LEADER

DAS OSTSCHWEIZER UNTERNEHMERMAGAZIN

leaderdigital.ch
Juni/Juli 5/2020
Preis CHF 8.50
19. Jahrgang

Andreas Schmidheini:

Seine Varioprint AG kommt in neue Hände

Mission: Sauber.

pronto-ag.ch

pronto
Wir verstehen mehr als Reinigung.

Standortentwicklung:

Wo die Ostschweiz vorwärtsmacht – und wo nicht

Wie die BG OST-SÜD den Coronakredit-Run gemeistert hat:

Zuerst helfen, dann prüfen

Susanne Vincenz-Stauffacher ist neue Präsidentin der Schweizer FDP-Frauen:

«Gleichstellung ist kein linkes Anliegen»

Weiterbildung erfüllt Wünsche!

bzb.

bzbuchs.ch

VON POLL REAL ESTATE®

In wenigen Schritten zum Immobilienverkauf - Jetzt auch in der Ostschweiz!

Wir bieten Ihnen Professionalität und Sicherheit auch in Zeiten von Corona:

- Professionelle Bilder inkl. 3D- und 360° Aufnahmen für virtuelle Touren
- Vorauswahl aus unserem bestehenden Interessenten-Pool
- Qualifizierung und Bonitätsprüfung der Interessenten
- Durchführung virtueller Vorab-Rundgänge für ausgewählte Interessenten
- Organisation persönlicher Besichtigungstermine - auf Wunsch auch in Ihrer Abwesenheit
- Professionelles Exposé für die angemessene Präsentation Ihrer Immobilie
- Alle Besichtigungen und Kontakte finden unter Einhaltung der BAG Vorgaben statt

Erfahren Sie noch heute den Wert Ihrer Immobilie. Kostenlos!

St.Gallen | Ostschweiz
www.von-poll.ch/stgallen

Für unsere Kunden suchen wir unter anderem Immobilien & Renditeobjekte in den oben abgebildeten Regionen

Eine Auswahl unserer aktuellen Objekte schweizweit:

St.Gallen | Bodensee
071 222 22 29
stgallen@von-poll.com
www.von-poll.ch/stgallen

Appenzell-Vorderland
071 888 88 86
stgallen@von-poll.com
www.von-poll.ch/stgallen

Rheintal
071 722 22 20
rheintal@von-poll.com
www.von-poll.ch/rheintal

Werdenberg | Sarganserland
081 710 10 10
rheintal@von-poll.com
www.von-pol.ch/rheintal

Gleich lange Spiesse

Medienministerin Simonetta Sommaruga möchte die Zustelltaxen für gedruckte Zeitungen jährlich mit 70 Millionen Franken subventionieren. Zudem sollen Zeitungsverleger für Internet-Projekte und bezahlte Online-Abonnemente Steuergeld erhalten. Insgesamt will der Bund zur Medienförderung gegen 150 Millionen Franken ausschütten.

Warum will der Bund schwergewichtig die aussterbenden Zeitungen und nur Online-Medien fördern, die abonniert sind? Damit würden die kostenlos zugänglichen, meist lokalen und regionalen Online-Medien vom Markt verdrängt und die Medienmonopole der Grossverlage zementiert. Damit verarmte die lokale und regionale Berichterstattung gänzlich.

Wir sind hier natürlich parteiisch. Denn wir geben nicht nur den LEADER als Printausgabe heraus, sondern betreiben mit leaderdigital.ch, eastdigital.ch und stgallen24.ch auch drei regionale Nachrichtenportale. Das eine bringt Wirtschaftsnachrichten, das andere IT-News und das dritte lokale Neuigkeiten. Täglich, regional und gratis. Mit keinem Rappen subventioniert, sondern aus unternehmerischer Initiative.

Mit der angedachten marktverzerrenden Medienförderung begänge der Bund einen Fehler, der unsere Medienlandschaft nachhaltig negativ beeinflussen würde. Insbesondere die lebendige Information im Lokalbereich verlöre sich gänzlich. Denn wie sollten sich kleine Verlage gegen die grossen behaupten, wenn diese auch noch subventioniert werden?

In vielen Ländern hat die Politik realisiert, welche Gefahren lauern, wenn nur Grosskonzerne gefördert werden und sich die Medienlandschaft noch weiter ausdünnt. Sie haben erkannt, dass es auch Medien braucht, die sich im lokalen und regionalen Bereich engagieren, und fördern diese gezielt. In der Schweiz aber will man sie abstrafen.

Wir fordern keine Subvention des Bundes für unsere Onlineangebote. Ob diese bestehen oder nicht, soll der Markt entscheiden. Aber wir verlangen, dass wir zumindest mit gleich langen Spiessen kämpfen können wie die Monopolisten.

Natal Schnetzer
Verleger

Anzeige

COFOX Office
Bürotechnik für schlaue Füchse

Das St. Galler Team der COFOX (v.l.): Thomas Arnold (Technik), Bruno Eugster (Technik), Bruno Klaus (Leiter Verkauf), Sandra Müntener (Leiterin Administration), René Hollenstein (Verkauf), Enrica Cadonau-Freund (VR, Vorsitz GL), Fadri Cadonau (VR, Vorsitz GL), Louis Bauer (Technik), Angelo Hohl (Technik), Nino Botta (Technik), Juan Albendiz (Technik)

Druck & Dokumente **schlau** gelöst

Immer sicher sein, dass alles läuft – effizient, komfortabel und fast wie von selbst. Das ist der grosse Vorteil, wenn man für Druck und Dokumente auf schlaue Gesamtlösungen von COFOX setzt. Denn da ist alles dabei, was die Arbeit mit Dokumenten und den Unterhalt erleichtert: Know-how und Technik. Service und Support. Verbrauchsmaterial-Nachschub und Finanzierung. Und das ganz einfach und unkompliziert – persönlich und nah statt anonym und global.

Wir sagen Ihnen gerne mehr dazu: 071 274 00 80

St.Gallen | Zizers | Scuol | Schaffhausen

cofox.ch

Michèle Mégroz, Gewinnerin

Die St.Galler CSP AG wurde von Great Place to Work Switzerland zum besten Arbeitgeber in der Sparte «Best Workplaces Small» gekürt. Über 200 Unternehmen haben sich dem Wettbewerb gestellt. Bei «Best Workplaces Small» (20-49 Mitarbeiter) schafften schliesslich 16 Firmen die Zertifizierung. Von diesen 16 wurde die CSP nun Mitte April mit dem ersten Platz ausgezeichnet.
Seit Juni 2017 ist Michèle Mégroz (*1977) CEO der CSP AG. Mit ihr ist erstmals eine Frau an der Spitze der Businessberatungsfirma mit Hauptsitz in St.Gallen und Niederlassungen in Bern und Zürich. Nachdem die CSP im Jahr 2017 bereits Platz zwei erreichen konnte, freut sich Mégroz sehr über dieses Resultat: Laufende Investments und Verbesserungen in den Bereichen Arbeitsplatzkultur und -attraktivität sowie Mitarbeiterzufriedenheit hätten zu diesem Top-Ergebnis geführt.

Inhalt

10 Spotlight
Wichtiges in Kürze

14 Standortentwicklung
Wo die Ostschweiz vorwärtsmacht – und wo nicht

26 «Gehen, wenn es noch weh tut»
Was Beni Würth aus seiner Zeit als Regierungsrat in Erinnerung bleibt

30 «Gleichstellung ist kein linkes Anliegen»
Susanne Vincenz-Stauffacher ist neue Präsidentin der Schweizer FDP-Frauen

36 Vertrauen, Verantwortung und Verlässlichkeit
Die Varioprint AG kommt in neue Hände

40 Exportieren in Zeiten des Virus
Geschäften unter erschwerten Bedingungen

44 Fussballspielen unter Corona
Ungeliebte Geisterspiele

48 Zuerst helfen, dann prüfen
Wie die BG OST-SÜD den Coronakredit-Run gemeistert hat

50 Was das Virus mit uns macht
Psychologie und Ökonomie nehmen Stellung

52 «Jeder Baum wirft Schatten»
Marcel Walker tanzt erfolgreich auf verschiedenen Hochzeiten

56 Einzigartigkeit als USP
Wie Lucas und Tom Baumann das Lebenswerk ihres Vaters weiterführen wollen

60 Was tun nach einem Hackerangriff?
Warum man auf keinen Fall Lösegeld bezahlen sollte

66 Schlusspunkt
Lehren

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

Mehr Medien-kompetenz, bitte!

Haben Sie in den vergangenen Wochen auch Beiträge in den sozialen Medien gesehen, in denen behauptet wurde, dass 5G Auslöser des Corona-Virus sein solle oder Bill Gates uns mit Hilfe von Impfungen Mikrochips implantieren wolle, um die Weltherrschaft an sich zu reissen?

In Krisenzeiten haben Verschwörungstheoretiker Hochkonjunktur. Das war bereits bei der Pest im 14. Jahrhundert so, als es hiess, die Juden hätten die Brunnen vergiftet, um – wie könnte es anders sein – die Weltherrschaft an sich zu reissen. Im Unterschied zu damals verbreiten sich solche Fake-News in unserer digitalen Gesellschaft rasend schnell. «Stars» wie Sänger Xavier Naidoo oder Vegan-Koch Attila Hildmann erreichen auf ihren Social-Media-Kanälen mit ihren eigenwilligen Theorien innerhalb weniger Minuten Tausende von Menschen.

Für mich ist komplett unverständlich, wie man beim Thema Corona ausgewiesenen Experten weniger Glauben schenken kann oder will als einem Koch, der ein veganes Kochbuch herausgegeben hat. Aber genau das scheint vielen Menschen heutzutage Schwierigkeiten zu bereiten. Mit ein Grund dürfte die Unmenge an Informationen sein, die tagtäglich im Netz auf uns einprasseln. Umso wichtiger ist es, dass im Rahmen der IT-Bildungsoffensive ein grosses Augenmerk auf die Medienkompetenz gelegt wird. Nur so lernen künftige Generationen, wie man mit Nachrichten aus dem Netz umgeht und sie einordnet.

Denn eines haben Digitalisierung und Verschwörungstheorien gemeinsam: Sie werden uns erhalten bleiben.

Patrick Stämpfli
Redaktor east#digital und LEADER

Der Euro kommt in die Krise. Garantiert.

Corona hat die Wirtschaft mit voller Wucht getroffen. Nun folgen die öffentlichen Haushalte. Die Welt wird wegen all der milliardenschweren Hilfsprogramme bald schon in einer massiven Schieflage sein.

Während der «Corona-Session» hat das Parlament in den Berner BEA-Hallen die vom Bundesrat verfügten Milliardenausgaben wie ein Volkskongress à la DDR vollumfänglich abgenickt. Und es gab sogar noch massiv Geld obendrauf. So wurden rund 70 Milliarden an Unterstützungsleistungen gesprochen.
In der Junisession ging das tolle Treiben weiter. Das Motto: Wer hat noch nicht, wer will nochmals? Fast unglaublich: Im internationalen Vergleich stehen wir – dank der vernünftigen Finanzpolitik der vorangegangenen Jahre – noch ansprechend da. Andernorts sind Regierungen und Parlamente ganz übel am Wüten.
In den USA haben sich die Staatsausgaben innerhalb eines Monats mehr als verdoppelt. Und die Einnahmen? Die haben sich halbiert.
Verheerend ist die Situation in der Eurozone, wo das Geld mit beiden Händen zum Fenster hinausgeworfen wird. Die einzelnen Staaten und das EU-Parlament haben sich täglich mit neuen «Hilfsprogrammen» überboten.
Auch Japan hat mitgezogen. Das dortige Konjunkturpaket soll 989 Milliarden USD betragen.
Die Corona-Ausgaben belaufen sich weltweit auf mindestens 30 000 Milliarden Dollar. (Zur Erinnerung: Eine Milliarde ist eine Eins mit neun Nullen hintendran.) Vor der Finanzkrise hatten die Staaten weniger Schulden als das, was jetzt innert weniger Wochen gesprochen wurde.
Das Mass ist unvorstellbar. Brutaler als alles Andere wird uns der Schuldenberg der EU-Staaten (er-)drücken. Unter jener Last wird der Euro eher früher als später zusammenbrechen.
Diese europäische Finanzkrise wird die Covid-19-Rezession massiv verlängern und den zahlreichen Exportunternehmen in der Ostschweiz schwerste Schäden zufügen.

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

Hoch und Köppel übernehmen

Pascale Hoch (Kraftkom) und Roland Köppel (netz.werk) führen den Werbeclub Ostschweiz neu im Co-Präsidium. Sie lösen Roger Tinner (alea iacta ag, links im Bild) ab, der nach sechs Jahren an der Hauptversammlung in Urnäsch zurücktrat.

Meloni folgt auf Weigelt

Nach fünf Jahren als Präsident von «contactswiss», des Arbeitgeberverbands der Contact- und Callcenter-Branche mit Sitz in St.Gallen, tritt alt Nationalrat Peter Weigelt von seinem Amt zurück. Sein Nachfolger wird Marcus Meloni, CEO der Capita Europe.

Harring wird Leica-CEO

Thomas Harring habe bereits am 1. Februar die Position als CEO der Leica Geosystems AG übernommen, teilt die Heerbrugger Präzisionsmessinstrumente-Herstellerin mit. Harring war seit 2011 deren COO/CFO und verfügt über langjährige Führungserfahrung in der Leica Geosystems, in die er 2003 eintrat. Der nach zehn Jahren abtretende CEO Jürgen Dold übernimmt eine strategische Führungsrolle innerhalb des Leica-Mutterkonzerns Hexagon.

Kuhn unterstützt «Gotthardprojekt 2.0»

Der St.Galler Stefan Kuhn steigt mit seiner Investmentgesellschaft K+D Valueinvest AG bei «Cargo sous terrain» ein. CST will bis 2031 grosse Teile des Warenverkehrs inklusive Entsorgung und Lagerhaltung unter den Boden verlegen. Vorgesehen ist ein 490 Kilometer langes Tunnelsystem auf den Hauptachsen Genf-St.Gallen und Basel-Luzern sowie einem Ast Bern-Thun.

Bucher tritt zurück

Zum ersten Mal in der Geschichte fand die Mitgliederversammlung des Auto-Gewerbe-Verbands Schweiz Sektion St.Gallen-Appenzell und Fürstentum Liechtenstein schriftlich statt. Die Mitglieder stimmten allen Geschäften zu; Gregor Bucher trat aus dem Vorstand zurück. Die Ersatzwahl findet an der Mitgliederversammlung 2021 statt.

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

Kopf des Monats

Bruno Damann

Die Ernennung des Arztes aus Gossau zum St.Galler Gesundheitsminister ist eine logische Konsequenz: Lange haben die Bürgerlichen auf der glücklosen Heidi Hanselmann (SP) herumgehackt, ihr die Kompetenz für die Führung des Gesundheitsdepartements abgesprochen. Jetzt können sie beweisen, dass sie es besser können.

Und: Bruno Damann steht voll und ganz hinter der neuen Spitalstrategie des Kantons. Diese beinhaltet auch Schliessungen von Landspitälern – eine im Volk äusserst unpopuläre Massnahme. Damann kann diese Option aber beherzt verfolgen; er ist einerseits persönlich überzeugt, dass dies die richtige Lösung sei, wie er dem «Tagblatt» verraten hat, andererseits hat er nichts zu verlieren: Diese Legislatur wird auf jeden Fall seine letzte sein, da er in zwei Jahren das Pensionsalter erreicht (*1957).

Dass er noch vor seinem Amtsantritt den Generalsekretär ausgewechselt hat, kann Damann wahrlich nicht angekreidet werden: Donat Ledergerber, langjähriger oberster Berater und Mitarbeiter von SP-Regierungsrätin Heidi Hanselmann, musste seinen Sessel räumen. An der Stelle des Toggenburger Sozialdemokraten installierte Damann seinen bisherigen Generalsekretär Gildo Da Ros. Mit Da Ros hat Damann einen «alten Kämpfer» an seiner Seite, auf den er sich zu hundert Prozent verlassen kann und der das Projekt «Spitalstrategie» politisch mitträgt.

Die St.Galler SP rief, erwartungsgemäss, aus und nannte den Personalentscheid «parteipolitisch geprägt». Genau so ist es, natürlich – in seinem Departement möchte man schliesslich Köpfe, die am gleichen politischen Strick ziehen, und nicht solche, die bestenfalls nolens volens, schlechtestenfalls kontraproduktiv mitarbeiten.

Bühler vereinbart globale Partnerschaft

Die im Bereich Verfahrenstechnik tätige Bühler Group aus Uzwil hat ihre Zusammenarbeit mit der kanadischen Premier Tech ausgebaut. Durch die globale Partnerschaft erhält Bühler Zugang zu Verpackungstechnologien für den Lebensmittelbereich.

Materion Corporation übernimmt Optics Balzers

Im Hinblick auf Wachstum haben die Aktionäre der Optics Balzers AG nach neuen Geschäftsmöglichkeiten gesucht. Kürzlich gab die an der New Yorker Börse notierte Materion Corporation aus den USA bekannt, dass sie die Liechtensteiner Spezialistin für optische Beschichtungen übernehme.

Ostschweizer Innovation ist Swiss-Made-zertifiziert

Die böörds AG erhält für die Produktion ihres Tütenverschlusssystems «Tütenhüter» das Swiss-Made-Zertifikat. Die Jungunternehmer dürfen nun für die Vermarktung vom Tütenhüter im In- und Ausland das bekannte rote Label mit der Armbrust nutzen. Es öffnet ihnen weitere Türen ins Ausland. Zudem wird der Tütenhüter dadurch noch attraktiver für Firmen, die ihn als Firmengeschenk mit ihrem Logo beziehen möchten.

Ostschweizer Start-Up bringt kanadischen Corona-Test nach Europa

Das Start-up Convirm DX aus Rorschacherberg hat einen neuen Sars-CoV-2-Antikörper-Test für die Schweiz angekündigt. Er soll in drei Minuten durchführbar sein und gleich gute Resultate liefern wie Tests von Pharmariesen. Der Test wird vom kanadischen Medtech-Unternehmen Medmira in Halifax hergestellt; die Firma entwickelt seit 20 Jahren Schnelltests für HIV, Syphilis und Hepatitis, welche die Convirm DX AG in Europa vertreibt.

Kreativszene stark von Corona-Krise betroffen

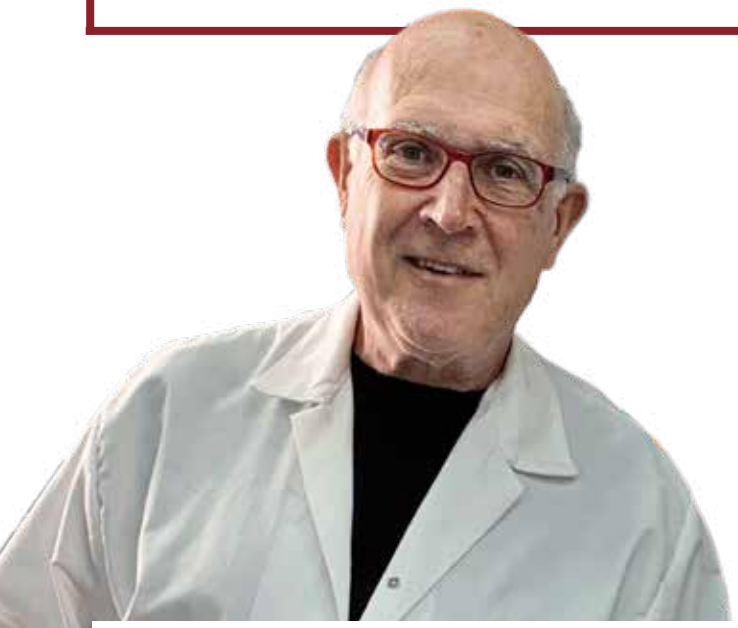
Die Ergebnisse einer Mitgliederumfrage des Werbeclubs Ostschweiz zu Corona zeigen klar: Die Krise trifft auch die Ostschweizer Kreativbranche hart. Umsatzeinbussen resp. -verluste, Kurzarbeit und zu erwartende Liquiditätsengpässe sind zur harten Realität geworden, fast ein Viertel der Befragten bekommt derzeit überhaupt keine Aufträge mehr. Immerhin gab es bisher noch kaum Entlassungen.

Sieber übernimmt DST Combitrans

Die Bernecker Transportgruppe Sieber übernimmt das operative Geschäft des Möbellogistikers DST Combitrans AG aus Rekingen im Aargau. Viele der 40 DST-Mitarbeiter erhalten an Sieber-Standorten neue Anstellungen. «Mit der Übernahme des operativen Geschäfts der DST können wir attraktive Marktchancen zum Ausbau unserer Geschäftstätigkeit im Bereich des Möbeltransports nutzen», sagt CEO Christian Sieber.

Matriq AG gewinnt SGKB-Jungunternehmerpreis

Gewinnerin des 9. «Startfeld Diamant 2020» ist die Matriq AG. Das Unternehmen aus St.Gallen ist Spezialistin für Codier- und Markierlösungen für Kunststoffprodukte.



Neovii entwickelt Covid-19-Impfstoff

Die Rapperswiler Biotechfirma Neovii Pharmaceuticals AG hat eine Zusammenarbeit mit der Universität Tel Aviv vereinbart. Die beiden Partner arbeiten gemeinsam an einem Covid-19-Impfstoff. Neovii wird bei der Entwicklung des Impfstoffs eng mit einer von Professor Jonathan Gershoni (Bild) geleiteten Wissenschaftlergruppe der TAU zusammenarbeiten.

Pago verlagert 30 Stellen ins Ausland

Der Ettiketiermaschinenhersteller Pago AG verlagert wegen der aktuellen Wirtschaftslage 30 Stellen aus der Abteilung Maschinenbau nach Deutschland. Die restlichen Angestellten arbeiten weiterhin in Grabs.

Marty-Mitarbeiter gerettet

Muamer Aljovic aus Bischofszell hat die Angestellten der konkursiten Marty Bauunternehmung AG übernommen. Der Immobilienunternehmer möchte zudem seine Duo Bau AG von St.Gallen nach Bischofszell verlegen. .

Kabel aus Herisau für Züge aus Kanada

Die Herisauer Huber+Suhner AG agiert auch in den kommenden fünf Jahren als bevorzugter Kabellieferant von Bombardier. Huber+Suhner wird somit weiterhin Strom-, Steuer- und Kommunikationskabel für die Züge aus Montreal liefern.

Ahlburg geht, Spuhler übernimmt

Wegen strategischen Differenzen trennen sich Stadler und CEO Thomas Ahlburg. Verwaltungsratspräsident Peter Spuhler (Bild) übernimmt das Amt ad interim; Ahlburg will künftig als selbstständiger Unternehmer tätig sein.

Publizieren Sie Ihre Veranstaltung gratis auf leaderdigital.ch

LEADER digital

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.

