die Ausübung der Aktionärsrechte erforderlich ist. «Vorbehalten sind aber schützenswerte Interessen der Gesellschaft.»Neu wurde auch der Schwellenwert der Minderheitsaktionäre bei privaten Gesellschaften für das Verlangen von Traktanden an der Generalversammlung sowie für die Einberufung einer ausserordentlichen Generalversammlung auf fünf Prozent herabgesetzt.

«Im neuen Aktienrecht wurden auch die Bestimmungen über die Vorbereitung und Durchführung der Generalversammlung modernisiert.

Es ist neu die Nutzung elektronischer Mittel und die Durchführung der Generalversammlung im Ausland oder an mehreren Tagungsorten möglich. Der Verwaltungsrat kann vorsehen, dass Aktionäre, die nicht an der Generalversammlung anwesend sind, ihre Rechte auf elektronischem Weg ausüben können», sagt Sascha Trüeb. Allerdings: Die Abhaltung von virtuellen Generalversammlungen sowie von Generalversammlungen im Ausland erfordert eine Grundlage in den Statuten.

Zwischendividenden werden legalisiert
Dividenden dürfen bekanntlich nur aus dem Bilanzgewinn und aus hierfür gebildeten Reserven ausgerichtet werden – und zwar erst, nachdem die sogenannten Zuweisungen an die gesetzliche Gewinnreserve (in Höhe von fünf Prozent des Jahresgewinns) und die freiwillige Gewinnreserve (gemäss allfälliger statutarischer Regelung) erfolgt sind.

«Dividenden können neu aber auch aus Gewinnen des laufenden Geschäftsjahrs ausgeschüttet werden», sagt Sascha Trüeb. Die Gültigkeit einer solchen Zahlung von «Interimsdividenden» war bis anhin nach geltendem Recht umstritten. «Die neuen gesetzlichen Bestimmungen bringen damit willkommene Rechtssicherheit.»

Die Generalversammlung kann danach gestützt auf einen unterjährigen Zwischenabschluss die Ausrichtung einer Zwischendividende beschliessen. «Der Zwischenabschluss ist aber nach denselben Grundsätzen wie der reguläre Jahresabschluss zu erstellen», betont Trüeb.

«Dividenden können neu auch aus Gewinnen des laufenden Geschäftsjahrs ausgeschüttet werden.»

Die Revisionsstelle muss den Zwischenabschluss vor Beschlussfassung durch die Generalversammlung prüfen. Auf die Prüfung kann nur verzichtet werden, wenn sämtliche Aktionäre der Ausrichtung der Zwischendividende zustimmen und die Forderungen der Gläubiger dadurch nicht gefährdet werden. Im Fall eines sogenannten Opting-out (Verzicht auf die reguläre Jahresabschlussprüfung von Kleinstunternehmen) ist ebenfalls keine Prüfung erforderlich.

«Diese neuen Bestimmungen über Zwischendividenden gelten nicht nur für die AG, sondern auch für die GmbH», unterstreicht Sascha Trüeb.

Anpassungen innerhalb zweier Jahre zwingend
Das neue Aktienrecht ist bereits in Kraft. Ab dem 20. Oktober 2020 galt die neue verlängerte Frist für die Nachlassstundung, am 1. Januar 2021 traten die Transparenzvorschriften für Rohstoffunternehmen sowie die Vorschriften betreffend Geschlechterrichtwerte für börsenkotierte Unternehmen in Kraft – und die übrigen Bestimmungen des neuen Aktienrechts sind am 1. Januar 2023 aktiv geworden. «Statuten, Reglemente und Verträge, die den Vorschriften des neuen Aktienrechts nicht entsprechen, müssen innerhalb von zwei Jahren (also bis am 1. Januar 2025) dem neuen Recht angepasst werden», sagt Sascha Trüeb. Die neuen Gesetzesbestimmungen sehen diverse Änderungen im Zusammenhang mit den in die Statuten aufzunehmenden Bestimmungen vor. Einige, wie beispielsweise die Schaffung eines Kapitalbands, die Durchführung einer virtuellen Generalversammlung oder der Generalversammlung im Ausland, müssen neu in den Statuten verankert sein. «Andere bisher zwingend notwendige Statuteninhalte wie die Einberufung der Generalversammlung und das Stimmrecht der Aktionäre oder das Nennen der Organe für die Verwaltung und Revision müssen nicht mehr zwingend in den Statuten genannt werden, da diese Vorschriften nun direkt aus dem Gesetz hervorgehen», so Trüeb.

Text: Stephan Ziegler
Bild: Thomas Hary

Anzeige

PROVIDA

Unternehmensberatung · Steuern & Recht
Wirtschaftsprüfung · Treuhand

Wir gehören zum Kreis der TOP Steuerexperten & Treuhänder!
Verlangen Sie eine unverbindliche Offerte.

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**

Berufliche Vorsorge für Unternehmen

Neben Steuerersparnissen bietet die berufliche Vorsorge Unternehmerinnen und Unternehmern noch weitere Gestaltungsmöglichkeiten. Bei allen Varianten ist es wichtig, dass sie zum Unternehmen passen und auf die Bedürfnisse der Mitarbeitenden zugeschnitten sind.

Viele Unternehmen ziehen am Jahresende Bilanz und prüfen Optimierungsmöglichkeiten. Gemäss unserer Erfahrung bietet die berufliche Vorsorge sowohl für Unternehmen als auch für Unternehmerinnen und Unternehmer in vielerlei Hinsicht grosses Potenzial. Häufig bietet die Vorsorge ein beträchtliches Steuersparpotenzial. Nicht weniger wichtig ist aber auch, dass im Hinblick auf die Pensionierung genügend Vorsorgekapital vorhanden ist und eine gute Risikodeckung massgeschneidert auf die persönlichen Verhältnisse besteht.

2. Säule: Steuern sparen
Ein Einkauf in die 2. Säule ist ein sehr effektives Mittel, um Steuern zu sparen, da er das steuerbare Einkommen reduziert. Die maximale Höhe des möglichen Einkaufs ist individuell, die Angabe dazu findet sich auf dem Vorsorgeausweis. Gerade bei Unternehmern ist das Einkaufspotenzial oft beträchtlich, da der Lohn über die Jahre angestiegen ist. So ermöglicht ein Einkauf die Schliessung von Lücken der vergangenen Jahre. Zudem kann mit einem gestaffelten Einkauf über mehrere Jahre die Steuerprogression gebrochen werden.

Wichtig ist aber zu beachten, dass das in die 2. Säule einbezahlte Geld bis zur Pensionierung blockiert ist. Vorbezüge sind nur für den Kauf von selbst bewohntem Wohneigentum, die Aufnahme einer selbständigen Erwerbstätigkeit oder beim Wegzug ins Ausland möglich. Nach einem Einkauf gilt für Bezüge eine dreijährige Sperrfrist, daher ist es kurz vor der Pension auch nicht mehr möglich, sich einzukaufen. Bei einer Scheidung werden die Vorsorgegelder – inklusive der Einkäufe – geteilt. Von Bedeutung ist zudem, was mit den Einkäufen im Falle eines vorzeitigen Todes oder einer Invalidität geschieht. Dies hängt von den Bestimmungen der Vorsorgelösung des Unternehmens ab. In manchen Fällen ist der Einkauf verloren, bei anderen Vorsorgelösungen erhöht er die Leistungen oder wird als Kapital wieder ausbezahlt. Wichtig: Wer noch im selben Jahr von einem von einem Einkauf in die 2. Säule Gebrauch machen möchte, muss die Einzahlung bis zum jeweiligen Jahresende tätigen.

Vorsorgekapital /Risikodeckung
Der Aufbau von ausreichend Vorsorgekapital im Hinblick auf die Pensionierung ist ein langfristiger Prozess. Es ist daher empfehlenswert, sich frühzeitig dazu Gedanken zu machen und mit dem Sparen zu beginnen. Das BVG definiert nur ein Minimum an Leistungen, die eigene Vorsorgelösung kann bessere Leistungen vorsehen. Nach BVG-Minimum ist aktuell zum Beispiel lediglich ein Jahreslohn von maximal CHF 86'040 versichert. Die Bedürfnisse und Interessen der Mitarbeitenden in Bezug auf die berufliche Vorsorge sind so verschieden wie ihre persönlichen und familiären Verhältnisse. Aufgrund unserer Erfahrung empfiehlt es sich daher für Unternehmen, mehrere Vorsorgepläne anzubieten, zum Beispiel ganz klassisch mit einer Basis- und einer Kadervorsorgelösung. Es gibt aber auch Modelle, bei denen der Mitarbeitende individuelle Wahlmöglichkeiten hat.

Arbeitgeberattraktivität steigern
Eine attraktive Vorsorgelösung ist für ein Unternehmen ein wichtiges Instrument, um im Arbeitsmarkt attraktiv zu sein. Gerade bei älteren Mitarbeitenden kann eine unattraktive Lösung beim Stellenwechsel ein Killerkriterium sein. Zudem erhöht eine freiwillig bessere Versicherungslösung das Einkaufspotenzial und eröffnet neue Möglichkeiten, Steuern zu sparen.

Daniel Schweizer
Leiter Treuhand Brugg | Partner
+41 44 278 45 49 |*daniel.schweizer@obt.ch*
OBT AG | Paradiesstrasse 15 | 5200 Brugg

Die Gestaltungsmöglichkeiten in der 2. Säule sind gross. Wir können daher jedem Unternehmer nur empfehlen, die firmeneigene Vorsorgelösung zu analysieren und zu hinterfragen. Zudem sollten sich alle Mitarbeitenden über die persönliche Vorsorgesituation im Klaren sein. Eine Analyse der persönlichen Leistungen, die eine koordinierte Betrachtung aller drei Säulen binhaltet, ist dazu notwendig.

Optimierungsmöglichkeiten
Heute verfügen die meisten Unternehmen über keine eigene Pensionskasse, sondern sind bei einer Sammelstiftung angeschlossen. Gemäss unserer Erfahrung lohnt es sich nach einer gewissen Zeit, die Konditionen zu überprüfen und allenfalls durch den Versicherungsbroker Offerten einzuholen. Sparpotenzial ergibt sich insbesondere bei den Risikoprämien: Zudem stellt sich die Frage, ob eine Vollversicherungslösung angestrebt wird oder das Unternehmen bereit ist, einen Teil des Risikos mitzutragen.

Eine Grundsatzfrage, die in Anbetracht der im Jahr 2022 an den Finanzmärkten entstandenen Verluste wieder aktuell wird. Gemäss UBS haben die Pensionskassen 2022 bis Ende September im Durchschnitt eine negative Rendite von ca. -11 Prozent erwirtschaftet. Wird ein Teil des Risikos selbst getragen, ist der Deckungsgrad der Pensionskasse wieder von Bedeutung.

Fazit
Die berufliche Vorsorge bietet Unternehmen und Unternehmern eine Vielzahl von Gestaltungsmöglichkeiten. Wir empfehlen Ihnen daher, Ihre Vorsorgelösung im Unternehmen unter die Lupe zu nehmen. Oft besteht ein beträchtliches Steuersparpotenzial für Sie und Ihre Mitarbeitenden. Sorgen Sie zudem frühzeitig dafür, dass im Hinblick auf die Pensionierung ausreichend Vorsorgekapital angespart wird und Sie und Ihre Angehörigen im Todesfall oder bei einer Invalidität finanziell gut abgesichert sind.

Christoph Brunner
Leiter Treuhand | Mitglied der Geschäftsleitung |Partner
+41 71 243 34 72 | *christoph.brunner@obt.ch*
OBT AG | Rorschacher Strasse 63 | 9004 St.Gallen

Strategisches Management neu denken: Die Nachhaltigkeit gehört auf den Kompass der Geschäftsleitung.

Ein Kompass für unternehmerische Nachhaltigkeit

Die intelligente Verknüpfung von wirtschaftlicher, ökologischer und sozialer Wertschöpfung macht Unternehmen zukunftsfähig. Eine Herausforderung für das Management, das alle Nachhaltigkeits-Dimensionen in den Strategieprozess integrieren muss. Wie dies gelingen kann, zeigt der 14. «Unternehmensspiegel Ostschweiz», eine Veranstaltung der OST – Ostschweizer Fachhochschule.

1971 hat uns noch eine Welt gereicht, heute nutzen wir die Kapazität von 1,75 Planeten. Das zeigen aktuelle die Berechnungen des Global Footprint Network. In nur sieben Monaten «verbrauchen» wir mehr Ressourcen als die Erde in einem Jahr regenerieren kann.

«Alle fordern Nachhaltigkeit»

«Wert und Werte – ökologisch und gesellschaftlich sinnvoll und erfolgreich im Markt – das geht zusammen», ist Stefan Nertinger überzeugt. Der doktorierte Betriebsökonom ist Professor für Strategisches Management an der OST – Ostschweizer Fachhochschule und begleitet seit 2007 Unternehmen bei der Entwicklung und Umsetzung einer Nachhaltigkeitsstrategie. «Der Druck der Stakeholder steigt: Markt, Konkurrenten, Regulierung, Gesellschaft – alle fordern Nachhaltigkeit ein», sagt Nertinger.

Ein systematischer Ansatz, der Chancen konsequent nützt und Risiken reduziert ist notwendig. «Um Wettbewerbsvorteile aus dieser Entwicklung zu generieren, ist ein strategischer Ansatz erforderlich, der weiter geht als Kommunikation und Compliance.»

Nachhaltigkeit ist Chefsache

OST-Professor Stefan Nertinger verweist auf eine Studie des Versicherers AXA: Für 54 Prozent der Schweizer KMU stehe der schonende Umgang mit Ressourcen im Fokus der Nachhaltigkeits-Strategie. 43 Prozent der Befragten gaben zudem an, dass eine Nachhaltigkeits-Strategie die Grundwerte des Unternehmens widerspiegle. Nur 15 Prozent erklärten, sie sähen keinen Grund, die Nachhaltigkeitskriterien in der Firma zu verankern. Die meisten begründeten dies mit bürokratischem Aufwand und fehlenden Ressourcen.

Dennoch, Nertinger gibt zu bedenken: «Nachhaltigkeit ist Chefsache.» Ohne ein klares Bekenntnis der Geschäftsleitung bleiben alle Nachhaltigkeitsbemühungen Augenwischerei. Um den Durchblick im Dschungel von Standards, Gesetzen und Regularien zu behalten, ist eine klare Positionierung erforderlich.

Der «14. «Unternehmensspiegel Ostschweiz» sucht Antworten auf die Frage **«Nachhaltigkeit als Wettbewerbsvorteil oder Herausforderung?».**

Der traditionelle KMU-Anlass findet in St. Gallen (8. März, Pfalzkeller) und im Appenzellerland (15. März, Hotel Linde, Teufen) statt und startet um 18 Uhr.

Die Veranstaltung wird gemeinsam vom ISM Institut für Strategie und Marketing und IFL Institut für Finance und Law der OST – Ostschweizer Fachhochschule durchgeführt. Die beiden Institute sind aus dem ehemaligen IFU Institut für Unternehmensführung entstanden.

Text: Michael Breu
Bild: zVg

Der Thurgau digital in der ersten Reihe

Der Innovationstag Smarter Thurgau am 26. Mai 2023 ist geprägt von digitalen Innovationen, die Wirtschaft und Gesellschaft weiterbringen, aber auch herausfordern. Neben Stefan Muff, EY Entrepreneur Of The Year 2021, werden Afke Schouten, Data- und KI-Strategin, sowie Stefan Metzger, Digital- und Smart-City-Experte, sprechen.

Stefan Muff hat die Grundlage zu Google Maps gelegt

Bei der digitalen Innovationsfähigkeit steht die Schweiz gut da – mit Luft nach oben. Am Innovationstag Smarter Thurgau präsentiert der Schweizer Digital-Pionier Stefan Muff seine Sicht zum Thema. In den vergangenen 30 Jahren hat er mit Erfindergeist und Umsetzungsstärke digitale Technologien entwickelt und erfolgreich im Markt umgesetzt. Seine erste Firma lieferte die Grundlage für Google Maps, heute ist Muff mit Axon Active in verschiedenen Feldern tätig.

«Das Konzept, das wir fahren, gewinnt.»

Dabei hat der Datenschutz immer Priorität. Der Handelszeitung sagte er 2019: «Wir möchten Systeme anbieten, wo die Datenhoheit bei den Usern liegt. Die grossen Techfirmen verschenken coole Apps und sammeln Nutzerdaten, um Werbung zu verkaufen. Das ist ein 30-jähriges Konzept und ich bin komplett dagegen. Das Konzept, das wir fahren, gewinnt.» Aktuell beschäftigt Stefan Muff das sichere Internet SCION.

ChatGPT und digitale Service-Innovationen für die öffentliche Verwaltung

Neben Stefan Muff geben in Bischofszell zwei weitere führende Digital-Experten Einblicke in aktuelle digitale Entwicklungen und Herausforderungen und wie man diese sinnvoll gestalten kann. Afke Schouten, Data und KI Strategin sowie Dozentin für KI an der HWZ Hochschule für Wirtschaft in Zürich, erläutert am Beispiel von ChatGPT, welche Auswirkungen KI in Unternehmen hat und wo KI in Unternehmen Mehrwert schafft. Stefan Metzger, Digital Advisor und Smart-City-Experte, geht unter dem Titel «Wir brauchen (k)ein Einwohner/innenbonusprogramm!» der Frage nach, was für innovative, digitale Service-Innovationen und Ecosysteme in der öffentlichen Verwaltung gebraucht werden.

Digitale Ecosysteme rund um Smarter Thurgau

Im Verein Smarter Thurgau ist man überzeugt, dass Ecosysteme die Grundpfeiler erfolgreicher Innovation sind. Deshalb engagiert man sich zusammen mit Partnern stark in deren Bildung und Entwicklung in verschiedenen Themenfeldern.

Am Podium zum Abschluss der Veranstaltung diskutieren Markus Schegg, meinThurgau AG, Friedrich Kisters, OriginStamp AG, Reto Stacher, Stadt Arbon, Carol Krech, Misanto AG, Patricia d'Allens, iNovitas AG, und Christoph Hartmann, Ecospeed AG, über den Nutzen und die Möglichkeiten solcher Ecosysteme für digitale Produkt- und Service-Innovationen in Bereichen wie Gesundheit, Datensicherheit, Nachhaltigkeit, digitale Dateninfrastruktur und (E-)Partizipation.

Anmeldungen zum **4. Innovationstag Smarter Thurgau** vom 26. April 2023 in der Bitzi-Halle in Bischofszell sind online möglich: gv.smarterthurgau.ch. Die Generalversammlung des Vereins findet vorab ab 14 Uhr statt.

Kontakt und weitere Auskünfte:
Verein Smarter Thurgau, *info@smarterthurgau.ch*

Text: Melanie Mai
Bild: zVg

WISG-Neujahrs-begrüssung 2023

Zur Bildergalerie

Rund 100 Persönlichkeiten aus Wirtschaft und Politik trafen sich am 19. Januar zur traditionellen Neujahrsbegrüssung der Wirtschaft Region St. Gallen WISG. Fotografiert in der Acrevis-Bank am Marktplatz für den LEADER hat Alberto Cortes Morand.

TKB-Neujahrs -Apéro 2023

Zum Jahresauftakt 2023 lud die Thurgauer Kantonalbank im Januar Vertreter aus Politik und Wirtschaft des Kantons zum «Thurgauer Neujahrs-Apéro» ein. Trendforscher Jürg Schmid sprach über das künftige Reiseverhalten und dessen Auswirkung auf die Dienstleistungsbranche. Riklin & Schaub, bekannt als Mitglieder des ehemaligen Trios «Heinz de Specht», sorgten für Unterhaltung.
Fotografiert für den LEADER im Thurgauerhof Weinfelden am 9. Januar hat Reto Martin.

Zur Bildergalerie

Immopuls Inhalt

Wohnraum

70 Nach wie vor ein Mietervolk
78 Hier entsteht Ihr neues Zuhause

Arbeitsraum

88 Bürolandschaft im Wandel
92 Diese Gewerbebauten entstehen in der Ostschweiz
96 Das baut die öffentliche Hand in der Ostschweiz

Finanzierungen

102 Quo vadis, Ostschweizer Immobilienmarkt?
108 Der Mix machts

Immobilien-Player

114 Das Ostschweizer Immobilien-Who-is-Who

Bautrends

126 Küchen: Braucht es eine Kamera im Backofen?
130 Bäder: Damit der Tag schön anfängt
134 Abwasser: Damit es nicht zu spät wird
138 Fenster: Mit Sonnenschutzfolien Energie sparen
142 Nachhaltigkeit: 300 neue Wohnungen für Niederuzwil

Vorschau

145 Immo Dialog Ost – mit neuem Namen in die zweite Runde

Nach wie vor ein Mietervolk

Text Miryam Koc
Bilder zVg

Ist nach einem jahrzehntelangen Anstieg bei den Häuserpreisen der Höhepunkt erreicht, werden die Preise für Wohneigentum fallen? Und wie sieht es bei den Mieten aus? Der Sonderteil «Immopuls» des LEADERs analysiert den Ostschweizer Immobilienmarkt.

>>

1 Lars Ullmann, Thoma Immobilien AG; **2** Simon Elliscasis, Fortimo AG; **3** Janine Lekaj-Karge, Fortimo AG; **4** Daniel Romer, Cristuzzi Immobilien-Treuhand AG; **5** Marcel Hug, SVIT.