EAST#DIGITAL CONFERENCE FINDET STATT

Die 1. east#digital conference kann 2020 stattfinden, und zwar am 23. September von 10 bis 17.30 Uhr im Startfeld St.Gallen. **Referenten wie Pascal Kaufmann, Anja Graf oder Maren Urner skizzieren, wie die Digitalisierung unser Weltbild und unseren Alltag beeinflusst.** Und an verschiedenen Workshops können auch eigene Fragen vertieft diskutiert werden. Moderiert wird der Anlass von Christoph Lanter und Daniela Lager.

SIMPLYFILE IST NEUER M-FILES-PARTNER

Die Gossauer Simplyfile AG, die anfangs 2020 gegründete Tochter der Pius Schäfler AG, unterstützt Kunden auf dem Weg der digitalen Transformation. **Dazu gehören etwa ECM-Lösungskomponenten.** Simplyfile hat nun mit dem finnischen Software-Hersteller M-Files einen Resellervertrag abgeschlossen.

«IT ROCKT!» EVALUIERT TECHNIK

Der Verein IT St.Gallen hat im Rahmen der IT-Bildungsoffensive des Kantons St.Gallen den Auftrag erhalten, eine Vernetzungsplattform aufzubauen, um Bildung und Wirtschaft zu vernetzen. **Für die Vergabe des Auftrags zum Aufbau der technischen Plattform führt der Verein IT St.Gallen eine Ausschreibung durch.** Hiermit werden alle interessierten Unternehmungen aus dem Netzwerk von «IT rockt!» zur Teilnahme eingeladen. Fragen beantwortet Jasmin Aubry (jasmin@itrockt.ch).

NEUES BLOCKCHAIN-NETZWERK AUS DER OSTSCHWEIZ

Das Start-up Blockchain Trust Solutions aus Herisau hat das Netzwerk SwissDLT vorgestellt. **Darauf sollen Blockchain-Dienste mit Datenhaltung in der Schweiz laufen.** Die Infrastruktur stellt Axpo WZ-Systems.

ST.GALLER FINANZSPRITZE FÜR WESTSCHWEIZER START-UPS

Das Venture-Kick-Programm der Venturelab AG aus St.Gallen spricht je 150 000 Franken für neuartige Scantechnologien aus Genf und eine Roboter-Orthese aus Lausanne. **Die Jury unterstützt die Westschweizer Start-Ups in der Entwicklung ihrer Innovationen:** neuartige Scan- und Nanotechnologien, die die Überlebensraten von Millionen von Krebspatienten erhöhen sollen, sowie eine Roboter-Orthese, die Menschen unterstützt, die Schwierigkeiten haben, ihre Hände zu benutzen.

LEHRLINGE MITTELS VIDEOS REKRUTIEREN

In Corona-Zeiten eine Lehrstelle zu finden, ist eine Herausforderung – aber nicht unmöglich. Ein neuer Weg für Lehrbetriebe: Videos und Web-Meetings. Der Verein Triebwerk hat dafür eine Plattform geschaffen: **Diverse Lehrlinge aus den Regionen St.Gallen, Oberthurgau und Rorschach haben Videos über ihren Lehrberuf gedreht.** auf verein-triebwerk.ch/lernende-berichten erzählen sie,, wie ihr Alltag aussieht, welche Arbeiten sie verrichten, was erwartet wird oder warum sie sich für diesen Beruf entschieden haben.

MIT GINTO ZU MEHR ZUGÄNGLICHKEITS-INFORMATIONEN

Die touristischen Leistungsträger der Schweiz werden zukünftig Informationen zur Zugänglichkeit ihrer Angebote über die Ginto-Plattform des St.Galler Start-Ups Verein AccessiblityGuide zur Verfügung stellen. **Davon profitieren vor allem Menschen mit Behinderungen** oder ältere Menschen, die in ihrer Mobilität eingeschränkt sind und Ferien in der Schweiz verbringen wollen.

ADVERTIMA GRÜNDET DOOH-JOINT-VENTURE MIT FORTIMO UND SPAR

Nach neun Monaten Geschäfts- und Produktentwicklung wurde die Plattform des Joint Ventures Adtrac AG von Advertima, Fortimo und SPAR lanciert. **Sie verwaltet ein Smart-Digital-Signage-Netzwerk mit 450 Bildschirmen in allen 190 SPAR-Supermärkten und elf TopCC-Filialen schweizweit,** mit denen Kunden individuell angesprochen werden können.

Alle Digitalnews der Ostschweiz auf eastdigital.ch

Der neue Hub «east#digital» der LEADER-Herausgeberin MetroComm AG begleitet den digitalen Wandel der Ostschweiz – mit einem mehrmals jährlich erscheinenden Magazin, mit eastdigital.ch und der east#digital conference im Herbst 2020. Newsletter: www.eastdigital.ch

www.facebook.com/eastdigital.ch east#digital

Die linke Seite:

Mit Solidarität aus der Corona-Krise

Die Corona-Krise fordert unsere Gesellschaft und Wirtschaft, unser Gesundheitswesen und unsere Schulen enorm. Jetzt braucht es mehr Respekt, mehr Lohn und bessere Arbeitsbedingungen für die Menschen, die in systemrelevanten Branchen arbeiten.

Der Bundesrat hat rasch Stützungsmassnahmen beschlossen, die Ämter haben diese in Rekordzeit umgesetzt. Wir haben viel Schwieriges erlebt. Nun sind die Öffnungsschritte eingeleitet, eine neue Normalität kehrt ein.

Die wichtigste Lehre aus den letzten Monaten ist, dass wir das Virus nur dank der Solidarität in unserer Gesellschaft – vorläufig – besiegen konnten.

Diese Lehre ist auch die Lösung für die Zukunft. Es braucht Solidarität, um den sozialen und wirtschaftlichen Herausforderungen unserer Zeit zu begegnen. Die Kosten der Krise müssen gerecht getragen werden. Es braucht endlich mehr Respekt, mehr Lohn und bessere Arbeitsbedingungen für die Menschen, die in systemrelevanten Branchen wie Logistik, Gesundheit, Sozialarbeit, Reinigung, Kinderbetreuung oder Detailhandel arbeiten. Denn sehr viele Menschen haben hier mit riesigem Engagement an Lösungen gearbeitet, unser Alltagsleben aufrechterhalten und unsere Infrastruktur am Laufen gehalten. Sie brauchen endlich bessere Bedingungen.

Der Staat hat grosse Hilfspakete geschnürt. Das war absolut notwendig. Und es wird noch weitere Massnahmen brauchen. Die Arbeitslosenkasse braucht zusätzliche Finanzierung. Der drohenden Rezession muss mit Investitionsprogrammen, zum Beispiel im Bereich der Klimapolitik, begegnet werden. Das alles muss solidarisch finanziert werden. Die Coronaschulden müssen über lange Frist abgebaut werden und dürfen nicht zu Sparpaketen führen.

Der Vorschlag, sie aus der Bundeskasse in einen Fonds auszulagern, ist bedenkenswert. Es braucht einen Schub vorwärts, in Richtung einer sozialeren und nachhaltigeren Wirtschaft, damit wir nicht eine grössere Rezession schlittern.

Barbara Gysi
Nationalrätin
Vizepräsidentin SP Schweiz

Die rechte Seite:

In den technologischen Wandel investieren

Die Bekämpfung des Coronavirus hat die Schweiz in einen gesundheitlichen, gesellschaftlichen und politischen Ausnahmezustand versetzt. Die staatlichen Rettungspakete sind nötig, dürfen uns aber nicht während Generationen belasten.

Rund drei Monate, nachdem der Bundesrat die ausserordentliche Lage erklärt hat, kehrt im Alltag eine Art Normalität zurück. Die zahlreichen Einschränkungen des öffentlichen, unternehmerischen und schulischen Alltags konnten zum Wohle aller gelockert werden. Dies ist für die rasche Erholung der Wirtschaft und somit für den Erhalt der Arbeitsplätze zwingend notwendig.

Die wirtschaftlichen Folgen des Coronavirus werden uns noch lange, möglicherweise über mehrere Generationen hinweg belasten. Angesichts der Wirtschaftskrise, der zunehmenden Staatsverschuldung und den steigenden Ausgaben für die Sozialhilfe ist es verantwortungslos, jetzt mit Forderungen nach höheren Lohnabzügen neue, millionenteure Sozialwerke wie beispielsweise eine Überbrückungsrente zu schaffen.

Wir dürfen uns nicht von aktuellen positiven Ergebnissen wie dem Rechnungsabschluss des Kantons St.Gallen blenden lassen, auch wenn dieser um über 100 Millionen Franken besser als budgetiert ausfällt. Es ist klar, dass als Konsequenz der Corona-Krise mit dem um 58 Millionen höheren Ertrag bei den Steuereinnahmen sowie den höheren Ausschüttungen der Nationalbank in den nächsten Jahren nicht mehr zu rechnen sein wird.

Das dynamische Weltgeschehen wird sich nicht beruhigen, sondern es ist mit neuen nationalen und internationalen Herausforderungen und Krisen zu rechnen. Diese werden als zusätzliche Kostenverursacher die Corona-Folgen noch verstärken. Deshalb sind Unternehmen jetzt vor allem gefordert, in den technologischen Wandel zu investieren, um konkurrenzfähig zu bleiben. Das ist eine grosse Chance für die vielen Ostschweizer Unternehmen und damit für die Erhaltung der Arbeitsplätze.

Michael Götte
Fraktionspräsident SVP St.Gallen
Gemeindepräsident Tübach

Grenzüberschreitendes Gesamtkunstwerk

Unterschiedliche Player treiben erstaunlich geeint das Projekt Wil West voran: Bis zu 3 000 hochwertige Arbeitsplätze könnten mit diesem thurgauisch-st.gallischen Vorhaben entstehen.

Modell des Areals Wil West (graue Bauten): Links der Hochkreisel über der Autobahn und die Frauenfeld–Wil-Bahn, rechts die Thurbo-Linie

Wil West ist buchstäblich ein Projekt auf der grünen Wiese – beim Augenschein vor Ort macht sich ein Bauer gerade daran, diese abzumähen. Peter Guler und Robert Stadler wollen hier eine sorgfältig gehegte Vision Wirklichkeit werden lassen: Hier soll ein gut erschlossener Wirtschaftsstandort entstehen, dafür verpflichten sich die in der Regio Wil vereinten Gemeinden aus raumplanerischen Überlegungen, auf ihrem jeweiligen Gemeindegebiet auf Einzonungen für gewerbliche Nutzungen zu verzichten.

«Das Projekt ist auf 30 oder 40 Jahre angelegt.»

Peter Guler

Die aus 13 Thurgauer und neun St.Galler Gemeinden bestehende Regio Wil ist aus der gemeinsamen Agglomerationsplanung über Kantonsgrenzen hinweg entstanden. Inzwischen hat die Regio Wil Peter Guler als Gesamtprojektleiter für Wil West engagiert. Im als Standortorganisation gegründeten neuen Verein Wirtschaftsportal Ost wiederum koordiniert Robert Stadler die Interessen von Wirtschaft und Politik (vgl. Kasten).

Gut erschlossenes Areal

Wil West ist ein rund 100 000 Quadratmeter grosses Areal, das, wie es der Name verrät, westlich der Stadt Wil liegt – allerdings auf Boden der Thurgauer Gemeinde Münchwilen. Ebenfalls zum Projektperimeter gehört ein Teil des unmittelbar daran anschliessenden Wirtschaftsgebiets Sirnach Gloten. Wesentlicher Landbesitzer des Areals in Münchwilen ist der Kanton St.Gallen, und dies seit rund 100 Jahren: Die Wiesen und Äcker wurden einst für Beschäftigung von Patienten der Psychiatrie Wil in der Landwirtschaft genutzt. Nun tritt St.Gallen als Investor im Nachbarkanton auf und möchte das Areal wirtschaftlich nutzen.

Die Voraussetzungen dafür sind gut und werden noch besser. Das Areal wird von verschiedenen Verkehrsachsen eingerahmt, auf der einen Seite von der Autobahn A1 und parallel dazu von der Bahnlinie Frauenfeld-Wil, und auf der anderen Seite von der Bahnlinie Weinfelden-Wil. Davon soll der künftige Wirtschaftsstandort profitieren: Auf beiden Bahnachsen wird eine zusätzliche Haltestelle eingerichtet werden, die entsprechenden Investitionen hat das Bundesamt für Verkehr reserviert. Im Agglomerationsprogramm ist zudem eine Erschliessung mit der Buslinie nach Sirnach-Fischingen durchs Areal vorgesehen.

Die A1 wiederum bekommt zwischen den Anschlüssen Wil und Münchwilen eine weitere Zu- und Abfahrt «Wil West». Diese wird als Hochkreisel über der Autobahn gestaltet, womit sich eine landsparende Lösung realisieren lässt. Auch diese Kosten sind beim Bundesamt für Strassen bereits reserviert. Um ab etwa 2027 den Hochkreisel zu realisieren, muss in diesem Bereich vorher die Frauenfeld-Wil-Bahn versetzt werden.

Langsamverkehr wird aufgewertet

Wenn der neue Anschluss gebaut ist, werden die beiden heutigen Strassenbrücken über die Autobahn nur noch von Fussgängern und Velofahrern genutzt werden. Der Langsamverkehr beidseits der Autobahn wird durch verschiedene Massnahmen attraktive neue Verbindungen erhalten.

Heute zählt die Region Wil mehr Wegpendler als Zupendler, das neue Wirtschaftsareal mit gegen 3 000 Arbeitsplätzen soll da Gegensteuer geben. Insbesondere sollen auch Menschen, die in der Region wohnen, in der Nähe attraktive Arbeitsplätze finden. Gerade diese sollen von den gut ausgebauten Achsen für den Langsamverkehr profitieren.

Peter Guler (links) und Robert Stadler zeigen das Areal Wil West: Die 100 000 Quadratmeter liegen zwischen der Autobahn und der Stadt Wil.

Bis aber der zusätzliche Autobahnzubringer als Filetstück der Erschliessung tatsächlich gebaut wird, müssen als Voraussetzung für die Investition des Bundes auch die geplanten Fortsetzungen gesichert sein: Ab dem Autobahnkreisel will der Kanton Thurgau mit der Dreibrunnenallee eine neue, nach der Wallfahrtskirche Maria Dreibrunnen benannte Kantonsstrasse durch das Erschliessungsgebiet realisieren. Diese wird dann unter anderem auf St.Galler Boden in Bronschhofen von der geplanten Umfahrung Wil abgenommen.

Zwei Meilensteine

Dem Projekt Wil West stehen voraussichtlich 2021 zwei wegweisende Entscheidungen bevor: Das Thurgauer Kantonsparlament befindet über einen Netzbeschluss mit der Kantonsstrasse Dreibrunnenallee, die ab etwa 2026 gebaut werden sollte. Der St.Galler Kantonsrat wird zudem über einen Sonderkredit für die Arealerschliessung, die Vermarktung sowie den Betrieb des Areals befinden. St.Gallen als Eigentümer will ja, dass die zukünftigen Investoren das Areal beleben. Im Rahmen des kantonalen Strassenbauprogramms behandelt der St.Galler Kantonsrat auch die Netzergänzung Nord, eine andere Bezeichnung für die Umfahrungsstrasse, die das Zentrum von Wil nachhaltig entlasten wird und den Ortsrand des Stadtteils Bronschhofen tangiert. Möglicherweise kommt es in Wil auch noch zu einer kommunalen Abstimmung darüber.

Diese zwei zentralen Teile – Netzbeschluss und Sonderkredit – des komplexen und vernetzten Projekts bedingten sich gegenseitig, sagt Robert Stadler, «wenn etwas herausgebrochen wird, wird es schwierig». Umgekehrt ist Peter Guler überzeugt: «Wenn diese Meilensteine einmal geschafft sind, bräuchte es viel, um uns noch vom Ziel abzubringen.»
Natürlich könnte es sein, dass nicht alle der vielen angedachten kleineren Neben- und Folgeprojekte realisiert werden, das störe das grosse Bild aber nicht. Auch Verzögerungen durch allfällige Einsprachen seien verkraftbar: «Die Kantone St.Gallen und Thurgau haben einen langen Atem», betont Guler, «das Projekt ist auf 30 oder 40 Jahre angelegt.»

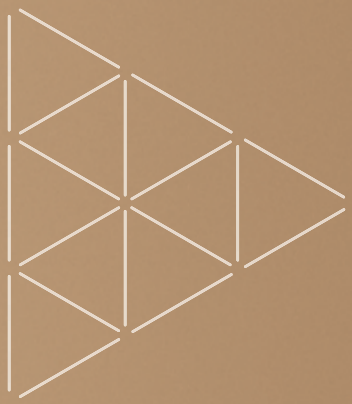
Etappierte Erschliessung

Solange wird man allerdings nicht warten müssen: Erste Veränderungen dürften schon 2024 oder 2025 sichtbar werden. Der Kanton St.Gallen als Eigentümer wird etappenweise die einzelnen Parzellen erschliessen lassen; diese Kosten werden später auf die Unternehmen, die sich ansiedeln, umgewälzt. Der Bund zahlt den Autobahnanschluss und die beiden Bahnhaltestellen, dazu spricht er auch Beiträge an die vorgesehenen Verkehrsentlastungen. Der Kanton Thurgau baut die Kantonsstrasse, der Kanton St.Gallen und die Stadt Wil kümmern sich um die Umfahrung Wil. Die Aufteilung der weiteren Erschliessungskosten ist zum Teil noch Verhandlungssache. Die Werkleitungen im Areal selbst werden im Wesentlichen

Anzeige

Rätsel N°2

Entfernen Sie 5 Linien, sodass 5 Dreiecke bestehen bleiben.



Hier finden Sie die Lösung.

Wir lieben anspruchsvolle Aufgaben und finden clevere Lösungen. Fordern Sie uns heraus!
+41 221 12 12, egeli-informatik.ch

Software-Lösungen.
Einfach. Clever.

EGELI informatik

Aufgabe der Gemeinden Münchwilen und Sirnach sein, denen auch weitere Aufgaben von Schneeräumung bis Feuerwehr zufallen. Umgekehrt profitieren die Gemeinden von zusätzlichen Steuereinnahmen durch juristische Personen.
Dass sich die Region mit ihren 22 Gemeinden in einer Charta verpflichtet haben, zugunsten von Wil West auf eigene Einzonungen zu verzichten, ist bemerkenswert. «Überhaupt ist das Vorhaben von zwei Kantonen und einer Region mit ihren 22 Gemeinden in der Schweiz einzigartig», hält Peter Guler fest. Erklären lässt sich das nicht nur mit übergeordneten raumplanerischen Zwängen – offenbar gibt es tatsächlich einen Konsens darüber, dass von diesem Projekt die ganze Region profitieren dürfte. Unter anderem durch zusätzliches Steuersubstrat von natürlichen Personen.

Hohe Qualität angestrebt
Alle Beteiligten sind sich einig, dass in Wil West «Qualität angestrebt» werde, wie Peter Guler und Robert Stadler betonten. Deshalb wolle man sich bei der Projektentwicklung auch Zeit lassen. Unter Qualität verstehen die beiden nicht zuletzt eine hohe Wertschöpfungsdichte: «Wil West soll sich von den üblichen Gewerbe- und Industriegebieten unterscheiden», hält Stadler fest. Und während der Kanton St.Gallen in der Rolle des Eigentümers auch Rendite-Überlegungen verpflichtet ist, bringt der Thurgau auch einen gestalterischen Anspruch ein, wie Guler erläutert. «Es soll in Wil West sicher keine zugeparkten Strassen, sondern zentrale Parkhäuser geben. Und grundsätzlich wird Nachhaltigkeit gross geschrieben, etwa bei der Energieversorgung.» Es wird bereits untersucht, in welchem Umfang auf dem Areal Erdwärme genutzt werden kann.

«Wil West wird sich von üblichen Gewerbe- und Industriegebieten unterscheiden.»
Robert Stadler

Der Masterplan für Wil West geht davon aus, dass je etwa ein Drittel des Areals für Neuansiedlungen, für bestehende Firmen aus der Region, die sich hier weiter entwickeln können, und für öffentliche oder halböffentliche Nutzungen zur Verfügung gestellt werden können. Wer die Ansiedlungen kuratieren darf, wird gerade ausgehandelt, der Standortkanton Thurgau möchte ein Wörtchen mitreden, was der Eigentümer St.Gallen ansiedelt. Möglicherweise wird dafür ein Fachbeirat eingesetzt, der verschiedene Interessen koordiniert.
Klar ist für Stadler und Guler, dass in Wil West keine Unternehmen mit grossem Landverbrauch und tiefer Wertschöpfung angesiedelt werden sollen, es wird vielmehr eine hohe Arbeitsplatzdichte angestrebt. Auf die Frage, aus welchen Branchen diese Unternehmen stammen sollten, verweist Stadler auf die Branchencluster, die es heute schon in der Region gebe: «Wir sind stark in der Maschinenindustrie, der Metallindustrie, der Nahrungsmittelindustrie. Idealerweise lässt sich das noch mit Forschung kombinieren.»
Dass die ETH Zürich hier eine Filiale eröffnen wird, wie es einst die IHK St.Gallen-Appenzell vorschlug, ist nicht anzunehmen. Eine Bildungsinstitution wäre für Stadler aber durchaus erwünscht. Denkbar wäre es, eine Abteilung der Fachhochschule Ostschweiz zu platzieren, zumal es bis heute keinen Standort auf Thurgauer Boden gebe. «Das würde eine befruchtende Situation schaffen, ist aber nicht zwingend für die Realisierung von Wil West.»

Peter Guler und Robert Stadler studieren das Modell des Areals Wil West.

Vermarktung ab 2021
Wie gross das Interesse an Wil West sein wird und ob der Anspruch an «Qualität» gehalten werden kann, wird sich ab Ende 2021 zeigen, wenn der Kanton St.Gallen eine Vermarktungsgesellschaft beauftragen wird, das Areal zu promoten. Anfragen von Interessenten gab es schon, aufgrund des längeren Zeithorizont war Wil West für aktuelle Interessenten aber noch keine Option.

Regio Wil
Die Regio Wil ist 2011 als Nachfolgeorganisation für die Interkantonale Regionalplanungsgruppe Wil entstanden. Ihr gehören die St.Galler Gemeinden Jonschwil, Kirchberg, Lütisburg, Niederhelfenschwil, Oberbüren, Oberuzwil, Uzwil, Wil und Zuzwil sowie die Thurgauer Gemeinden Aadorf, Bettwiesen, Bichelsee-Balterswil, Braunau, Eschlikon, Fischingen, Lommis, Münchwilen, Rickenbach, Sirnach, Tobel-Tägerschen, Wängi und Wilen an. Die Projektorganisation Wil West ist in der Regio Wil eingebettet.
Der vor einem Jahr gegründete Verein WirtschaftsPortalOst ist eine regionale Standortmarketing-Organisation, hier ist neben den politischen Akteuren auch die Wirtschaft eingebunden. Das Einzugsgebiet ist deckungsgleich mit demjenigen der Regio Wil.

Text: Philipp Landmark
Bilder: Marlies Thurnheer

Stadtplaner Florian Kessler und Stadträtin Maria Pappa wollen im Gebiet um den Bahnhof St. Fiden einen neuen Stadtteil entstehen lassen.

Ein zweites Stadtzentrum

St.Fiden gilt als «Perle» unter den Ostschweizer Standorten: Rund um den Bahnhof neben dem Olma-Areal soll die Stadt St.Gallen einen neuen, urbanen Wohn- und Arbeitsort bekommen.

Eine «Perle» stellt man sich vermutlich anders vor – «hässliches Entlein» passt wohl eher zur riesigen Brache beim Bahnhof St.Fiden. Ob dereinst ein stolzer, schöner Schwan daraus wird? Im Moment sind die Chancen dafür intakt, alle Akteure scheinen in die gleiche Richtung zu denken. Der St.Galler Stadtrat hat mehrere Gespräche mit Wirtschaftsvertretern geführt, «Stadtrat und Wirtschaft sind einhellig der Auffassung, dass das Areal St.Fiden-Heiligkreuz grosse Chancen für die Stadtentwicklung bietet», sagt Stadträtin Maria Pappa, Leiterin der Direktion Planung und Bau

Die einzuschlagende Richtung ist also klar, offen ist allerdings, wie weit man gehen soll. Als Minimallösung könnten einfach die mehr oder weniger freien Flächen neben den Gleisanlagen überbaut werden, wesentlich spektakulärer könnte die Entwicklung aber werden, wenn auch ein Teil der Gleise und der Autobahn überdeckt und nutzbar gemacht würde. Für diesen grossen Wurf setzen sich die in der IG Wirtschaft St.Fiden zusammengeschlossen städtischen Wirtschaftsverbände ein. Mit einem Deckel über dem Bahnhof entstünde nicht nur viel zusätzliches Bauland, sondern auch eine grosse Querachse als Verbindung der Quartiere.

Auf den riesigen Nutzflächen mitten in der Stadt, in Nachbarschaft zu Olma und Kantonsspital, direkt über einem Autobahnanschluss und einem Bahnhof, liessen sich neben attraktiven Wohnnutzungen vor allem auch hochwertige Arbeitsplätze ansiedeln. «Das Gebiet rund um den Bahnhof St.Fiden ist das zentrale Schlüsselareal für die Umsetzung einer gezielten Wachstumsstrategie der künftigen Metropolitanregion St.Gallen-Bodensee-Rheintal», so die IG St.Fiden.

«Die Ergebnisse bestätigen die technische Machbarkeit, zeigen aber auch wirtschaftliche Risiken auf.»

Stadtplaner Florian Kessler

Deckel ist technisch machbar

Vor zwei Jahren gab die Stadt St.Gallen einer Gruppe von Ingenieurbüros den Auftrag, eine Überdeckung des Areals,

das im wesentlichen der Stadt St.Gallen, den SBB, der Migros Ostschweiz und im Bereich der Autobahn dem Bundesamt für Strassen (Astra) gehört, zu prüfen. «Die vorliegenden Ergebnisse bestätigen die technische Machbarkeit, zeigen aber insbesondere auch wirtschaftliche Risiken auf», sagt der St.Galler Stadtplaner Florian Kessler.
Als Plausibilisierung der Studie wurden auch Zweitmeinungen eingeholt. Die Schätzungen der Kosten für die Überdeckung des Bahnhofs samt der neu organisierten Abstellgleise sowie der Einhausung der Autobahn reichen von 220 bis 350 Millionen Franken. Einzelne Planer beurteilen die Refinanzierbarkeit einer Überdeckung deshalb pessimistisch. Die Stadt will sich davon aber nicht so schnell abschrecken lassen, wie Maria Pappa festhält: «St.Gallen will die Chancen eines neuen Stadtteils nutzen und eine grössere Entwicklung ermöglichen, die einen Impuls für die wirtschaftliche und gesellschaftliche Entwicklung des Metropolitanraums Ostschweiz setzt.» Eine vertiefte Machbarkeitsstudie zur Überdeckung der Gleise soll nun Aufschluss über die weiteren Entwicklungsschritte geben. Dafür werden voraussichtlich ein externes Büro mit der Projektleitung und verschiedene Fachbüros für spezifische Fragen beauftragt. Stadt und Wirtschaft beraten ihrerseits über einen Kostenteiler und die Organisation für den nächsten Planungsschritt. Das Stadtparlament, das 2016 bereits einen Planungskredit von 1,5 Millionen Franken bewilligte, wird wohl im Herbst 2020 wieder über das Projekt beraten. Das Bahnhofsgebiet St.Fiden Nord inklusive dem Areal Migros Bach und der Überbauung Fellhof plus die etwa 45 000 Quadratmeter grosse Überdeckung, die von der Brücke der Spinnereistrasse bis zur Fussgängerpasserelle reichen könnte, umfassen ein Areal von rund 75 000 Quadratmetern. In diesem Bereich könnten Bauten mit Bruttogeschossflächen von bis zu 200 000 Quadratmetern entstehen.

«St.Gallen will die Chancen eines neuen Stadtteils nutzen.»
Stadträtin Maria Pappa

Langer Planungshorizont
Eine Entwicklung würde sich aber nicht nur auf diesen Bereich beschränken, sondern auch die Areale südlich der Bahn stimulieren. Gerade im westlichen Bereich entlang der Steinachstrasse zeige die Testplanung der Stadt Potenzial für die Ansiedlung von Unternehmen der künftigen Schlüsselbranchen Gesundheit/Med-Tech und ICT, sagt Florian Kessler.
Insgesamt soll gemäss Maria Pappa nicht weniger als «ein neues, urbanes Stadtzentrum als dynamisches Gegenüber der Altstadt» entstehen. Deshalb braucht es mehr als nur Büros von Dienstleistern: «Bedeutend für einen lebendigen Stadtteil ist die Realisierung eines massgebenden Anteils an Wohnen und weiteren ergänzenden Nutzungen in Gastronomie, Freizeit und Kultur.»
Mit der Realisierung eines neuen Stadtzentrums rechnet die Stadt in den Jahren 2028 bis 2035, weshalb in St.Fiden nun auch eine vorübergehende Gestaltung der Brache geplant wird, wie Florian Kessler erläutert: «Ein derartiges Grossprojekt erfordert einen langen Planungshorizont, in denen Zwischennutzungen nicht nur angebracht, sondern explizit gewünscht sind. Wir denken da an kurzfristig umsetzbare Massnahmen zur Aufwertung des Quartiers.»

Im Gebiet von Gossau Ost (links) bis St.Gallen West (Winkeln, Mitte) und Gaiserwald (hinten rechts) schlummert noch grosses Entwicklungspotenzial.

Gemeinsame Entwicklung

Das Areal St.Gallen West/Gossau Ost hat ein grosses Potenzial, nun wird es von verschiedensten Playern gemeinsam weiter entwickelt.
Am Scharnier von St.Gallen, Gossau und Gaiserwald erstreckt sich auf einem Areal von 1,5 Quadratkilometern das grösste zusammenhängende Arbeitsplatzgebiet des Kantons St.Gallen. Ein Areal, das noch längst nicht ausgereizt ist: Es gibt Studien, die hier ein zusätzliches Potenzial von bis zu 285 000 Quadratmetern Nutzflächen sehen. «Genauere Zahlen sollen im Rahmen einer Entwicklungsplanung zwischen 2021 bis 2023 erarbeitet werden», wie der St.Galler Stadtplaner Florian Kessler sagt.

In dem grossen, heterogenen Gebiet gibt es zahlreiche unterschiedliche Landeigentümer und verschiedene politische Akteure. Die Entwicklungsplanung wird deshalb vom Verein Areal St.Gallen West Gossau Ost (ASGO) getragen und durchgeführt werden. Im ASGO sind die Städte St.Gallen und Gossau, die Gemeinde Gaiserwald, der Kanton St.Gallen sowie der Industrie- und Gewerbeverein St.Gallen-West IVW und die Handels- und Industrievereinigung Gossau HIV vertreten. «Der Verein konnte mittlerweile eine breite Mitgliederbasis von Unternehmen, Grundeigentümern und Privatpersonen aufbauen», sagt die St.Galler Stadträtin Maria Pappa.

Im Planungsgebiet gibt es noch etliche Freiflächen, die Stadt selbst besitzt beispielsweise eine rund einen Hektar grosse Parzelle an der Zürcher Strasse, auf der sie gerne ein Unternehmen aus der modernen, wissensintensiven Produktion ansiedeln möchte. Im Kerngebiet von Winkeln, nördlich des Bahnhofs, gibt es Brachflächen ehemaliger Industriebetriebe, die nun für andere Nutzungen verwendet werden können. Der Kanton St.Gallen etwa plant auf dem Armstrong-Areal ein neues Justiz und Polizeizentrum.

Text: Philipp Landmark
Bilder: Marlies Thurnheer, zVg

St.Gallen-
St.Fiden
Trogen
Spital
82

«St.Gallen ist eine lahme Ente»

Remo Daguati erläutert, warum die Erreichbarkeit bei jeder Standortentwicklung die entscheidende Grösse ist.

Arealentwicklungsspezialist Remo Daguati definiert die Erfolgsfaktoren für aussichtsreiche Standortentwicklung und erklärt, warum in seinen Augen die Agglomeration St.Gallen nicht vom Fleck kommt.

Wenn wir wirtschaftliche Prosperität wollen, müssen wir unsere Standorte entwickeln: Diese Erkenntnis ist nicht neu: Aber was, Remo Daguati, bedeutet sie konkret?
Wenn man von Standortentwicklung spricht, muss man die Steuern im Griff haben, die Innovationspolitik, man muss an den Bildungsthemen arbeiten, aber auch an der Erreichbarkeit – in all diesen Politikfeldern muss man seine Hausaufgaben machen.

Die Ostschweiz tut einiges. Ist der Rest der Schweiz trotzdem besser als wir?
Das kommt sehr darauf an, welche Regionen man meint. Das Linthgebiet powert, das Sarganserland wächst, die Region Werdenberg wächst auch. Und die Thurgauer nehmen forsch Fahrt auf. Nur die Agglomeration St.Gallen kommt nicht vom Fleck, sie ist die lahme Ente der Ostschweiz.

Äxgüsi?
In der Agglomeration St.Gallen bewegen sich viele Wachstumsindikatoren seitwärts oder abwärts. Die Region Wil entwickelt sich gut, denn westlich des Bürerstichs fängt das Einzugsgebiet Zürichs an zu wirken. Auch der ganze südliche Kantonsteil ist dank seiner Nähe zu Zürich flott unterwegs, das Rheintal als Hochtechnologieregion mit Grenzgängern funktioniert für sich selbst. Aber im nördlichen Kantonsteil gibt es, ausser durch Zuzüge, kaum Produktivitätssteigerungen. Vor allem wachsen wir nicht im High-end-Bereich, verlieren Jobs bei den wissensbasierten Unternehmensdienstleistungen und bauen primär staatliche Stellen aus. Es gelingt uns zu wenig, unsere starke Industrie mit dem dritten Sektor, den wissensbasierten Dienstleistungen, zu verheiraten. Das ist etwas, was andere Standorte besser können.

Woran liegt das?
Ein wichtiger Faktor ist die ungenügende Erreichbarkeit. Verkürzt formuliert: Kopfarbeit fährt eher öV, man kann auf dem Arbeitsweg bereits arbeiten. Wir haben in der Agglomeration St.Gallen beim öV immer noch Fahrzeiten wie in den siebziger Jahren.

Sie übertreiben.
Die Corona-Krise wird einige Gesetzmässigkeiten herausfordern, aber nicht komplett umwerfen. Schauen wir mal, was im Rest der Schweiz abgeht: Zwei NEAT-Achsen werten die Achse Zürich-Zentralschweiz-Tessin und den Raum Bern-Wallis massiv auf. Basel werkelt an der trinationalen S-Bahn, Bern bündelt im Stadtgebiet seine S-Bahn-Knoten. Luzern etwa plant einen Durchgangsbahnhof, die Fahrzeiten für Talente werden nochmals um 15 Minuten reduziert. Das bedeutet: Das Fachkräftepotenzial von Luzern erhöht sich um etwa 60 000 Personen.

Können Sie das erläutern?
Es gibt klare Erkenntnisse, welche Arbeitskräfte welche Pendelstrecken in Kauf nehmen. Kaufmännische Angestellte nehmen Wege von 45 Minuten auf sich, Spezialisten fahren für einen tollen Job bis zu 90 Minuten. Vergleicht man nun das Einzugsgebiet von Winterthur, Frauenfeld, Luzern und St.Gallen, dann sieht man, dass das Fachkräftepotenzial von St.Gallen im Bereich 45 bis 90 Minuten förmlich absäuft.

Das bedeutet, dass Frauenfeld Fachkräfte rekrutieren kann, die St.Gallen nicht bekommt?
Genau. Die Verbindungen zu uns sind einfach zu langsam, wir sind zu weit weg, während die Region Frauenfeld immer besser erschlossen wird. In 40 Minuten Fahrzeit eröffnet sich Frauenfeld den ganzen Grossraum Zürich.

Ist denn Frauenfeld eine Konkurrenz zu St.Gallen?
Es gibt knapp 250 grosse Entwicklungsareale in der Schweiz, zu denen St.Gallen in Konkurrenz steht. Mittelgrossen Orte wie Langenthal, Burgdorf oder Liestal entwickeln bahnhofsnahe Lagen. Frauenfeld aber wird St.Gallen wohl bald den Rang ablaufen.

Wie denn?
Frauenfeld kann unmittelbar neben dem Bahnhof ein grosses Armeegelände erschliessen. Für die Stadt ein absoluter Glücksfall … wenn sie sich mit der Armee arrangieren kann. Frauenfeld ist im steuerlichen Bereich attraktiver geworden, beim Wohnen ebenso, und die Stadt hat ihre Hausaufgaben beim ÖV gemacht: Fernverkehrsverbindungen, S-Bahnen und Busse sind gut aufeinander abgestimmt. In St.Gallen kann man davon nur träumen.

Sie träumen nicht nur, Sie schimpfen schon länger über diesen Umstand.
Wenn Stadt und Kanton St.Gallen beim ÖV nichts machen, wenn es nicht gelingt, die Fernverkehrsverbindungen massiv zu beschleunigen und die Feinverteilung in Ordnung zu bringen, dann sind wir für wissensbasierte Jobs kaum noch attraktiv. Spricht man diesen unglaublichen Stillstand an, heisst es gleich, man betreibe Bashing.

Als Politiker müssen Sie zuspitzen …
Das sage ich nicht nur als Politiker. Ich begleite Kunden bei der Standortwahl für qualifizierte Mitarbeiter. Dabei wird immer berechnet, wie viele Fachkräfte es in welchen Pendeldistanzen über welchen Verkehrsträger gibt. Meine Erkenntnis: Östlich von Uzwil wird es schwierig. Das hat mir bewusst gemacht, warum wir dermassen abgehängt werden. Der Fernverkehr muss schneller und die Feinverteilung besser abgestimmt werden. Der Strasse müssen wir zwingend Sorge tragen, denn sie ist der einzige Verkehrsträger, der uns im Rennen hält. St.Gallen wirkt derzeit gegen jegliche Logik: Wichtige Entwicklungsflächen in Winkeln oder Bruggen/Haggen wurden bei der S-Bahn abgekoppelt. Wittenbach hat als Agglogemeinde im «Metropolitanraum St.Gallen» einen Stundentakt, das ist lächerlich und schwächt St.Fiden zusätzlich.

Es geht also nichts über die Erreichbarkeit?
Vielleicht habe ich eine Déformation professionelle, aber wir sollten uns schon mal überlegen, warum wir in der Agglomeration St.Gallen bei wissensbasierten Unternehmensdienstleistungen trotz HSG direkt vor Ort nicht vom Fleck kommen. Erreichbarkeit ist der Haupt-Hygienefaktor. Am Schluss ist das Wertschöpfung. Und dafür strampeln andere Standorte ganz anders als wir. Deshalb gibt es gibt kaum noch namhafte Ansiedlungen in der Ostschweiz.

Wie sieht es an anderen Orten aus? Sie nennen gerne Innerschweizer Standorte als nachahmenswerte Beispiele.
Die machen es eben gut. Der Kanton Zug ist nicht einfach eine Ansammlung von Briefkastenfirmen, sondern ein hoch entwickelter Dienstleistungsstandort, der auf der Tradition seiner Spitzenindustrie aufbauen konnte. Im Raum Zug-Rotkreuz-Luzern ist ein eigentlicher Diagnostik-Cluster entstanden, wo Software, Maschinenbau und das Management von globalen Wertschöpfungsketten verschmelzen. Die Ostschweiz, insbesondere St.Gallen, schneidet in solchen Vergleichen noch schlecht ab.

Was machen wir denn falsch?
In der Ostschweiz sind wir in Bezug auf Arealentwicklung nirgends, weil wir langsam und formalistisch vorgehen. Nehmen wir Wil West: Da ist man seit bald zehn Jahren in der Planung, und es dauert wohl nochmals zehn Jahre, bis dieser Standort blüht.

Das ist ein sehr komplexes, inzwischen aber auch sehr konkretes Projekt mit klarem Zeitplan.
Der Zeithorizont ist immens. Ob man wissensbasierte High-Tech-Leuchttürme dorthin bringen wird? Da bin ich skeptisch. Wil West ist ein Retortenstandort auf der grünen Wiese. Um das aufzubauen, braucht man Kraft, Geld sowie Marketing und Kommunikation ohne Ende. Und fürs aggressive Standortmarketing ist die Ostschweiz nicht gerade bekannt. Wil West kann aber als hochwertiger Gewerbe- und Produktionsstandort durchaus funktionieren.

Eine grosse, unverbaute Fläche hat doch ihren Reiz?
Ein ideales Entwicklungsgebiet für wissensbasierte Jobs liegt im Umkreis von 350 Metern um einen gut frequentierten Bahnhof. Ein etablierter innerstädtischer Standort mit Geschichte, auch eine Brache, ist einfacher zu neuem Leben zu erwecken als eine Retorte.

Sie wirken über Ihr Mandat beim Hauseigentümerverband als Vertreter der IG Wirtschaft St.Fiden: ein Bahnhof mit Autobahnanschluss, zwischen Spitzenmedizin und Messeareal, mit vielen Bildungseinrichtungen im Umfeld. Perfekt, oder?
Es ist alles gegeben, ja. Jetzt muss man sich nur noch durchringen, auch hier eine gute Entwicklung zuzulassen. St.Fiden hat das Potenzial, die Agglomeration St.Gallen aus der Stagnation zu führen.

Auch hier ist der Zeithorizont gross, aktuell spricht man von einer Zwischennutzung als Grünfläche.
Wenn die Zwischennutzung aktiv auf das spätere Projekt abgestimmt wird, kann man das machen. Es sind ja nicht nur Grünflächen, sondern Begegnungs-, Lern- und Freizeitfunktionen vorgesehen. Im Moment prüft der Stadtrat zusammen mit Dritten, ob eine umfassende Projektentwicklung in St.Fiden aufgegleist werden kann.

Dafür sind Sie der Experte.
Eine Arealentwicklung ist nicht ganz banal. Man sollte zuerst eine Vision und eine Nutzungsvorstellung haben, dann muss man die öffentlichen Rahmenbedingungen aufarbeiten: Erschliessungsachsen definieren, Baufelder und Freiräume ausscheiden, Etappierungen festlegen, städtebauliche Fragen klären. Hier kann und soll die öffentliche Hand vorbereiten. Danach übernehmen andernorts private oder privat-öffentliche Entwicklungsgesellschaften das Projekt. Gerade in St.Gallen klammert die öffentliche Hand noch zu lange und diktiert zu enge Rahmenbedingungen. Die Rendite bleibt auf der Strecke, Investoren werfen das Handtuch, Planungen versanden.

Remo Daguati ist als früherer Leiter der Schweizer Auslandpromotion bei Switzerland Global Enterprise Spezialist für Standortförderung und Arealentwicklung. Mit seiner eigenen Firma LOC AG berät er Firmen und Organisationen – in der Regel ausserhalb der Ostschweiz. Daneben ist er Geschäftsführer des Hauseigentümerverbands von Kanton und Stadt St.Gallen. Daguati politisiert in der FDP-Fraktion des St.Galler Stadtparlaments.

Text: Philipp Landmark
Bilder: Marlies Thurnheer

Frauenfeld will sich entlang der Murg erneuern und verdichten. Visualisierung von Matthias Gnehm.

Frauenfeld erfindet sich neu

Im 25 Hektaren grossen Gebiet Murgbogen nördlich der Altstadt plant Frauenfeld hochwertige urbane Nutzungen

Wenn es so etwas wie einen «Hidden Champion» unter den Ostschweizer Standorten gibt, dann ist es Frauenfeld. Der Hauptort des Kantons Thurgau zählt gerade etwas mehr als 25 000 Einwohner, doch das ausserhalb des Kantons wenig wahrgenommene Städtchen hat einen Trumpf in der Hand, auf den manche grössere Stadt neidisch sein müsste: ein grosses innerstädtisches Entwicklungsgebiet, das mit dem öffentlichen Verkehr hervorragend erschlossen ist – das Planungsgebiet beginnt mit Flächen unmittelbar am Bahnhof. Künftige Pendler, die etwa mit dem Intercity von Zürich und Winterthur kommen, könnten durch eine neue Unterführung innert Minuten zu Fuss ihren Arbeitsplatz erreichen.

In den nächsten 30 Jahren soll die Zahl der Arbeitsplätze in Frauenfeld um 5500 Beschäftige anwachsen – so sieht es zumindest der kantonale Richtplan. Gleichzeitig soll die Wohnbevölkerung um 7000 Personen steigen. Deshalb sieht die von der Stadt Frauenfeld vorangetriebene Planung nicht einfach Büro-Monokulturen, sondern eine dichte, urbane Entwicklung: lebendige Stadtquartiere mit vielfältigen Nutzungen, insbesondere auch hochwertigen Wohnangeboten.
Als Anbieter der neuen Arbeitsplätze wünscht sich die Stadt Frauenfeld Branchen, die nachhaltig mit den vorhandenen Ressourcen umgehen. Im Fokus stehen dabei «Neues Arbeiten», Gesundheit, Ökologie und auch Vernetzung. Einbezogen werden soll dabei die zugehörige Aus- und Weiterbildung.

«Derzeit werden die Rahmenbedingungen für urbane Nutzungen mit hohen Qualitäten entworfen.»