>> Mit der erneuten Zinserhöhung Ende 2022 traten bei den Käufern von Eigentumswohnungen Verunsicherungen auf, die sich negativ auf die Nachfrage ausgewirkt haben. Diese hätte sich aber mittlerweile etwas erholt und stabilisiert, sagt Lars Ullmann, Mitglied der Geschäftsleitung bei der Thoma Immobilien AG mit Hauptsitz in Amriswil. Auch im Mietsegment stelle man eine erhöhte Nachfrage fest.

Eigenheim bleibt rar

«Das Angebot an Eigentums- und Mietwohnungen blieb in den vergangenen Monaten unverändert. Die Nachfrage ist im Eigentumssegment aufgrund der steigenden Hypothekarzinsen und den damit verbundenen höheren Nebenkosten leicht gesunken. Im Gegenzug stellen wir eine zunehmende Nachfrage nach Mietwohnungen fest», bestätigen Simon Elliscasis und Janine Lekaj-Karge, Verkaufsberater bei der Fortimo AG aus St.Gallen. Die Schweiz sei ohnehin ein «Mietervölkli»; die sinkende Rentabilität von Wohneigentum begünstige den Mietwohnungsmarkt zusätzlich. Die Wohneigentumsquote blieb in den vergangenen 20 Jahren unverändert bei rund 42 Prozent, somit wohnt die Mehrheit der Schweizer zur Miete.

Knapp sei laut Daniel Romer, Geschäftsleiter der Cristuzzi Immobilien-Treuhand AG aus Widnau, hauptsächlich das Angebot bei Kleinwohnungen von bis zu 2,5 Zimmern. «Ebenfalls notorisch knapp ist das Angebot bei Einfamilienhäusern zum Kauf. Ansonsten ist der Markt aktuell weder unter noch überversorgt», so Romer.

«Die Wohneigentumsquote blieb in den vergangenen 20 Jahren unverändert bei rund 42 Prozent.»

Stadt, Land, Agglo

Gemäss dem Schweiz. Verband der Immobilien-Treuhänder (SVIT) beobachtet man in der Ostschweiz ähnliches wie in der Restschweiz: Entgegen der Prognose, dass durch vermehrtes Homeoffice eine Landflucht einsetzen werde, sei die Nachfrage nach Wohnraum in den Städten und der entsprechenden Agglomeration sehr gross.

Während Lars Ullmann diese Beobachtung teilt, sehen das Elliscasis und Lekaj-Karge anders: «Seit Beginn der Covid-19-Pandemie im Jahr 2020 geht der Trend bis heute klar weg von der Stadt und aufs Land. Kauf- und Mietinteressenten sind vermehrt auf der Suche nach Wohnraum ausserhalb der Stadtzentren.»

Für viele Mieter sei die Lage noch immer das Mass aller Dinge, aber die Kriterien hätten sich laut Lars Ullmann auch angepasst – beziehungsweise seien Käufer und Mieter kompromissbereiter geworden. «Insbesondere im Eigentumsmarkt sind die Käufer eher bereit, bei der Lage Abstriche zugunsten des Preises zu machen, damit der Traum vom Eigenheim erfüllt werden kann. Somit verzeichnen wir auch an sogenannten B-Lagen eine hohe Nachfrage.»

Weniger gefragt seien Wohnungen, die älter als 15 Jahre sind. «Respektive sind da die Preisvorstellungen der Verkäufer meist zu hoch. Käufer präferieren neuere Objekte, wenn sie diese selbst bewohnen wollen. Bei älteren Objekten werden diese zur Vermietung gekauft, was natürlich stark auf die Zahlungsbereitschaft drückt», sagt Daniel Romer.

Wo ist Eigenheim noch bezahlbar?

Die Preise steigen nach wie vor bei Einfamilienhäusern, speziell bei frei stehenden Objekten an guten Mikrolagen. Auch die Preise bei Neubauwohnungen sind nach wie vor leicht steigend. Da zeichne sich aber eine Seitwärtsbewegung ab, so Romer weiter.

Was ebenfalls zur Preissteigerung beitragen dürfte, ist die Bauteuerung in den vergangenen 24 Monaten: Die Baukosten sind markant gestiegen und müssen teilweise auf die Preise überwälzt werden können.

Bei Mietwohnungen sind die Preise aufgrund des restriktiven Mietrechts «zweigeteilt», erklärt SVIT-CEO Marcel Hug: «Die Steigerung bei den Bestandesmieten ist in den letzten 20 Jahren weit unter den Einkommenssteigerungen geblieben. Das heisst, der Anteil am Einkommen, der für das Wohnen ausgegeben wird, ist gesunken. Bei den Neuvermietungen sieht es anders aus: Es wirkt sich auf den Mietpreis aus, dass der Quadratmeter-Verbrauch und der Komfort (zwei Backöfen, eigener Waschturm in der Wohnung etc.) in den Mietwohnungen im gleichen Zeitraum stark zugenommen hat.»

Bei Fortimo rechnet man in den kommenden Quartalen mit einem geringeren Preisanstieg pro Quadratmeter fürs Eigentum. Besonders junge Paare haben heute Schwierigkeiten ein Haus zu finanzieren, wenn sie nicht erben oder über grössere Eigenmittel verfügen. Die Ostschweiz sei aber im Vergleich zu Hochpreiszentren wie beispielsweise Zürich und Agglomeration noch besser aufgestellt. «Es gibt nach wie vor Standorte, an welchen Neubauten günstiger als in den zentralen Lagen sind. Beispielsweise in Walzenhausen oder Schachen bei Reute. Ebenfalls bezahlbar sind oft Wohnungen mit einem Alter von 20 bis 40 Jahren. Insbesondere Wohnungen aus den 1980er-Jahren haben oft einen guten Grundriss und die Gebäude sind solide gebaut. Da gibt es immer wieder günstige Angebote bei Wohnungen, wenn auch bei solchen mit Sanierungsbedarf», heisst es bei Cristuzzi.

Einsprachen und Zuwanderung

Laut Lars Ullmann werde es hingegen immer schwieriger, ein passendes Grundstück zu finden. Auch seien die Preisvorstellungen der Verkäufer teils sehr hoch. «Durch die geforderte innere Verdichtung steigt bei einem Baugesuch auch das Einsprachenpotenzial. Bauprojekte werden so verzögert und die Ämter sind teils massiv überlastet, was zu Verschleppungen führt. Entsprechend >>

Die Preise bei Neubauwohnungen sind nach wie vor leicht steigend.

Ein neuer Stil für Ihr Bad

Simonstrasse 5 I 9016 St. Gallen
Tel: 071 282 55 55 I st.gallen@sanitastroesch.ch

Bafflesstrasse 15B I 9450 Altstätten
Tel: 071 282 55 31 I altstaetten@sanitastroesch.ch

St. Gallerstrasse 74 I 9500 Wil
Tel: 071 282 55 01 I wil@sanitastroesch.ch

sanitastroesch.ch

Bad. Küche. Leben.

SANITAS TROESCH

Besonders junge Paare haben Schwierigkeiten eine Immobilie zu finanzieren.

>> kann das geforderte Angebot nicht oder erst verspätet zur Verfügung gestellt werden.»

Immer neue staatliche Auflagen verhindern, dass das Angebot angemessen ausgeweitet werden kann. Baubewilligungsverfahren dauern zu lange und sind somit zu teuer, immer restriktivere Auflagen in den Bau- und Zonenordnungen verunmöglichen laut SVIT die Verdichtung. Nicht zuletzt die investorenfeindliche Stimmung in den Städten trägt dazu bei, dass das Wohnraumangebot nicht genügend wachsen kann. Allein die Zuwanderung übertreffe den Wohnungsbau – darin nicht eingerechnet die Binnenwanderung. Dem stimmen auch die Fortimo und Christuzzi zu.

Grosse Wohnung oder doch Tiny House?

Mit der Coronakrise und dem damit verbundenen Homeoffice stieg auch die Nachfrage nach grösseren Wohnungen. Dieser Trend ist nicht abgeflacht: Wo vor drei Jahren grosszügige 3,5-Zimmer-Wohnungen sehr gut nachgefragt wurden, werden heute vorwiegend 4,5-Zimmer-Wohnungen mit kompakten und durchdachten Grundrissen und einer moderaten Aussenfläche sehr gut vom Markt aufgenommen. Das Arbeiten von zu Hause hat sich bei vielen Firmen etabliert.

Doch es gibt auch einen Gegentrend, wie Daniel Romer sagt: Tiny Houses. «Diese sind sicherlich eine extreme Form, aber reduzierte Wohnformen mit hoher Flexibilität sehe ich als Trend. Diese kommen dem Zeitgeist der Nutzer entgegen und haben auch für Investoren durch ihre Flexibilität Vorteile.»

Laut Lars Ullmann werde uns auch das Thema «Wohnen im Alter» immer mehr beschäftigen. Bei den Babyboomern werde beispielsweise immer mehr der Weg aus dem Einfamilienhaus mit Garten in eine zentral gelegene, praktischere Wohnung geprüft. «Oft sind diese Personen noch sehr agil, überlegen sich jedoch: Was mache ich, wenn ich nicht mehr selbst waschen oder putzen kann?»

Elliscasis und Lekaj-Karge sind überzeugt, dass aufgrund der Bauchverdichtung kompakte Grundrisse mit Augenmerk auf die Aussenfläche unumgänglich sein werden. «Grosszügige Aussenbereiche wie Sitzplätze, Balkone, Loggien oder Terrassen werden von Käufern und Mietern gleichermassen geschätzt.» ▬

«Mikro- und Makrolage sind nach wie vor ausschlaggebend.»

Uze AG: Immobilien für Generationen

Divers, weitsichtig und nachhaltig: Ein Blick ins Portfolio der Uze AG lässt kaum Wünsche übrig. Jedes Projekt steht für Innovation und Lebensqualität pur. Historische Gebäude werden mit Feingefühl saniert, Tradition und Moderne verschmelzen. Das Ostschweizer Immobilienunternehmen kombiniert langjährige Erfahrung mit Expertise, stets mit Blick auf die Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft.

Der Blick in den Innenhof der Sternenstrasse zeigt die perfekte Kombination aus Industrie und Moderne.

Über 120 Jahre schon schafft das traditionsreiche Immobilienunternehmen Lebensorte mit spürbarem Mehrwert für die Menschen und Regionen. Als Familienunternehmen sind Beständigkeit, Weitsicht und Nachhaltigkeit zentral für die Uze AG. Seit der Gründung 1892 ist das vielfältige Unternehmen in den Händen der Familie Bühler und eng mit dem Standort Uzwil verbunden. Das zeigt sich auch im Namen, der vom Dorfbach stammt.

Die Uze AG steht für Herkunft und Geschichte, für stetige Bewegung und Entwicklung – und für innovative und beeindruckende Immobilien-Projekte aus einer Hand und mit dem gewissen Etwas.

Nachhaltige Wohn(t)räume für alle

Ein idyllischer Park mit Blumenwiesen zum Verweilen, ein Café als Treffpunkt, erstklassige Wohneinheiten für Familien, Seniorinnen und Senioren, Singles oder Paare: Wer sich im Hirzenpark tummelt, spürt die pure Lebensqualität. In diesem aussergewöhnlichen und lebendigen Wohnquartier in Niederuzwil wird ressourcenschonend gebaut und das Zusammensein zelebriert. Das Leuchtturm-Projekt der Uze AG lockt mit allerlei Benefits wie einem Outdoorfitnesspark, einer eingerichteten Velowerkstatt und Gärten zum selber Bepflanzen und erleichtert die Vereinbarkeit von Wohnen und Arbeiten durch zumietbare Räume fürs Homeoffice. So lebt man heute!

Etwas weiter nördlich an zentraler Lage im Ort verwirklicht das Unternehmen 25 ganz besondere Lebensräume. In modernen und komplett eingerichteten Serviced Apartements lässt man sich auf Zeit nieder. Der Umbau zeigt sehr deutlich das Versprechen des Familienbetriebs. Um CO_2-Emmissionen zu sparen, werden die ursprünglichen Hallen des Werkstattbetriebs erhalten und umgebaut. Dadurch wird der besondere Charme des Industriebetriebs einfangen und mit heutigen Ansprüchen an einen Wohnraum vereint.

Perfekter Ort für lebenslanges Lernen

Die tiefe Verbundenheit der Uze AG zu ihrer eigenen Geschichte wird auch bei diesem bedeutsamen Projekt sichtbar: Die Bühler Group baut auf dem bestehenden Innovationscampus rund um den bekannten CUBIC einen Ort, an dem die positive Energie als wichtigste Ressource für die Ausbildung, Gesundheit und Resilienz des Menschen im Zentrum steht. Im Bühler Energy Center (BEC) entsteht auf 5000 m² die ideale Raumkomposition für unterschiedliche Bedürfnisse. Von Lernorten für die handwerkliche Grundbildung über Bereiche, um sich theoretisches Wissen einzuprägen, bis hin zu Räumen, in denen man sich der gesundheitlichen Prävention widmet – die Uze AG berücksichtigt bei der Planung alle Nutzungswünsche und schafft mit einer ganz eigenen, flexiblen Architektursprache eine Identität, die den renommierten Technologiekonzern widerspiegelt.

Der offene und einladende Eingangsbereich des BEC geht nahtlos über in das grosszügige und von Tageslicht durchflutende Innere des Neubaus.

Das industrielle Flair der früheren Abfüllerei ist beim Besuch im sorgfältig sanierten Restaurant Löwengarten jederzeit spürbar.

Industrieambiente trifft auf Genuss

Um etwas Echtes, Bewusstes geht es auch beim jüngsten Gastroprojekt des Uzwiler Immobilienbüros. Wo früher Bier gebraut wurde, lädt heute das Restaurant Löwengarten zum Gaumenschmaus ein. In der ehemaligen Abfüllerei der Brauerei in Rorschach füllen jetzt wohltuende Gerüche aus der Küche, freudiges Stimmengewirr und warmes Licht die gemütlichen Räume. Die Uze AG hat das industrielle Jugendstilgebäude umfassend renoviert und verweist mit ausgesuchten Farben und Materialien im Innern auf den Ursprung. Sie zeichnet in Rorschach nicht nur für die Innenarchitektur verantwortlich, sondern nimmt auch die Rolle der Betreiberin ein. Ein weiterer Ausdruck für die besondere Vielfalt des ganzheitlichen Immobilienunternehmens. ▬

www.uze.ch
www.hirzenpark.ch
www.restaurant-loewengarten.ch

Neu: Solistrasse Bülach

Vom Gewerbegebiet zum Wohnquartier: Am Ortsrand von Bülach plant die Uze AG ein weiteres Projekt (Baustart Frühjahr 2024). Dort sollen zwei moderne, nachhaltig gebaute Häuser mit unterschiedlich grossen Wohnungen entstehen.
Der Fokus liegt dabei auf der Verschmelzung der Innen- und Aussenräume. Eine Besonderheit sind flexible Verbindungsräume, womit ganz individuelle Grundrisse geschaffen werden. Das Herzstück der Erdgeschosswohnungen ist der Patio mit südländisch anmutender Pergola. Ein solch zweckmässiges und dekoratives Element befindet sich auch zwischen den Häusern, wo sich die Bewohnerinnen und Bewohner der Solistrasse treffen und zum Beispiel darüber sinnieren, was sie im Gemeinschaftsgarten anpflanzen werden.
Die Solistrasse fügt sich nahtlos ins Portfolio des Ostschweizer Unternehmens ein und bringt eine Prise Uze AG ins Zürcher Unterland.

Uze AG – Ihre Immobilienpartnerin für zukünftige Projekte

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 den Raum für Ihre aktuelle Lebenssituation. vetter.ch

Sonnenhof Abtwil
An der Sonnenhofstrasse in Abtwil (Gemeinde Gaiserwald) plant die Wäspe + Partner AG an zentraler, doch ruhiger und familienfreundlicher Lage drei moderne Doppeleinfamilienhäuser im Baustandard Minergie mit Erdsonden und Photovoltaikanlagen. waespe-partner.ch

Park Hofwies Algetshausen
Die Überbauung umfasst vier Wohnhäuser mit insgesamt 24 Eigentumswohnungen. Beim Wohnkonzept setzen die Häuser auf raumhohe Fensterfronten. Der Park Hofwies bietet eine Mischung von 3½- und 4½-Zimmer-Wohnungen. park-hofwies.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

Am Dorfplatz Altenrhein
Dieses Projekt hat alles, um der Ortschaft Altenrhein zu einem neuen Zentrum zu verhelfen. Neben 55 Mietwohnungen mit 1½ bis 4½ Zimmern will der neue Dorfplatz auch Freiraum für Begegnungen schaffen. am-dorfplatz.ch

Obstgarten Amriswil
Am Ortsrand von Amriswil realisiert die Wäspe + Partner AG zwei Mehrfamilienhäuser mit 14 Eigentumswohnungen und einer Tiefgarage. Die nachhaltige Bauweise in Minergie-P, schlichte Architektur mit Holzfassaden, raumhohen Fenstern sowie einladenden Terrassen und Sitzplätzen vermittelt ein einzigartiges Wohngefühl. obstgarten-amriswil.ch

Breitenaach Amriswil
Am südwestlichen Siedlungsrand von Amriswil entsteht eine neue Überbauung mit 56 Miet- und 51 Eigentumswohnungen. Die kantonale Vorprüfung des Gestaltungsplans wird bis Ende März 2023 erwartet. Die Baueingabe der 107 Wohnungen soll im September 2023 erfolgen. thoma-immo.ch

Am Giessen Andwil
An familienfreundlicher Wohnlage entstehen in Andwil/Birwinken vier Einfamilienhäuser, vier Doppeleinfamilienhäuser sowie zwei Reiheneinfamilienhäuser. am-giessen-andwil.ch

Franz Arbon
Mitten im Stadtzentrum wird die Wohnüberbauung Franz mit 18 Eigentumswohnungen realisiert. Benannt ist sie nach Franz Saurer, dessen Maschinen einst auf diesem Gelände gebaut wurden. franz-arbon.ch

Stadthof Arbon
Die Geschäfts- und Wohnüberbauung «Stadthof» befindet sich im Zentrum von Arbon in unmittelbarer Nähe zum Bahnhof und zur Seepromenade. Im Erd- und 1. Obergeschoss sind Verkaufs-, Dienstleistungs- und Gastroflächen geplant. In den oberen Stockwerken der Eckaufbauten sind Miet- und Alterswohnungen vorgesehen. mettler2invest.ch

Bruggmühle Bischofszell
In der Rosenstadt entstehen auf dem Areal Bruggmühle 30 Eigentumswohnungen, 30 Lofts und 42 Mietwohnungen in sechs neuen Mehrfamilienhäusern sowie in der ehemaligen Mühle. haeberlinag.ch

Rheincity Buchs
Im August 2022 startete der Verkauf der 41 Eigentumswohnungen der ersten Etappe des Neubauprojekts «Rheincity» in Buchs, einer in zwei Etappen entstehende Wohnüberbauung. Insgesamt entstehen bis 2027 sieben Wohngebäude mit 78 Eigentumswohnungen, über 140 Mietwohnungen und kleineren Gewerbeflächen. rheincity.ch

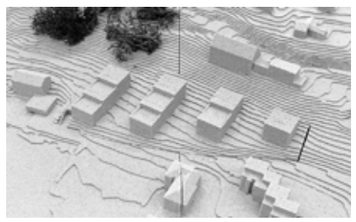
Grünblick Bussnang
An schöner Ortsrandlage, westlich vom Dorfzentrum Bussnang, entsteht ein modernes Mehrfamilienhaus mit sieben Eigentumswohnungen. Das Neubauprojekt «Grünblick» verbindet ländliche Atmosphäre mit zentrumsnahem Wohnen. goldinger.ch

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

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

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

Perron Vert Egnach
Auf dem ehemaligen Thurella-Areal soll ein neues Dorfzentrum für Egnach mit einer gemischten Nutzung für Wohnen und ruhigem 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

Zentrum Goldach
Mit der Überbauung entsteht ein neues Dorfzentrum, welches das Ortsbild der Bodenseegemeinde entscheidend prägen wird. In den drei Wohn- und Gewerbehäusern entstehen 32 Mietwohnungen, acht Retail- und vier Büroflächen sowie ein Restaurant am neu geschaffenen Dorfplatz. zentrum-goldach.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

Oberwatt Gossau
In Gossau werden bis 2026 zwei längliche, moderne Holzbauten mit 37 Miet- und Eigentumswohnungen konzipiert, mit Fokus auf durchmischtem Zusammenleben. Besonders: Der nachhaltige Low-Tech-Holzbau bildet die Basis für die Erstellung mit minierter grauer Energie im Lebenszyklus und für den Betrieb als Netto-Null-Überbauung. mettler2invest.ch

Bruag-Areal Güttingen
Auf dem ehemaligen Firmenareal der Fassadenbauerin Bruag entstehen bis 2023 sechs Neubauten mit 55 Miet- und Eigentumswohnungen. Die Fassade wird, selbstverständlich, von der Bruag produziert. carlosmartinez.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

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
Sieben Architekturbüros haben Projektstudien für die Überbauung «Arrivée» eingereicht. Gewonnen hat das Projekt «ma maison au bord du lac» von Carlos Martinez. Auf dem 32'462 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

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 Aussenbereich, Loggia, Garten oder Terrasse. Die 1½-, bis 5½-Zimmer-Mietwohnungen sind ab Sommer 2025 bezugsbereit. zecchinel.ch