Stadtrat Andreas Elliker

Armee zieht aus

Wesentlicher Treiber der Frauenfelder Stadtentwicklung war seit Generationen die Armee, sie ist es auch in den kommenden Jahrzehnten – weil die militärischen Betriebe schrittweise an den Stadtrand ausziehen und im engeren Stadtgebiet grosse Militär-Areale frei machen. «Entsprechend der vorzüglichen Lage werden derzeit die Rahmenbedingungen für

urbane Nutzungen mit hohen Qualitäten entworfen», erklärt Stadtrat Andreas Elliker, Vorsteher des Departements für Bau und Verkehr. Diese Planung wird breit abgestützt: «Die Bevölkerung sowie interessierte Gruppierungen und Partner werden in die Arbeiten einbezogen.»

«Die Ausstrahlung der Kaserne soll durch vielfältige öffentlich zugängliche Nutzungen gestärkt werden.»

Stadtbaumeister Christof Helbling

Nördlich der Altstadt und des Bahnhofs, zwischen den alten Ortskernen von Kurzdorf und Langdorf, können in den nächsten 30 Jahren rund 25 Hektaren Land neu genutzt werden. Wann welche Fläche transformiert werden kann, hängt von verschiedenen Faktoren ab, zuerst vom Zeitpunkt ihres Freiwerdens, dann von der Nachfrage und auch von Entscheiden von Stadtrat, Parlament, Kanton und Bevölkerung. Die Entwicklung des Murgbogens ist ein Generationenprojekt.

Neben dem Militärgelände gehören dazu auch Areale von privaten Industrie- und Gewerbebetrieben sowie Grundstücke der politischen Gemeinde und der Bürgergemeinde. Wie ein roter Faden – oder vielmehr wie ein grünes Band – schlängelt sich der Fluss Murg durch das Planungsgebiet, das deshalb den Namen Murgbogen bekam.

Die Auenlandschaft nördlich des Bahnhofs ist als Murg-Auen-Park geschützt und soll als Naherholungsgebiet für Menschen, die hier wohnen oder arbeiten, noch besser zugänglich gemacht werden. Für den Langsamverkehr werden verschiedene neue Achsen geplant, darunter ein durchgehender Uferweg entlang der Murg bis in den Stadtkern. Vom Bahnhof aus sollen die Entwicklungsareale mit einer vollständigen nordöstlichen Unterführung erschlossen werden. Im Norden des Planungsperimeters wird eine im Agglomerationsprogramm des Bundes enthaltene Fuss- und Velobrücke über die Autobahn A 7realisiert, die das weite Naherholungsgebiet der Allmend Frauenfeld erschliesst.

Vielfältige Nutzungen

Leerstehende Gebäude und brachliegende Flächen an bester Lage soll es in Frauenfeld nicht geben. «In diesen Gebieten wird nun geprüft, welche öffentlichen Nachfolgenutzungen an diesen gut mit den öffentlichen Verkehrsmitteln erreichbaren Standorten zweckmässig wären», sagt Nina Stieger, Raumplanerin bei der Stadt Frauenfeld. Zu den angedachten Nutzungen gehören neben Dienstleistungs- sowie Kultur- und Freizeitangeboten auch Bildungseinrichtungen.

Im Herzen der Stadt sucht auch das Ensemble der Stadtkaserne eine neue Nutzung. Die Kaserne soll künftig «als Identität stiftender Ort gefestigt werden», sagt Stadtbaumeister Christof Helbling. «Die Ausstrahlung der Kaserne soll innerhalb und ausserhalb des Kantons Thurgau durch vielfältige öffentlich zugängliche Nutzungen zusätzlich gestärkt werden.»

«In diesen Gebieten wird nun geprüft, welche Nutzungen zweckmässig wären.»

Raumplanerin Nina Stieger

Die nördlicheren Transformationsareale beidseits des Murg-Auen-Parks sind im heutigen Zonenplan überwiegend als Arbeitszone bezeichnet. Angestrebt werden in diesen Bereichen des Murgbogens künftig aber gemischte Wohn- und Arbeitsnutzungen. Zu den Entwicklungszielen gehört ja auch ein Bevölkerungswachstum.

Text: Philipp Landmark
Bilder: Marlies Thurnheer, zVg

Raumplanerin Nina Stieger, Stadtrat Andreas Elliker und Stadtbaumeister Christof Helbling treiben das Projekt Murgbogen voran.

«Gehen, wenn es noch weh tut»

2019 hatte er einen Wahlmarathon hinter sich: Ende November 2019 wurde der St.Galler Finanzdirektor Beni Würth (*1968) im zweiten Wahlgang als Ständerat wiedergewählt, nachdem der Rapperswiler erst gerade im Mai 2019 die Nachfolge von Karin Keller-Sutter im Stöckli angetreten hatte. Ende Mai 2020 endete seine neunjährige Amtszeit als St.Galler Regierungsrat. Im Interview spricht Würth über seine Highlights als Regierungsrat, die Corona-Krise und seine Zukunft als Ständerat und in der Privatwirtschaft.

Beni Würth, die Mai-Session war Ihre letzte als Finanzchef und Regierungsrat – wie fühlen Sie sich?
Es sind insgesamt gemischte Gefühle: Man soll gehen, wenn es noch ein bisschen weh tut. Aber es ist ein Privileg, aus dem Amt zu scheiden, ohne amtsmüde zu sein. Ich habe immer gerne geführt und mich in der Exekutive sehr wohl gefühlt. Ich bin nun aber zwanzig Jahre vollamtlich in einer politischen Führungsfunktion, daher ist der Zeitpunkt für einen politischen und beruflichen Wechsel ideal.

Wenn Sie auf die letzten neun Jahre zurückblicken: Was waren die Highlights?
Im Volkswirtschaftsdepartement sicher die Ausbauten im ÖV-Fernverkehr, die Schaffung des Forschungs- und Innovationszentrums Rheintal und das neue Jagdgesetz. Im Finanzdepartement waren es die Bereinigung der IT-Landschaft mit dem neuen eGovernment-Gesetz und die rasche Umsetzung der Steuerreform mit dem St.Galler Steuerkompromiss. Eine happige Übung war sicher auch die Einführung des neuen Lohnsystems.

«Ein nicht gelöstes Problem wie die Spitalplanung blockiert. Und ein blockierter Kanton kann nicht erfolgreich sein.»

Und was war der schwierigste Moment?
Zweifellos, als mein Amtsleiter im Amt für Finanzdienstleistungen, Urs Bernhardsgrütter, völlig unerwartet verstarb. Das war für alle ein Schock. Er war nicht nur ein hervorragender Mitarbeiter, sondern auch ein toller Kollege.

Sind Sie froh, das leidige Thema «Spitalplanung in der Ostschweiz» hinter sich zu haben?
Nein. Ich habe dafür gekämpft, dass die Regierung Ende Februar eine sehr gute neue Spitalstrategie dem Kantonsrat unterbreiten konnte, die punkto Versorgung und Wirtschaftlichkeit überzeugt. Ich hätte gerne noch die Debatte im Kantonsrat geprägt. Corona-bedingt beginnen die Diskussionen nun leider erst im September. Es braucht die Sanierung der St.Galler Spitäler zwingend! Wenn wir dieses Strukturproblem nicht lösen, bindet das erhebliche finanzielle Mittel und schränkt den Kanton in der weiteren Entwicklung massiv ein. Ein nicht gelöstes Problem blockiert. Und ein blockierter Kanton kann nicht erfolgreich sein.

In der Mai-Session waren Sie stark gefordert, als es um das 40-Millionen-Corona-Hilfspaket des Kantons ging. Als Finanzchef prägten Sie das Paket massgeblich mit – haben Sie es im Nachhinein betrachtet richtig geschnürt?
Meine Zielsetzung war, Corona-bedingte Härtefälle aufzufangen, die vom Hilfspaket des Bundes nicht erreicht werden. Daraus ergab sich, dass das Paket schnell wirken und administrativ einfach sein musste. Wie stark die kantonalen Massnahmen aber zum Zug kommen, hängt von der weiteren wirtschaftlichen Entwicklung ab. Ich finde es erfreulich, dass wir mit dem Kantonsrat auch im steuerlichen Bereich eine Lösung gefunden haben.

Reichen die Hilfspakete von Bund und Kanton für die St.Galler Unternehmen oder braucht es hier nochmals Anpassungen?
Grundsätzlich sollte das reichen. Allerdings gibt es auch Institutionen, die noch lange vom Lockdown betroffen sind. Nämlich diejenigen, die Grossveranstaltungen anbieten. Hier wird die Regierung nochmals ein Paket schnüren, wie ich das im Kantonsrat dargelegt habe. Der Kanton wird sich aber auf

Beni Würth, St.Galler Ständerat (CVP) und Konsulent:

Unternehmerisch denken und handeln.

Institutionen mit schweizweiter Ausstrahlung beschränken. Für weitere Veranstaltungen steht nicht der Kanton in der Pflicht; das müsste bei Bedarf regional oder kommunal aufgefangen werden.

Welche Auswirkungen haben die neusten Lockerungen des Bundesrates auf die Ostschweizer Wirtschaft?
Für mich und die St.Galler Regierung war die Exit-Strategie des Bundesrates zu zögerlich. Aber immerhin sind wir nun auf dem Weg in die Normalität. Die grosse Frage ist natürlich, wie sich das Konsumverhalten verändern und wie sich die internationale Konjunktur entwickeln wird. Nachdem in der Corona-Krise bis jetzt vor allem die Binnenwirtschaft exponiert war, werden die Folgen für die Exportwirtschaft erst langsam sichtbar. Das macht mir Sorgen, insbesondere auch die finanziellen Ausfälle in den öffentlichen Haushalten und bei den Sozialwerken.

«Ich bin nicht bekannt dafür, dass ich mich verbeuge. Meine politische Linie ist bekannt.»

Anfänglich machte der Bundesrat eine gute Figur, handelte rasch und effizient. Je länger die Corona-Krise aber andauerte, desto mehr häuften sich v. a. kommunikative Fehler. Was hätten Sie anders gemacht?
Ich hätte Ende April mit dem detaillierten bundesstaatlichen Mikromanagement aufgehört und gleichzeitig den Kantonen wieder Kompetenzen zurückgegeben. Ich hätte den Paradigmenwechsel wie folgt konzipiert: Wer die von Unternehmen und Branchen entwickelten Schutzkonzepte mit Distanz- und Hygienevorschriften erfüllt, kann wieder am Wirtschaftsleben teilnehmen. Bei den Grossveranstaltungen kann man allerdings erst schrittweise lockern, das ist klar.

Wie setzen Sie sich als Ständerat in der aktuellen Situation für eine starke Ostschweizer Wirtschaft ein?
Ich habe zwei wichtige Themen angestossen: Die Finanzkommission des Ständerates hat meinen Motionsauftrag aufgenommen, der Anpassungen bei den Instrumenten der Bürgschaftsgenossenschaften verlangt. Der Bund kann nicht nur Ausfallrisiken mit Bürgschaften absichern, er muss auch die Rechtsgrundlagen schaffen, damit die Bürgschaftsgenossenschaften in der «zweiten Phase» eine aktive Rolle bei Unternehmenssanierungen spielen können. Des Weiteren habe ich eine Motion eingereicht, die von den öffentlichen Unternehmen des Bundes verlangt, dass sie «Verlässlichkeit und Sicherheit von Lieferketten» als Zuschlagskriterium neu berücksichtigen. Just in diesem Punkt ist der Werkplatz Ostschweiz stark. Aus den Äusserungen von Guy Parmelin schliesse ich, dass der Bundesrat den Ball bereits aufgenommen hat.

Und für eine gerechte Medienförderung? Aktuell will Simonetta Sommaruga nur Grossverlage mit bezahlten Abonnementen fördern. Kleinverlage wie wir mit ihren Gratis-Online-Newsangeboten (leaderdigital.ch, stgallen24.ch) würden leer ausgehen.
Ich habe dieses Problem anfangs Jahr und Mitte März wieder mit Bundespräsidentin Sommaruga bzw. ihrem Generalsekretär besprochen. Tatsächlich hat die Medienvorlage einen Webfehler: Wenn man die bezahlten Online-Angebote

mit Subventionen verbilligt, führt dies zu einem klassischen Mitnahmeeffekt und kaum erhöhter Nachfrage. Tatsächlich wird die Reichweite der Gratis-Online-Newsangebote unterschätzt. Um gerade in den Gemeinden und Regionen die Informationsversorgung zu sichern, spielen diese Angebote eine immer wichtigere Rolle.

Ihre Vorgängerin Karin Keller-Sutter (FDP) galt zusammen mit Ewig-Ständerat Paul Rechsteiner (SP) als «Dream-Team». Wie weit werden Sie sich gegen links verbeugen?
Ich bin nicht bekannt dafür, dass ich mich verbeuge. Meine politische Linie ist bekannt. Natürlich versuche ich auch, meine Kompromissfähigkeit im Ständerat einzubringen. Und bei regionalen Themen arbeiten Paul Rechsteiner und ich selbstverständlich gut und eng zusammen.

Die Schweiz erlebte zwei Monate Notrecht mit dem Bundesrat als quasi Alleinherrscher. Nun hat das Parlament das Szepter wieder in der Hand – was erwarten Sie von Ihren Ratskollegen?
Ich habe den Antrag zur Wiederaufnahme des Sessionsbetriebs auch unterzeichnet, da es den parlamentarischen Druck für raschere Öffnungsschritte brauchte. Man muss sich allerdings bewusst sein: Das Parlament eignet sich nicht als Krisenmanager. Die parlamentarische Legitimation ist aber wichtig. Notrecht mit all seinen Grundrechtsbeschränkungen darf nur so kurz wie möglich und so lange wie nötig dauern.

«Ich hätte Ende April mit dem bundesstaatlichen Mikromanagement aufgehört und den Kantonen Kompetenzen wieder zurückgegeben.»

Nebst dem politischen Mandat als Ständerat sind Sie neu als Konsulent in einer St.Galler Kanzlei tätig. Hatten Sie nach rund 20 Jahren genug von der Arbeit in der Verwaltung?
Vorab: Eine politische Führungsaufgabe verstehe ich nicht primär als Verwaltungsaufgabe. Nach elf Jahren Stadtpräsidium in Rapperswil-Jona und neun Jahre Regierungsrat freue ich mich aber sehr auf den politischen wie beruflichen Wechsel. Aktuell werde ich ein Verbandsmandat führen sowie in Unternehmen mit ostschweizer Bezug als Verwaltungsrat tätig sein. Die Beratungstätigkeit insbesondere im Bereich der Strategieentwicklung und Strukturreformen rundet diese Aufgaben ab.

Hilft das auch für die Tätigkeit als Ständerat? Es wurde Ihnen ja schon angekreidet, Sie hätten als Ständerat zu wenig Erfahrung in der Privatwirtschaft …
Wer mich kennt, weiss, dass ich in meinen Funktionen immer unternehmerisch gedacht und gehandelt habe. Erfahrungs- und Fachwissen entwickeln sich mit neuen Tätigkeiten immer weiter. Für das Ständeratsmandat ist das sicher kein Nachteil.

Zum Schluss: Falls ein Bundesratssitz frei würde, wäre das nochmals eine Überlegung wert?
Realistisch betrachtet ist dieses Thema für mich erledigt.

Text: Tanja Millius
Bilder: Marlies Thurnheer

Generationenprozesse in Familienunternehmen

Teil 2 :
Eine erfolgreiche Nachfolge hat Rahmenbedingungen, die die Perspektiven der Beteiligten und des Unternehmens berücksichtigen. Dabei ist ein besonderes Augenmerk auf den Senior-Unternehmer zu legen.

Bei einem Perspektivenabgleich ist zu prüfen, inwieweit der Übergebende den Plänen eines Nachfolgers für Wachstum und Veränderung aufgeschlossen zuhört und das Gespräch darüber fördert. Ist mit der Ankündigungsrhetorik eine wirkliche Bereitschaft zu erkennen, Bereiche an den Nachfolger abzutreten? Zeigt der Übergebende Vertrauen in dessen Führungsqualitäten? Hat sich der Übergebende damit auseinandergesetzt, wie die Zeit danach aussieht, ohne sich um das Unternehmen zu sorgen? Inwieweit wird bei Kunden für das Können des Nachfolgers eingetreten?

Gleichzeitig ist auch auf die individuellen Perspektiven des Übergebenden einzugehen. Es geht darum, vergangene Erfolge zu würdigen – und zu hinterfragen. Das ist eine Disziplin, die gerade auf der Führungsebene oftmals zu kurz kommt. Vielen Familienunternehmern fehlt ein Spiegel zur eigenen Kalibrierung und zur Reflexion. Umgeben von Jasagern (auch in GL und VR), fehlt ihnen oft ein «Sparringpartner», dem sie sich öffnen können und wollen.

Das Loslassen entspricht einem Verlust, den es aufzufangen gilt. Die aus der Psychologie bekannte Trauerspirale ist zu berücksichtigen, um Verletzungen zu vermeiden und die Gestaltungskraft und -energie in neue Bahnen zu lenken. Der Abschied als Türe zur Zukunft ist die Kernherausforderung für den Übergebenden.

Der «Absprung» auf dem Zenit gelingt nur den wenigsten – ein Blick in Politik, Sport oder Wirtschaft zeigt es. Im Ergebnis erodiert ein respektables Bild eines Lenkers, der sich zunehmend rationalen Argumenten verweigert. Der Ausweg? Die Verlustängste anerkennen und adressieren. Dies kann gerade in Familienunternehmen, die auf eine Person zugeschnitten sind, zum entscheidenden Faktor für eine gelungene Nachfolge werden.

Rolf Brunner, Partner und Präsident des Verwaltungsrates Continuum AG

Susanne Vincenz-Stauffacher:

Keine Abschottung.

«Gleichstellung ist kein linkes Anliegen»

Susanne Vincenz-Stauffachers FDP-Karriere bewegte sich in den letzten Jahren steil nach oben: Im September 2018 rutscht sie in den Kantonsrat nach. Drei Monate später wird die Abtwilerin als Ständeratskandidatin nominiert, um den Sitz der in den Bundesrat gewählten Karin Keller-Sutter zu verteidigen, scheitert aber an CVP-Finanzdirektor Benedikt Würth. Doch im Oktober 2019 schafft Vincenz-Stauffacher die Wahl zur Nationalrätin problemlos. Und im Mai 2020 krönt sie ihre – bisherige – Karriere mit dem Präsidium der FDP-Frauen Schweiz.

Susanne Vincenz-Stauffacher, Sie sind vor Kurzem zur FDP-Frauen-Präsidentin gewählt worden. Was bedeutet Ihnen dieser Titel?
Viel! Ich setze mich schon lange im Rahmen der Frauenzentrale St.Gallen für Themen wie Lohngleichheit und Gleichstellung ein. Jetzt habe ich die Möglichkeit, dieses Engagement als FDP-Frauen-Präsidentin intensiv weiterzuführen. Viele nennen meine Arbeit Frauenpolitik, ich nenne sie lieber Gesellschaftspolitik. Ausserdem ist es mir eine Herzensangelegenheit.

Was möchten Sie als Präsidentin bewegen?
Meine Präsidialzeit soll unter dem Motto «Frauen sichtbar machen» stehen. Es gibt so viele Frauen, die hervorragende Arbeit leisten. Diese möchte ich sichtbarer machen und so Frauen für politische Ämter motivieren und den Nachwuchs fördern. Die Frauenquote in der Politik hat noch Luft nach oben!

Welches Thema beschäftigt Sie zurzeit?
Natürlich die Corona-Krise: Sie hat gezeigt, wie wichtig Berufe sind, in denen mehrheitlich Frauen tätig sind. Sei es die Pflege, die Kitas oder der Detailhandel. Alle haben unheimlich viel geleistet und wurden zu Recht als Heldinnen gefeiert. Aber für diese Frauen zu klatschen, reicht nicht. Die Rahmenbedingungen für diese Berufe sind oft nicht optimal und die Löhne teilweise zu tief. Daran muss sich etwas ändern.

Wie stellt man das als Frau an?
Frauen haben auch eine Holschuld und sollten nicht einfach tatenlos darauf warten, dass der Arbeitgeber von alleine auf sie zukommt. Frauen sollen aktiv werden, selbstbewusst für sich einstehen und das verlangen, was ihnen zusteht.

Und wie hat die Corona-Krise sonst noch Einfluss auf Ihre Tätigkeiten?
Bei meiner Arbeit als Anwältin ist das Handling etwas komplizierter geworden, denn es fanden kaum noch persönliche Treffen statt – und ich hatte lange keine Gerichtsverhandlung mehr. Bei meiner politischen Tätigkeit war ziemlich viel los. Immerhin befanden wir uns im Notrecht, und das hat vieles auf den Kopf gestellt. Dank Videokonferenzen war ich mehr im Homeoffice. Diese Zeit zu Hause mit meinen zwei Töchtern und meinem Mann habe ich genossen.

Der grosse Frauenstreik vom 14. Juni ist ein Jahr her. Waren Sie dabei?
Ich bin zwar nicht aktiv mitgelaufen, aber wir hatten dort von der Stiftung Opferhilfe SG-AR-AI, deren Präsidentin ich bin, einen Informationsstand. Der Streik hatte etwas sehr Kraftvolles.

«Ich bin überzeugt, dass Mathias Gabathuler die richtige Wahl für das Amt des Stadtpräsidenten ist.»

Wie wichtig sind solche Streiks?
Es ist wichtig und richtig, dass Themen wie Lohnungleichheit, Chancengleichheit, Respekt oder Gewalt gegen Frauen beleuchtet werden. Streiks sehe ich trotzdem etwas kritisch. Zum Beispiel: Ich bin überzeugt, dass kein Unternehmer einer Frau bewusst weniger Lohn bezahlt als einem Mann.

Es gibt aber eine versteckte, vielfach unbewusste Diskriminierung. Deshalb benötigt es noch einiges an Aufklärungsarbeit und direkten Dialogen.

Das Thema Gleichstellung wird oft mit linken Parteien assoziiert; Ihnen sind Frauenanliegen sehr wichtig. Was gab den Ausschlag für Ihr diesbezügliches Engagement?
Als ich Mutter wurde! Da war es für alle selbstverständlich, dass ich meine Arbeit als selbstständige Rechtsanwältin reduzieren muss. Das hat mich politisiert. Dank meiner privilegierten Situation und Unterstützung meiner Eltern musste ich beruflich zwar nicht vollständig zurückstecken. Doch dieses Privileg haben nicht alle Frauen. Deshalb unterstütze ich ein partnerschaftliches Verhältnis zwischen den Geschlechtern. Es ist wichtig, dass Familien Wahlfreiheit in der Lebensgestaltung haben. Als Scheidungsanwältin weiss ich, wie oft Ehen scheitern können. Es müsste also auch im Interesse des Mannes sein, dass die Frau wirtschaftlich unabhängig ist!

«Die bilateralen Verträge sind für die Sicherung unseres Wohlstandes ausgesprochen wichtig.»