Rüütiwiese Kreuzlingen
In unmittelbarer Nähe zum historischen Dorfkern entstehen im Quartier Kurzrickenbach bis Sommer 2023 drei Mehrfamilienhäusern mit 74 Mietwohnungen von 1½ bis 3½ Zimmern. rüütiwise.ch

Roosen Lüchingen
In Lüchingen (Gemeinde Altstätten) plant die Wäspe + Partner AG an zentraler und ruhiger Lage in einem beliebten Wohnquartier ein modernes Mehrfamilienhaus mit acht attraktiven Eigentumswohnungen. Nachhaltige Bauweise in Minergie und mit Photovoltaikanlagen. waespe-partner.ch

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

An der Murg Matzingen
In Matzingen entstehen im Wühre-Quartier zwei neue Wohn- und Geschäftsgebäude. Im Gebäude nahe der Frauenfelderstrasse wird im Sockelgeschoss eine Denner-Filiale Platz finden, in den oberen Geschossen sind Mietwohnungen geplant. Das zweite, zur Wühre gerichtete Gebäude umfasst acht 3½- bis 5½-Zimmer Eigentumswohnungen. thoma-immo.ch

Oberdorf Mühlheim
Zwölf Doppelhäuser bilden im Oberdorf ein neues Dorfquartier. Die gestaffelt angeordneten Häuser sind in Fussnähe von Einkaufsmöglichkeiten, Schulen und ÖV.
haeberlinag.ch

Mühle Rickenbach
Am Mühlenweiher entstehen 44 Mietwohnungen und acht Ateliers mit Aussicht, Park und Wasser, wo sich einst das Mühlrad drehte – anstelle des 50-jährigen Getreidesilos. muehlerickenbach.ch

Feldmühle Rorschach
Auf diesem Areal, auf dem sich früher eine der grössten Stickereifabriken weltweit 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.
feldmühle.ch

Signalstrasse Rorschach
An der Kreuzung Signalstrasse/Bäumlistorkelstrasse in Rorschach sticht ein neues Gebäude ins Auge: Das designstarke Stadthaus mit attraktiven Gewerbeflächen und 37 Mietwohnungen des Architekturbüros Carlos Martinez in Berneck. Bezugstermin ist im März 2023. thoma-immo.ch

Gartenstadt St.Gallen
Mit der neuen Wohnsiedlung der Axa Anlagestiftung wird im Quartier Rotmonten eine alte Überbauung im Bereich der Ludwig- und Seeblickstrasse ersetzt. Dabei wird der Wohnraum verdoppelt: Insgesamt 50 Mietwohnungen mit zwischen 1½ bis 6½ Zimmern sollen verteilt auf drei Gebäude und drei Reiheneinfamilienhäuser bis 2024 entstehen. rotmonten-stgallen.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. mettler2invest.ch

Solarius St.Gallen
Mit der Überbauung «Solarius» entstehen bis März 2023 am westlichen Rosenberg 20 neue Eigentums- und 32 Mietwohnungen. Sie verfügen über 2½ bis 5½ Zimmer und sind 60 bis 160 m² gross. Auf dem Grundstück an der Greifenstrasse werden insgesamt vier Terrassenhäuser mit einer dreigeschossigen Bebauung realisiert.
solarius-rosenberg.ch

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. thoma-immo.ch

Unterdorf Sirnach
Im Wohn- und Geschäftshaus Unterdorf an der Winterthurerstrasse werden ab 2024 29 Wohnungen und 1500 m² Gewerbefläche zu haben sein. mettler2invest.ch

Seebrise Steckborn
Am südwestlichen Rand der Gemeinde im Quartier Höfli entstehen in unmittelbarer Seenähe zwei moderne Mehrfamilienhäuser. Neben der ruhigen Lage besticht die zeitgemässe, nach Minergie-Standard konzipierte Überbauung mit 14 Eigentumswohnungen durch ihre geradlinige, reduzierte Architektur. goldinger.ch

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

Eggli Teufen
An der Egglistrasse werden fünf Mehrfamilienhäuser mit jeweils sechs hochwertigen Wohnungen im Stockwerkeigentum geplant. Die Grundrisse der 3½- bis 5½-Zimmerwohnungen werden modern gestaltet, sind individuell möblierbar und lassen viele Gestaltungsmöglichkeiten zu. Bezug ist im Sommer 2026. mettler2invest.ch

Unteres Gremm Teufen
Bis im Sommer 2026 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.
mettler2invest.ch

Zollhausweg Uesslingen
Am östlichen Siedlungsrad liegen die Parzellen nahe dem Dorfkern Uesslingen-Buch. Die Überbauung besteht aus drei Mehrfamilienhäusern mit insgesamt 22 Wohneinheiten und acht Reiheneinfamilienhäusern. Baustart ist im Frühling 2023.
haeberlinag.ch

Hirzenpark Uzwil
In Niederuzwil entsteht ein neues Wohnquartier. Die Parkanlage, welche die vier hufeisenförmig angeordneten Gebäude verbindet, bietet einen Ort der Begegnung für die Bewohner. Die 136 Wohnungen sind ab August 2023 gestaffelt bezugsbereit. Die Erstvermietung erfolgt ab Oktober 2022.
hirzenpark.ch

Sternenstrasse Uzwil
Auf dem Gelände der ehemaligen A. Sutter AG entstehen 25 moderne Serviced Apartments. Die 1½- und 2½-Zimmer-Wohnungen sind komplett eingerichtet und werden über das Hotel Uzwil vermietet, das zur Uze AG gehört. Die Gebäude aus den 50er- und 60er-Jahren werden bis auf die beiden ursprünglichen Werkhallen rückgebaut.
uze.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 besonnter und sehr ruhiger Lage vier attraktive und familienfreundliche Doppeleinfamilienhäuser. Nachhaltige Bauweise in Minergie und mit Photovoltaikanlagen.
waespe-partner.ch

wäspe+partner ag
WOHNEN FÜRS LEBEN

VORANKÜNDIGUNG
NEUE WOHNBAUPROJEKTE

«Roosen» in 9450 Lüchingen, SG
Ein modernes Wohnhaus mit acht ansprechenden Eigentumswohnungen nahe dem Zentrum in einem beliebten Wohnquartier.

«Bünte» in 7323 Wangs, SG
Vier familienfreundliche Doppeleinfamilienhäuser im Eigentum an attraktiver und optimal besonnter Lage.

«Sonnenhof» in 9030 Abtwil, SG
Drei hochwertige und attraktive Doppeleinfamilienhäuser im Eigentum an zentraler, ruhiger und familienfreundlicher Lage.

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme!
Delia Weidmann | 071 274 19 22
delia.weidmann@waespe-partner.ch

Wäspe + Partner AG | Fellenbergstrasse 64 | 9000 St. Gallen
071 278 28 22 | info@waespe-partner.ch | www.waespe-partner.ch

LEADER ist eine Marke – und davon profitieren auch Sie!

Der LEADER ist zum Label für ein starkes Unternehmertum mit Visionen geworden. Ob Firma, Verband oder Organisator einer Veranstaltung: Wir sind Ihr Partner und realisieren mit Ihnen ein Magazin, das vollumfänglich oder teilweise anzeigenfinanziert ist, professionell umgesetzt wird und direkt von der exklusiven Zielgruppe der Entscheidungsträger aus Wirtschaft und Politik in der Ostschweiz profitiert. Bei Fragen stehen wir Ihnen per Telefon unter 071 272 80 50 oder via Email unter leader@metrocomm.ch gerne zur Verfügung.

www.leaderdigital.ch LEADER SPECIAL

2. Immo Dialog Ost

Neue Werte, alte Tugenden – erfolgreich wirtschaften im Immobilienmarkt der Zukunft

Donnerstag, 30. März 2023, Olma Messen St. Gallen, Halle 9.2

Melden Sie sich jetzt an!
www.immo-dialog.ch

Gold-Partner mettler2invest Wir erden Ideen.
Bronze-Partner newhome
Partner TECTON
Patronat IMMOBILIEN BUSINESS, Swiss Circle Rund um Immobilien

Sangenstrasse Weinfelden
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 bestimmt ihr neues Daheim, denn die Auswahl der Wohnungen ist gross (2½- bis 5½-Zimmer). vetter.ch

Sonnenbühl Weinfelden
Die 19 Reiheneinfamilienhäuser, aufgeteilt in sechs Gruppen, liegen an erhöhter Lage unweit des Zentrums von Weinfelden. Zwölf Reihenhäuser bieten auf zwei bis drei Geschossen Aufteilungsgrössen von 4½ bis 6½ Zimmer, sieben Häuser, 4½ bis 5½ Zimmer gross, haben als Besonderheit ein innenliegendes Atrium. haeberlinag.ch

Wyberg Weinfelden
In Weinfelden-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

Seesicht Wienacht-Tobel
An privilegierter Hanglage mit Blick auf den Bodensee und das Schloss Wartensee ist ein modernes Mehrfamilienhaus mit zwei 4½-Zimmer und zwei 5½-Zimmer Eigentumswohnungen geplant. thoma-immo.ch

Neualtwil 2 Wil
Die Siedlung Neualtwil liegt unweit des Stadtzentrums von Wil und doch im Grünen. Dort entsteht derzeit die zweite Etappe mit 95 Wohnungen von 2½- bis 5½ Zimmern. Besonders beeindruckend ist die Aussicht über die Ábtestadt 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 Mettler2Invest AG aus St.Gallen das Areal «Untere Bahnhofstrasse 1–11» mit über 100 Wohn- und Gewerbeeinheiten. Es wird als 2000-Watt-Projekt umgesetzt. mettler2invest.ch

Bruggwaldpark Wittenbach
Direkt angrenzend an den Bruggwald entstehen im bestehenden Einfamilienhausquartier drei Einfamilien- und drei Doppeleinfamilienhäuser. Die modernen, ca. 160 m² grossen Häuser mit begrüntem Flachdach bestechen durch geometrische Formen und akkurat arrangierte, grossflächige Fenster. thoma-immo.ch

Fehlt Ihr Projekt in der Übersicht?

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

Nachhaltigkeit wird auch für Business-Mieter immer wichtiger

Gebäude verursachen mit ihrem Energiebedarf rund 30% der landesweiten CO_2-Emissionen. Ein nachhaltiger Umgang mit knappen Ressourcen ist das Gebot der Stunde. Kein Wunder, entscheiden sich immer mehr Gewerbemieter für ein Objekt mit geringem Energiebedarf und vorbildlicher Ökobilanz. Nicht nur aus finanziellen, sondern auch aus Renommee-Überlegungen.

Netto-Null-Gewerbebau Oberstrasse 153.

Die Mettiss AG aus St.Gallen bewirtschaftet und vermietet seit 1986 erstklassige Büro- und Gewerberäume an guten Lagen im Raum St.Gallen. Als ortsansässiges Familienunternehmen zeichnet sie sich durch Verbindlichkeit, Kontinuität und nachhaltiges Handeln aus. Dank fairen Konditionen und gewissenhaftem Unterhalt schafft sie die Voraussetzungen für solide Mietverhältnisse.

Verantwortung gegenüber der Umwelt wahrnehmen

Schon seit Längerem zählt für die Mettiss AG auch die Verantwortung gegenüber der Umwelt: «Demnächst sind zwei Drittel unserer Mietflächen mit erneuerbarer Energie beheizt und gekühlt. Die Mettiss AG setzt konsequent auf Wärmepumpen oder Fernwärme. Alle Liegenschaften der Mettiss AG sind mit PV-Anlagen versehen. Zusammen produzieren sie rund 300 MWh Strom pro Jahr», sagt Mettiss-CEO Michael Mettler.

Netto-Null bis 2030

Die Mettiss AG arbeitet mit Nachdruck darauf hin, ihr Portfolio noch in diesem Jahrzehnt auf bilanziert Netto-Null-Betriebsenergie zu sanieren. Mit Erfolg: Schon Ende 2023 werden 70 Prozent ihrer Mietflächen diesen Anspruch erfüllen. Der konsequent umgesetzte Low-Tech-Ansatz führt zu einem ausgezeichneten Raumklima und minimalen Betriebs- und Unterhaltskosten bei maximaler Flexibilität in der Raumteilung.

Die Liegenschaften werden so weit wie möglich über PV-Anlagen auf dem Dach mit eigenem Strom versorgt. Die Infrastruktur für Elektromobilität wird laufend ausgebaut. Und mit Veloparkplätzen werden gute Voraussetzungen für den Fahrradverkehr geschaffen. Kein Wunder, wurden Projekte der Mettiss AG schon mit dem «Watt d'Or» des Bundesamtes für Energie oder dem «Building Award» ausgezeichnet und in zahlreichen Fachpublikationen besprochen.

Lichtdurchflutete Bürolandschaft Gewerbehaus Oberstrasse 153.

Für die Mieter hat dies viele Vorteile: Die Heizkosten sind minimal und bleiben trotz steigenden Energiepreisen stabil, an heissen Tagen kann in Bauten mit Wärmepumpe auch gekühlt werden und schliesslich lassen sich Nachhaltigkeitsziele der Mieter einfach umsetzen und kommunizieren.

Die Oberstrasse 153 als Leuchtturmprojekt

Das Gebäude wurde 2022–2023 energetisch auf Netto-Null-Betriebsenergie saniert. Die Mieter profitieren darüber hinaus von einer grosszügigen Tiefgarage mit Elektroladestellen und eigenem Photovoltaik-Strom.

Der repräsentative Büro- und Gewerbebau befindet sich an ausgezeichneter Lage an der Oberstrasse 153. Das Gebäude ist von viel Grün umgeben, ein kleiner Naturteich ziert den Hof. Strassenseitig geniesst man eine unverbaute Aussicht Richtung St.Otmar-Quartier. Die frisch sanierten, hellen Mieträume bestechen durch eine Raumhöhe von 3,2 m, grosse Fensterflächen, eine günstige Raumtiefe und freie Teilbarkeit der Räume.

Die Anbindung im neuen Entwicklungsgebiet Güterbahnhof ist ausgezeichnet: Vor dem Haus steht eine Bushaltestelle, bis zum Autobahnanschluss A1 Kreuzbleiche sind es nur wenige Minuten, und eine Veloschnellroute führt in fünf Minuten zum Hauptbahnhof. Vor dem Haus gibt es selbstverständlich auch Besucherparkplätze. ▬

Cafeteria im Attikageschoss.

IMMO10
MIT UNS HOCH HINAUS

Die Bewirtschaftung aller Mettiss-Immobilien erfolgt durch die in St.Gallen domizilierte IMMO10 AG. CEO Michael Kaufmann steht als persönlicher Ansprechpartner allen Interessenten und Mietern zur Verfügung: 071 313 20 23, michael.kaufmann@immo10.ch, www.immo10.ch

Zu den Mettiss-Mietern zählen Dienstleister, Schulen, Produktionsbetriebe, Gastronomiebetriebe und der Detailhandel, unter anderem Allianz Suisse, Gruner Schweiz, MetroComm, ÖKK, SFS, Transa Backpacking, Universität St.Gallen HSG und Zumtobel Licht.

Büro-landschaft im Wandel

Wohnkomplexe mit Co-Working-Spaces und flexible Büroräumlichkeiten erfreuen sich wegen der Pandemie steigender Beliebtheit. Doch hält der Trend an? Und was bedeuten die neuen Bedürfnisse von Arbeitgebern und -nehmern für die Gewerberaumlandschaft? Martin Kull (HRS) und Majid Parente (Collektiv) beantworten diese Fragen unterschiedlich.

Text Miryam Koc

Bilder Marlies Thurnheer, Unsplash, zVg

Die künftige Generation der Arbeitnehmer beeinflusst den Trend des hybriden Arbeitens massgeblich.

Eine Entwicklung, die in den vergangenen Jahren immer mehr an Dynamik gewonnen hat, ist das Wachstum von Co-Working-Spaces und flexiblen Gewerberäumen. Diese modernen Arbeitsumgebungen bieten Unternehmen und Freiberuflern eine Vielzahl von Vorteilen, darunter flexible Arbeitszeiten, kosteneffiziente Lösungen – und eine inspirierende Gemeinschaft von Gleichgesinnten.

Neue Themen im Fokus

Die kürzlich veröffentlichte Studie «Oh!ffice – Die Zukunft des Arbeitsortes zwischen Ausnahmezustand und New Normal» des Gottlieb-Duttweiler-Instituts (GDI) ging der Frage nach, wie sich die Bedürfnisse und Ansprüche an den Arbeitsort infolge der Pandemie verändert haben. Die Autoren prophezeien, dass wir weder zum Zustand vor 2020 zurückkommen noch den Ausnahmezustand schlicht fortsetzen werden. Die Veränderungen werden getrieben von den massiven Verlagerungen der Erwerbsarbeit, aber auch vom Bedürfnis nach einer ökologischeren Bürowelt. So werden Themen wie Nachhaltigkeit, Klimafreundlichkeit und Mobilität noch eine wichtigere Rolle einnehmen.

Spürt man das auch in der Ostschweiz? «Der Flächenbedarf pro Arbeitsplatz ist gestiegen. Die Flächen für den interaktiven Austausch sind wichtig. Flexible Arbeitsplatzmodelle und Belegungen sind absolut im Trend. Die Frage ist, wie lange und mit welchen Bedingungen es noch Homeoffice gibt. Leute, die man nie sieht, gehen ‹vergessen› und ihre Notwendigkeit wird hinterfragt», sagt Martin Kull, CEO und Inhaber der HRS Real Estate AG.

Gebäude umfunktionieren

Majid Parente, Gründer des St.Galler Start-ups Collektiv AG, glaubt hingegen fest daran, dass hybrides Arbeiten gekommen ist, um zu bleiben: «Ich hoffe, dass die Immobilienbranche sich nicht nur neuen Konzepten, sondern auch unkonventionellen Vertragsverhältnissen und Entwicklungen öffnet. Dies ist ein wichtiger Schritt, der gegangen und gemacht werden muss, um auch unseren Wirtschaftsstandort zu stärken. Top-Fachkräfte können in der Region wohnen, ihr Wissen und ihre Arbeitskraft aber national oder international anbieten. Die Region entwickelt sich so weiter und nimmt auch progressiver Neues an, sodass die jüngere Generation bleiben will und nicht in Grossstädte abwandert.» Die künftige Generation der Arbeitnehmer beeinflusse den Trend des hybriden Arbeitens massgeblich. Die Gen Z sorge laut Parente gar für den vielleicht grössten Umbruch, was Leben, Arbeiten und Wohnen angeht.

Die Collektiv AG belebt Häuser, die lange leer stehen, und funktioniert diese um. Auch in der GDI-Studie geht man davon aus, dass Umnutzungen ein grosses Thema sein werden. So werden Hotels zu Arbeitsorten, Traditionsgeschäfte wer- >>

«Flexible Arbeitsplatzmodelle und Belegungen sind absolut im Trend.»

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**

Majid Parente:
Hybrides Arbeiten ist gekommen,
um zu bleiben.

Martin Kull:
Leute, die man nie sieht,
gehen vergessen.

>> den zu Pop-up-Stores – und aus fast allem lässt sich ein Impfzentrum machen. Innenstädte würden sich dadurch zwar verändern, aber nicht an Bedeutung verlieren.

Grundsätzlich sei der Markt in der Ostschweiz ein intakter, sagt Kull: «Die Ostschweiz ist recht gross, heterogen und differenziert. Es ist klar, dass die Ballungszentren mehr gesucht sind als B-/C-Lagen. A-Lagen haben aber auch ihren Preis. Entscheidend ist und bleibt die Lage, sofern die Flächen die heute geforderten ökologischen und ökonomischen Vorgaben erfüllen.»

Die Lage bleibe also einer der wichtigsten Faktoren, aber auch Adressbildung, Identität und Erreichbarkeit im Gebäude sind entscheidend, ob es zu einer Vermietung kommt oder nicht. Unattraktive Flächen und Flächen, welche die heutigen ökologischen Kriterien nicht mehr erfüllen, seien gemäss Kull stärker dem Verdrängungsmarkt ausgesetzt.

Laut der GDI-Studie wird das traditionelle Büro seine Existenzberechtigung nicht verlieren, sondern verändert seine Funktion. Es soll weniger als bisher auf Konzentration und Kommunikation fokussieren – das kann in Remote- oder Homeoffices genauso gut oder sogar besser erreicht werden –, sondern vor allem Aktion und Interaktion ermöglichen. Für Brainstormings, Teamwork, gemeinschaftliche kreative Prozesse aller Art sei ein physisches Zusammentreffen in einem zentralen Büro weiterhin erste Wahl. ▬

Anzeige

Diese Gewerbe-bauten entstehen in der Ostschweiz

Ob Einkaufszentrum, Bürogebäude oder Produktionshalle: Die Bautätigkeit ist auch im gewerblichen Bereich weiterhin hoch. Wer wo was baut, erfahren Sie in der aktuellen Immopuls-Übersicht.

Pantec Erlen
Im neuen Technologiezentrum in Erlen werden die Standorte Kradolf und Bischofszell ab November 2023 zusammengelegt. Das familiengeführte Unternehmen entwickelt und fertigt am neuen Standort Maschinen und Lösungen für die Veredelung von Verpackungen und Etiketten. Die i+R Industrie- & Gewerbebau AG aus St.Margrethen errichtet den Neubau.

Migros Appenzell
Im Gebiet Sandgrube in Appenzell ist die Realisierung einer Überbauung mit einem Migros-Supermarkt und -Restaurant, weiteren Gewerbeflächen und Wohnungen geplant. Da die Bauzeit gut zwei Jahre dauern wird, kann mit einer Eröffnung frühestens im Frühling 2024 gerechnet werden. Die Bauarbeiten starteten Mitte August 2022.