Gab es denn Momente, wo Sie sich benachteiligt gefühlt haben?
Nein, nicht direkt. Aber in meinem Wahlkampf 2019 kam es vor, dass Stimmen laut wurden, die gesagt haben: «Die Frau hat keine politischen Erfahrungen.» Diese Aussage ist ermüdend und falsch, aber ich musste damit umgehen, dass Parteiarbeit im Hintergrund und jahrelanges ehrenamtliches Führungsengagement in Vereinen und Stiftungen offenbar nicht als politische Erfahrung anerkannt werden. Dafür möchte ich mich ebenfalls einsetzen.

Sie hatten Laura Bucher (SP) für den Regierungsrat empfohlen – mit der Begründung, dass es in der Regierung unbedingt eine zweite kompetente Frau brauche.
Grundsätzlich bin ich ein Fan von parteiübergreifenden Aktionen, denn gebündelte Kräfte sind stärker als einzelne. Meine primäre Unterstützung galt aber selbstverständlich meinem Parteikollegen Beat Tinner. Dann aber die Frage: Eine siebenköpfige Regierung in einem fortschrittlichen Kanton wie St.Gallen mit nur einer Frau? Gemischte Teams funktionieren meiner Meinung nach besser, und abgesehen davon, dass Laura Bucher eine Frau ist, finde ich sie kompetent – auch wenn wir politisch weit auseinander liegen.

Sie präsidierten den Spitexverein Gaiserwald, standen der Frauenzentrale St.Gallen vor und sind Stiftungsratspräsidentin der Opferhilfe SG-AR-AI. Alles Organisationen, die man nicht unbedingt mit der FDP assoziieren würde, ebenso wie Frauenanliegen. Ist die FDP trotzdem die richtige Partei für Sie?
Das ist sie. Ich bin der FDP beigetreten, weil ich meinen Weg selbstbestimmt gehen wollte. Eigenverantwortung ist mir sehr wichtig. Diese nehme ich selber wahr und erwarte das auch von anderen. Als ich Mutter wurde, habe ich gemerkt, dass das als Frau gar nicht so einfach ist. Deshalb ist Engagement in diesen Bereichen so wichtig und Gleichstellung eben kein linkes Anliegen, sondern ein gesellschaftliches und ökonomisches.

Sie stünden für die neue FDP im Bundeshaus: grüner, moderner, zugänglicher, schrieb das «Tagblatt». Wo sind Sie grüner, moderner und zugänglicher als Ihre Parteigenossen?
Als Umweltfreisinnige stehe ich für Werte des Liberalismus und der Nachhaltigkeit. Ökologische, ökonomische und soziale Gesichtspunkte sollen gleichwertig einbezogen werden. Ich bin eine Bürgerliche mit einem ausgeprägten sozialen Gewissen. Ich bin neugierig, mich interessieren auch die Meinungen und Lösungsansätze der politischen «Gegner» – ich politisiere ohne Scheuklappen nach links oder rechts. Insofern stehe ich vielleicht wirklich für einen neuen Kurs, für

moderne Familien, für ökologische Verantwortung, für parteiübergreifende Arbeit.

Sie stehen mit Parteichefin Petra Gössi hinter diesem neuen, grüneren Kurs der FDP. Jetzt gibt es mit der GLP schon eine Partei, die Wirtschaft und Umwelt unter einen Hut bringen will. Wo unterscheiden sich die Wirtschafts- noch von den Grünliberalen?
Ich denke, dass wir konsequenter liberal sind und den ökonomischen Rahmenbedingungen mehr Gewicht beimessen, mehr mit Anreizen arbeiten und Verbote ablehnen. Aber ja, es gibt sicher Berührungspunkte.

«Frauen sollten nicht einfach tatenlos darauf warten, dass der Arbeitgeber von alleine auf sie zukommt.»

Wohingehend möchten Sie also das Profil der FDP schärfen?
Wir befinden uns auf einem guten Weg. Erst kürzlich haben wir beispielsweise deutliche klimapolitische Zeichen gesetzt. Klimaziele sind sehr wichtig, aber wir müssen uns bewusst sein: «In Schönheit sterben» bringt nichts. Das heisst, die Klimapolitik muss wirtschaftlich und sozial tragbar sein. Ausserdem möchten wir die bilateralen Beziehungen weiterführen und trotzdem unabhängig bleiben. Sodann hat die Corona-Krise gezeigt: Eine stabile Finanzlage ist ausgesprochen wichtig. Auch dies ein Schwerpunkt freisinniger Politik.

Auch geht kleineren und mittleren Unternehmen die betont europafreundliche Politik der FDP oft zu weit, etliche wenden sich der SVP zu. Wie holen sie diese zurück?
In dem man sehr viel mit den Leuten spricht, ihre Ängste ernst nimmt und eine kurzfristige Betrachtungsweise in eine langfristige verwandelt. Wir müssen aufzeigen, dass die Schweiz ein Export- und Import-Land ist. Darum braucht es die bilateralen Verträge, sie sind für den Erhalt der Arbeitsplätze und die Sicherung unseres Wohlstandes ausgesprochen wichtig. Das hat die Corona-Krise nochmals sehr deutlich gemacht! Eine Abschottung wäre falsch.

In Gewerbler- und KMU-Kreisen wird die FDP oft als «Paradeplatz-Partei» wahrgenommen, als Vertreterin der Finanzindustrie und Grossunternehmen. Teilen Sie diese Einschätzung?
Nein, überhaupt nicht. Zumindest nicht in der Ostschweiz. Ich habe noch nie erlebt, dass jemand meiner Parteikollegen in diesem Sinne überheblich war.

Kehren wir zum Schluss in die Ostschweiz zurück: Parteigenosse Mathias Gabathuler möchte im Herbst St.Galler Stadtpräsident werden, ebenso wie Maria Pappa von der SP. Wen werden Sie im Wahlkampf unterstützen
Ich schätze Maria Pappa. Ich unterstütze aber meinen Kollegen Mathias Gabathuler. Wir kennen uns schon länger und haben bereits Wahlkampf zusammen betrieben. Ich bin überzeugt, dass er die richtige Wahl für das Amt des Stadtpräsidenten ist.

Text: Miryam Koc
Bilder: Marlies Thurnheer

Austauschen, lernen, teilen

Cornelia Aussem (*1973) ist Geschäftsführerin der Aussem Gartenbau GmbH mit Sitz in St.Gallen und Pfyn. Nachdem sie 18 Jahre lang Geschäftsleiterin der Betonstahlbaufirma BAM AG war, komponieren sie und ihr Mann seit Januar 2019 mit 17 Mitarbeitern neue Gartenanlagen für Ein- und Mehrfamilienhäuser.

Cornelia Aussem, was reizt Sie an Ihrer unternehmerischen Tätigkeit?
Die Zukunft eines Unternehmens massgeblich beeinflussen und steuern zu können und so der Unternehmung eine persönliche Note zu geben. Ich bin stolz darauf, eine Firma lange mit Herzblut geführt und dann loslassen gekonnt zu haben, um etwas ganz Neues zu starten. Unternehmerisch tätig zu sein – Projekte mit einem guten Team von tollen Mitarbeitern umzusetzen –, das macht mir Freude und treibt mich an.

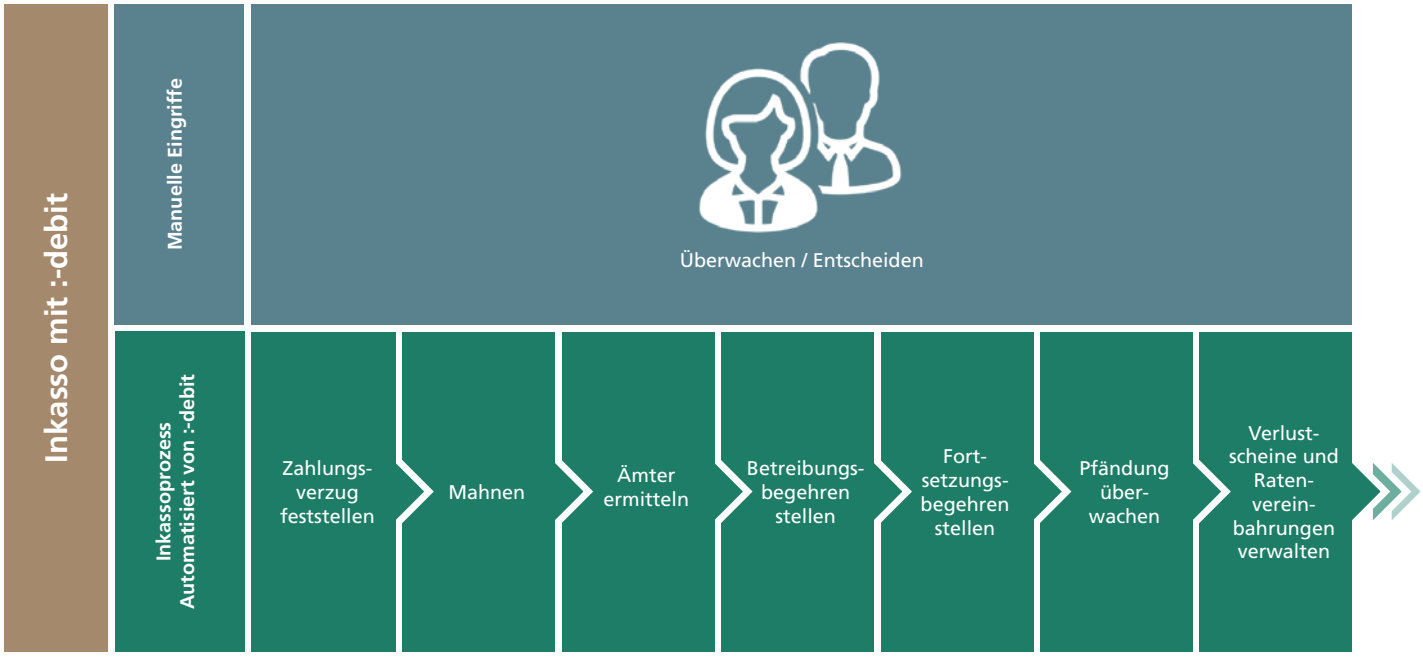
Auf welchen Meilenstein in Ihrer beruflichen Laufbahn sind Sie besonders stolz?
Mit 26 wagte ich den Einstieg in die Firma meines Vaters als Geschäftsführerin seiner BAM AG in der Schweiz. Die BAM AG verkauft Lizenzen zur Herstellung eines Armierungssystems zum schnellen und hochwertigen Einbau von Betonstahl. Der Start war eine Mischung aus «Wurf ins kalte Wasser» und enger, intensiver Zusammenarbeit mit meinem Vater, von dem ich sehr viel im Bereich Verhandlung/Verkauf und Unternehmertum lernen durfte. In den folgenden Jahren übernahm ich Anteile am Familienunternehmen, war Verwaltungsrat und weiterhin Geschäftsleiterin der BAM AG. In den 18 Jahren meiner Tätigkeit konnten wir die BAMTEC-Technologie in 33 Ländern zum Einsatz bringen und in 20 Ländern Lizenznehmer zur Produktion der Technologie gewinnen. Und jetzt aktuell der Start mit einem Gartenbauunternehmen.

Welchen Vorteil bietet für Sie das Netzwerk «Leaderinnen Ostschweiz»?
Unternehmerinnen aus verschiedenen Branchen und Aufgabenbereiche treffen zu können, sich auszutauschen, voneinander zu lernen und Wissen zu teilen. Das halte ich für wertvoll und wichtig. Dabei finde ich es erfrischend, dass es alles Geschäftsfrauen sind, nachdem ich sonst in einer männerdominierten Arbeitswelt unterwegs bin.

www.leaderinnenostschweiz.ch

Inkasso leicht gemacht

Die Digitalisierung ist auch im Inkasso ein entscheidender Faktor: Eine spezialisierte Software hilft beim effizienten Bewirtschaften offener Forderungen und beim Einhalten rechtlicher Termine. Die Lösung der St.Galler Firma EGELI Informatik AG ist in diesem Bereich führend.



Der herkömmliche Inkassoprozess wird mit :-debit kundenspezifisch und branchenindividuell automatisiert. Ausschliesslich in der Überwachung und Entscheidung sind Aufgaben zwingend durch Mitarbeitende zu erledigen.

Seit Anfang der Neunziger Jahre entwickelt die EGELI Informatik AG Inkasso-Software für den Schweizer Markt. Das aktuelle Produkt :-debit ist bereits die 3. Generation und vereint Bewährtes aus rund 35 Jahren Entwicklungs- und Inkasso-Erfahrung mit heutigen Ansprüchen einer modernen, web-basierten Architektur. Die Software umfasst alle Arbeitsschritte, von der Fallübernahme über den Betreibungsprozess nach Schweizerischem Schuld- und Konkursgesetz (SchKG) bis zur Langzeit-Verlustschein-Überwachung. Dabei können die Funktionalitäten kundenspezifisch angepasst werden. Laufend, flexibel und jederzeit. Der Datenaustausch mit den Ämtern erfolgt dabei vollintegriert über den elektronischen Standard «eSchKG».

Eine einfache, clevere und effiziente Lösung

«Unsere Inkasso-Lösung ist so flexibel wie keine andere in der Schweiz», sagt Matthias Rothen, Head of Business Development. Das bedeutet: Die Applikation :-debit lässt sich nahtlos in die bestehende Systemlandschaft des Kunden einbinden via diverse Schnittstellen, z. B. SAP, Abacus oder dem Garaio REM. Es gibt drei verschiedene Produktvarianten – von Standard bis zu komplett individualisiert. Die Applikation hat einen modularen Aufbau, lässt sich in hohem Masse parametrieren, fachliche Anpassungen können jederzeit getätigt werden, auch bei laufendem Betrieb. Die Benutzeroberflächen sind individuell gestaltbar, je nachdem, welche Schnellzugriffe der Anwender benötigt. Optionen, wie z. B. ein

externes Dokumentenarchiv oder der Abgleich mit den Bonitätsdatenbanken der Creditreform, können flexibel hinzugebucht werden. Sämtliche Abläufe vom Vorrechtlichen Inkasso mit den Ratenvereinbarungen über das Rechtliche Inkasso bis zur Verlustscheinbewirtschaftung lassen sich in der Software abwickeln. Andere müssen hier noch im Excel arbeiten.

Individueller und umfangreicher als vergleichbare Produkte

Die Vorteile von :-debit liegen auf der Hand: Die Applikation passt sich an die Bedürfnisse der Kunden an und nicht umgekehrt. Sie geht so weit, dass der Kunde alles im Detail automatisieren kann. So muss der Mitarbeitende nur noch eingreifen, wenn der Inkassoprozess eine Entscheidung von ihm verlangt. «Ein Kunde hat mal etwas Spannendes dazu gesagt: Ich sehe den Fall erst wieder, wenn er abgeschlossen ist», so Thomas Gerster, Key Account Manager von :-debit. «Genau das macht unser Produkt aus: Der Kunde kann alles automatisieren, wenn er will, muss aber nicht. Wünscht er da und dort ein persönliches Eingreifen, ist das problemlos umsetzbar.»

Speditive und unkomplizierte Zusammenarbeit

Die EGELI Informatik AG hat bei der Einführung ein klares Vorgehen: Mittels :-debit-Check analysiert der Berater die Prozesse und prüft die Gegebenheiten, wie der Kunde arbeitet und was er genau braucht. Darauf folgt das Detailkonzept mit Vorschlägen zu bedürfnisgerechten Massnahmen. Nach der Umsetzung gibt es eine Schulung für die Anwender vor Ort und eine Testphase für Rückmeldungen. «Selbstverständlich begleiten wir den Kunden darüber hinaus, denn wir legen grossen Wert auf den persönlichen Support», sagt Tommaso Daniele, Consulting & Customer Relations. Geschätzt wird auch, dass man einen Ansprechpartner durch den ganzen Projektverlauf hat. Viele Kunden sind der EGELI Informatik seit der 1. Software-Generation treu geblieben. Zum einen spielt die Erfahrung eine Rolle, zum anderen schätzen die Kunden die unkomplizierte, speditive Zusammenarbeit – und natürlich das Produkt selbst.

Weiteren Branchen zugänglich machen

«Inkasso können auch andere. Aber die Erreichbarkeit, Schnelligkeit und Flexibilität zeichnen uns aus. Und so können wir mit Stolz sagen, dass wir mit unserer Inkasso-Lösung Schweizer Marktführer sind», sagt Rothen. Aber auf diesen Lorbeeren ruht sich das Unternehmen nicht aus. Vielmehr entwickelt es das Produkt kontinuierlich weiter und spricht damit neben den klassischen Grosskunden wie Versicherer, Krankenkassen oder die SBB auch andere Branchen an, zum Beispiel Immobilienverwaltungen, Städte und Kantone. Die :-debit Software bringt so manchen Mehrwert mit sich, insbesondere für Unternehmen, die ein grosses Volumen oder komplexe Anforderungen im Inkassowesen zu bewältigen haben.

Referenzaussage LIVIT

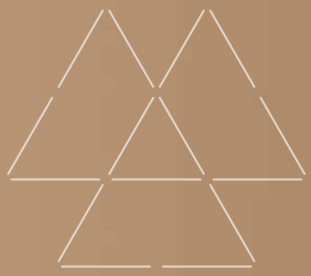
«Die Software erleichtert unseren Alltag, weil ein Inkassofall in der webbasierten Applikation ortsunabhängig bearbeitet werden kann. Durch die Verwendung der eSchKG-Prozesse werden die diversen Begehren im Hintergrund an das jeweilige Amt übermittelt. Das macht die Abwicklung unserer Prozesse deutlich einfacher, effizienter und zusätzlich können wir auf das manuelle Versenden der Dokumente verzichten.

Olivier Korda
Leiter Finanzen und Controlling, LIVIT AG

Anzeige

Rätsel N°3

Verändern Sie die Position von 4 Linien, sodass Sie 5 gleich grosse Dreiecke erhalten.



Wir lieben anspruchsvolle Aufgaben und finden clevere Lösungen. Fordern Sie uns heraus!
+41 221 12 12, egeli-informatik.ch

Software-Lösungen.
Einfach. Clever.

EGELI informatik

Vertrauen, Verantwortung und Verlässlichkeit

Die Varioprint AG in Heiden feiert 2020 ihr 50-Jahre-Jubiläum. Mit seiner Innovationskraft gehört das Ausserrhoder Unternehmen zu Europas führenden Leiterplattenherstellern. Das unterstreichen einerseits Auszeichnungen wie der «Unternehmerpreis Ostschweiz», der «Swiss Technology Award» oder der «Entrepreneur Of The Year»-Preis, andererseits die Tatsache, dass der Leiterplattenhersteller seit einem halben Jahrhundert in einem hart umkämpften Markt erfolgreich bestehen kann. Trotzdem oder vielleicht gerade deswegen hat Eigentümer Andreas Schmidheini sein Unternehmen nun in jüngere Hände übergeben.

1970 ging die Varioprint aus der HWB Wolfhalden hervor. Anfänglich bedruckte sie Schilder und Plastikmappen. In Zusammenarbeit mit Industriekunden wie Zellweger Uster, Cerberus oder Alcatel wurden aber bereits kurz nach der Gründung die ersten gedruckten Schaltungen hergestellt. Schnell stellten sich erste Erfolge ein, was die Eigentümer veranlasste, den steigenden Bedarf in einem Neubau am heutigen Standort zu produzieren. 1987, 1999, 2003, 2007 und 2009 wurde dieser sukzessive erweitert.

Ein Zehntel hat überlebt

1993 folgte eine Zäsur: Wegen der Wirtschaftskrise stand das Unternehmen kurz vor dem Konkurs. Die junge Geschäftsleitung um den von extern dazugestossenen Sanierer Andreas Schmidheini (*1957) übernahm die Varioprint AG in einem Management-Buy-out und rettete die 85 Arbeitsplätze. Es sei ein Risiko gewesen, sagte Schmidheini damals zum «Tagblatt»: «Wir waren aber vom Potenzial der Firma und der Belegschaft überzeugt.» Heute erinnert er sich: «Zu jener Zeit gab es in Europa noch rund 2000 Leiterplattenhersteller. Heute sind es nicht mal mehr 200.» Das zeigt, wie gross der Konkurrenzdruck geworden ist und in welchem Ausmass sich die Fertigung von Leiterplatten nach Asien verlagerte.

Unter der neuen Leitung startete das Unternehmen durch: Nach nur sechs Jahren – 1999 – hatte sich der Umsatz verdoppelt und die Belegschaft auf 125 Mitarbeiter erhöht. Heute sind es gegenüber damals 145 mit dem dreifachen Umsatz. Schmidheini über das Erfolgsrezept: «Wir sind bodenständig, zuverlässig und nahe beim Kunden. Wir setzen Bedürfnisse schnell um.» Gegenüber den grossen Mitbewerbern sei man beim Umsetzen von Ideen flexibler, kundenorientierter und entscheidungsfreudiger.

2020 nun könnte die Varioprint AG ihr 50-Jahre-Jubiläum feiern. Könnte: Auch ihr hat das Coronavirus einen Strich durch die Rechnung gemacht. Doch Andreas Schmidheini ist keiner, der sich davon ins Bockshorn jagen lässt: «Wir haben die Jubiläumsfeierlichkeiten kurzerhand um ein Jahr verschoben.» Was er allerdings nicht verschoben hat, ist seine Nachfolge: Bereits seit 2016 läuft die Planung mit Einbindung aller Aktionäre.

«Wir haben die Jubiläumsfeierlichkeiten um ein Jahr verschoben.»

Härtsch übernimmt

Auf der Suche nach einem jungen, unternehmerisch denkenden Nachfolger wurde Schmidheini in der Person von Nicolas Härtsch fündig: Der Jurist und HSG-Absolvent aus Flawil (*1984) war u. a. CEO des familieneigenen Unternehmens Flawa, das 2017 wesentliche Teile an U.S. Cotton verkauft hat. Seit gut einem Jahr engagiert sich Härtsch nun bei der Varioprint, anfänglich als Leiter Corporate Services. Seit März leitet der Vollblutunternehmer zusammen mit Andreas Schmidheini die AG als gleichberechtigter Co-CEO. Ab Juli übernimmt Härtsch komplett.

Andreas Schmidheini:

Nachhaltige Weiterentwicklung.

«Mir war es wichtig, eine inhabergeführte Lösung für das Unternehmen zu finden. Ich wollte nicht, dass es in die Hände von Private-Equity-Firmen oder Mitbewerbern gerät, die die Firma früher oder später weiterverkauft oder zerschlagen hätten.» Der Erhalt seines Lebenswerks war Schmidheini wichtiger als ein maximierter Verkaufspreis, deshalb wurden die neuen Inhaber – neben Härtsch einige Kaderleute des operativ tätigen Managements – auch zu fairen Bedingungen beteiligt.

«Wir wollen die hochwertigen Arbeitsplätze aus- und nicht abbauen.»

Schmidheini selbst bleibt als Minderheitsaktionär und Verwaltungsratspräsident dem Unternehmen verbunden. Was ist ihm, neben dem Weiterbestand seines Oeuvres, bei der Übergabe wichtig? «Mitarbeiter, Kunden und Lieferanten müssen die Leidenschaft, das Engagement des Managements spüren», betont er. «Gleichzeitig müssen die neuen Eigentümer von der Belegschaft voll akzeptiert werden und mit hoher Sozialkompetenz führen können.» Deshalb sei nur eine Käuferschaft infrage gekommen, die den Erhalt der Firmen-

Die **Varioprint AG** fertig hochpräzise mehrlagige Leiterplatten (elektronische Schaltungen) für weltweite Kunden in der Medizintechnik, in der Hightech-, Life-Science- und Telekommunikationsbranche sowie in der Automobil- und Maschinenindustrie. In Heiden werden jährlich 35 000 m^2 oder sechs Millionen Leiterplatten im Dreischichtbetrieb gefertigt. Ein hoch motiviertes Team, die starke Innovationskraft und hohe Qualitätsstandards sind dabei entscheidende Erfolgsfaktoren. Trotz Globalisierung und enormem Preisdruck, insbesondere aus Asien, konnte sich Varioprint in den letzten Jahren als einer der führenden Leiterplattenhersteller der Schweiz erfolgreich weiterentwickeln.
Das Wachstum liegt dabei zunehmend im Export: Die Firma liefert in über dreissig verschiedene Länder weltweit. Die Exportquote beträgt mittlerweile 80 Prozent. Dabei kämpft Varioprint erfolgreich gegen äusserst aggressive Konkurrenz aus Fernost. Asien zählt mittlerweile über 2 000 Leiterplattenhersteller mit neuesten Anlagen. Varioprint verteidigt ihre enge Kundenbindung mit Mehrwerten wie Beratung während der Entwicklungsphase, technologischer Kompetenz bei der Materialwahl und in der produktionstechnischen Umsetzung, Rapid Prototyping, rückverfolgbarer Prozesssicherheit, einem sehr hohen Qualitätsniveau und höchst flexiblen Lieferterminen.

kultur, das Feu sacré der hoch motivierten Belegschaft, das Image, die Tradition und die Kundenbindung hochhalte. «Bei uns gilt ein Handschlag noch», sagt er, «und das soll auch so bleiben.» Zusammengefasst kann man sagen, dass die Pflege der Werte Vertrauen, Verantwortung und Verlässlichkeit nach innen und aussen an oberster Stelle steht.

Konzentration der Kräfte

Schmidheinis potenzieller Nachfolger musste ein umfassendes «Pflichtenheft» erfüllen, wenn man so will: «Grundvoraussetzung war – neben strategischen und organisatorischen Kompetenzen – die Begeisterung dafür, die Varioprint weiterhin auf der Erfolgspur halten zu wollen. Neben Unternehmergeist und einer gesunden Risikobereitschaft kam dazu die Fähigkeit, visionär zu denken und diese Visionen dann auch umzusetzen», fasst Schmidheini zusammen.

Dass die neue Leitung von Mitarbeitern, Lieferanten, Kunden und Partnern akzeptiert werden muss – und im Gegenzug ihre Verantwortung diesen gegenüber wahrnimmt –, versteht sich von selbst. Dazu gehört auch, dass eine gewisse Berufserfahrung in volatilen Märkten sowie Verhandlungskompetenz im Umgang mit internationalen Grosskonzernen erwartet wurde. «Wir wollten jemanden, der nicht primär aus monetären Gründen mitmacht, sondern aus der Begeisterung, die Firmenentwicklung erfolgreich gestalten zu wollen.» Jemanden, der mit einer jungen, dynamischen Crew und einem langfristigen Commitment den Generationenwechsel als Chance nutzen will.

«Mir war es wichtig, eine inhabergeführte Lösung für das Unternehmen zu finden.»

Und was passiert mit dem Produktionsstandort Heiden? «Dieser wird nachhaltig weiterentwickelt», betont Schmidheini. «Schliesslich wollen wir die hochwertigen Arbeitsplätze aus- und nicht abbauen.» Deshalb sei es wichtig, die finanzielle Stabilität beizubehalten, denn «nur eine attraktive Ertragslage erlaubt Investitionen in neueste Anlagen und in die technologische Weiterentwicklung». Diese Weiterentwicklung zielt darauf ab, das Nischengeschäft der Varioprint, in dem sie unter den Weltmarktführern ist, zu verstärken und die Internationalisierung weiter auszubauen. «Dazu braucht es die Konzentration aller Kräfte: Belegschaft, Management und Verwaltungsrat – alle müssen in eine Richtung ziehen. Und das ist uns, davon bin ich überzeugt, mit der neuen Konstellation und der weiterhin inhabergeführten Firma optimal gelungen.»

Text: Stephan Ziegler
Bilder: Marlies Thurnheer

Falschmünzerei

Führt das Konzept der «ewigen Anleihen» die EU aus der Corona- und Klimakrise?

Im April riet der Investor George Soros der EU, «ewige Anleihen» auszugeben, um der ausserordentlichen Lage Herr zu werden. Bei einem Zins von beispielsweise 0,5 % könnte die EU mit einer jährlichen Budgetbelastung von lediglich EUR 5 Mrd. (3 % des EU-Haushalts) für rund EUR 1000 Mrd. Schuldpapiere ausgeben. Sie könne dies – je nach Bedarf – auch in Tranchen tun. Weil die Anleihen ewig laufen, müsse die EU diese auch nie zurückzahlen. Mit zusätzlich nur EUR 500 Mrd.könnte zudem noch der Klimawandel finanziert werden. Genial, warum sind wir nicht schon früher darauf gekommen? Endlich mehr Schulden, die von der EZB aufgekauft werden können.

Die Spanier realisierten den Charme der Idee schnell und brachten den Vorschlag auf politischer Ebene ein. In Eintracht wurde nun der «EU Reconstruction Fund» von Bundeskanzlerin Merkel und Präsident Macron gepusht. Frau von der Leyen legt noch etwas drauf und der Jubel ist ihr sicher. Ich zweifle kaum, dass dieses Trio die Idee in der einen oder anderen Form durchbringt. Denn wer darf öffentlich dagegen sein?

Kann sich Europa damit zu Wohlstand drucken? Schon Adam Smith wusste, dass es beim Wohlstand einer Nation nicht auf deren Reichtum, sondern auf deren Ertragskraft ankommt. Leider ist die nicht am Steigen, im Gegenteil. Seit 1971 leben wir in einem reinen Papiergeldsystem, dessen Wert nur durch Vertrauen, nicht durch Sach- oder Ertragswerte gedeckt ist. Die Idee der ewigen EU-Anleihen erinnert mich deshalb an die alten Kaiser, die ihren Goldmünzen etwas Kupfer beifügten. Auch das bemerkten viele Menschen erst spät. Vielleicht tue ich George Soros und den EU-Gewaltigen unrecht. Vielleicht verstehe ich die heutige Welt nicht so gut wie sie. Ich entziehe ihnen aber mein Vertrauen in Bezug auf meine Wertaufbewahrung. Da bin ich ganz mein eigener «Zentralbanker». Deshalb reizen mich EU-Bonds noch weniger als Nominalanlagen ohnehin schon seit Langem. Ich halte mich an Anteile von Unternehmen, die etwas Reales produzieren, das nicht von der EZB gedruckt werden kann. Und etwas Gold – natürlich ohne Kupfer – schadet auch nicht.

Christof Reichmuth ist unbeschränkt haftender Gesellschafter von Privatbankiers Reichmuth & Co.

Düstere Aussichten mit einzelnen Lichtstreifen

Im Mai beschloss der Bundesrat weitgehende Lockerungen des Lockdowns. Die Grenzen waren aber bis 15. Juni zu. Was heisst das für die exportorientierten Firmen, wie stehen sie da und wie blicken sie in die Zukunft? Der LEADER hat bei grossen Ostschweizer Unternehmen sowie den Verbänden PTV und Swissmem nachgefragt.

Theo Thalmann, PTV-Präsident: Entwicklung der Nachfrage entscheidend.

«Den Ostschweizer Unternehmen geht es nicht besser oder schlechter als der gesamtschweizerischen Industrie», sagt Eric von Ballmoos, Vorstandsmitglied des Verbands Swissmem und CEO der Benninger Guss AG in Uzwil. Swissmem ist der führende Verband für KMU und Grossfirmen der schweizerischen Maschinen-, Elektro- und Metall-Industrie. Die Auswirkungen der Corona-Krise kämen verzögert zum Tragen. «Die Nachfrage nach Industriegütern (Maschinen und Anlagen) ist mit wenigen Ausnahmen (Food, Medizinaltechnik, Bahntechnik) massiv eingebrochen; Investitionen in neuen Maschinen und Anlagen werden zurzeit kaum getätigt», stellt von Ballmoos fest. Bei der KMU-Zulieferindustrie, die er innerhalb von Swissmem vertritt, sei die Situation sehr angespannt und von grosser Unsicherheit geprägt. «Viele Unternehmen sind mit der Krisenbewältigung stark unter Druck», so von Ballmoos. So würden Bestellungen annuliert und Liefertermine verschoben. Und Neubestellungen seien seit dem zweiten Quartal stark rückläufig.

Situation bei Unternehmen unterschiedlich

Dies bestätigt auch Theo Thalmann, Präsident des Produktions- und Technologieverbunds Ostschweiz (PTV), einem Netzwerk von Qualitätsunternehmen aus der Metallverarbeitungsindustrie. Derzeit gehe es den Mitglied-Unternehmen den Umständen entsprechend mehrheitlich gut. Noch: «Sie erwarten aber ein starkes Nachlassen der Nachfrage; die Unsicherheit im Markt ist spürbar», so Thalmann. Auch befürchten alle ein klar schlechteres zweites und drittes Quartal 2020.

Es geht aber auch anders: Der börsenkotierte Vakuumventil-Hersteller VAT mit rund 1000 Mitarbeitern in Haag und 1900 weltweit etwa ist von der Corona-Krise derzeit nicht gross betroffen. So wuchs der Auftrageingang im ersten Quartal 2020 gegenüber einem schwächeren Vorjahresquartal um 40 Prozent und VAT geht für 2020 gar von einem verbesserten Gesamtergebnis aus. Das Unternehmen exportiert praktisch die ganze Schweizer Produktion, daneben hat VAT eine Produktionsstätte in Malaysia und einen Standort in Rumänien. Die Hauptabsatzmärkte sind in den USA und in Asien.

«Mit ganz wenigen und zeitlich sehr kurzen Ausnahmen hatte VAT keine negativen Auswirkungen der Covid-19-Krise», sagt Michel Gerber, Leiter Kommunikation und Investor Relations der VAT Group AG. «Die Halbleiter- und Display Industrie wurde in allen VAT-Absatzmärkten als systemrelevant eingestuft. Somit war die Lieferfähigkeit der VAT Produkte von zentraler Bedeutung», erklärt Gerber. Einzig während der Grenzschliessung konnten Mitarbeiter aus Vorarlberg, Liechtenstein und dem süddeutschen Raum während einiger Zeit nicht rekrutiert werden.

Investitionen trotz Covid-Krise

Die Situation mit zeitweiliger Aussetzung von Arbeitsbewilligungen für neue Mitarbeiter aus Deutschland und Österreich kennt auch Merck Buchs. Das Wissenschafts- und Technologieunternehmen beschäftigt in Buchs rund 500 Mitarbeiter und exportiert gegen 80 Prozent seiner Produktion, hauptsächlich Chemikalien und Wirkstoffe. Die Covid-Krise hatte bisher einen begrenzten Einfluss auf das Geschäftsvolumen, jedoch veränderte sich der Mix: «Während Kundensegmente wie Universitäten weniger bestellten, da die Labore zu einem grossen Teil zeitweise geschlossen wurden, gab es einen ungeplant grossen Bedarf von Komponenten für viele verschiedene Covid-19-Test Kits, die weltweit auf dem Markt sind», erklärt Standortleiter Dennis Tschudin. Dieser Nachfrage habe man nachkommen können, da Merck Buchs zu jedem Zeitpunkt 100 Prozent operativ war. Auch diverse Investitionsprojekte wurden vorangetrieben: «So planen wir den Spatenstich für ein neues Laborgebäude auf Anfang Juli», sagt Tschudin. Zudem sollen im Laufe von 2020 rund zehn neue Stellen geschaffen werden.

«Eine vermehrt lokale Produktion für sicherheits- und gesundheitsrelevante Produkte wäre wünschenswert.»

Theo Thalmann, Präsident PTV

Weltweite Entwicklung dynamisch

Die Schleifmittelherstellerin sia Abrasives beschäftigt in Frauenfeld gegen 400 Mitarbeiter. Über 90 Prozent der Produkte werden in über 80 Länder exportiert – hauptsächlich in die EU, nach Nordamerika und Asien-Pazifik. «Die Folgen des Lockdowns waren in der Summe überall signifikant negativ für die Geschäftsentwicklung, wobei sich die Effekte in den Vertriebskanälen deutlich unterschieden haben», sagt CEO Michael Kopka. Die Produktion im In- und Ausland lief mit geringen Auswirkungen weiter. «Die Auftragslage ist Stand heute (27.5.2020) schlechter als in den Vorjahren, aber besser, als man es unter den Umständen erwarten konnte», so Kopka. sia Abrasives beantragte denn auch Kurzarbeit. «Die langfristigen Auswirkungen auf unser Geschäft hängen stark von den weiteren Entwicklungen ab, die derzeit dynamisch sind.»

Je nach Kundensegment ist auch der Textiltechnologie-Konzern Sefar mehr oder weniger stark von der Corona-Krise betroffen. Er beschäftigt in Heiden 680 Mitarbeiter und exportiert 93 Prozent seiner Produktion. Der Hauptanteil liegt bei Rollenware für die Sefar-Niederlassungen in 26 Ländern. Hauptexportländer aus der Schweiz sind China, die USA und Deutschland, aber auch Indien, Brasilien, Mexiko, Italien und Spanien.

«Weil ein Teil unserer Produkte in lebensnotwendige Industrien geht (Müllerei, Nahrungsmittel, Pharma, Medizinprodukte und Trinkwasser), stand unsere weltweite Produktion zu keinem Zeitpunkt still», erklärt CEO Christoph Tobler. «Der grösste Einbruch kam für uns aus dem Automobilbereich mit Schwerpunkt Deutschland und China.» Während die ersten drei Monate 2020 noch relativ vernünftige Umsätze brachten, «sehen wir seit April einen signifikanten Abfall der weltweiten Nachfrage und wir rechnen nicht damit, dass eine Erholung nahe ist». Kurzarbeit sei für Sefar ein sehr gutes Mittel, die seit April flexibel eingesetzt werde.

Kein schneller Aufholeffekt

Auch der Technologiekonzern SFS aus Heerbrugg mit rund 2500 Mitarbeitern hat im April Kurzarbeit eingeführt. «Die tiefe Nachfrage seitens Kunden sowie Betriebsunterbrüche in den eng verzahnten Lieferketten, z.B. in der Automobilindustrie, hatten direkte Auswirkungen auf unsere Auslastung», erklärt SFS-Sprecher Claude Stadler. Die Nachfrage im Geschäft mit der Medizinalindustrie sei nach wie vor gut.

Anmeldung und Details:
www.personaltag.ch

ostschweizer
personaltag

16. Ostschweizer Personaltag
Donnerstag, 24. September 2020
Olma Halle 9.1.2, 13.30 Uhr

HR 4.0
Menschen und Maschinen - intelligent und digital

René Fitterer

Byörn Mattle

Stefan Stahl &
Marco Zbinden

Jannike Stöhr

Frank Rechsteiner

Patronat
FEPO
FHS St.Gallen

Hauptsponsoren
Bildungszentrum BVS St.Gallen
ostjob.ch

Medienpartner
LEADER

freicom.

OSTSCHWEIZ DRUCK
Hofstetstrasse 14 • 9300 Wittenbach • ostschweizdruck.ch

Herausforderung angenommen.

Auch Investitionen zur Realisierung von Neuprojekten würden weitergeführt. Im zweiten Quartal rechnet SFS aber mit einer deutlich rückläufigen Geschäftsentwicklung, für das gesamt Jahr seien die Folgen der Corona-Krise noch nicht abschätzbar. «Wir setzen aktuell auf Instrumente zur temporären Anpassung der Kapazitäten, wie z.B. Kurzarbeit», so Stadler.

«Die Nachfrage hat wegen Covid-19 in praktisch allen Ländern gelitten», sagte auch Christian Buhl, CEO des Sanitärtechnikkonzerns Geberit, anlässlich der Präsentation der Zahlen des ersten Quartals Ende April. Das Unternehmen, das in Jona rund 1000 Mitarbeiter beschäftigt, musste zwar nur einen geringen Gewinnrückgang hinnehmen. Die Corona-Krise werde aber einen grossen Einfluss auf das Ergebnis im zweiten Quartal und für das gesamte 2020 haben. Vor allem wegen der Schliessung von Baustellen habe es in einigen Ländern einen starken Rückgang der Nachfrage gegeben. Buhl glaubt nicht an einen grossen Aufholeffekt, da die Installationskapazitäten in einigen Ländern immer noch zu beschränkt seien. Restrukturierungsmassnahmen seien keine geplant, und bis auf wenige Ausnahmen ausserhalb der Schweiz gebe es auch keine Kurzarbeit bei Geberit.

Der Schienenfahrzeug-Hersteller Stadler aus Bussnang mit 3000 Angestellten in der Schweiz ist bisher mit relativ geringen Auswirkungen der Corona-Krise konfrontiert. Die zukünftigen Konsequenzen seien jedoch zum aktuellen Zeitpunkt schwer abschätzbar, so Stadler. «Kurzfristig wurden einige Liefer- und Transportketten durch Komplikationen in der Zuliefererindustrie unterbrochen.» Einschränkungen der Reisetätigkeit von Kunden und Mitarbeitern führten zu verzögerten Zulassungen, Abnahmen und verzögerten Fakturierungen. Dies habe zur Folge, dass Stadler gewisse Umsatzverschiebungen im Segment Rolling Stock erwarte. Die Ausdünnung der Fahrpläne und die damit verbundene Reduktion der gefahrenen Kilometer führe zudem zu einem temporären Umsatzrückgang im Segment Service und Components. «Angsichts der gegenwärtigen Unsicherheiten werden die bisherigen Finanzziele für 2020 ausgesetzt», bilanziert das Unternehmen.

Innovative Geschäftsmodelle sind gefragt

Auch den Technologiekonzern Bühler mit 2500 Mitarbeitern in Uzwil treffen die Auswirkungen der Corona-Krise. So sei der Auftragseingang der Bühler Group um einen Viertel zurückgegangen, sagt Stefan Scheiber, CEO von Bühler. Das Segment Druckgussanlagen sei beeinträchtigt gewesen, in erster Linie, weil Automobilhersteller und -zulieferer ihre Produktion zeitweise stillgelegt haben. Andere Segmente profitierten hingegen stark, so die Herstellung von Anlagen zur Verarbeitung oder Herstellung von Nahrungsmitteln. Nach der Absage einer Leitmesse in Deutschland zeigte Bühler sich betont innovativ: Der Konzern schuf kurzerhand die «Bühler Virtual World» und präsentiert seine Lösungen und Technologien seit Mitte Mai digital. Über 24 000 Besucherinnen und Besucher haben die Messe bisher (Stand 8.6.2020) besucht und Bühler führte über 500 Kundengespräche.

Sicher ist: Die Corona-Krise trifft die grossen exportorientierten Unternehmen auch in der Ostschweiz stark. Für PTV-Präsident Theo Thalmann ist klar: «Wenn die Nachfrage nicht bald wieder anzieht, reichen die Massnahmen von Bund und Kantonen nicht und es wird mittel- bis langfristig zu Entlassungen kommen.» Dies sieht auch Swissmem-Vorstandsmitglied Eric von Ballmoos so. Es wäre sinnvoll, die Kurzarbeit von zwölf auf 18 Monate zu verlängern. Die Unternehmen sollten die Zeit nutzen, um Innovationen, Neuentwicklungen, Digitalisierung und Lean Management voranzutreiben und neue Geschäftsfelder aufzubauen. Dies brauche aber auch wieder Ressourcen. Thalmann wünscht sich zudem eine vermehrt lokale Produktion für sicherheits- und gesundheitsrelevante Produkte. Zudem sollten Transporte teurer werden, auch aus ökologischer Sicht. Für von Ballmoos zeigt die Krise, «dass die Globalisierung uns in Abhängigkeiten treibt, die es zu überdenken gilt». Gerade grosse globalisiert aufgestellte Unternehmen müssten ihre Sourcing-Strategien überdenken. «Einen Anteil im Euro-Raum zu beschaffen, um die Risiken in der Versorgungssicherheit zu minimieren, könnte durchaus Sinn machen.»

Text: Tanja Millius
Bilder: Marlies Thurnheer

«Eigentlich kann man sich Geisterspiele gar nicht leisten»

Ab dem 19. Juni darf in der Super- und in der Challenge-League wieder Fussball gespielt werden – allerdings vorerst noch ohne Zuschauer, da Menschenansammlungen von über 1000 Personen nach wie vor nicht erlaubt sind. Doch wie lange kann ein Fussballverein ohne Zuschauer überleben? Darüber und wie die vergangenen Wochen waren, spricht FC-St.Gallen-1879-Präsident Matthias Hüppi im LEADER-Interview.

FCSG-Präsident Matthias Hüppi blickt trotz aller Schwierigkeiten grundsätzlich positiv in die Zukunft.

Matthias Hüppi, am 23. Februar war das bislang letzte Spiel des FCSG – wie war für Sie das Leben ohne Fussball?
Gewöhnungsbedürftig. Einerseits tut es weh, das Stadion so lange leer zu sehen, andererseits motiviert es aber auch, alles dafür zu tun, den FC St.Gallen 1879 gut aus dieser schwierigen Phase zu führen. Besonders schmerzlich ist, dass die Krise in einem Moment kam, in dem wir sowohl wirtschaftlich als auch sportlich auf gutem Weg waren. Wir wurden quasi von Hundert auf Null gebremst. Erfreulich war aber, dass die gesamte Organisation des FC St.Gallen in dieser Zeit noch stärker zusammengewachsen ist. Es war und ist ein sehr guter Teamgeist zu spüren. Für mich war es immer wichtig, trotz der schwierigen Situation Perspektiven aufzuzeigen.

Eine erste Perspektive war sicherlich der 11. Mai. Seit diesem Datum darf der FCSG unter Einhaltung von Schutzmassnahmen wieder trainieren. Funktioniert das gut?
Ja! Ich war in der letzten Zeit oft im Training anwesend und kann sagen, es läuft prima. Spieler und Staff sind mit voller Energie am Werk.