Oertli Berneck
Die Oertli Instrumente AG legt sich in Berneck eine Lean Factory zu. Das international tätige Unternehmen entwickelt, produziert und vertreibt Operationsplattformen, Instrumente und Verbrauchsmaterial für die Augenchirurgie. Vorgesehen sind zwei Gebäudevolumen mit 11'000 m² Fläche; der Bezug soll noch im Frühjahr 2023 geschehen.

Solviva Flawil
Auf dem Areal des ehemaligen Spital Flawil entsteht bis Frühjahr 2025 ein Gesundheits- und Therapiezentrum. Die Berner Solviva-Gruppe will als Projektentwicklerin im Neubau ein Kompetenzzentrum für Menschen mit Hirnverletzungen realisieren und mit der Cereviva AG als Ankermieterin gleich selbst betreiben. Daneben sind ambulante Leistungen des Schweizer Paraplegiker-Zentrums, des Kantonsspitals St.Gallen, der Psychiatrie St.Gallen Nord und weiterer Anbieter geplant.

Baumer Frauenfeld
Das auf smarte Sensorlösungen für die Fabrik- und Prozessautomation spezialisierte Unternehmen baut bis Herbst 2023 für 20 Millionen Franken ein neues, modernes Entwicklungszentrum am Hauptsitz in Frauenfeld. Der Neubau ist nach dem High-Tech-Center im süddeutschen Stockach die zweite grössere Baumer-Investition in den Bereich Innovation innerhalb weniger Jahre.

Gema Gossau
Der Beschichtungsspezialist Gema Switzerland GmbH reagiert auf sein Wachstum und errichtet einen neuen Hauptsitz in Gossau. Ab Winter 2023 werden die bewährten Pulverbeschichtungsgeräte «Made in St.Gallen» im neuen Produktionsstandort gefertigt. Ein Highlight des Neubaus wird das Versuchs- und Beschichtungslabor, das über vier Beschichtungslinien verfügen wird.

Pfister Herisau
Die Carosserie 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 Anfang 2024 bezogen werden können. Geplant sind 16 Fahrzeuglifte und Richtanlagen, sieben Vorbereitungsplätze und drei Lackierkabinen.

Aepli Gossau
Auf einer 35'000 m² umfassenden Parzelle entsteht derzeit in Gossau der neue Hauptsitz mit Bürogebäude der Aepli Metallbau AG. Weiterhin sind zwei Produktionshallen vorgesehen. Dabei wird die Fabrik um die Produktionsstrassen herum angelegt. Alle rund 200 Mitarbeiter sollen noch diesen Frühling in den Neubau umziehen.

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.

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.

Anzeige

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.

RWD Schlatter Roggwil
Im April 2022 haben die Bauarbeiten für ein neues Lager- und Logistikgebäude von RWD Schlatter begonnen. Die Schweizer Nummer 1 bei Funktionstüren investiert rund zehn Millionen Franken in den Ausbau ihres Hauptsitzes. Das neue Gebäude mit einer Länge von 80 Metern wird Lagerflächen von 5000 m² bieten. Gemäss Planung soll es im März 2023 in Betrieb gehen.

Hilcona Schaan
Der Lebensmittelhersteller Hilcona nimmt die zweite Phase der Ausbauten am Hauptsitz Schaan in Angriff. Der Baubeginn für das neue Gebäude Warenausgang und ein Hochregallager ist im ersten Quartal 2023 geplant. 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 Anfang 2025 geplant.

Kellenberger St.Gallen
Die L. Kellenberger & Co. AG, weltweiter Hersteller für Präzisionsschleifmaschinen, legt seine drei Standorte in Goldach zusammen. Das ehemalige Areal Kellenberger in St.Gallen-St.Fiden wird sich demnach in den kommenden Jahren zu einem neuen Stück Stadt wandeln. Die Gebäude auf dem jetzigen Fabrikgelände werden frühestens ab Mitte 2023 für neue Nutzungen frei. Direkt neben der Sportanlage Espenmoos werden künftig helle und moderne Lager-, Gewerbe-, und Büroflächen vermietet. Total steht eine Nutzfläche von über 16'000 m² zur Verfügung.

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.

Fehlt Ihr Projekt in der Übersicht?
Schicken Sie Ihre diesbezügliche Medienmitteilung bitte an sziegler@metrocomm.ch, danke.

Anzeige

Anzeige

Das baut die öffentliche Hand in der Ostschweiz

Mit über 600 Millionen Franken ist das neue Kantonsspital in St.Gallen klar das grösste aktuelle Bauprojekt der öffentlichen Hand in der Ostschweiz. Aber auch in die Bildung, in Freizeitangebote, in Sicherheit und Kultur wird kräftig investiert.

Regionalgefängnis Altstätten
Der Kanton St.Gallen verfügt neben der Strafanstalt Saxerriet und dem Massnahmenzentrum Bitzi über acht Gefängnisse. Insgesamt stehen 140 Plätze zur Verfügung, die immer wieder voll ausgelastet sind. 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.

Bahn- und Werkhof Amriswil
In Amriswil stehen aktuell gleich drei grössere öffentliche Bauvorhaben an: So plant die Stadt einen neuen Bushof, zusätzlich sollen Bahnhofplatz und Poststrasse neu organisiert werden. Kostenpunkt: rund neun Millionen Franken. Im Mai 2022 stimmen die Amriswiler darüber ab. Ein Grossprojekt ist der rund 14 Millionen Franken teure Neubau von Alterswohnungen, dessen Kredit im November 2021 genehmigt wurde. Noch 2023 soll mit dem Bau der 31 Wohnungen begonnen werden. Und schliesslich begannen im Mai 2022 die Arbeiten für den Ersatzneubau des Werkhofs. Dafür genehmigte das Stimmvolk 2021 einen Kredit von 6,35 Millionen Franken.

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. Läuft alles nach Plan, sollte der erste «Chöpfler» im Erweiterungsbau 2023 und im sanierten Teil des Familien- und Freizeitbads Egelsee im 2024 möglich sein.

Murgbogen Frauenfeld
Bis 2040 soll im Kantonshauptort eine neue Stadt innerhalb der Stadt entstehen. Zwischen Bahnhof und Autobahn soll die Stadtfläche um 25 Hektaren wachsen und Wohnungen für bis zu 7000 Personen gebaut werden. Das vorgesehene Areal besteht vor allem 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. Bezug des 40-Millionen-Baus ist Anfang 2025.

Hallenbad Frauenfeld
Das 1973 eröffnete Hallenbad Frauenfeld ist sanierungsbedürftig – insbesondere das Dach und die Fassaden müssen ersetzt werden, aber auch die Haustechnik. Kostenpunkt: 40 Millionen Franken. Ende 2023 sollen sich die Badegäste im neuen Hallenbad vergnügen können.

Gefängnis und Strassenverkehrsamt Gmünden
Die Gefängnisse in Gmünden AR werden saniert und in einigen Teilen durch Neubauten ersetzt. Parallel dazu sollen auf dem Areal auch ein Neubau für das Strassenverkehrsamt mit Prüfhalle sowie Räumlichkeiten für die Regional- und Verkehrspolizei entstehen.

Seepolizei und Schifffahrtskontrolle Kreuzlingen
Die momentanen Raumverhältnisse im Bürogebäude der Seepolizei und Schifffahrtskontrolle in Kreuzlingen reichen nicht mehr aus. Mitte 2020 führte das Hochbauamt des Kantons Thurgau für die Erweiterung des Gebäudes einen Architekturwettbewerb aus. Gewonnen hat das Büro Aschwanden Schürer Architekten AG. Im Dezember 2021 hat das Thurgauer Kantonsparlament dem benötigten Objektkredit von 4,26 Millionen Franken zugestimmt. Gebaut werden soll bis Ende 2023.

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 Bahnhofsplatz 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.

Kantons- und Kinderspital St.Gallen
Das Kantonsspital St.Gallen wird bis 2027 umfassend erneuert. Durch den Abbruch mehrerer kleinerer Gebäude und dem 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

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.

Olma-Halle 1 St.Gallen
Mit der «Überdachung» des Rosenbergtunnels 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 wird das 174-Millionen-Projekt teileröffnet.

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.

Theater St.Gallen
Das Theater St.Gallen wird seit Herbst 2020 für knapp 50 Millionen Franken saniert und erweitert. Eine umfassende Fassadensanierung infolge Risse und Abplatzungen, Instandsetzungen von Gebäudetechnikanlagen, Stark- und Schwachstrominstallationen und dazugehörige Steigzonen sind unabdingbar, um auch in Zukunft einen ordentlichen Betrieb zu garantieren. Die Sanierung soll im Herbst 2023 abgeschlossen sein.

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 abzubrechen 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.

Strafanstalt Saxerriet
Die bestehenden Räume für Handwerks- und Unterhaltsarbeiten in der Strafanstalt Saxerriet sind zu klein und viele Arbeitsabläufe sind entsprechend improvisiert. Auf dem Areal der Strafanstalt erstellt der Kanton deshalb für knapp neun Millionen Franken ein neues Unterhalts- und Handwerkszentrum. Die Betriebsaufnahme ist für das 1. Quartal 2023 vorgesehen.

Anzeige

Sekundarschule Teufen
Weil die Sekundarschule Teufen wegen steigender Schülerzahlen mehr Raum benötigt, wird auf dem gemeindeeigenen Grundstück nördlich des Altersheims Lindenhügel, in unmittelbarer Nähe zu den Sportanlagen, ein neues Sekundarschulhaus errichtet. Das 25-Millionen-Franken-Projekt soll Ende 2023 abgeschlossen sein.

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.

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.

Fehlt Ihr Projekt in der Übersicht?
Schicken Sie Ihre diesbezügliche Medienmitteilung bitte an sziegler@metrocomm.ch, danke.

Anzeige

Eine lebendige Halle 1

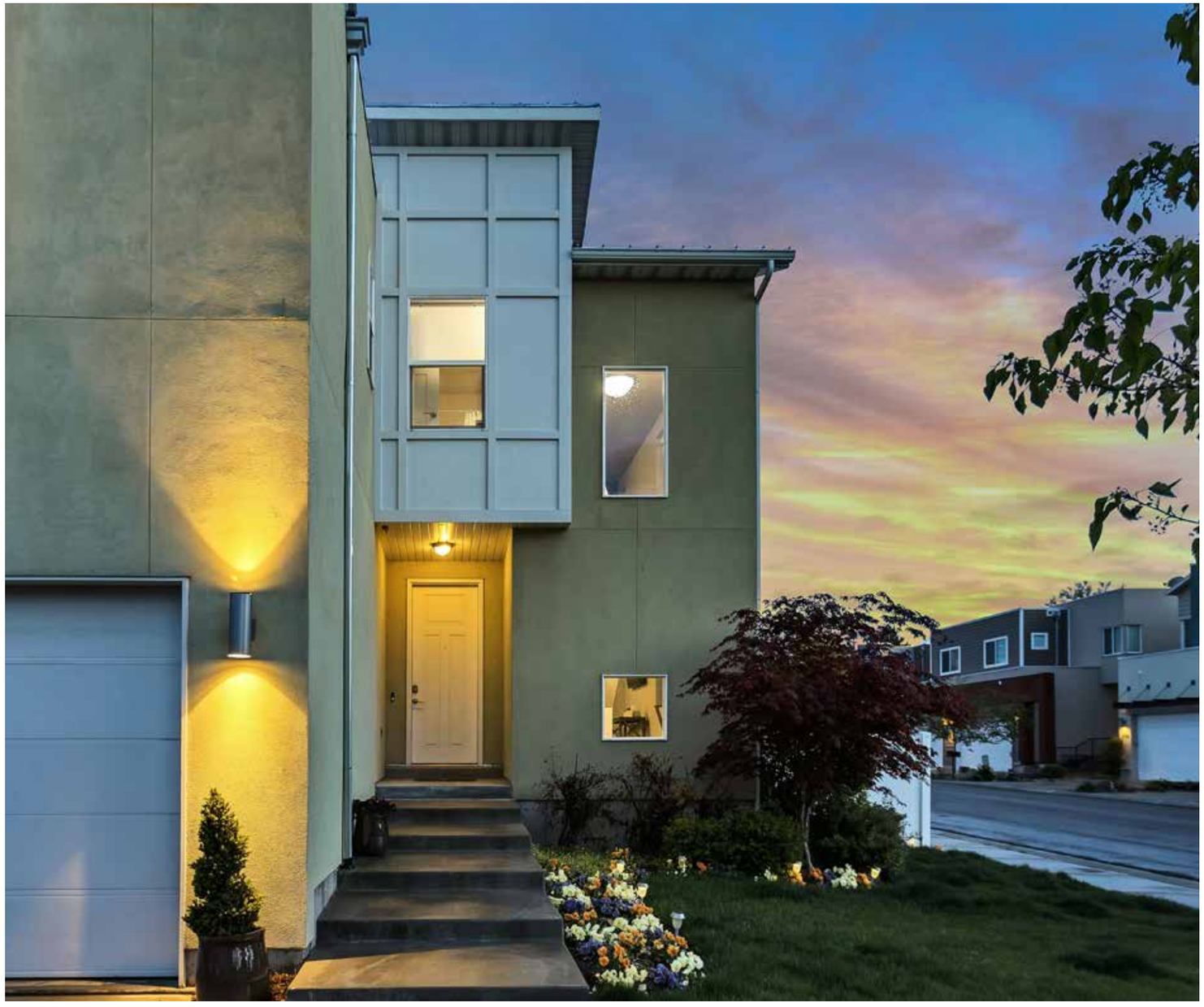
Die neue Halle 1 erweitert ab Frühling 2024 das Olma-Areal und bietet mehr Raum und Flexibilität für Veranstaltungen. Was sich heute noch als Grossbaustelle mitten in St.Gallen präsentiert, wird in einem Jahr als lebendiger Messe- und Begegnungsort Fahrt aufnehmen. Der Sales läuft auf Hochtouren, erste Verträge mit Ostschweizer Unternehmen sind unter Dach und Fach.

Die neue Halle 1 verleiht dem gesamten Areal der Olma Messen ein neues Gesicht. Mit der Erweiterung des Geländes bauen die Verantwortlichen auch die Dienstleistungen aus. Die Olma Messen entwickeln sich zur Full-Service-Anbieterin. Im Veranstaltungsgeschäft erbringen die Olma Messen das «Rundum-Sorglos-Paket»: Von der Konzeption über die Durchführung bis zur Nachbearbeitung.

Messen, Generalversammlungen, Konzerte und mehr
Die neue Halle 1 wirkt anziehend, noch bevor sie fertiggestellt ist. Über 240 Veranstaltungsanfragen erreichten die Olma Messen 2022. Erste Ostschweizer Unternehmen, welche für Generalversammlungen oder Firmenfeste ein einzigartiges Setting wünschen, sind bereits an Bord. Für die gezielte Marktbearbeitung arbeiten die Olma Messen in fünf Geschäftsfeldern: Corporate Events, Kongresse/Tagungen, Kultur, Sport und Gastmessen. Die prognostizierte Auslastung für die Jahre 2024 und 2025 liegt bereits heute bei über 50%.

Namenssponsoring als Commitment zur Ostschweiz
Aktuell laufen diverse Gespräche rund um das Namenssponsoring der Halle 1. Dieses aussergewöhnliche Engagement ist mehr als ein Sponsoring, es geht um eine gemeinsame Positionierung sowie ein starkes Commitment zur Ostschweiz. Es wird eine nachhaltige Partnerschaft angestrebt, um den neuen Leuchtturm gemeinsam zum Strahlen zu bringen sowie Emotionen und Begeisterung auszulösen – bei der Bevölkerung, den Veranstaltern, Ausstellenden, Partnern, Mitarbeitenden und Gästen. ▬

Die Planung der **Eröffnungsaktivitäten** am ersten Märzwochenende 2024 hat begonnen. Das Publikum hat an der OFFA 2023 die Gelegenheit, den Baufortschritt zu entdecken. Weiterhin sind auch **Baustellenführungen** möglich. Informationen: www.olma-halle1.ch/baustellenfuehrungen



Quo vadis, Ostschweizer Immobilienmarkt?

Text Miryam Koc
Bilder Unsplash, zVg

Für viele bleibt der Traum vom Eigenheim genau das: ein Traum. Besonders in den vergangenen Jahren schossen die Immobilienpreise in die Höhe. Caroline Hilb Paraskevopoulos, Leiterin Anlagestrategie und Analyse der SGKB, schätzt die aktuelle Situation auf dem Ostschweizer Immobilienmarkt ein.

Caroline Hilb Paraskevopoulos, seit Jahren – aber besonders während der Pandemie – stieg die Nachfrage fürs Eigenheim. Was sind die Gründe dafür?
Die Pandemie hat die Wohnung oder das Haus zum zentralen Lebensmittelpunkt gemacht und damit den emotionalen Wert von Wohnen verstärkt. Ebenfalls hat uns das Homeoffice örtlich flexibler gemacht und die Nachfrage in ländlichen Gebieten steigen lassen. Neben diesen weichen Faktoren gab es aber auch harte Fakten – den stabilen Arbeitsmarkt in Kombination mit tiefen Zinsen beispielsweise. Hinzu kommt, dass unsere Bevölkerung in den letzten Jahren stetig gewachsen ist. Und: Es wohnen immer weniger Personen in einem Haushalt, diese wollen aber mehr Fläche.

Wie sehen die Zinsaussichten für das Jahr 2023 aus?
Ich gehe davon aus, dass die SNB ihren Leitzins 2023 auf zwei Prozent anheben wird. Ich nehme ebenfalls an, dass die Inflation im Verlaufe des Jahres zwar sinken wird, die SNB aber weiterhin der erhöhten Inflation entgegentreten muss. Für die SNB ist es ein guter Zeitpunkt, um die Geldpolitik zu normalisieren und sich damit wieder mehr Handlungsspielraum zu verschaffen. Die längerfristigen Zinsen und damit die Festhypotheken könnten sich also nochmals verteuern. Mit Zinssenkungen rechne ich 2023 noch nicht.

Zeichnet sich damit eine Abkehr vom langjährigen Preisanstieg ab?
Ja, ein Stück weit schon. Wichtige Nachfragetreiber wie die Einkommenssicherheit und das Bevölkerungswachstum sichern die Nachfrage und die Preise aber nach unten ab. Die steigenden Finanzierungskosten haben jedoch bereits ihre Spuren hinterlassen: Die Angebotspreise für Einfamilienhäuser sind im vierten Quartal 2022 gegenüber dem Vorquartal in der Ostschweiz gesunken. Bei den Eigentumswohnungen sind die Angebots- als auch die Transaktionspreise marginal gesunken. Dies zeigt, dass die Nachfrage nach wie vor gross ist, aber nicht mehr zugelegt hat. Interessant wird sein, was die höheren Zinsen bei den Mieten auslösen werden. Die Zinswende hat Mieten im Vergleich zum Kaufen wieder attraktiver gemacht. Das spüren die Preise für Eigentumswohnungen am stärksten. Wichtig finde ich zu erwähnen, dass dieser Effekt im Verlaufe des Jahres an Bedeutung verlieren wird, weil voraussichtlich auch die Mieten steigen. Das wiederum wird die Nachfrage nach Eigentumswohnungen stützen.

Wie schätzen Sie die aktuelle Stimmung auf dem Ostschweizer Immobilienmarkt ein?
Die Akteure sind sich bewusst, dass am Markt mit den höheren Zinsen die eine oder andere Stellschraube neu gestellt und sich die Marktlage verändern wird. Die Marktaktivitäten schätze ich jedoch solide ein. In den meisten Regionen in der Ostschweiz sind wieder mehr Einfamilienhäuser und Eigentumswohnungen auf den Markt gekommen, wenn auch auf tiefem Niveau. Zudem zeigt >>

Caroline Hilb Paraskevopoulos: Rechnet 2023 mit Zinserhöhungen.

>> ein Blick auf die 2022 erteilten Baubewilligungen, dass die Bautätigkeit 2023 in den meisten Ostschweizer Kantonen anziehen wird.

Gibt es da regionale Unterschiede?
Generell ist die Lage in städtischen Gebieten angespannter als in ländlichen Regionen, wo Wohnraum oftmals noch leichter zu finden ist. In der Ostschweiz ist Wohnraum insbesondere in den Tourismusgemeinden, zum Beispiel im Engadin, schwer zu finden. In ländlichen Gegenden, die seit Ausbruch der Pandemie von einem starken Anstieg der Nachfrage profitieren konnten – etwa das Toggenburg – nimmt die durch die Pandemie ausgelöste Zusatznachfrage allmählich ab. Entsprechend dürfte die Preisdynamik dort stärker abflachen.

Konkret: Wie viel teurer werden Eigentumswohnungen?
Die Preisdynamik wird sich abschwächen, allerdings sichert das knappe Angebot den Markt nach unten ab. Wüest Partner rechnet 2023 mit einem Preisanstieg von 0,5 Prozent, was ich für realistisch halte.

Und Einfamilienhäuser?
Bei Einfamilienhäusern ist das Angebot noch knapper. Entsprechend werden wir weiterhin leichte Preisanstiege sehen. Wüest Partner rechnet hier für 2023 mit einem möglichen Preisanstieg von 1,7 Prozent. Das ist im Vergleich zu den letzten Jahren ein wesentlich kleineres Plus, macht aber im Hinblick auf die gestiegenen Zinsen absolut Sinn.

Sollten Interessierte also mit dem Kauf nicht zuwarten?
Beim Hauskauf ist Zuwarten nie ein guter Rat, sofern die Rahmenbedingungen wie Objekt und Tragbarkeit stimmen. Es ist ja nicht nur der Preis, sondern auch die Lage und das Objekt selbst. Wer ein Objekt findet, das sein Herz höherschlagen lässt, soll auf keinen Fall zuwarten! Wer nur aus Renditeüberlegungen investiert, sollte von Fall zu Fall entscheiden. Die Preise am Immobilienmarkt schwanken in der kurzen Frist kaum. Den Kauf ein paar Monate zu verschieben, macht daher im besten Fall nur einen kleinen Unterschied, besonders wenn man bedenkt, dass Eigenheime oftmals mehrere Jahrzehnte gehalten werden.

Kürzlich trafen sich in der Olma-Halle 2.1 rund 850 Investoren, Bauunternehmer und Exponenten der Immobilienbranche im Rahmen des SGKB-Immobilienforums. Wie haben Sie den grössten Anlass der Immobilienbranche erlebt?
Der Ausblick für den Ostschweizer Immobilienmarkt hat mich sehr interessiert. Die Stimmung allgemein habe ich als sehr positiv wahrgenommen – und natürlich hat mich das grosse Interesse am Anlass selbst gefreut.

Und wie schätzen Sie die Stimmung in der Branche ein?
Konstruktiv optimistisch – die Branche schaut selbstbewusst und positiv nach vorn, ist sich aber Veränderungen und Hindernisse im Immobilienmarkt bewusst.

Zukunftsforscher Stephan Sigrist zeigte auf, wie wir in Zukunft leben und wohnen. Wie sieht für Sie das Wohnen in der Zukunft aus?
Ich fand seine Überlegungen zum Wohnen im Alter mit gezielter Bewegung und zur Nachhaltigkeit spannend. Diese Themen beschäftigen mich persönlich. Mein Alltag ist sehr voll; darum bin ich froh, wenn ich durch Treppensteigen schon Bewegung habe.

Welche Folgen hätte dies für den Immobilienmarkt?
Um das Thema Nachhaltigkeit kommen wir nicht herum. Hier ist der Weg noch nicht zu Ende gegangen und wir müssen uns grundsätzlicher Gedanken machen. Es geht ja nicht nur um Wärmepumpen, sondern auch um die Wahl von Baustoffen oder die Wiederverwendung. Auch finde ich, dass nachhaltiges Wohnen grösser und umfassender gedacht werden sollt: Es betrifft auch die Planung von Grünflächen oder von Flächennutzung allgemein. Ganzheitliche Konzepte werden hier an Bedeutung gewinnen. Darauf bin ich gespannt! ▬

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.

40 Jahre – Werte entwickeln, schaffen, erhalten

Eine Zeit des Erfolgs! Die stetige Ausrichtung am Markt, die Leidenschaft des ganzen Teams für Immobilien und das Vertrauen unserer Kunden war das richtige Rezept. Dafür ein grosser Dank mit dem Versprechen, auch in Zukunft die besten Lösungen für Sie zu finden.

ZP | zoller partner
zollerpartner.ch

Marktgasse 3
9500 Wil
+41 71 929 50 50

Bahnhofstr. 32
9630 Wattwil
+41 71 987 11 99

Anzeige

Ihre Beratung in der Region.

«Wir vermitteln Ihre Immobilie.»
Persönlich. Kompetent.

Vertrauen Sie beim Verkauf und der Vermietung Ihrer Immobilie auf Erfahrung. Als Traditionsunternehmen bieten wir einen Rundumservice mit höchstem Qualitätsanspruch – vom Erstgespräch und der Beurteilung des Marktpreises bis hin zur Objektübergabe.

HEV St.Gallen
Verwaltungs AG
hevsg.ch

Hypo St.Gallen – die Bank mit dem «Immobilien-Gen»

Die Hypo Vorarlberg ist seit mehr als 100 Jahren im Immobilienbereich tätig, hat also das «Immobilien-Gen» im eigenen Haus. Die Hypo St.Gallen bietet ihre Dienstleistungen in der gesamten Schweiz – und auch grenzüberschreitend – an.

Walter Ernst führt als Regionaldirektor Schweiz das 28-köpfige Team der Hypo in St.Gallen.

Welche Funktion hat die grösste Vorarlberger und eine der grössten Banken in Österreich denn in der Ostschweiz? Ist sie vergleichbar mit typischen Schweizer Regional- oder Kantonalbanken oder doch eher eine Privatbank? Diese Fragen sind berechtigt, und die Antwort ist «Ja und nein».

Schweizer Vollbank

Ja, die Hypo St.Gallen ist eine Schweizer Vollbank und hat ähnlich wie eine Kantonalbank einen staatlichen Eigentümer – genauer gesagt sogar zwei, nämlich das Land Vorarlberg (zu etwa drei Viertel) und mittelbar zu einem Viertel das Land Baden-Württemberg (über eine Holding, bestehend aus der Landes- und der Landeskreditbank Baden-Württemberg).

In der ganzen Schweiz und grenzüberschreitend tätig

Nein lautet die Antwort, was die Dienstleistungen der Hypo St.Gallen betrifft. Erstens ist sie im Unterschied zu einer Kantonalbank in der ganzen Schweiz tätig. Das macht sie insbesondere für grössere Immobilieninvestoren attraktiv, denn es gibt nur eine:n Ansprechpartner:in, unabhängig davon, ob die Immobilie in St.Gallen, Zürich oder Basel steht. Zum zweiten kann die Hypo St.Gallen über den Konzern auch Finanzierungen grenzüberschreitend in Deutschland, Österreich oder Norditalien anbieten – auch hier mit jeweils nur einem zentralen Ansprechpartner.

Klassische Immobilienfinanzierungen und Immobilienleasing

Natürlich bietet die Hypo im Bereich Immobilien klassische Finanzierungen an. Dazu kommt das Immobilienleasing, das in der Schweiz mit einer Quote im einstelligen Prozentbereich noch wenig verbreitet ist. Für Unternehmer:innen ist diese Form jedoch sehr attraktiv, weil so Bilanzen insbesondere im Hinblick auf die Nachfolge leichter gemacht werden können bzw. auch 100-prozentige Finanzierungen möglich werden.

Ganzheitliche Ausrichtung

Die Hypo versteht sich als ganzheitliche Anbieterin, bei der immer der Mensch im Mittelpunkt steht: Die Schnittstelle zwischen Unternehmer:in und Privatperson wird zusammen mit den Kund:innen im Rahmen der Vermögensstrukturberatung optimiert. Dabei geht es um die Themen Nachfolge- und Nachlassplanung, verknüpft mit der Vorsorge- und Steuerplanung. Auch dies erfolgt als grenzüberschreitende Dienstleistung, da viele Unternehmer:innen einen Auslandsbezug aufweisen.

Finanzierungen bis 25 Millionen pro Projekt

Dank ihrer eigenen Immobiliengesellschaft ist die Hypo in der Lage, viel mehr als klassische Banken anzubieten, und sie hat das «Immobilien-Gen» sozusagen im eigenen Haus. Finanzierungen sind möglich bei Privatpersonen ab einem Geschäftsvolumen von 1 Million Schweizer Franken und bei Firmenkunden ab 3 bis ca. 25 Millionen Franken pro Projekt bzw. ca. 50 Millionen pro Kunde/Kundin. Über diese Beträge finanziert die Hypo konsortial, also im Verbund mit anderen Banken. ▬

Die Hypo Vorarlberg ist seit über 25 Jahren in St.Gallen an der Bankgasse 1 präsent und wirkt von hier aus als Schweizer Vollbank. (Fotos Marcel Mayer).

Hypo St.Gallen: ideal für Unternehmerinnen und Unternehmer

Seit einem Vierteljahrhundert ist die Hypobank im Herzen der Stadt St.Gallen präsent und als Schweizer Vollbank mit einem Geschäftsvolumen von rund 1,4 Milliarden Schweizer Franken tätig. Als Teil des Mutterhauses Hypo Vorarlberg ist die Hypo St.Gallen die ideale Bank für Unternehmerinnen und Unternehmer, die beruflich oder privat grenzüberschreitend tätig sind oder über Vermögenswerte im Ausland verfügen.
«Wir begleiten Unternehmerinnen und Unternehmer grenzüberschreitend aus der Schweiz nach Österreich, Deutschland, Liechtenstein und Norditalien», erklärt Walter Ernst, Regionalleiter Schweiz der Hypobank St.Gallen. Das Mutterhaus in Bregenz mit einer Bilanzsumme von 16 Milliarden Euro ist ganz in öffentlich-rechtlicher Hand und bietet damit entsprechende Sicherheit für alle Anleger. Zum Konzern gehören auch eine Leasing- und Immobiliengesellschaft sowie eine Versicherungsmaklerin in Vorarlberg mit einer Partnerschaft in St.Gallen.

Der Mix machts

Nach einer historischen Baisse sind die Hypozinsen aktuell wieder kräftig am Steigen: Anfang Februar hat die EZB den Leitzins auf stolze drei Prozent erhöht. Was heisst das für den Abschluss oder eine Verlängerung einer Hypothek? Patrick Weibel, Leiter Private Kunden Ostschweiz der Migros Bank, kennt die Antworten.

Text
Stephan Ziegler

Bilder
istock, zVg

Patrick Weibel, während der Tiefzinsphase stellte man einen Run auf langjährige Hypotheken fest. Ist das immer noch so?
Von einem Run zu sprechen, ist übertrieben. Im Beratungsgespräch suchen wir nach der besten Lösung für unsere Kunden – möglicherweise bestehend aus einem Mix an Produkten und/oder Laufzeiten. Damit tragen wir der jeweils individuellen Situation Rechnung.

Was sind aktuell die beliebtesten Hypo-Produkte?
In der Regel schliessen wir mit unseren Kunden Fest- und/oder Saron-Hypotheken ab. Letztere ist eine viel gebrauchte Alternative für Kunden, die auch grössere Zinsschwankungen in Kauf nehmen können und wollen.

Es gibt auch Immobilienbesitzer, die sich bei der Hypothek für einen Produkte-Mix entscheiden, also nebst einer langjährigen Hypothek eine zweite abschliessen mit einer kürzeren Laufzeit. Was sind hier die Vorteile?
Kürzere Laufzeiten bieten eine höhere Flexibilität, um etwa Rückzahlungen vorzunehmen. Da im Normalfall die Zinssätze für kürzere Laufzeiten tiefer sind als für lange, profitiert man hier auch von tieferen Kosten.

Gibt es auch Nachteile?
Durchaus: Zinssätze kürzerer Laufzeiten beinhalten eine kürzere Planungssicherheit, da die Zinsbelastung rascher ansteigen kann.

Steigende Zinsen und immer höhere Immobilienpreise verunmöglichen praktisch den Eigenheimkauf, gerade für jüngere Paare. Sehen Sie trotzdem Möglichkeiten?
Eigenheimkäufe werden auch durch jüngere Paare immer noch häufig getätigt. Die Eigenmittel werden dabei teilweise aus der Familie beschafft. Ebenso hilfreich ist ein Sparplan – zielgerichtet und frühzeitig lanciert, können die notwendigen Eigenmittel für ein Eigenheim erarbeitet werden.

Wenn die Tragbarkeit gegeben ist: Worauf sollen Eigenheimbesitzer beim Abschluss einer Hypothek besonders achten?
Dass die Finanzierung auch in ausserordentlichen Fällen wie Arbeitsunfähigkeit oder Tod eines Partners fortgeführt werden kann. Ebenso spielen Gebäuderisiken eine Rolle. Wir beispielsweise bieten unseren Hypothekarkunden exklusiv und kostenlos eine Absicherungsberatung für die Eigenheimfinanzierung an.

Wie schätzen Sie den Hypothekenmarkt fürs erste Halbjahr 2023 ein: Ist das Ende der (Zins-) Fahnenstange erreicht?
Für die zehnjährigen Eidgenossen erwarten wir, dass der Renditeanstieg bei rund 1,5 Prozent zum Erliegen kommt. Die Festhypothekensätze dürften

damit im Jahresverlauf ihren Höhepunkt erreichen. Beim Leitzins ist das Ende des Erhöhungszyklus noch nicht erreicht. Aus Gründen der Preisstabilität wird die SNB weitere Zinsschritte machen. Wir gehen davon aus, dass sie bis zum Sommer noch eine Erhöhung von 0,5 bis 0,75 Prozentpunkten vornehmen und danach einen Marschhalt einlegen wird. Damit ist auch der Anstieg bei den Saron-Hypozinsen limitiert.

Soll man als Eigenheimbesitzer also eine Hypothek, die in den nächsten Monaten abläuft, vorzeitig verlängern?
Eine vorzeitige Verlängerung bietet Planungssicherheit. Soll die Hypothek langfristig gehalten werden, ist das Vorgehen prüfenswert. Die Migros Bank verrechnet für eine vorzeitige Verlängerung bis sechs Monate im Voraus keinen Zinszuschlag.

Zum Schluss: Immobilien jetzt kaufen oder zuwarten?
Wenn der Wunsch nach einer Immobilie ausgeprägt ist, die Qualität der Immobilie als passend beurteilt wird und die Finanzierung stabil aufgestellt werden kann, gibt es aus langfristiger Sicht keinen Grund zu zögern. ▬

Patrick Weibel: Weitere Zinsschritte erwartet.

NeoVac

Verbrauch fairer machen.

«Fairplay!» – das clevere All-in-One-Abomodell
für die verbrauchsabhängige Heizkostenabrechnung.

Faire Abrechnungen.
Keine Investitionskosten.
Smartes Energiemonitoring.

Making energy smarter

neovac.ch/faire-heizkostenabrechnung

«Wie holen wir das Beste aus unseren Liegenschaften?»

Manchmal braucht es den Blick von aussen, um unentdeckte Potenziale zu erkennen. Wir zeigen Ihnen, wie Sie Ihr Immobilienportfolio optimieren können, um langfristig erfolgreich zu bleiben.

Mehr erfahren:
migrosbank.ch/optimierung-portfolio

Energieverbrauch fairer machen

In vielen Mehrfamilienhäusern werden die Energiekosten noch immer pauschal oder per Quadratmeter abgerechnet. Konkret heisst das: Wer Energie spart, bezahlt unter dem Strich gleich viel wie jene Mieter:innen, die dies nicht tun. Das ist unfair. Ausserdem fehlt ein wirklicher Anreiz, Energie zu sparen.

All-in-One Abomodell

Die verbrauchsabhängige Heizkostenabrechnung (VHKA) macht das Abrechnen fair. Alle bezahlen nur das, was sie verbrauchen. Das clevere All-in-One Abomodell «Fairplay!» von NeoVac macht die VHKA einfach und smart – ohne jeglichen Investitionsaufwand für Verwaltungen und Eigentümer:innen. Dank der kostenlosen App «NeoVac myEnergy» haben Bewohner:innen zudem eine transparente Übersicht über den persönlichen Energieverbrauch und werden zum Energiesparen animiert.

Vorteile auf einen Blick

Faire Abrechnungen. NeoVac ermöglicht das unkomplizierte Nachrüsten von Altbauten mit modernen Heizkostenverteilern direkt auf Heizkörper. Dies gewährleistet eine präzise Messung des individuellen Wärmeverbrauchs der einzelnen Nutzeinheiten.

Keine Investitionskosten. Das clevere All-in-One Abomodell zum Fixpreis beinhaltet sämtliche Hardware sowie Services und macht die VHKA ganz einfach und smart – ohne jeglichen Investitionsaufwand für Verwaltungen und Eigentümer:innen.

Smartes Energiemonitoring. Mit der cleveren App «NeoVac myEnergy» haben Mieter:innen und Nutzer:innen jederzeit den Überblick über ihren Energie- und Wärmekonsum. Dank des smarten Energiemonitorings können sie ihren Verbrauch nicht nur überwachen, sondern auch gezielt optimieren und dadurch die Energieeffizienz erhöhen. ▬

Jetzt Kontakt aufnehmen und unverbindliche Beratung anfordern.

neovac.ch/
faire-heizkostenabrechnung

Viel Solarstrom sogar im Winter

An Silotürmen in Müllheim-Wigoltingen ist die grösste fassadenintegrierte Photovoltaikanlage im Kanton Thurgau installiert. Die E. Zwicky AG hat damit den Solarpreis 2022 gewonnen. Die Anlage bietet mit der vertikalen Ausrichtung einen grossen Vorteil: Sie produziert 40–50% des Stroms zwischen Oktober und März und ist damit auch im Winter äusserst effektiv.

In den letzten 20 Jahren weist die Schweiz mehrheitlich einen Exportüberschuss an Strom aus. Doch kommt es seit 2005 vor, dass mehr Strom importiert werden muss, weil die inländische Stromproduktion im Winter den Strombedarf nicht decken kann. Die aktuelle Energiekrise macht die Gefahr dieser Abhängigkeit sehr deutlich. Neben der Suche nach zusätzlichen saisonalen Speichermöglichkeiten stehen bereits heute Technologien zur Verfügung, deren Anwendung einer drohenden Verknappung entgegenwirken. Von grosser Bedeutung sind vertikale Photovoltaik-Anlagen (PV). Während Anlagen auf dem Dach etwa einen Viertel des Stroms in den kalten Monaten erzeugen, liegt dieser Anteil bei fassadenintegrierten Anlagen bei bis zu 50%. Die vertikale Ausrichtung hat weniger jahreszeitliche Schwankungen in der Produktion zur Folge. Eine Übersicht der Berner Fachhochschule zeigt, dass die umfangreichste Studie das Solarstrompotenzial von Fassadenanlagen auf 17'000 Gigawattstunden (GWh) pro Jahr einschätzt, wobei etwa die Hälfte davon im Winterhalbjahr anfallen würde. Der gesamte Stromverbrauch der Schweiz liegt 2022 nach ersten Hochrechnungen des Bundesamts für Energie bei 57'000 GWh.

Leuchtturm auf Industrieareal

Grosse Fassadenflächen bieten insbesondere Gewerbe- und Industriebauten. Diese Möglichkeit hat das Familienunternehmen E. Zwicky AG in Müllheim-Wigoltingen genutzt, um einen Leuchtturm zu setzen. Seit September 2021 erzeugen auf einer Fläche von rund 1900 m² fassadenintegrierte, transparente, sehr leistungsstarke PV-Module an den Silotürmen Strom. Auf den Türmen dienen weitere 300 m² Dachfläche ebenfalls der Stromproduktion. Total sind 421 Kilowatt-Peak (kWp) Leistung installiert, was gut 400'000 kWh Strom im Jahr ergibt. Das Unternehmen deckt damit rund 14% des gesamten Energiebedarfs von 2,89 GWh. Weil die Firma als Lebensmittelproduzentin während der ganzen Woche einen ausgeglichenen Stromverbrauch aufweist, kann sie beinahe den ganzen Strom selbst brauchen und speist nur am Sonntag ins Netz ein.

Die Realisierung der PV-Anlagen entspricht der Firmenphilosophie. «Bei uns hat die Nachhaltigkeit Tradition,» erläutert Kurt Krucker, Vorsitzender der Geschäftsleitung. Seit Jahren orientiert sich die E. Zwicky AG bei ihrer Herstellung von Nahrungsmitteln an den UN-Zielen für nachhaltige Entwicklung (Sustainable Development Goals, SDG). Dabei steht zusammengefasst der sorgsame Umgang mit Ressourcen im Vordergrund. Das gilt bezüglich der sozialen Bedingungen für Mitarbeitende, hinsichtlich der Ökologie bei Rohstoffbeschaffung, Verarbeitung und Verpackung sowie aus ökonomischer Sicht. Das Unternehmen rechnet bei der realisierten Anlage mit einer Amortisationszeit von rund 20 Jahren und hat sich beim Strom die Eigenversorgung zum Ziel gesetzt. Bereits im März 2023 soll eine weitere vertikale PV-Anlage in Betrieb gehen und gut 100'000 kWh Strom pro Jahr produzieren.

Grosses Bild: Die transparenten Solarmodule sind leistungsstark und generieren 142,6 kWh/m² im Jahr. Dies entspricht über 300% mehr Solarstrom als bei gefärbten Modulen (mit 34,7 kWh/m²).

Kleines Bild: Im Vorfeld hatte die E. Zwicky AG mit riesigen Postern an der Fassade auf die geplante Energieproduktion aufmerksam gemacht. Aus dem Blachenmaterial der Poster liess die Firma anschliessend exklusive Taschen in den Murghof Werkstätten in Frauenfeld produzieren.

Auszeichnung mit dem Solarpreis 2022

Die fassadenintegrierten PV-Module «wachsen» direkt an der Bahnlinie nach Müllheim-Wigoltingen in den Himmel und repräsentieren weit herum sichtbar ihren Innovationscharakter. Gleichzeitig bildeten nach Ausführungen von Kurt Krucker die Nähe zu den SBB-Geleisen und die riesigen Flächen auch die grossen Herausforderungen bei der Installation. Ein Gerüst von 50 mal 40 Metern ermöglichte die vertikale Montage; für den Transport der Panels auf die Dächer ist ein Helikopter zum Einsatz gekommen. Dank präziser Vorbereitung konnte der Energiespezialist MBR Solar, Wängi, die Anlage innerhalb kürzester Zeit montieren. Ausserdem überzeugt das Projekt aus ästhetischer Sicht. Die PV-Anlage integriert sich «elegant, ganzflächig und seitenbündig» in die Fassaden der Getreidesilos, hält die Jury des Schweizer Solarpreises in ihrer Beurteilung unter anderem fest und zeichnete die E. Zwicky AG mit einem Solarpreis 2022 in der Kategorie Energieanlagen aus – eine Würdigung, so betont Kurt Krucker, welche die ganze Belegschaft und die beteiligten Partner mit Stolz erfüllt und auf ihrem Weg zur CO_2-neutralen Stromversorgung bestärkt. ▬

Förderung innovativer Projekte

Der Bund fördert PV-Anlagen mit einmaligen Investitionsbeiträgen, die rund 30% der Investitionskosten von Referenzanlagen entsprechen. Die Beiträge sind seit 1. Januar 2023 angepasst und aufgeführt unter pronovo.ch.