Aber bringt ein Schutzkonzept im Training überhaupt etwas, wenn man sich im Ernstkampf dann wieder sehr nahe kommt?
Da gibt es in der Tat eine gewisse Diskrepanz. Auf dem Feld kommen sich die Spieler bei Zweikämpfen sehr nahe – und in der Garderobe müssen sie dann wieder zwei Meter Abstand halten. Das war sicherlich gewöhnungsbedürftig. Da wir aber das Training bereits am erstmöglichen Tag wieder aufgenommen haben, sind wir hier auf gutem Weg. Ich glaube, je deutlicher die Fallzahlen zurückgehen, desto normaler und natürlicher wird der Umgang mit dieser ganzen Geschichte für uns alle.

Ab dem 19. Juni dürfen auch wieder Fussballspiele ausgetragen werden – vorerst allerdings noch ohne Zuschauer. Lohnt sich der ganze Aufwand für Geisterspiele?
Niemand will Geisterspiele. Sie sind aber die einzige Möglichkeit, diese Meisterschaft sportlich und nicht am grünen Tisch zu entscheiden. Wir hätten viel lieber 19 000 Zuschauer im Stadion. Wirtschaftlich sind sie ein Minus-Geschäft, da uns sämtliche Zuschauereinnahmen fehlen und dennoch ein Grundaufwand entsteht. Das ist schon happig. Aber wenn es so ist, dann ist es halt so. Ich habe immer gesagt, dass wir bereit sind für das, was kommt. Schlussendlich ist es ja auch kein Wunschkonzert. Und als aktueller Tabellenleader sind wir in einer Position, die wir unter allen Umständen verteidigen wollen.

Der FCSG hat ein Budget von 7,6 Millionen Franken und das Glück, dass sehr viele Fans aus Solidarität auf eine Rückzahlung ihrer Saisonkarte verzichtet und sogar schon ein Abo für die kommende Saison gekauft haben. Zudem waren Staff und Mannschaft in Kurzarbeit, was das Budget ebenfalls nochmals etwas entlastet hat. Dennoch: Ein Geisterspiel kostet den FC St.Gallen insgesamt rund 500 000 Franken. Wie lange kann sich der Verein das leisten?
Eigentlich kann man sich sowas gar nicht leisten. Wie lange es dauern würde, bis wir nicht mehr liquid wären, kann man nicht auf den Tag genau sagen. Aber unser finanzieller Haushalt ist in Ordnung und das junge Team ist entschlossen und motiviert. Das ist eine gute Basis, um diese schwierige Phase zu überstehen. Für uns ist aber auch wichtig, dass möglichst alle Teams gut durch diese Phase kommen. Denn um bestehen zu können, brauchen wir eine komplette Liga.
Bei unserer eigenen Solidaritätskampagne haben wir zuerst einmal die anderen gefragt, ob und wie wir helfen könnten. Nicht aus Marketing-Überlegungen, sondern aus Überzeugung. Von den 19 000 Zuschauern, die beispielsweise gegen YB im Stadion waren, sind die allermeisten ja auch betroffen – persönlich, familiär oder geschäftlich. Im Gegenzug durften dafür auch wir eine sehr grosse Solidarität spüren. Stand heute sind wir bei rund 6 000 Saisonabonnenten, die auf eine Rückerstattung verzichten und bereits ein Abo für die nächste Saison bestellt haben. Das ist einzigartig und gibt es nur in St.Gallen. Gleichzeitig ist diese Solidarität aber auch eine Verpflichtung, die wir der fussballverrückten Ostschweiz gegenüber haben. Und dieser wollen wir selbstverständlich nachkommen.

«Keine Zuschauer und keine Spieleinnahmen sind sehr happig.»

Die Corona-Krise sorgt nicht nur bei den Vereinen, sondern auch bei den Sponsoren für finanzielle Schwierigkeiten. Rechnen Sie damit, dass Sponsoringbudgets gekürzt oder sogar ganz gestrichen werden?
Unsere Sponsoren leiden sicherlich auch. Aber auch hier dürfen wir sagen, dass es wirklich einzigartig ist, wie sie zu uns stehen. Wir konnten kürzlich mit unserem Hauptsponsor, der St.Galler Kantonalbank, den Vertrag um weitere drei Jahre verlängern. Und Kybun-CEO Karl Müller hat uns signalisiert, dass man alles dafür tun werde, uns weiter nach Kräften zu unterstützen. Wir hätten ja allergrösstes Verständnis für Sponsoren und Unternehmen, die auch in Schwierigkeiten geraten sind. Dennoch ist kaum jemand abgesprungen. Ich denke, wir werden jetzt für unsere Arbeit der vergangenen zweieinhalb Jahre belohnt. Sponsoring heisst für uns nämlich nicht nur, einfach Geld entgegennehmen und zu versuchen, etwas Gescheites daraus zu machen. Das ist eine Strasse mit Gegenverkehr und keine Einbahnstrasse. Wir wollen die Extrameile gehen, diese Partnerschaften leben von persönlichen Kontakten und Gesprächen und nicht von einer jährlichen Rechnung.

Der Bund will Profi-Fussballvereine mit 100 Millionen Franken unterstützen. Diese zinslosen Darlehen sind aber an Bedingungen geknüpft, wie die Senkung der Durchschnittslöhne um 20 Prozent oder einer solidarischen Haftung zwischen den Vereinen. Was halten Sie davon?
Grundsätzlich begrüsse ich, dass sich der Bundesrat mit dem Thema Profisport auseinandergesetzt hat. Aber wir sind ein KMU, an dem Existenzen hängen. Man spricht aber nur immer von den Millionengehältern im Fussball. Da sind wir beim FC St.Gallen allerdings weit davon entfernt, wir haben eine absolut vernünftige Lohnstruktur. Aus diesem Grund können wir auch positiv in die Zukunft blicken. Vereine mit riesigen Lohnsummen könnten da schon eher Probleme bekommen.
Für mich ist klar: Ein Darlehen muss man zurückzahlen. Wir wollen aber nicht Schulden machen müssen, wenn sich es verhindern lässt. Wir sind aber verpflichtet, alle Instrumente in die möglichen Zukunftsszenarien einzubeziehen. Die Bedingungen, es ist ja allerdings erst eine Absichtserklärung

helvetia.ch/kmu

Transport.
Ladung verloren.
Lösung gefunden.

Zeitgemässe Vorsorge- und Versicherungslösungen von Helvetia sichern das Geschäft von Schweizer KMU. **Führend bei technischen und Transportversicherungen in der Schweiz.**

einfach. klar. helvetia
Ihre Schweizer Versicherung

Rätsel N°4

Fügen Sie 5 Linien hinzu, sodass 4 gleich grosse Trapeze entstehen.

Hier finden Sie die Lösung.

Wir lieben anspruchsvolle Aufgaben und finden clevere Lösungen. Fordern Sie uns heraus!
+41 221 12 12, egeli-informatik.ch

Software-Lösungen.
Einfach. Clever.

EGELI informatik

zwischen der Swiss Football League und dem Bund, müssen aber sicherlich noch geklärt werden, bevor man dazu ja sagen könnte. Vor allem weil es heikel wäre, wenn man solidarisch haften müsste für andere Clubs, die nicht so geführt werden, wie wir uns das vorstellen. Wir sind sicherlich keine Musterschüler, aber wir wollen unseren Weg konsequent verfolgen. Da können und wollen wir es uns nicht leisten, solche Verpflichtungen einzugehen. Das können wir nicht verantworten.

Eine weitere Auflage ist, dass die Nachwuchsarbeit mindestens im gleichen Umfang weitergeführt werden muss, was beim FC St.Gallen jährlichen 3,5 Millionen Franken entspricht. Wäre das in Anbetracht der fehlenden Einnahmen überhaupt realistisch?
Wir hoffen es, prüfen aber sämtliche Bereiche genaustens. Aber an der Qualität der Nachwuchsförderung wollen wir nicht rütteln. Die Frage ist, ob wir diese Qualität auch mit weniger Budget hinbekommen. Das wird derzeit analysiert.

Am 19. Juni geht's nun also wieder los. Platz 1 in der Tabelle und den Meistertitel in greifbarer Nähe. Wie ist die Stimmung im Team? Die Jungs müssen vermutlich nicht speziell motiviert werden, oder?
Nein, das ist überhaupt kein Problem. Wir sprechen allerdings nach wie vor nicht vom Meistertitel. Wir sind nach 23 Runden einfach Erster, was wir absolut verdient haben. Der Weg zum Meister wäre aber sicher noch sehr, sehr weit. Wir wollen am 20. Juni dort anknüpfen, wo wir Ende Februar aufgehört haben. Zu was es reicht bis Ende Saison, wird sich zeigen. Wir sind und bleiben aber klar der Underdog in diesem Rennen.

«Wir wurden quasi von Hundert auf Null gebremst.»

Nichts desto trotz: St.Gallen ist auf gutem Weg, nach 20 Jahren wieder Meister zu werden. Wie ist für Sie die Vorstellung einer Meisterfeier mit Corona-Massnahmen?
(lacht) Auf dieses Gleis lasse mich nicht locken, weil eine Meisterfeier für uns noch kein Thema ist. Aber so wie ich unsere Leute kenne, würden wir eine solche Feier wohl auch über Nacht noch auf die Beine stellen können. Aber wie gesagt: Sie erwischen mich nicht auf dem falschen Fuss.

Kürzlich konnte man lesen, dass Sie und Bernhard Russi sich an einer Rinderzucht im Urner Reuss-Delta beteiligen. Ein zweites Standbein, wenn das mit dem Fussball in diesem Jahr doch nicht so läuft, wie geplant?
(lacht) Nein, sicher nicht. Man muss diese Geschichte mit einem Augenzwinkern sehen. Ich habe ein Rind, Bernhard hat zwei. Und jetzt müssen wir die dann mal zusammenbringen und schauen, wie es weitergeht. Solche Aktionen sind aber typisch für Bernhard und mich. Wir haben ab und zu solche Schnapsideen. In den allermeisten Fällen ziehen wir die auch durch. Aber da steckt keine kommerzielle Absicht dahinter.

Text: Patrick Stämpfli
Bilder: Marlies Thurnheer

Covid-19-Kommunikation: Top oder Flop?

Dramatische Ereignisse bieten beste mediale Plattformen. Das war bei der Covid-19-Kommunikation nicht anders. Hingen während den Medienkonferenzen des Bundes doch Zehntausende von Internet-Zuschauern an den Lippen unserer Bundesräte und Fachexperten.

Keine Frage, die Form der Kommunikation war vorbildlich. Es wurde geführt, regelmässig informiert, geduldig erklärt und meist auch Wichtiges präsentiert. Die Bundespräsidentin war persönlich zugegen, wenn es um die Akzeptanz von Massnahmen sowie um Solidarität ging. «Wir lassen Euch nicht im Stich», lautete ihre zentrale Botschaft. Eine Botschaft, die gehört wurde, Vertrauen schuf, aber auch Milliarden an Staatskosten verursachte. Corona-Schulden, die wir in den nächsten 30 Jahren abtragen dürfen.

Holpriger Ausstieg
Weniger erfolgreich verlief der Ausstieg aus dem Lockdown. Unterlassene Signale an stark betroffene Branchen, ein unbedachtes Mikromanagement sowie unterschiedliche Regeln, Termine und Gruppengrössen sorgten mancherorts für Unverständnis und Unmut. Unbeantwortet bleibt wohl vorläufig auch, ob die Schulschliessungen richtig waren und wie nützlich Schutzmasken wirklich sind, sollten sie denn vorhanden sein.

Vorwärts in die Zukunft!
Dennoch darf unserer Regierung ein gutes Zeugnis ausgestellt werden. Sie agierte und regierte über Notrecht, gab die verlockenden Kompetenzen aber auch wieder ordnungsgemäss zurück. Ob die eigentliche Gefahr des Virus richtig beurteilt wurde und ob die gravierenden Massnahmen nötig waren, wird die Zukunft zeigen. Im Nachhinein sind wir immer klüger. Jetzt sind (vorerst) nicht mehr die Epidemiologen, sondern wieder die Wirtschaftsexperten gefragt.
Schauen wir, dass es wirtschaftlich voran geht.

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

BG-OST-SÜD-Geschäftsführer Daniel Schwander:

«Jeder Fall wird geprüft.»

Zuerst helfen, dann prüfen

Am 26. März hatte der Bundesrat die Finanzschleusen geöffnet: Mit Überbrückungskrediten stellte er Unternehmen ausreichend Liquidität zur Verfügung, damit sie trotz Corona-bedingten Umsatzeinbussen ihre Fixkosten decken können. Abgewickelt werden die «Coronakredite» über die vier Schweizer Bürgschaftsgenossenschaften. Die grösste davon, die BG OST-SÜD mit Hauptsitz in St.Gallen, wickelte gegen 50 Prozent aller Fälle ab. Im Auge des Sturms: Geschäftsführer Daniel Schwander.

Die vom Bundesrat verabschiedete Verordnung umfasst ein Programm zur Überbrückung von Liquiditätsengpässen im Umfang von 40 Milliarden Franken, das bis am 31. Juli läuft. Betroffene Unternehmen können bis dahin Überbrückungskredite im Umfang von höchstens zehn Prozent ihres Jahresumsatzes bis maximal 20 Millionen Franken von ihren Banken beantragen. Es sind dabei nur gewisse Minimalkriterien zu erfüllen; insbesondere muss die Unternehmung erklären, dass sie aufgrund der Corona-Pandemie wesentliche Umsatzeinbussen erleidet.

Bis 20 Millionen quasi über Nacht

Bis zu 500 000 Franken werden Kredite unbürokratisch innert kurzer Frist ausbezahlt und zu 100 Prozent vom Bund abgesichert – mit null Prozent Zins. Überbrückungskredite, die 500 000 Franken übersteigen, werden zu 85 Prozent vom Bund abgesichert; die kreditgebende Bank haftet mit 15 Prozent. «Solche Kredite können bis zu 20 Millionen Franken pro Unternehmen betragen und setzen deshalb eine umfassendere Kreditprüfung seitens der Banken voraus», sagt BG OST-SÜD-Geschäftsführer Daniel Schwander. «Bei diesen Krediten beträgt der Bankenzinssatz 0,5 Prozent.» Seine Bürgschaftsgenossenschaft, die grösste in der Schweiz, wickelte fast die Hälfte aller Gesuche ab. Unternehmen mit mehr als 500 Millionen Franken Umsatz fallen nicht unter dieses Programm; Start-Ups hingegen können einen Überbrückungskredit beantragen, für den der Bund zu 65 und der Kanton zu 35 Prozent bürgt.

«Die Bürgschaftsgenossenschaften bürgen dabei gegenüber den Banken, der Bund bzw. die Kantone figurieren uns gegenüber als ‚Rückversicherer'», präzisiert Daniel Schwander das System, bei dem das KMU in der Regel seinen Antrag bei der Hausbank stellt – online oder per Post. Diese leitet ihn, sofern er vollständig ausgefüllt ist, zur Verarbeitung an das zentrale Verarbeitungszentrum der Bürgschaftsgenossenschaften (BG OST-SÜD, BG Mitte, Cautionnement romand und BG Saffa (für Frauen)) weiter. Bis 500 000 Franken geschieht dies ohne, darüber mit einem Bürgschaftsvertrag mit der entsprechenden Bank.

Im ersten Fall zahlt die Bank gleichzeitig mit der Weiterleitung des Antrags das Geld an das Unternehmen aus, im zweiten stellt es erst noch einen Kreditvertrag mit dem Unternehmen auf und wartet die Bürgschaftsbestätigung der Bürgschaftsgenossenschaft ab. Hier kann die Auszahlung etwas dauern, allerdings auch nur ein paar wenige Tage. «Oberstes Ziel war ja, schnell zu helfen», sagt Daniel Schwander. Und das hat funktioniert: In der Regel benötigten KMU mit einem Kreditbedarf unter einer halben Million – das waren mit über 124 000 die absolut meisten Anträge, nur gut 500 beliefen sich auf über eine halbe Million – nur etwa eine halbe Stunde, um zu Geld zu kommen. 125 000 Kreditvereinbarungen im Umfang von rund 15 Milliarden wurden so bis Ende Mai abgeschlossen; im Schnitt beantragten die Unternehmen gut 108 000 Franken.

70 000 Gesuche in acht Tagen

War der Ansturm vor allem Ende März/Anfang April gewaltig – alleine in den ersten acht Tagen wurden 70 000 Gesuche gestellt –, hat sich die Kurve nun stark abgeflacht. «Wir wurden vom raschen Handeln des Bundesrats stark gefordert», erinnert sich Daniel Schwander, «und mussten quasi über Nacht das Personal und die Bürofläche verdoppeln.» Das sei aber, dank der Mithilfe von Büroausstattern, Personalbüros und Vermietern, sehr gut gelungen. Kann es sein, dass bei der vielen Arbeit auch Betrügereien dazwischengeraten? «Das ist nie ganz auszuschliessen», so Schwander. Ging es in der ersten Phase vor allem darum, möglichst schnell und unbürokratisch zu helfen, arbeite man jetzt an der genaueren Überprüfung jedes einzelnen Falles. «Ich bin sicher: Die Bürgschaftsorganisationen, die Banken und die Eidgenössische Finanzkontrolle, werden jeden Betrugsfall aufdecken.» Aktuell sind nur gut 100 Fälle in Abklärung, die den Bürgschaftsgenossenschaften suspekt vorkamen – von 125 000 eingereichten. «Die grosse Mehrheit der Antragsteller handelt korrekt», bilanziert Schwander. «Und die Schwarzen Schafe werden früher oder später entdeckt.» Hier geht er einig mit Bundesrat Maurer, der dazu lapidar meinte: «Wir sitzen am längeren Hebel.» Dabei spiele es gemäss Schwander keine Rolle, ob «nur» 10 000 Franken missbräuchlich bezogen werden oder zehn Millionen: «Jeder Fall wird geprüft.»

125 000 Kreditvereinbarungen im Umfang von rund 15 Milliarden wurden bis Ende Mai abgeschlossen.

Viel mehr Geld als durch versuchte Betrügereien werde gemäss Schwander wohl durch Firmenkonkurse vernichtet: «Finanzminister Ueli Maurer rechnet mit rund zehn Prozent Ausfällen. Das scheint mir realistisch.» Das wären bei rund 20 Milliarden Franken, die bis Ende Juli wahrscheinlich etwa verteilt werden, zwei Milliarden. «Viel Geld. Doch das Bundesprogramm ist in meinen Augen alternativlos – die Opportunitätskosten, wenn man nichts gemacht hätte, wären mit Sicherheit um ein Vielfaches höher.»

Die meisten Kredite holten Unternehmen aus Zürich ab (16,9 %). **St.Gallen** (4,9), **Thurgau** (2,6) und die **beiden Appenzell** (AR: 0,5, AI 0,1%) rangieren weit dahinter. Bei den Branchen schwingt der Handel mit 19,9 % obenauf, gefolgt von wissenschaftlichen und technischen Dienstleistungen (Landwirtschaft, Beratung, Prüfung, Werbung, Architektur, F&E etc. 12,4), Bau (12,1) und Gastgewerbe (12,0 %). Die «Mikrounternehmen» (bis 9 Angestellte) beanspruchten bis Ende Mai 82,2 % aller Kredite, kleine (bis 49) 14,8, mittlere (bis 249) 2,6 und grosse Unternehmen 0,3 %.

Im Kanton St.Gallen laufen Ende Mai **sechs Strafverfahren wegen Coronabetrugs**. In den meisten Fällen handle es sich gemäss Beatrice Giger, Medienspecherin der St.Galler Staatsanwaltschaft, um Anzeigen wegen falscher Umsatzangaben: Mit erhöhten Umsatzangaben versuchten Firmen, zu mehr Kredit als den zulässigen zehn Prozent eines Jahresumsatzes zu kommen. Solche Unregelmässigkeiten werden von den Banken der Meldestelle für Geldwäscherei MROS gemeldet, diese wiederum macht Anzeige bei der Staatsanwaltschaft. Die Deliktsumme bewegt sich zwischen 30 000 und 145 000 Franken pro Fall.

Text: Stephan Ziegler
Bilder: Marlies Thurnheer

Was das Virus mit uns macht

Der Bund prognostiziert einen Wirtschaftseinbruch von 6,7 Prozent im 2020. Richtig aufwärtsgehen soll es erst 2021. Wie verändert die Corona-Krise Wirtschaft und Gesellschaft? Der LEADER hat darüber mit Ökonom Wilfried Lux und Psychologe Urs Braun gesprochen.

Die wirtschaftlichen Folgen der Corona-Krise brachten bis Mai 2020 einige Tiefenrekorde hervor: So ist der Konjunkturindex der Region St.Gallen-Appenzell auf einen neuen Tiefstand gefallen; auch im Thurgau hat sich die Konjunktur markant abgekühlt. In bisher unbekanntem Tempo ist die Kurzarbeit auf einen Rekordwert angestiegen, arbeiten doch rund ein Drittel der Erwerbstätigen in der Ostschweiz zurzeit kurz. «Und noch nie wurde der Geschäftsgang von den Detailhändlern unserer Region so schlecht beurteilt wie heute», weiss Peter Eisenhut, Managing Partner der Wirtschafts- und Politikberatung Ecopol. Ebenfalls noch nie ist im Bau die Geschäftslage gegenüber dem Vormonat so stark gesunken wie im April 2020. Zudem ist die Konsumentenstimmung auf ein historisches Tief gefallen. Schon jetzt ist klar: Wirtschaft und Gesellschaft «zahlen einen relativ hohen Preis dafür, dass wir nicht ausreichend auf eine Pandemie vorbereitet waren», hält Eisenhut fest.

«Wir sind uns bewusst geworden, wie verletzlich diese globalisierte Welt ist.»

Urs Braun, Psychologe

Nachholbedarf nach Lockerungen

Mit den neusten Lockerungen des Bundesrates Ende Mai beginnt nun eine Rückkehr zu einer gewissen Normalität. Wie wirkt sich das auf das Konsumverhalten aus? Wie gross ist der Nachholbedarf?

Wilfried Lux, Leiter Kompetenzzentrum für Finanzmanagement und Controlling an der FHS St.Gallen, unterscheidet zwischen kleineren Gütern und Dienstleistungen, die man sich nun wieder gönnt, weil dies während des Lockdowns nicht möglich war. Etwa ein Restaurantbesuch oder eine Reise. «Hier erwarte ich den grössten Nachholbedarf», so Lux. Das Problem sei, dass sich die Verluste etwa für Hoteliers und Gastronomen fast nicht wettmachen liessen. «Man kann ja ein Zimmer nicht zwei- oder dreifach belegen, nur weil es drei Monate leer stand.» Bei grösseren Investitionen wie etwa einem Autokauf erwartet Lux Zurückhaltung, insbesondere wegen der Arbeitsplatzunsicherheit. Die Wirtschaft reagiere mit Angeboten und Rabatten. «Die nächsten Monate werden zeigen, mit welchem Erfolg», so Lux.