Ergänzend leistet der Kanton Thurgau namhafte Förderbeiträge an Gebäudemodernisierungen, den Ersatz fossiler Heizungen, Wärmenetzprojekte oder Batteriespeicher für Solarstromanlagen sowie an Beratungsdienstleistungen. Dazu gehören der Gebäudeenergieausweis der Kantone mit Beratungsbericht (GEAK Plus) und in Zusammenarbeit mit den Gemeinden die neutrale Energieberatung. Diese nehmen zehn Beratungsstellen des «eteam – ihre energieberater» wahr: eteam-tg.ch

Unter energie.tg.ch > Förderprogramm finden sich alle Informationen zum kantonalen Förderprogramm.

Alle drei Jahre richtet das Amt für Energie des Kantons in Zusammenarbeit mit einer breiten Trägerschaft zudem den Thurgauer Energiepreis aus. Ziel der Auszeichnung ist es, zukunftsgerichtete Energieprojekte anzustossen und die Verantwortlichen für ihr Engagement finanziell und mit einer feierlichen Preisverleihung zu ehren.

Der Thurgauer Energiepreis 2023 prämiert in acht Kategorien innovative Projekte, die sich durch hohe Energieeffizienz sowie die vorbildliche Verwendung von erneuerbaren Energien hervorheben und zwischen dem 16. Mai 2020 und 15. Mai 2023 im Kanton Thurgau realisiert wurden. Anmeldeschluss ist der 15. Mai 2023. Weitere Informationen sowie die Anmeldemöglichkeit: energiepreis.tg.ch

Das Ostschweizer Immobilien-Who-is-Who

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 wichtigsten Köpfe hinter den Unternehmen vor.

Text Stephan Ziegler
Bilder zVg

Remo und Philipp Bienz

Fortimo-Gruppe, St.Gallen

Die Gebrüder Remo (links) und Philipp Bienz 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 Präsidenten-Stab 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.

Werner Fleischmann

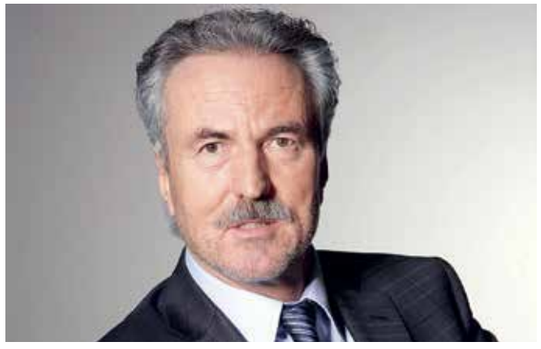
Fleischmann Immobilien AG, Weinfelden

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 weitere Niederlassungen und 16 Mitarbeiter zählt das Unternehmen heute und ist im Thurgau eine feste Grösse.

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.



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 präsidierte 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.

Familie Goldinger

Goldinger Immobilien AG, Frauenfeld

Seit über 30 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 Goldinger, Roman Goldinger, Sandra Petrocelli und Eckbert Bohner führen das Unternehmen gemeinsam.

Raphael Hagspiel und Monika Rufer

Immobutler KLG, Staad

Gegründet 2013, will die Immobutler KLG von Raphael Hagspiel und Monika Rufer 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.

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.

Julian Härter

HEV Verwaltungs AG, St.Gallen

Beim Immobilienunternehmen des Kantonalen und Städtischen Hauseigentümerverbandes St.Gallen kam es 2022 zu einem Wechsel in der Unternehmensführung: Julian Härter folgt als Geschäftsführer auf Thomas Eigenmann. Härter hat seine neue Tätigkeit am HEV Hauptsitz an der Poststrasse 10 im Herzen von St.Gallen per Januar 2023 angetreten.

Stephan Häuselmann

Promega Treuhand+Immobilien AG, Amriswil

Das Herz des Amriswilers schlägt zwar für den Fussball (er ist OFV-Präsident und SFV-Zentralvorstandsmitglied), aber auch seine berufliche Laufbahn ist beachtlich: Die Häuselmann-Gruppe besteht aus der Promega Treuhand + Immobilien AG, der Promega Invest AG, der Promega Treuhand AG, der Admega GmbH, der Elektro Häuselmann AG, der Citec Service AG und der Camping Luxburg Egnach.

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.

Daniel Hengartner

Reseda Invest AG, Wil

Er ist lic. iur. HSG, Immobilienschätzer mit eidg. FA, Präsident des Schweiz. Immobilienschäzter-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.

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 amtet nicht nur als Geschäftsführer der Sonnenbau-Gruppe, sondern auch der CasaInvest Rheintal AG. Gleichzeitig ist Hutter Vorstandsmitglied des Immobilienverbandes SVIT Ostschweiz.

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.

Keven Klingler

Schweizer Immotreuhand GmbH, Oberbüren

Die Schweizer Immotreuhand GmbH ist in der Bewirtschaftung von Mietliegenschaften und der Vermittlung von Immobilien tätig. Liegenschaften werden hier individuell auf die Kundenbedürfnisse abgestimmt betreut. Jede neue Aufgabe gehen CEO Keven Klingler und sein Team mit Begeisterung an, wie bald etwa die Verwaltung und Vermietung des neuen «Cubo»-Gebäudes in Uzwil.

Albert Koller

CasaInvest Rheintal AG, Diepoldsau

Ex-SGKB-Kadermann Albert Koller ist Präsident des Verwaltungsrates der CasaInvest Rheintal AG. Die CasaInvest besitzt und bewirtschaftet ein Immobilienportfolio von rund 280 Millionen Franken aus Wohn- und Gewerbeüberbauungen sowie Entwicklungsprojekten in der erweiterten Region Rheintal. Rund 500 Aktionäre beteiligen sich an der CasaInvest Rheintal AG.

Stefan Kuhn

K+D Immo AG, St.Gallen

Unternehmer Stefan Kuhn führte ab 1996 das St.Galler Familienunternehmen K+D. 2010 übernahm Kuhn als Alleinaktionär auch den Vorsitz des Verwaltungsrates. Im November 2019 verkaufte er das Stammhaus, den Bereich Pharmaverpackungen, der K+D-Gruppe an die AR Packaging Group, behielt aber die K+D Immo AG sowie die K+D Valueinvest AG, mit denen er in Immobilien- und andere Projekte investiert.

Titus Ladner

RLC AG, St.Gallen

1961 gründeten Rudolf Rausch und Franz Ladner in Rheineck ein Architekturbüro, bevor Alex Clerici zwei Jahre später dazukam und die Architektengemeinschaft Rausch Ladner Clerici daraus entstand. Heute gehört RLC zu den grössten Architekturbüros. Titus Ladner, Architekt, Vorsitzender der Gruppenleitung und Mitglied des Verwaltungsrats, ist als Vertreter der zweiten Generation bereits seit 1984 im Betrieb.

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.

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 knapp 9500 Franken an. Offenbar mit Erfolg: Das Unternehmen aus Oberriet kommt bei den Google-Bewertungen durchgehend auf fünf Sterne.

Thomas Mesmer

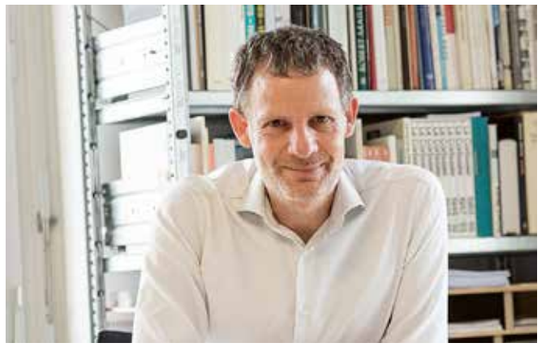
SVIT Ostschweiz, Gossau

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. Präsidiert wird er von Thomas Mesmer, CEO der ATIG Treuhand und Immobilien AG aus Gossau.

Carlos Martinez

Carlos Martinez Architekten AG, Berneck

«Die gestalterische Idee entsteht aus der Symbiose von Funktion und Form, den Bedingungen des Ortes und den Bedürfnissen der Aufgabe, des Kunden.» Das ist die Philosophie von Carlos Martinez. Sie dürfte ein Teil der Erfolgsgeschichte des bekannten Architekten sein, der zahlreichen Gebäuden und Plätzen seine Handschrift gab. Martinez beschäftigt über 40 Angestellte in seinen Ateliers in Berneck und St.Gallen.



Michael Mettler

Mettiss AG, St.Gallen

Die Mettiss AG um Michael Mettler 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

Mettler2Invest AG, St.Gallen

Peter Mettler, Gründer und CEO der Immobilienentwicklerin Mettler2Invest AG, hat als Hochbauzeichner, Architekt, Bauführer und Projektleiter jeden Bereich rund um erfolgreiches Bauen durchlaufen. In den vergangenen Jahren hat der Niederteufener sich auf Arealentwicklungen spezialisiert. Dazu gehören etwa das «The Valley» in Kemptthal, das Klybeck-Areal in Basel und das Kellenberger-Areal in St.Gallen.

Andreas Pfister

Max Pfister Baubüro AG, St.Gallen

Die Max Pfister Baubüro AG ist die grösste Liegenschaftenbesitzerin 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.

Jérome 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.

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.

Hans Jörg Schmid

H. J. Schmid & Partner Architekten 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).

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.

Michael Schorer

Methabau, Amriswil

Die Methabau-Gruppe mit Hauptsitz in Amriswil ist als Immobilienportfolio-Eigentümerin und Totalunternehmerin mit eigenem Bauunternehmen Partnerin für alle Bau-Belange von der Entwicklung über die Planung bis hin zur Realisierung, insbesondere auch für Industrie- und Gewerbebauten in BIM-Werkplanungstiefe. Seit dem 1. Januar 2023 leitet Branchenexperte Michael Schorer die Gruppe.

Roger Stieger

RT Immobilien Treuhand AG, Altstätten

Seit 25 Jahren 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.

Egnach, «Perron Vert»: Wohnen, Büro & Gewerbe – www.perronvert.ch

Buchs, Wohn- und Gewerbeüberbauung «Rheincity» – www.rheincity.ch

Zukunftsorte möglich machen.

Perron Vert: In Egnach entsteht ein neues Dorfzentrum, wo Wohnen und Gewerbe in 11 Gebäuden Einzug finden. Mit 111 Mietwohnungen von 1½ bis 5½ Zimmern, 17 Alterswohnungen sowie 33 Wohnungen im Stockwerkeigentum. Ein Siedlungsverein wird künftig auf dem Areal die Synergien, die sich aufgrund der unterschiedlichen Nutzungsarten ergeben, in Einklang bringen und zu Gunsten aller Bewohnerinnen und Bewohner nutzen.

Rheincity: Umrahmt von der neuen Güterstrasse und dem Uferweg entlang dem «Giessen» Bach ist ein lebendiges Wohnquartier mit rund 221 Wohnungen von 1½ bis 5½-Zimmern, einer Kita und Gewerbeflächen geplant. Zwischen den Häusern wird ein Park für Erholung sorgen.

m2i setzt ein Zeichen für nachhaltige Projektentwicklungen – ein Invest in die Zukunft.

mettler2invest

Wir erden Ideen.

Mettler2Invest AG
Nachhaltige
Projektentwicklung

www.mettler2invest.ch
_St.Gallen_Kempthal_Zürich_Basel

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 30 Mitarbeitern und Firmensitzen in Amriswil, St.Gallen und Wil auch durchsetzungsstark in den Bereichen Vermietung und Verwaltung, Projektentwicklung und Portfoliomanagement.

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.

Urs Peter Vetter

Ed. Vetter AG, Lommis

Die Ed. Vetter AG wird von Urs Peter Vetter in dritter Generation geführt. Über 150 Mitarbeiter setzen sich mit Engagement und Erfahrung täglich für anspruchsvolle Projekte und Bedürfnisse ein. Hochbau, Tiefbau, Generalunternehmung sowie der Verkauf und die Bewirtschaftung von Immobilien sind die Kernkompetenzen des Thurgauer Unternehmens, das bereits 1935 gegründet wurde.

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. Immobilientreuhänder und mit einem Nachdiplomstudium in Mediation kennt Wohlrab das Handwerk gleich gut wie Hochschulen.

Michael Zecchinel

Zecchinel Immobilien AG, Tägerwilen

Gegründet 1927 von Josef Zecchinel-Cajochen als Gemüse- und Südfrüchtegeschäft, war die Firma bis 2017 als regionales Transportunternehmen tätig. Heute ist es als Immobilienunternehmen unterwegs, das die eigene Gewerbeliegenschaft «Zecchinel Zentrum» in Tägerwilen bewirtschaftet und das Bauprojekt «Bären Kreuzlingen» mit Wohnungen mitten in der Stadt realisiert.

Elias Zürcher

Fortimo-Gruppe, St.Gallen

Elias Zürcher ist Vorsitzender der Geschäftsleitung der Fortimo AG in St.Gallen. Nachdem der Herisauer bei Fortimo anfänglich für den Verkauf der Anlageliegenschaften zuständig war, übernahm er 2017 den GL-Vorsitz von Philipp Bienz. 2022 kürzlich konnte Fortimo das Hotel Säntispark in Abtwil sowie das Regina-Areal in Grindelwald erwerben und so auch im Tourismusbereich weiter wachsen.

Haben wir jemanden vergessen?

Dann geschah das nicht mit Absicht, sondern aus Unwissenheit.
Schicken Sie Ihren Hinweis doch an sziegler@metrocomm.ch, danke.

Anzeige

Seesicht, Wienacht-Tobel

www.seesicht-wienacht-tobel.ch

An privilegierter Lage mit Blick auf den Bodensee ist dieses moderne Mehrfamilienhaus mit vier Eigentumswohnungen geplant. Die vier Wohnungen überzeugen mit grosszügigen und gut durchdachten Grundrissen.

4.5-Zi. Wohnung ab CHF 1‘250‘000
5.5-Zi. Wohnung ab CHF 1‘850‘000

Wohnen an der Murg, Matzingen

www.wohnen-an-der-murg.ch

An familienfreundlicher Lage entstehen acht grosszügige Eigentumswohnungen. Ein moderner Ausbaustandard, Aussicht ins Grüne, optimale Besonnung sowie Einkaufsmöglichkeiten in unmittelbarer Gehdistanz zeichnen die privilegierte Lage aus.

3.5-Zi. Wohnung CHF 635‘000
4.5-Zi. Wohnung CHF 775‘000
5.5-Zi. Wohnung CHF 885‘000

Wohnpark Seegarten, Arbon

www.wohnpark-seegarten.ch

Wir vermieten in Arbon an idyllischer Lage in Seenähe erstklassige, nach neuestem Minergie-Standard ausgebaute 1.5- bis 5.5-Zimmer Wohnungen. Highspeed-Internet und TV im Mietpreis inbegriffen.

2.5-Zi. Wohnung ab CHF 1‘485*
3.5-Zi. Wohnung ab CHF 1‘600*
4.5-Zi. Wohnung ab CHF 1‘920*
*Preise exkl. Nebenkosten

Beratung, Vermietung und Verkauf

THOMA
IMMOBILIEN TREUHAND

THOMA Immobilien Treuhand AG
8580 Amriswil
Tel. 071 414 50 60
Vertrauen seit 1978.

Braucht es eine Kamera im Backofen?

Technologische Innovationen haben die Küche zu einem Hightech-Raum gemacht, der neben der Vorbereitung von Mahlzeiten auch viel Komfort und Effizienz bietet. Mia und Fabian Baumann von der «Baumann AG Der Küchenmacher» aus St.Gallen wissen, worauf es ankommt – und geben Einblicke in den eigenen Wohnungsumbau.

Wenn die Küchenbauer die eigene Küche umbauen.

Text
Miryam Koc

Bilder
zVg

Mia und Fabian Baumann, die Küche hat in den vergangenen Jahren deutlich an Stellenwert gewonnen. Damit hat sich sicher auch die Einbauküche weiterentwickelt?

Fabian Baumann: Ja. Anstelle von Türen und Tablaren ist etwa der Ausbau mit Schubladen immer mehr ein Muss. Die Abläufe werden hinterfragt und optimiert, damit es möglichst keine Leerläufe mehr gibt. So wird das Kochen effizienter.

Welche neuen Technologien werden im modernen Küchenbau eingesetzt?

Fabian Baumann: Es beginnt in der Beratung: Früher haben wir mit skizzierten Perspektiven dem Kunden versucht, seine Küche möglichst bildhaft aufzuzeigen, wie seine zukünftige Küche aussehen könnte. Heute machen wir dies alles mit computeranimierten Bildern und Videos, die dem Kunden in 3D ein realistisches Bild seiner Küche aufzeigen.

Mia Baumann: Bei der Produktion der Küche werden auch immer mehr technische Hilfsmittel eingesetzt. Deswegen bauen wir unsere Schreinerei Ende Sommer um und erweitern die Produktionsfläche, um mehr Spezial-Lösungen anbieten zu können und noch innovativer zu werden.

Gibt es Küchengeräte, die besonders energieeffizient sind?

Fabian Baumann: Ja klar, alle Geräte haben sich in den letzten zehn Jahren um ein x-Faches optimiert. Etwa beim Wasser- und Stromverbrauch bei den Geschirrspülmaschinen oder bei den Kühlschränken. Was mich aber nervt, ist, dass niemand über die graue Energie spricht.

Warum?

Fabian Baumann: Leider halten die heutigen Geräte wesentlich weniger lange als früher, was bedeutet, dass die Energie für Produktion und Transport in dieser Bilanz nicht berücksichtigt wird. Wir versuchen deshalb, in der Beratung auch diesen Aspekt zu berücksichtigen – also die Qualität und Langlebigkeit eines Produktes anzuschauen.

Sind neue Geräte immer besser? Oder gibt es solche, die Ihrer Meinung nach lieber «Old School» bleiben sollten?

Mia Baumann: Vor drei Monaten hätte ich gesagt, dass eine eingebaute Kamera im Backofen keinen Sinn ergibt und nur ein Gadget ist. Nun hat man diese jedoch weiterentwickelt und die Kamera dazu genutzt, dass sie den Bräunungsgrad des Gargutes überwacht. Somit sollte es zukünftig keine verkohlten Brötchen mehr geben, da der Backofen von sich aus weiss, wann diese fertig sind.

Das macht das Kochen zum Kinderspiel …

Mia Baumann: Meist hängt das gute Ergebnis nicht von einem Hightech-Gerät ab, sondern von der Person, die es zubereitet. Somit kann eine Küche auch spartanisch eingerichtet sein, was wiederum die Laufzeit der Geräte erhöhen würde … Viele Kunden wünschen sich, dass Geräte möglichst wenig Schnickschnack haben sollten. Leider mussten wir aber feststellen, dass auch praktisch alle Küchengeräte mittlerweile über einen Steuerungschip verfügen und elektronisch unterstützt werden. Natürlich sind in den letzten Jahren aber viele Produkte auf den Markt gekommen, die das Kochen erleichtern. Da denke ich auch an simple Details wie den elektrischen Antrieb bei der Abfallschublade.

Und welches innovative Gerät darf Ihrer Meinung nach in einer Küche nicht fehlen?

Fabian Baumann: Ich empfehle wenn möglich ein Induktionskochfeld mit Topfgrössenerkennung und ein Combisteamer in Kombination mit einem zweiten Backofen.

Gut, aber Hightech geht auch ins Geld, nicht?

Mia Baumann: Eine schöne Küchengestaltung muss nicht teuer sein. Die Kunst besteht darin, mit einzelnen Details zu spielen, welche die Küche speziell und einzigartig machen: Das kann eine alte Theke von der Grossmutter sein, die man ge- >>

Nicht alle Hightech-Geräte machen Sinn.

>> konnt in die neue Küche einplant, ein spezieller Griff oder eine Funktionsrückwand, die man mit einem bestehenden Material kombiniert.

Die «Smart Kitchen» hält Einzug. Wie hoch ist die Nachfrage nach Geräten, die man mit dem Smartphone steuern kann?
Fabian Baumann: Zurzeit noch nicht sehr gross, da der Nutzen noch gering ist. Der grösste Nutzen besteht darin, dass man selbst ein Update auf das Gerät hochladen oder dass ich den Backofen von der Ferne aus aktivieren kann. Leider muss ich das Gargut immer noch selbst in den Ofen schieben … Es gibt auch schon Kühlschränke, die mit einer Kamera ausgestattet sind, die Fotos vom Inhalt macht und an die Cloud sendet – so weiss man, was man beim Einkaufen braucht.

Das hört sich eher nach nice to have statt Must-have an …
Fabian Baumann: Ja, definitiv. In der Zukunft wird die Vernetzung der Geräte jedoch an Bedeutung gewinnen. So wird bei einem Defekt zuerst der Servicetechniker über die Fernwartung das Problem eruieren und somit allfällige Kosten für Leerläufe reduzieren können. Auch kann eine Hausverwaltung die Laufzeiten von Geräten in Mietwohnungen kontrollieren und den Ersatz besser planen – oder die Geschirrspüler bestellen jeweils selbstständig das nötige Spülmittel.

Unsere Gewohnheiten verändern sich. Wie wird das in der Küche bemerkbar?
Fabian Baumann: Ein kleines Beispiel: Mit dem Wegfall der Einwegflaschen aus gesundheitlichen und ökologischen Gründen hat die Verwendung von wiederverwendbaren Trinkflaschen extrem zugenommen. Nun stehen viele Trinkflaschen in der Küche herum, die nach dem Abwaschen noch abtropfen. Hier haben wir einen Oberschrank entwickelt, in dem man die Flaschen trocknen lassen kann. Somit sind sie von der Bildfläche verschwunden.

Sie haben kürzlich Ihre eigene Wohnung umgebaut. Sind Sie mit der Küche gestartet?
Mia Baumann: Ja, das war sicherlich eine der ersten Prioritäten, als wir die Pläne betrachteten. Wir wollten wissen, was möglich ist, um den Küchengrundriss unseren Bedürfnissen anzupassen.

Und wie sieht diese nun aus?
Mia Baumann: Wir haben versucht, den traditionellen Charakter des Hauses im Stil der Küche und der gesamten Innenarchitektur mitzuberücksichtigen. So haben wir ein sanftes Grün mit Messing und Holz kombiniert, um der Küche einen edlen und dennoch zeitlosen Charakter zu verschaffen.

Fabian und Mia Baumann: Setzen auf zeitloses Design.

«In der Zukunft wird die Vernetzung der Geräte an Bedeutung gewinnen.»

Was war Ihnen beim Umbau besonders wichtig?
Mia Baumann: Dass die Abläufe und die Funktion der Küche unseren Bedürfnissen angepasst sind. Viel Stauraum, viel Arbeitsfläche, eine Sitzgelegenheit – und die Möglichkeit, zu zweit, zu dritt oder auch zu viert zu kochen.

Auf welche Herausforderungen sind Sie gestossen?
Fabian Baumann: Die Statik. Da es sich um ein über hundertjähriges Haus mit vier darüber liegenden Stockwerken handelt, war dies die grosse Herausforderung. Dank eines Statikers konnten wir dies aber gut meistern.

Ist nun alles so, wie Sie es sich vorgestellt haben?
Fabian Baumann: Ja, grösstenteils funktioniert alles so, wie wir es geplant haben – und das macht jeden Tag wieder von Neuem Freude. Somit haben wir eine Referenz mehr, die wir in der täglichen Beratung einbringen und so dem Kunden Erfahrungswerte mit auf den Weg geben können. ▬

Anzeige

Design, Handwerk und Herzblut.

Das sind die Zutaten, die unsere Küchen einzigartig machen. Vom Entwurf über die Planung bis zur Ausführung setzen wir ausschliesslich auf unsere eigenen, engagierten Schreiner und Fachleute.

Sprechen Sie mit uns über Ihr Neubau- oder Umbauprojekt!

BAUMANN
Der Küchenmacher

Baumann AG Der Küchenmacher
St.Leonhardstrasse 78,
9000 St.Gallen, 071 222 61 11
www.kuechenbau.ch

Damit der Tag schön anfängt

Text Miryam Koc
Bilder Thomas Hary

Die Schwizer Haustechnik AG aus Gossau bietet nicht nur nachhaltige Sanitär- und Heizungslösungen an, sondern steht auch für innovatives, individuelles Bad- und Innenraumdesign. Geschäftsführer Markus Beeli und seine Tochter Selina Wüthrich wissen, worauf es bei «Traumbädern» ankommt.

Schlichte Formen und viel Naturmaterialien sind gefragt.

Markus Beeli, die Schwizer Haustechnik AG gilt als Traditionsunternehmen und besteht schon seit mehreren Jahrzehnten. Was ist Ihr Geheimnis?
Markus Beeli: Meine Vorgänger haben bereits eine solide Basis gelegt. Als ehemaliger Lehrling durfte ich mich schon früh in die Geschicke der Firma einbringen. Die Bereiche Badgestaltung und Innenarchitektur sowie die Ausführung als Generalunternehmer konnte ich als damaliger Bereichsleiter schon früh als Schwizer-Spezialitäten im Markt positionieren. Heute sind wir eine breit aufgestellte Haustechnikunternehmung, die grossen Wert auf Innovationen, aber auch auf unsere bewährten Unternehmenswerte und Traditionen legt.

Schliesst das eine das andere nicht aus?
Markus Beeli: Nein, ganz und gar nicht. Innovationen voranzutreiben, ist in der Haustechnik ein wesentlicher Teil des Erfolgs. Wir haben den Anspruch, in der Branche zu den Besten zu gehören – und das verpflichtet. Mit unserer Tradition legen wir unsere Werte fest und bauen darauf mit Kontinuität unseren Erfolg.

Was bedeutet Ihnen das, so eng mit Ihrer Tochter zusammenarbeiten zu können?
Markus Beeli: Es erfüllt mich mit Stolz. Das ist schön und freut mich sehr, dass wir uns so gut verstehen. Sie lernt von mir das Technische und ich von ihr das Gestalterische. Das ergibt oft Synergien, die zu «Meisterwerken» führen.

Selina Wüthrich, Sie sind ausgebildete Bad- & Innenarchitektin. Wurde Ihnen die Faszination für Badewelten quasi in die Wiege gelegt?
Selina Wüthrich: Die Faszination für «Schönes» begleitet mich tatsächlich schon sehr lange. Das Flair für Farben und Formen habe ich von meiner Mutter. In meiner Jugend hatte ich grosses Interesse an Stoffen, Mode, Farben und Trends. Erst später bei meiner Lehre als Innenausbauzeichnerin lernte ich den baulichen Aspekt im Bereich Wohndesign besser kennen und lieben. Die Begeisterung für Bäder habe ich während meines Innenarchitekturstudiums und meiner Tätigkeit bei der Schwizer Haustechnik AG entdeckt. Die kreativen Möglichkeiten sind fast grenzenlos; für mich ist es immer etwas sehr Persönliches und Individuelles.

Dem Bad wird heute eine deutlich höhere Aufmerksamkeit geschenkt als früher. Seit wann spüren Sie diese Entwicklung auch in der Nachfrage?
Selina Wüthrich: Dieser Trend zeichnet sich schon etwas länger ab. Durch die Einschränkungen während der Pandemie hat das Zuhause an Wert gewonnen und das Bedürfnis, sein Heim so gemütlich wie möglich zu gestalten, sich nochmals verstärkt. Auch das Bewusstsein für barrierefreie und nachhaltige Lösungen – wie bodenebene Duschen oder das Bad mit Ankleide oder Schlafbereich zu kombinieren – nimmt zu. >>

Markus Beeli und Selina Wüthrich:
Meisterwerke kreieren.

Das Bad als
eigene Wohlfühloase.

>> Was bedeutet Luxus im Badezimmer?
Selina Wüthrich: Für mich ist der Luxus im Bad sprichwörtliches «Wohlbehagen», mit einem hygienischen und pflegeleichten Dusch-WC sowie einer tollen Dusche oder Dampfdusche. Einfach ein Ort, der den Tag schön anfangen und enden lässt – ein Raum, in dem man sich wohlfühlt, mit guter Beleuchtung für verschiedene Stimmungen und Anwendungen sowie einer klugen Raumeinteilung mit Möbeln und Spiegelschränken. Und ein bisschen «Smart» darf auch dabei sein, um das Soundsystem, die Beleuchtung sowie Heizung und Lüftung zu steuern.

Worauf stehen die Kunden derzeit besonders? Welche Farben, Formen und Materialien sind im Trend?
Selina Wüthrich: Farbige Armaturen und Garnituren sind «in». Nicht nur matte Oberflächen, sondern immer mehr auch der geschliffene Look in verschiedenen Farben. Schlichte Formen und viel Naturmaterialien wie Holz, Stein, Feinsteinzeug in Steinoptik. Fugenlose, abwaschbare Wandbeläge in Form von mineralischer Spachtelung oder Mustertapete, Wandgestaltung durch Holzlamellen oder Echtstein sind sehr beliebt. Grosse gemeinsame Nenner sind mit Sicherheit klare und einfache Formen, aufs Minimum reduziert – und versteckte Stauräume.

«Für einen erhöhten Hygienefaktor empfehlen wir berührungslose Armaturen und Spültastaturen.»

Ich möchte ein neues Badezimmer – wie gehe ich vor?
Markus Beeli: Ich empfehle, direkt einen Badarchitekten zu kontaktieren, der genau auf Ihre Bedürfnisse eingeht, vorbeikommt, um die räumlichen Gegebenheiten zu prüfen, und anschliessend basierend auf Ihren Vorstellungen ein ganzheitliches Konzept erstellt. Für die Tüftler, die sich gerne vorbereiten, eine erste Kosteneinschätzung wollen und das gerne bequem auf der eigenen Couch herausfinden möchten, bieten wir auf unserer Webseite unseren neuen Online-Badplaner.

Sie leiten die drei Badausstellungen in Gossau, St.Gallen und Rickenbach bei Wil. Worauf kommt es bei der Präsentation an?
Selina Wüthrich: Weniger ist mehr! Unser Kunde braucht keine riesige Ausstellungsfläche mit unendlichem Angebot. Unsere Ausstellungen sollen übersichtlich, aktuell und vielseitig sein. Bewährte und moderne Produkte für jedermanns Geschmack zum Ansehen und Ausprobieren. Die gewünschte Kombination an Materialien, Formen und Farben wird dann jeweils individuell in unserem Badatelier zusammengestellt – dort entstehen unsere Badträume. Unser Fokus liegt darauf, herauszufinden, welche Bedürfnisse unsere Kunden haben, darauf einzugehen und massgeschneiderte Lösungen zu liefern.

Nachhaltigkeit beschäftigt. Wie kann diese im Bad umgesetzt werden?
Selina Wüthrich: Auch im Badezimmer kann nachhaltig gebaut werden. Natürliche Produkte, nachhaltig produzierte Möbel mit Umwelt-Siegel sowie effiziente und sparsame Heizungen oder Beleuchtungen machen den Unterschied. Auch spezielle Armaturen oder Thermostate anstatt Mischer helfen, beim Duschen oder am Waschtisch Wasser zu sparen. Für den erhöhten Hygienefaktor empfehlen wir berührungslose Armaturen und Spültastaturen. Und: Ein übergeordnetes Energiemanagement reduziert Kosten und entlastet die Umwelt.

Zum Schluss: Wie sieht Ihr persönliches Traumbad aus?
Selina Wüthrich: Das durfte ich mir beim Umbau unseres Hauses im letzten Jahr verwirklichen. Es ist aufgeräumt, praktisch, wohnlich und einladend. Alles hat seinen Platz, es steht kein Abfalleimer herum, die Wäsche ist verstaut und die Kabel von Föhn, elektrischer Zahnbürste und Co. haben ihren Platz. Warme Farben, etwas Holz, grosse Platten, wenig Fugen (pflegeleicht) und eine tolle Dusche machen mein Wunschbad komplett. ▬

Anzeige

Damit es nicht zu spät wird

Leitungen sollten alle fünf Jahre kontrolliert werden.

Jürg Brunner führt seit 22 Jahren die ASA-Service AG im Westen der Stadt St.Gallen. Er weiss, wie wichtig ein regelmässiger Unterhalt von Abläufen und Rohrleitungen für jedes Gebäude ist. Und was im Notfall zu tun ist.

Text
Stephan Ziegler

Bilder
Marlies Thurnheer, istock

Jürg Brunner, das Motto Ihrer ASA-Service AG lautet «Einer kam durch». Gibt es auch Fälle, bei denen Sie sagen müssen: Hier können selbst wir nichts mehr machen? Oder anders gefragt: Ab wann ist eine Sanierung anstelle einer Reinigung angesagt?
Ganz einfach: Sobald ein Rohr defekt bzw. statisch nicht mehr genügend ist, muss eine Leitung saniert oder ersetzt werden.

Und wie merke ich, dass etwas nicht mehr stimmt – ist das immer ein Rohrbruch oder gibt's noch andere Anzeichen?
Wenn ich als Hauseigentümer etwas feststelle – damit meine ich einen Rückstau oder gar einen Wasserschaden –, ist es meisten 5 nach 12. Um den Zustand der Abwasserleitungen zu beurteilen, braucht man einen Fachmann, der mit einer Kamera die Rohre inspiziert.

Was empfehlen Sie hier für ein Wartungsintervall?
Die Grundleitungen (Schmutz- und Meteorwasserleitungen) sollte man mindestens alle fünf Jahre kontrollieren bzw. reinigen lassen.

Das dient auch dem Werterhalt eines Objekts, oder?
Ja, da gilt wie überall bei einer Liegenschaft: Wenn man den Unterhalt vernachlässigt, kommt es irgendwann zu teuren Überraschungen. Da verhält es sich wie bei unseren Zähnen: Wenn man sie nicht reinigt, wird der Zahnarzt bald einmal teuer.

Jetzt gibt es in einem Gebäude mehr Rohre, als man gemeinhin annehmen könnte: Waschküchen- und Bodenabläufe, Terrassen- und Dachwasserabläufe, Kanäle für Regen, Misch- oder Schmutzwasser sowie die eigentliche Kanalisation und eventuelle Sickerleitungen. Lassen Herr und Frau Schweizer ihnen die notwendige Aufmerksamkeit zukommen?
Die Aufmerksamkeit hat in den letzten Jahren etwas zugenommen. Das liegt vor allem daran, dass immer mehr Gemeinden ihre Kontrollaufgaben wahrnehmen, wie es das Gewässerschutzgesetz vorsieht. Aber eben, wenn die Fenster, der Kühlschrank oder die Toilette nicht mehr sauber sind, sieht man dies halt sofort und handelt (lacht).

Ist man auch gesetzlich dazu gezwungen, gewisse Wartungen/Reinigungen durchzuführen, oder ist hier alleine die Eigenverantwortung gefragt?
Es gibt keine Vorschriften, die einen Hauseigentümer verpflichten, seine Kanalisation zu reinigen. Das eidgenössische Gewässerschutzgesetz (GSchG) postuliert in Art. 6 Abs. 1 nur Folgendes: «Es ist untersagt, Stoffe, die Wasser verunreinigen können, mittelbar oder unmittelbar in ein Gewässer einzubringen oder sie versickern zu lassen.» Daraus wird abgeleitet, dass die privaten Abwasserleitungen über ihre gesamte Nutzungsdauer dicht sein müssen. Damit man feststellen kann, ob eine Leitung in Ordnung ist, muss man sie eben reinigen und dann mittels Kanal-TV oder Dichtheitsprüfung kontrollieren.

Und wenn Schäden entdeckt werden: Wie können diese heute repariert werden?
Da gibt es heute eine Vielzahl von Möglichkeiten. Dabei hängt es davon ab, ob die Leitung partiell oder auf einem längeren Abschnitt beschädigt ist. Wichtig ist es auch, aus welchem Material die Abwasserleitung besteht.

Was für Techniken kommen aber meist zur Anwendung?
Es gibt Metallmanschetten, die wie ein Stent beim Herzinfarkt funktionieren. Meistens kommen aber Inliner aus einem Stoffgewebe in den Einsatz, die >>

Wohnung. Putzen? Easy!

Online anfragen

Jetzt ist Zeit für die Frühjahrsreinigung!
Unsere Reinigungs-Talente entfernen jegliche Verschmutzungen auf Fenstern und Fassaden – im Innen- oder Aussenbereich, in Büros oder Privatwohnungen.

Fragen Sie uns an, damit Sie freie Sicht auf den Frühling haben.

pronto easy!
Wir verstehen mehr als Reinigung.

pronto-easy.ch

DACHCOM

Philippe, Jürg und Patrick Brunner: Aufmerksamkeit hat zugenommen.

>> mit einem Kunstharz ausgehärtet werden. Dann gibt es noch Sprayliner, bei dem die Abwasserleitung mit einem Kunststoff besprüht und neu beschichtet wird.

Und wie lange halten reparierte Rohre im Vergleich zu neuen?
Es gibt Kanalisationen, die sind mehr als 100 Jahre alt und immer noch in Betrieb. Inliner gibt es seit bald 50 Jahren. Die Erfahrungen sind im Allgemeinen gut, wenn die Leitungen sorgfältig saniert wurden und richtig gewartet werden.

Hat sich im Kanalisationsbau in den vergangenen Jahren etwas technisch verbessert?
Ja. In den letzten Jahren werden immer mehr Abwassergrundleitungen aus Polyethylen (PE) hergestellt. Die Rohre werden kraftbündig verschweisst und sind 100 Prozent dicht. PE ist zudem sehr strapazierfähig und schlagfest. Das erleichtert die Rohrreinigung enorm, vor allem weil dann die schwarzen Rohre, die der Sanitär für seine Installationen verwendet, bis zur Strassenkanalisation vorhanden sind. Früher verwendete man oft die orangen PVC-Rohre und hat dann diese zusammengesteckt. Mit diesen Leitungen hat man heute oft grössere Herausforderungen. PVC ist nicht so stabil und die Steckverbindungen werden oft undicht.

Gibt es eine Faustregel, nach der Kanalreinigungen und -sanierungen grob berechnet werden können, vielleicht nach Hausgrösse oder -alter?
Leider nein, jedes Objekt ist anders und bei älteren Bauten gibt es manchmal keine Kanalisationspläne. Ein seriöses Angebot kann nur aufgrund einer vorgängigen Inspektion vor Ort gemacht werden. ▬

Die nächste Generation ist in den Startlöchern

Mit Philippe und Patrick Brunner sind bereits zwei der drei Kinder von Jürg Brunner in der Geschäftsleitung der ASA-Service AG tätig. Geplant ist, die Geschäftsführung bis 2025 ganz zu übergeben.

Anzeige

KAUFMANN OBERHOLZER

Fragen Sie für Ihren individuellen An-, Um-, Ersatzneubau oder Innenausbau die Spezialisten der Kaufmann Oberholzer AG.

Inspirationen für Ihren neuen Küchentraum finden Sie unter: umbauküchen.ch

Leben, wohnen und bauen mit Holz.

Kaufmann Oberholzer AG
Schönenberg TG, Roggwil TG, St. Gallen
Telefon +41 71 644 92 92 | kaufmann-oberholzer.ch

Mit Sonnenschutzfolien Energie sparen

105 Meter hoch, 3416 Fenster und eine Glasfläche von 11’155 Quadratmetern: Der Messeturm Basel gehört zu den höchsten Gebäuden der Schweiz. Seine Fenster wurden mit Gossauer Hilfe beschichtet, um den Energieverbrauch zu senken.

Text
Miryam Koc

Bilder
Marlies Thurnheer, zVG

Beteiligt an der Spezialfolierung war die Signvision GmbH aus Gossau. CEO Stefan Hollenstein lässt hinter die Fassade blicken.

Stefan Hollenstein, die Folierung des Messeturms in Basel ist das grösste 3M-Sonnenschutzfolienprojekt Europas. Wie kam es zur Zusammenarbeit mit 3M und der Auftraggeberin Swiss Prime Site AG?
Wir pflegen seit Jahren eine sehr gute Partnerschaft mit dem Folienhersteller 3M und gehören zu den grössten Sonnenschutzfolien-Verarbeitern in der Schweiz. Diese Anfrage übertraf jedoch – in der Grösse wie auch in der Komplexität – alles, was bis anhin hierzulande ausgeführt wurde. Es ist eine grosse Verantwortung, aber auch eine grosse Ehre, wenn man bei einem solchen Leuchtturmprojekt mitwirken darf. Darum war es keine Frage, dass wir bei diesem Projekt unbedingt dabei sein wollten.

Mit der Folierung sollen Energiekosten der Klimaanlage gesenkt werden. Wie haben Sie die Umsetzung des Projekts erlebt?
Die Zusammenarbeit mit 3M und der Bauherrschaft war sehr angenehm. Immer, wenn etwas zum ersten Mal gemacht wird, braucht es viele Vorabklärungen – und wenn da nicht alle das gleiche Ziel vor Augen haben, funktioniert es nicht. Die vorgängige Projektphase dauerte knapp ein Jahr. Die effektive Ausführung schafften wir dann in rund vier Monaten.

Signvision ist seit vielen Jahren auf Hitze- und Blendschutz spezialisiert und bietet eine grosse Auswahl an Sonnenschutzfolien und Beschattungssystemen. Welche Vorteile haben solche Folien?
Als wir vor 13 Jahren Sonnenschutzfolien in unser Sortiment aufgenommen haben, waren sie ein absolutes Nischenprodukt. Kaum jemand kannte Sonnenschutzfolien – und noch weniger wussten, wie gut diese vor Wärmestrahlen schützen können. Heute sind wir schweizweit für Klein- und Grossprojekte unterwegs und lösen damit viele Probleme rund um das Thema Glas. Der grosse Vorteil ist, dass wir mit über 60 Folienprodukten das Glas am Gebäude exakt nach Kundenwunsch optimieren können. Bei Privatkunden ist dies oft eine Hitzeschutzfolie auf Dachgläsern, eine Blendschutzfolie am Bürofenster, eine UV-Schutzfolie im Wohnzimmer oder eine Isolationsfolie im Wintergarten. Bei Firmenkunden geht es meisten um angenehmere Temperaturen am Arbeitsplatz und um Kosteneinsparungen im Stromverbrauch von Klimaanlagen.

Kann man die Effizienz beim Messeturm beziffern?
Durch die Folierung des Messeturms können 25 bis 30 Prozent der Kälteenergie eingespart werden. Dies entspricht ca. 660’000 kWh/a Kälteenergie oder ca. 220’000 kWh/a Elektrizität. Das Sparpotenzial an Elektrizität entspricht etwa dem Stromverbrauch von 70 grösseren Wohnungen im Jahr.

Der Messeturm Basel trägt ein besonderes Kleid.

Und welche Art von Folien wurde benutzt?
Es handelt sich um die 3M Prestige 70 Exterior – eine sogenannte metallfreie Sonnenschutzfolie. Sie ist hochtransparent und nur 0,062 Millimeter dick, bietet einen Hitzeschutz von 62, einen UV-Schutz von 99,9 und eine Infrarotrückweisung von 97 Prozent.

Wo lagen die Herausforderungen bei diesem riesigen Projekt?
Damit wir die Folie aussen am Turm montieren konnten, musste eine spezielle Mast-Kletterbühne angefertigt und montiert werden. Dies war sehr aufwendig. Die Statik musste geprüft werden und auch die Verankerung am Gebäude war nicht einfach zu lösen. Die Arbeitshöhe von rund 100 Metern hatte auch ihre Tücken: Alle Monteure mussten schwindelfrei sein. Die extreme Hitze von über 40 Grad an der dunklen Fassade war schweisstreibend und kräfteraubend und die starken Winde in dieser Höhe erschwerten die Folienapplikation. Umso schöner, dass die Projektausführung unfallfrei und in bester Qualität ausgeführt werden konnte.

Der Messeturm umfasst 3416 Fenster. Wie ist es gelungen, die Folienstücke millimetergenau zuzuschneiden?
Bevor wir mit dem Zuschnitt der Folie starten konnten, mussten wir mit einem Fassadenlift die komplette Fassade exakt ausmessen. Danach berech- >>

Engergiesparen dank Sonnenschutzfolien

Sonnenschutzfolien wirken wie ein unsichtbares Schutzschild auf Ihrem Fenster. Dank der stark reduzierten Sonneneinstrahlung, geniessen Sie ein angenehmes Raumklima und entlasten Ihre Klimaanlage.

Visualisierung der 5 beliebtesten Sonnenschutzfolien:

UV-Filter	3M Prestige 70 Ext.	3M Prestige 40 Ext.	Silver 20 XTRM Exterior	Sentinel Plus DX 5
Hitzereduktion 17%	Hitzereduktion 63%	Hitzereduktion 71%	Hitzereduktion 86%	Hitzereduktion 92%
Blendschutz 9%	Blendschutz 20%	Blendschutz 53%	Blendschutz 84%	Blendschutz 95%
UV-Schutz 99.9%	UV-Schutz 99.9%	UV-Schutz 99.9%	UV-Schutz 99.9%	UV-Schutz 99.9%

Kontaktdaten:

www.signvision.ch

signvision
Hitze- und Blendschutz

rufer Heizöl

Energie?

www.rufer.ch

9200 Gossau
Tel. 071 385 16 03

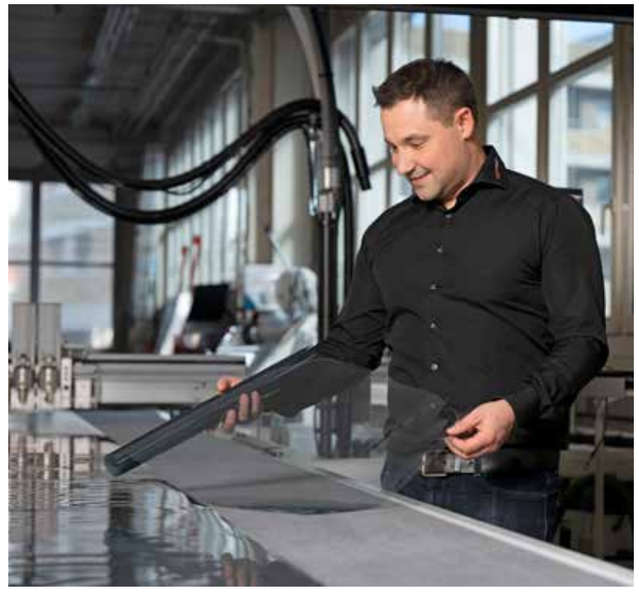
>> nete unsere eigene Software den bestmöglichen Zuschnitt mit dem geringsten Folienverschnitt. So konnten wir die rund 11'000 Quadratmeter passgenau zuschneiden. Dies erlaubte uns eine effiziente und saubere Arbeitsausführung vor Ort.

Die Energiekrise beschäftigt. Inwiefern ist eine Folierung nachhaltiger als übliche Methoden, um das Raumklima zu verbessern?
Derzeit spielen zwei Faktoren zusammen, weshalb die Nachfrage an Sonnenschutzfolie stark steigend ist. Zum einen steigen die Temperaturen wegen der Klimaerwärmung von Jahr zu Jahr an. Viele Häuser in der Schweiz sind gut isoliert, damit im Winter wenig Heizwärme verloren geht. Im Sommer jedoch erhitzen sich die Räume durch die Sonneneinstrahlung und die Hitze staut sich im Inneren der Gebäude. Zum anderen möchte man aus ökologischen Gründen so gut es geht auf Klimaanlagen verzichten – oder deren Einsatz stark reduzieren. Dies schont die Umwelt und das Portemonnaie. Hier bieten Sonnenschutzfolien eine optimale Lösung. Einmal auf den Fenstern montiert, wirken sie wie ein unsichtbarer Schutzschild gegen die Hitzeeinstrahlung.

Das lohnt sich also auch finanziell?
Ja, Sonnenschutzfolien sind in der Anschaffung günstiger als Klimaanlagen oder Beschattungssysteme. Zudem fallen weder Wartungs- noch Unterhaltsarbeiten an. Mit einer Garantiezeit von zehn Jahren und einer Haltbarkeit von 15 bis 20 Jahren sind Sonnenschutzfolien sehr wirtschaftlich.

Wie macht sich die verändernde Nachfrage bei Ihnen bemerkbar?
Früher haben unsere Kunden hauptsächlich Sonnenschutzfolien angeschafft, weil sie eine einfache Lösung suchten, um das Raumklima zu verbessern. Heute möchten die Kunden auch wissen, wie viel Energie mit dem Einsatz von Sonnenschutz- oder Isolationsfolien eingespart werden kann. Wenn wir solche Berechnungen erstellen, sieht der Kunde schnell, wie nachhaltig und finanziell attraktiv eine solche Investition ist.

Mit welchen Bedürfnissen kommen Kunden zu Ihnen?
Dies ist komplett unterschiedlich, darum sind die Beratungsgespräche vor Ort sehr wichtig. Vielfach geht es darum, die Hitze im Büro oder im Eigenheim zu reduzieren, aber auch Sichtschutz ist gefragt. Dank der Vielfalt an Folienprodukten können wir jedoch noch mehr Bedürfnisse abdecken, wie zum Beispiel Blendschutz, UV-Schutz, zusätzliche Isolation, Vogelschutz, Splitterschutz, Einbruchschutz,



Stefan Hollenstein: Folien statt Klimaanlagen.

Explosionsschutz oder Abhörschutz. Der Privatkunde wünscht meist eine Folie, die von aussen wie von innen auf dem Glas nicht sichtbar ist und möglichst viel Licht in das Gebäude lässt. Der Firmenkunde wünscht überwiegend eine möglichst leistungsstarke Folie, die zusätzlich auch noch einen Blendschutz bietet.

Wie geht es weiter, wenn man sich für ein entsprechendes Produkt entschieden hat?
Nach Bestätigung der Offerte schneiden wir die gewünschte Folie auf das Format zu und montieren diese vor Ort passgenau auf die bestehenden Fenster. Der Kunde muss sich um nichts kümmern. Die Fensterreinigung vor der Folienmontage übernehmen wir ebenfalls.

In diesem Bereich gibt es viele Innovationen. Was kommt in Zukunft auf uns zu?
In den nächsten Jahren werden von Herstellerseite noch viele spannende Produkte auf den Markt kommen. Geplant sind etwa Folien, die sich je nach Sonnenstand selbst tönen, oder Folien, die in der Lage sein werden, Sonnenenergie in Strom umzuwandeln. ▬

«Das Sparpotenzial entspricht dem Strombedarf von 70 grösseren Wohnungen.»

300 neue Wohnungen für Niederuzwil

In Niederuzwil entsteht mit dem Hirzenpark ein neues Wohnquartier, das Wohnen, Arbeiten und Freizeit verbinden will. Tobias Wagner, CEO der Bauherrin Uze AG, erklärt, wie man den heutigen Bedürfnissen gerecht werden kann – und dabei die Nachhaltigkeit nicht vergisst.

Der Hirzenpark vereint Wohnen, Freizeit und Arbeit.

Text
Miryam Koc

Bilder
zVg

Tobias Wagner, im Hirzenpark entstehen in einer ersten Etappe 139 neue Wohnungen von insgesamt 300. Was war der Anstoss für dieses Projekt?
Auf der grössten zusammenhängenden Baulandreserve der Gemeinde Uzwil wollten wir ein zukunftsweisendes, nachhaltiges Konzept realisieren. In einem zweistufigen Wettbewerb haben wir das visionäre Projekt von Harder Spreyermann Architekten zum Sieger erkoren und gemeinsam weiterentwickelt. Ziel war es immer, ein neues Quartier, einen Ort für die Menschen der Region zu schaffen.

Um was für Wohnungen handelt es sich und für wen sind diese gedacht?
Wir haben hochwertige und vielseitige Mietwohnungen für Familien, Senioren sowie Singles und Paare realisiert – also ein Quartier für alle.

Was macht das Wohnen im Hirzenpark so aussergewöhnlich?
Das Wohnquartier ist hufeisenförmig um einen grosszügigen Park angeordnet. Zudem wurde grossen Wert auf Lebensqualität und Nachhaltigkeit gelegt. Highlights wie E-Ladestationen für Autos und Velos, Carsharing mit Mobility (im ersten Jahr schenken wir den Mietern das Auto-Abo), ein Outdoorfitnesspark, ein Café im Erdgeschoss und zumietbare Räume für Ateliers, Homeoffice oder Gewerbeideen unterstreichen dies. Der idyllische Park mit heimischen Pflanzen, einem Spielplatz und einem Gartenpavillon lässt den Hirzenpark erblühen und lädt zum Verweilen ein. Überdies werden hinsichtlich Nachhaltigkeit viele sinnvolle und vorteilhafte Massnahmen umgesetzt.

Zum Beispiel?
Unser Ziel ist ein ausgewogenes Zusammenspiel von gesellschaftlichen, wirtschaftlichen und ökologischen Faktoren. Die Grundlage dafür bildet der Standard nachhaltiges Bauen Schweiz (SNBS). Im Hirzenpark setzen wir die erforderlichen Punkte an unterschiedlichen Stellen um.

Wo genau?
Da ist der grosszügige Innenhof mit Blumenwiesen und einheimischen Gehölzen, der zum Plaudern und Verweilen einlädt, oder das Energiekonzept. Die Wohnungen werden mit 100 Prozent erneuerbarer Energie beheizt; die Photovoltaikanlagen liefern Strom für private E-Fahrzeuge. Nicht zuletzt erfüllen die eingesetzten Materialien an den Gebäuden die strengen Anforderungen des SNBS.

Und was spricht für die Lage?
Der Hirzenpark Niederuzwil liegt im Herzen der Ostschweiz, zwischen St.Gallen und Winterthur. Die offene Überbauung mit Fernsicht ist ruhig gelegen und fügt sich nahtlos in die Umgebung ein. Das hufeisenförmig angeordnete Wohnquartier bietet Lebensqualität für alle Generationen und Lebensformen. Lebensmittelgeschäfte, Bushaltestelle, Kindergarten und Primarschule sind nur in wenigen Gehminuten erreichbar. Mit dem Auto ist man in etwa einer Viertelstunde in St.Gallen, in einer halben in Winterthur, zum Alpstein dauert es nur eine Dreiviertelstunde – und auch die ÖV-Anbindungen sind ideal.

Im Quartier soll Gemeinschaft zelebriert werden. Wie gelingt das?
Der Hirzenpark bietet den Bewohnern verschiedene Treffpunkt- und Austauschmöglichkeiten wie den Nutz- und Gemüsegarten zum selbst Bepflanzen, den Gartenpavillon mit Feuerstelle, die Parkanlage, das Quartiercafé, den Outdoorfitnesspark, die Velowerkstatt, den Kinderspielplatz oder den Mehrzweckraum.

Der Hirzenpark vereint also Wohnen, Freizeit und Arbeiten. Besteht denn ein Bedürfnis, alles an einem Ort zu haben? >>

>> Ja. Corona hat die Bedürfnisse verändert. Wohnqualität nimmt einen grösseren Stellenwert ein und die Menschen schätzen es, wenn sie Arbeiten und Freizeit kombinieren können: Sei es im Homeoffice oder in zumietbaren Ateliers im Erdgeschoss der Überbauung.

Gibt es Trends bezüglich Wohnbedürfnissen, die Sie derzeit verstärkt beobachten?
Die Wohn- und Lebensqualität ist aus dem genannten Punkt viel bedeutender geworden. Die Mieter möchten sich richtig wohlfühlen und haben höhere Ansprüche. Der Miet-Standard ähnelt dem von Wohneigentum.

Was war Ihnen bei der Umsetzung des Projekts besonders wichtig?
Nachhaltigkeit hat viele Bedeutungen. Für uns als Familienunternehmen heisst es, zukunftsfähig zu bleiben, bewusst zu handeln und mit Rücksicht auf unsere Nachkommen der Umwelt Sorge zu tragen. Das versprechen wir. Unser Hauptaugenmerk richten wir auf nachhaltige und ganzheitliche Konzepte für alle unsere Projekte. Wir denken langfristig und schaffen Wohn-, Lebens- und Arbeitsräume für die kommenden Generationen.

Tobias Wagner: Pure Lebensqualität im Hirzenpark.

Die erste Bauetappe wird ab August 2023 bezogen. Wo lagen die Herausforderungen?
Trotz der steigenden Materialpreise und Lieferengpässen mussten wir die Termine sowie Kostenziele einhalten. Dies gelang uns dank engem Austausch und der versierten Arbeit der Perita AG, mit der wir eine langjährige Partnerschaft pflegen.

Was erhoffen Sie sich, wenn die ersten Mieter die Wohnungen beziehen?
Dass sich unsere Mieter rundum wohlfühlen und nicht mehr wegziehen möchten. ▬

Anzeige

Mit neuem Namen in die zweite Runde

Am 2. Immo Dialog Ost vom 30. März werden hochkarätige Referent*innen vertiefte Einblicke in den Ostschweizer Immobilienmarkt geben und zum Thema «Neue Werte, alte Tugenden – erfolgreich wirtschaften im Immobilienmarkt der Zukunft» referieren.

Nach der Premiere im Frühjahr 2022 dreht sich in der kommenden Ausgabe des ehemaligen Ostschweizer Immobiliengesprächs alles um die Zukunft der Ostschweizer Immobilienbranche.

Der Ostschweizer Immobilienmarkt hat einiges zu bieten: eine malerische Landschaft und eine geografisch günstige Lage mitten im Dreiländereck D/A/CH sowie eine sehr gute Infrastruktur. Nicht umsonst sind hier renommierte Bildungseinrichtungen und erfolgreiche Grossunternehmen sowie KMU ansässig. Beachtlich sind auch die Entwicklungen des Immobilienmarkts, die sich in vielen, teils spektakulären Projekt- und Quartiers-Entwicklungen äussern und in Sachen Nachhaltigkeit von sich reden machen.

Neues Konzept
Namhafte Referent*innen werden Einblicke in den Ostschweizer Immobilienmarkt geben und über die neusten Trends, Chancen und Herausforderungen berichten. «Die Veranstaltung dient als wichtiger Treffpunkt für Vertreter*innen der Ostschweizer Immobilienbranche – und beinhaltet ein noch umfangreicheres Programm samt spannender Talkrunde», sagt Karin Krawczyk, Tagungsleitung Immo Dialog Ost.

Zudem bietet der optionale Business-Lunch nicht nur ein feines Essen, sondern zusätzliche Netzwerkmöglichkeiten. «Dass die Olma Messen als Co-Veranstalter mit der Galledia Event AG der Immobilienbranche einen so reichhaltigen B2B-Event bieten können, freut uns natürlich», sagt Ralph Engel, Leiter Bereich CongressEvents bei den Olma Messen St.Gallen.

Hochkarätiges Programm
Zum Thema «Neue Werte, alte Tugenden – erfolgreich wirtschaften im Immobilienmarkt der Zukunft» treten auch in diesem Jahr hochkarätige Referent*innen auf: Dominik Matter von Fahrländer Partner Raumentwicklung, Prof. Roland Füss von der HSG, Christof Oswald von Bühler, Elvis Pidic, Architekt bei Uze AG, Mirjam Niemeyer von Helsinkizurich, Mathias Inhelder von GSI Architekten, Markus Buschor von der Stadt St.Gallen und Gerhard Fehr von FehrAdvice & Partners AG. Moderiert wird der Anlass von Roman Bolliger von Swiss Circle. ▬

Anmeldung

Die Anmeldung für den 2. Immo Dialog Ost vom 30. März 2023 in der Olma Halle 9.2 ist unter www.immo-dialog.ch möglich. Der Eintrittspreis beträgt CHF 145 für Swiss Circle Mitglieder und CHF 195 für Nichtmitglieder. Für CHF 50 kann der Business-Lunch dazugebucht werden.

Gier

Natürlich: Die Verödung von Innenstädten, namentlich St. Gallen, ist grösstenteils einer links-grünen Politik geschuldet, die nicht verstehen will, wer die Stadt am Leben hält. Doch auch die Vermieter stehen in der Pflicht.

Die Verödung der Innenstädte ist ein wachsendes Problem, und zwar weltweit. Einer der Hauptgründe ist die Verlagerung von Einkaufsmöglichkeiten ins Web und in Einkaufszentren, die bequem zu erreichen sind.

Die Innenstadt braucht, um attraktiv zu bleiben – neben einer bequemen Erreichbarkeit mit allen Verkehrsmitteln –, eine gute Mischung aus Geschäften, Cafés und Restaurants, aus globalen Marken und lokalen Angeboten. Wer Immobilien an zentraler Lage vermietet, sollte neben seiner Rendite auch dies im Auge haben.

In der komfortablen Lage, ihre Betriebsliegenschaft zu besitzen, sind die wenigsten Geschäfte in der St.Galler (oder in sonst einer) Innenstadt. Die meisten sind eingemietet, sei es bei Privaten oder bei Immobilieninvestoren. Wie lange sie an einem bestimmten Ort bleiben dürfen, hängt damit nicht nur von ihren eigenen Bedürfnissen ab, sondern auch von jenen des Vermieters.

Diese Bedürfnisse sind aber nicht deckungsgleich, wie bereits unzählige Innenstadtgeschäfte erfahren mussten. Der Hauptzweck von Immobiliengesellschaften, Versicherungen oder Pensionskassen besteht darin, möglichst hohe Renditen zu erwirtschaften. Sie sind nicht darauf ausgelegt, vermietete Geschäfte zu bewahren. Profitgier geht hier allerdings auf Kosten allgemeiner Interessen.

«Glücklich schätzen kann sich, wer einen armen Vermieter hat. Bei dem ist die Miete nicht so hoch.»
Arne Arotnow (*1968), deutscher Autor.

Vermieter müssen sich bewusst sein, dass sie eine Verantwortung haben, die über ihre Immobilien hinausgeht. Sie können wesentlich dazu beitragen, die Innenstädte attraktiv zu halten. Dies geschieht jedoch nicht automatisch, indem man den Meistbietenden hereinlässt. Mobilfunkketten, Hörgeräteanbieter oder Versicherungen sind nun mal keine Frequenzbringer. Der Mix machts – zu Konditionen, die dem Mieter Luft zum Gedeihen lassen.

Eigenverantwortung ist auch deshalb gefragt, weil ansonsten die Politik einen Vorwand mehr findet, regulierend einzugreifen. Die öffentliche Hand hat zwar ebenfalls Hausaufgaben zu erledigen, jedoch andere: die Läden nicht vom Individualverkehr abzuschneiden und ihnen gleichzeitig mehr Freiheit zu geben, ihre Öffnungszeiten an die Bedürfnisse ihrer Kundschaft anzupassen.

Stephan Ziegler
LEADER-Chefredaktor

LEADER
1/2023

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

Verleger: Natal Schnetzer

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

Autoren: Philipp Landmark, Marion Loher, Patrick Stämpfli, Miryam Koc, Stephan Ziegler, Barbara Gysi, Michael Götte, Daniela Schläpfer, Robert Nef, Melanie Mai, Michael Steiner, Rolf Brunner, Roland Rino Büchel, Walter Ernst, Michael Breu

Fotografie: Marlies Thurnheer, Thomas Hary, Gian Kaufmann, Alberto Cortes Morand, Reto Martin, Unsplash, iStock, 123RF, EDI, 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: Fr. 60.– für 18 Ausgaben

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

Gestaltung/Satz: MetroComm AG

Produktion: Ostschweiz Druck AG, 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

MADE IN ST GALLEN

Haben Sie eine Verstopfung?

Rufen Sie lieber gleich den Profi ...

Tel. 0848 310 200

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.

JAHRESKALENDAR REF. 5205R

HUBER
WEISSER WÜRFEL