Unsicherheit bleibt

Für Urs Braun, Leitender Psychologe der Psychiatrie St.Gallen Nord und dort Leiter des Coronavirus-Krisenstabs der Klinik, ging die Strategie des Bundesrates bisher auf, weil er immer an die Vernunft der Menschen appellierte und nicht wie andere Länder rigorose Verbote erliess. «Dies brachte die grosse Mehrheit der Bürger dazu, die Massnahmen einzuhalten», so Braun. Für ihn hat das nichts mit Obrigkeitsgläubigkeit zu tun, sondern damit, dass die Bevölkerung die Notwendigkeit verstand: zu verhindern, dass das Gesundheitssystem kollabiert.

Klar sei aber, dass die Corona-Krise eine direkte Auswirkung auf die menschliche Psyche habe. «Wir leben in einer dauernden Bedrohungslage. Der Mensch hat Mühe, mit Unsicherheiten zu leben», so Braun. Wichtig sei, sich selber zu schützen und zum Beispiel den Nachrichtenkonsum einzuschränken, da verunsichernde Nachrichten den Körper in Stress versetzen. Dies empfehlen auch Forscher der Universität Basel: In ihrer aktuellen Online-Umfrage fühlte sich die Hälfte der Befragten während des Lockdowns gestresster als vor der Corona-Krise; die Häufigkeit von schweren depressiven Symptomen hat sich fast verdreifacht. Auf der anderen Seite fühlte sich ein Viertel der Befragten während des Lockdowns weniger gestresst. Für Braun widerspiegelt dies die Erfahrungen aus anderen Studien. «Wichtig ist, dass man gut

«Die Corona-Zeit wird die Nagelprobe auch für Unternehmenskulturen sein.»
Wilfried Lux, Ökonom

sozial vernetzt ist und unterstützt wird.» In vielen Kantonen wurden dafür Hotlines eingerichtet.

Menschen brauchen Sündenbock
In letzter Zeit wurden auch kritische Stimmen laut, was die Massnahmen des Bundesrates anbelangte, es gab Demonstrationen, viele «Experten» äussern sich ungefragt, vor allem online, und Verschwörungstheorien treiben Blüten. Für Urs Braun ist das Vertrauen der Bevölkerung in die Massnahmen des Bundesrates aber immer noch sehr hoch. «Ob der Preis, den wir bezahlen, zu hoch ist, lässt sich wegen dem Präventions-Paradoxon nicht wirklich beantworten», so Braun. «Ob die Massnahmen die Wirkung auslösten, oder ob wir einfach Glück hatten, dass sich das Virus nicht mehr gross ausbreitet, wissen wir derzeit nicht.» Für Braun ist aber klar, dass akademische Diskurse zu Corona nicht über die Medien ausgetragen werden sollten, denn eine Hypothese sei noch keine allgemeingültige Aussage. Dies werde von der Bevölkerung aber anders aufgefasst.
Was Verschwörungstheorien anbelange, so liege es in der Natur des Menschen, dass er gerne einen «bösen» Schuldigen hätte. «Das ist einfacher zu akzeptieren, als dass die globale Mobilität und unser Lebensstil die weltweite Verbreitung eines Virus einfacher machen», hält Braun fest.

Gesellschaft und Wirtschaft erholen sich
«Frühere Krisen haben gezeigt, dass die Gesellschaft danach zunächst verängstigter ist. Aber wenn man die Gesellschaft längerfristig anschaut, können wir mit solchen Krisen umgehen», hält Braun fest. Für Einzelschicksale sei es wichtig, Verständnis und Unterstützung anzubieten. So versuchten Bund und Kantone, auch für kleine Unternehmen und Einheiten Lösungen zu suchen. Wir hätten eine gesunde Wirtschaft und eine gesunde Bundeskasse, die es erlaube, so viel Geld in die Wirtschaft reinzuschiessen, um so eine Krise zu überstehen.
Für Ökonom Wilfried Lux ist es wichtig, dass die Arbeitgeber die Ängste der Arbeitnehmer ernst nehmen, die Angst um ihren Arbeitsplatz haben. «Eine offene Kommunikation ist notwendig.» Mittel- und langfristig könne sich auch die Unternehmenskultur verändern. «Die Corona-Zeit wird die Nagelprobe auch für Unternehmenskulturen sein», ist Lux überzeugt. «Hat ein Unternehmen eine ausgeprägte Kultur, also starke Wertorientierung, starke Mitarbeiterorientierung, dann wird es sich auch resilient gegenüber der Krise zeigen.»

Lehren aus der Krise ziehen
Wilfried Lux kann sich gut vorstellen, dass sich aufgrund der Corona-Krise auch neue Modelle bei den Unternehmen ergeben. Wurde Homeoffice früher von vielen Unternehmen kritisch betrachtet, ist dies für ihn auch nach Corona eine Option. «Unternehmen sollten Mitarbeitern einen Vertrauensvorschuss geben, mehr Freiheiten, was das mobile und flexible Arbeiten angeht.» Ein gesunder Mix sei hier am vielversprechendsten. Auch Videokonferenzen und weitere digitale Elemente bewährten sich in der Krise. «Wir haben einen eigentlichen Jumpstart der Digitalisierung erlebt», stellt Lux fest. Es gelte nun, die guten Dinge beizubehalten.
Ganz wichtig sei auch, die Angestellten nach dem Lockdown nicht zu überlasten, weil das Unternehmen wieder auf den Gewinnpfad zurückfinden will. Zeitlich begrenzt sei das in einigen Fällen vielleicht nötig, langfristig aber kontraproduktiv. «Hier ist ein gemeinsames Verständnis von Zielen und Werten erforderlich. Eventuell müssen auch Anreizsysteme neu gestaltet werden», schlägt Lux vor.

Resilienz aufbauen
Für Wilfried Lux ist die Lehre für Wirtschaft und Gesellschaft «Resilienz». Also Widerstandsfähigkeit in Krisenzeiten und das Nutzen von Krisen auch als Chance. «Für die Wirtschaft heisst das, Unternehmen so aufzustellen, dass sie weniger krisenanfällig sind», so Lux. Das bedeute finanzielle Reserven, Flexibilität und Agilität, um schnell auf veränderte Rahmenbedingungen reagieren zu können. Bei der Gesellschaft und dem Einzelnen gehe es darum, die Work-Life-Balance herzustellen – eventuell auch mit neuen Arbeitsmodellen –, sowie psychische und physische Reserven aufzubauen. «Geht die Entwicklung so weiter wie prognostiziert, so würden die Schweiz und die Ostschweiz in fünf Jahren so gut wie vor der Corona-Krise dastehen, vielleicht sogar besser, resilienter», so Lux. Umso wichtiger sei es, weiterhin verantwortungsvoll zu handeln.
Dies sieht Urs Braun ähnlich: «Wir sind uns bewusst geworden, wie verletzlich diese globalisierte Welt ist. Wir sollten besser vorbereitet sein, sodass uns so etwas nicht mehr auf dem falschen Fuss erwischen kann.» Man hätte sicher aus der Krise gelernt. Braun bleibt aber realistisch: «Wenn ich schaue, wie gut die Politik lernt, ist die Halbwertzeit etwa zwei Jahre.»

Text: Tanja Millius
Bilder: Marlies Thurnheer

«Jeder Baum wirft Schatten»

Marcel Walker (*1973) ist Künstleragent («Bretterwelt»), Kantonsrat (FDP AR), Verwaltungsrat (u. a. Meteomatics, OnlineDoctor, Raiffeisenbank Appenzeller Hinterland), Geschäftsführer (Fortyone AG) – und Gastrounternehmer: In St.Gallen betreibt Walker zusammen mit Geschäftspartnern die Restaurants Lagerhaus, Werkstatt und Brauwerk, ab 2021 auch die Lokremise. Im April machte die Meldung Schlagzeilen, dass Walker mit der Hotel Wiesental St.Gallen AG auch das Hotel bei der gleichnamigen Villa betreiben werde.

Marcel Walker, Sie selbst wohnen in Stein AR, engagieren sich politisch im Ausserrhodischen und managen u. a. den Appenzeller Kabarettisten Simon Enzler. Gastronomisch hingegen sind Sie in der Stadt St.Gallen tätig. Warum?
Weil mir der gesamte Lebens- und Wirtschaftsraum Säntis zusagt und ich hier Chancen vorfinde, die ich dann und wann ergreife – Kantonsgrenzen spielen da keine Rolle.

Ihr neuster Schachzug ist das Hotel bei der Villa Wiesental, das 2023 eröffnen soll. Braucht St.Gallen noch ein neues Hotel?
Die Pensionskasse der Stadt St.Gallen ermöglicht mit dem Neubau im Garten der Villa Wiesental deren Renovation und somit Erhalt. Für das Areal «Bahnhof Nord» ist die Villa wichtig, weil wir sonst Gefahr laufen, dass die Lokremise in Zukunft das bauhistorische Feigenblatt im Quartier ist. Der Anlageausschuss der Pensionskasse liess sich von der Geschäftsführung, von uns und von externen Fachleuten davon überzeugen, dass ein Hotel wirtschaftlich vergleichbar sinnvoll ist wie ein Bürogebäude. Zusätzlich kann durch die öffentliche Nutzung für das Quartier und die Stadt eine zusätzliche «Rendite» nicht-monetärer Art erwirtschaftet werden.

«Wir bieten für St.Gallen ein komplett neues Hotelsystem an, das in verschiedenen Städten bereits etabliert ist.»

St.Gallen hinkt im Vergleich zu anderen Städten in Bezug auf die Entwicklung von Hotelzimmern hinterher …
Ja, denn neue Hotelangebote geben zusätzliche touristische Impulse und sind für die Akquisition und Entwicklung von Kongressen wichtig. Wir bieten für St.Gallen ein komplett neues Hotelsystem an, das in verschiedenen Städten bereits etabliert ist – wie etwa das «25hours». Das Hotel funktioniert wie eine WG: In den Sockelgeschossen gibt es öffentliche Restaurant-, Kaffee- und Barflächen, wo Gäste verweilen können. Das Zimmer dient in erster Linie für den Schlaf. Wir bieten Rückzugs-, Gesellschafts- und Aktivitätsmöglichkeiten und sprechen somit ein sehr heterogenes, aktives Publikum an.

Das Hotel kommt neben die historische Villa zu stehen. Wird diese in irgendeiner Form integriert?
In welcher Form die Villa zukünftig genutzt wird, ist Gegenstand von Studien bei der Pensionskasse. Wir sind auf jeden Fall bereit, unsere Möglichkeiten und Dienste anzubieten. Unser Engagement beschränkt sich aktuell jedoch auf den Neubau.

Ein paar Schritte weiter steht die Lokremise, wo Sie ab nächstem Jahr das Restaurant betreiben werden. Keine Konkurrenz für das Hotelrestaurant?
Auch wenn jeder Baum Schatten wirft, sehen wir mehr Vorteile als Nachteile in der Konstellation. Wir können die Profile der Betriebe so schärfen, dass sie sich nichts wegnehmen. Ganz im Gegenteil: Das Hotel Wiesental und die «Brasserie Lok» können sich befruchten, beispielsweise bei Hochzeiten.

Jetzt betreiben Sie nicht nur Gastrounternehmen, sondern sitzen noch in zahlreichen Verwaltungsräten und sind als CEO bei der St.Galler Beteiligungsgesellschaft Fortyone AG engagiert. Gibt es einen gemeinsamen Nenner für Ihre höchst unterschiedlichen Tätigkeiten?
Einerseits ist da der geografische Fokus als Ursprungsort: der Wirtschaftsraum Säntis. Andererseits geht es überall darum, eine Idee arbeitsteilig in einem Team zur Blüte zu bringen.

Sie wurden in ein gutbürgerliches Elternhaus hineingeboren – Ihr Vater Felix war Raiffeisen-CEO – und haben eine klassische HSG-Ausbildung absolviert. Wäre da eine Bankkarriere nicht das Naheliegendste gewesen?
Ist das eine Anspielung auf Ihre Abschlussfrage? … Gegenfrage: Ihr Vater Ernst Ziegler ist ein bekannter Historiker. Warum wurden Sie nicht Historiker?

Marcel Walker (rechts, mit Hotel-Wiesental-Geschäftspartner Samuel Vörös):

Anregung, Lernkurve und Sinnhaftigkeit.

«Wir können die Profile der Betriebe so schärfen, dass sie sich nichts wegnehmen.»

Samuel Vörös und Marcel Walker in der Villa Wiesental.

Gut gekontert! Versuchen wirs so, da mein Vater nie in der Politik war: Felix Walker war CVP-Nationalrat mit Leib und Seele, Sie selbst sind bei der FDP «gelandet». Warum?
Ich bin ja nicht bei der FDP gelandet, sondern bei der FDP AR! Bevor ich mich mit dem Ausserrhoder Freisinn auseinandersetzte, hatte ich im Rahmen eines Wahlkampfmandats tolle Exponenten kennengelernt. Diese persönliche positive Frequenz hat mich neugierig gemacht, sodass ich mich durch Hans Höhener in die Geschichte und Werte des Ausserrhoder Freisinns einführen liess. Meine humanistische, pragmatische Prägung hat dort gut Platz.

Ist der National- oder Ständerat für Sie eine Option?
Stand heute gibt es für mich keinen Grund, irgendetwas auszuschliessen. Jedoch liegt mein Augenmerk auf den unternehmerisch-beruflichen Verpflichtungen, die ich bereits eingegangen bin.

Als Keyboarder bei «Mumpitz» organisierten Sie die Auftritte der St.Galler Mundartband und stiegen so in das Künstlervermittlungsgeschäft ein. Auch ein Ausgleich zum HSG-Studium?
Der Spass, mit Freunden Musik zu machen, stand an erster Stelle. Dass sich jeweils vor der Bühne mehr Menschen selbst feierten als auf der Bühne, hat dem Ganzen natürlich keinen Abbruch getan … Das Studium an sich hab ich damals – ausser der Lernphasen – nicht als Tortur erlebt.

Wie sieht Ihr Bezug zu Musik heute aus? Spielen Sie noch Keyboard?
Leider sind meine Tastenfähigkeiten zwischenzeitlich verkümmert. Als Konsument beeindruckt es mich nach wie vor, wie Musik Emotionen auslösen kann, von Jazz über Funk bis Naturjodel.

Simon Enzler ist der bekannteste Künstler, den Sie mit Ihrer «Bretterwelt» unter Vertrag haben. Wie hat die Zusammenarbeit angefangen?
Simon hatte bereits einige Kurzauftritte im privaten Rahmen. Ich sammelte meine Erfahrungen im Rockmilieu und war der Meinung, dass ein Künstler sich öffentlich einen Namen machen muss mit Plakaten, Tickets, Berichten usw. Simon war

Anzeige

sofort interessiert, den Schritt zu wagen, der Veranstalter jedoch fehlte. Da bin ich eingesprungen und habe seinen ersten öffentlichen Auftritt organisiert. So kam eins zum anderen.

Heute beschäftigen Sie sich weniger mit Künstlern als vielmehr mit Gründern: Die Fortyone AG, die Sie führen, finanziert vor allem Start-ups. Wo gleicht sich, wo unterscheidet sich die Arbeit mit beiden Typen?
Ein Kleinkünstler beteiligt niemanden durch Kapital an den zukünftigen Erfolgen oder Misserfolgen. Ich betreue ausschliesslich «gewerbliche» Künstler. Diese kommen meist ohne direkte Subventionen aus. Sie erspielen sich eine Nachfrage und leben von der Zahlungsbereitschaft der Veranstalter resp. Besucher. Dahingehend gibt es weniger Unterschiede, als man gemeinhin annehmen könnte. Gemeinsamkeiten sind sicher in der Innovationsfähigkeit zu finden und in der Notwendigkeit zur Differenzierung. Gründer wie Künstler weisen eine maximale persönliche Identifikation mit ihrem Tun und Handeln auf. Sie stehen persönlich hin und exponieren sich stark. Oft treffe ich Menschen mit herausragenden Fähigkeiten an, die dann naturgemäss an anderen Stellen auch ein paar Defizite aufweisen. Aber das macht jede Zusammenarbeit auch einmalig und deshalb spannend.

Und was macht mehr Freude?
Ich möchte die Kulturarbeit und das Tätigkeitsfeld «Venture Capital» nicht gegeneinander ausspielen. Solange ich kreative Anregungen, eine positive Lernkurve und wirtschaftliche Sinnhaftigkeit erlebe, möchte ich weder die eine noch die andere Tätigkeit missen.

«Gründer wie Künstler weisen eine maximale persönliche Identifikation mit ihrem Tun und Handeln auf.»

Neben der operativen Tätigkeit engagieren Sie sich noch in einigen Verwaltungsräten. Nach welchen Kriterien wählen Sie Ihre Engagements aus?
In den meisten Fällen werde ich delegiert, weil meine Arbeitgeberin, die Beteiligungsgesellschaft Fortyone AG, massgebliche Aktionärin ist – oder ich wähle mich selber, weil ich beteiligt bin. Anders bei der Raiffeisenbank Appenzeller Hinterland: Mich beeindrucken die genossenschaftlichen Werte und Kultur von Raiffeisen seit jeher und es ist eine tolle Aufgabe, diese zu hegen und zu pflegen. Zusätzlich hat mich die Systemrelevanz gereizt und der Umstand, VR-Kompetenz in einem hoch regulierten Markt zu erarbeiten.

Zum Schluss: Sie sind immer wieder für Überraschungscoups gut – was dürfen wir als Nächstes von Ihnen erwarten?
Überraschungen haben es an sich, dass sie unvorhergesehen daherkommen. Ich hab keine geplant.

Text: Stephan Ziegler
Bilder: Marlies Thurnheer

Mehrwert ausserhalb des Homeoffice

Nach Startschwierigkeiten geniessen viele das Homeoffice. Man sieht es gar als Trend, etwas, das auch nach der Corona-Krise bleiben wird. Wirklich?

Schon in den 1990er Jahren hatte man mit dem Aufkommen des Internets die Hoffnung, dass Randregionen durch die Verlagerung von Arbeitsplätzen profitieren könnten. Die Finanzanalystin hätte aufgrund der Verfügbarkeit aller Informationen im Internet ihre Arbeit in einem alpinen Seitental erledigen können. Jedoch sind dieselben Informationen auch in Billiglohnländern verfügbar. Personaladministration, aber auch Analyseaufgaben werden heute nach Polen oder Litauen verlagert.
An Hochlohnstandorten muss ein Mehrwert geschaffen werden, der über dem liegt, was online machbar ist. Eine moderne Wissensökonomie basiert auf der Kreativität, die nur durch persönliche Begegnung entsteht. Wichtige Faktoren sind dabei der Austausch von implizitem, stillem Wissen – auch durch Körpersprache oder sogar Geruch –, informeller, unsystematischer Austausch auf der Basis von Vertrauen, das durch persönliche Begegnung erworben und erneuert wird, sowie Tangibilisierung von Ideen mit Modellen, wie sie in Design Labs erfolgt.
Entsprechend erlebten Städte als Begegnungsorte von Menschen trotz oder vielleicht gerade wegen der virtuellen Austauschmöglichkeiten in der Internetzeit einen neuen Boom. Und sogar die Internet-Giganten investierten grosse Mittel in physische Campus, die Menschen zusammenbringen. Moderne IuK-Technologien erlauben mehr Formen des Austausches als früher, aber eben auch auf grosse Distanzen und mit anderen, günstigeren Ländern. Diejenigen, welche die Zukunft nur im Homeoffice sehen, laufen Gefahr, dass ihre Arbeit auswechselbar wird. Arbeitnehmer und Arbeitgeber an Hochlohnstandorten müssen deshalb gemeinsam den Mehrwert der persönlichen Begegnung suchen und nutzen. Sie müssen Räume für persönlichen Austausch auch in der Coronazeit schaffen. Dazu gehören nicht nur Workshops, sondern auch etwa Pausengespräche. Corona erfordert so einen noch professionelleren Umgang mit der knappen Ressource Begegnung.

Der ehemalige HSG-Rektor Prof. Dr. Thomas Bieger ist heute Direktor des HSG-Instituts für Systemisches Management und Public Governance.

Einzigartige Produkte als USP

Lucas (41) und Tom Baumann (39) übernehmen von ihrem Vater Marco die Aktienmehrheit der Kreuzlinger Rausch AG. Marco Baumann, der 1968 in das Unternehmen eintrat und es von 1974 bis 2016 führte, gibt auch das Verwaltungsratspräsidium ab. In der operativen Geschäftsführung gibt es keine Änderung: Lucas, 2012 als Marketing- und Kommunikationsleiter ins Unternehmen eingestiegen und seit 2016 als CEO agierend, wird weiterhin die operative Führung des Unternehmens verantworten. Sein Bruder Tom bringt sich im Verwaltungsrat ein. Im Gespräch mit LEADER-Chefredaktor Stephan Ziegler blicken sie zurück – und nach vorne.

Lucas Baumann, mit welchem Rausch-Produkt sind Sie heute Morgen als erstes in Berührung gekommen?
Mit der Passionsblumen-Shower-Cream und dem Ginseng-Koffein-Shampoo.

Und Sie, Tom Baumann?
Ich verwende das Malven-Shower-Gel und das Schweizer-Kräuter-Pflegeshampoo.

Von 1890, als Josef Wilhelm Rausch das weltweit erste Flüssigshampoo überhaupt auf den Markt brachte, bis zur heutigen Rausch AG war es ein langer Weg. Was waren, rückblickend, die Stufen zum Erfolg?
Als Hersteller von Haar- und Hautpflegespezialitäten aus Schweizer Kräutern sind wir ein Nischenplayer im Markt. Als solcher setzen wir uneingeschränkt auf höchste Qualität und Wirksamkeit. Unsere Shampoos enthalten bis zu 40 Prozent Kräuterextrakte, die in einem aufwendigen hauseigenen Verfahren schonend und naturbelassen hergestellt werden. Unsere Produkte sind damit nicht austauschbar.

Lucas Baumann, Sie leiten die Rausch AG seit 2016 als CEO. Im Mai haben Sie zusammen mit Ihrem Bruder die Aktienmehrheit übernommen. Warum gerade jetzt?
Es war jetzt einfach ein guter Zeitpunkt, mein Vater ist schliesslich bereits 74 Jahre alt. Seitdem ich als CEO bei Rausch eingestiegen bin, habe ich gezeigt, dass mein Team und ich das Unternehmen vorwärtsbringen können.

Wie wird sich das auf Ihre operative Tätigkeit auswirken?
Ohne den wachsamen Blick meines Vaters geniesse ich vielleicht etwas mehr Freiheiten. Das ermöglicht es, neuen Schwung in gewisse Abläufe zu bringen. Wir sind auf jeden Fall bereit für die Zukunft, ohne dabei unsere Vergangenheit zu vergessen.

Und wie stark wird Marco Baumann noch im Operativen mitmischen?
Mein Vater wird immer noch mit Rat zur Seite stehen, wenn man ihn braucht. Ich schätze es sehr und sehe es als Privileg, von seinem riesigen Erfahrungsschatz profitieren zu können.

Tom Baumann, jetzt sind Sie und Ihr Bruder zu gleichen Teilen Mehrheitsaktionäre, während Ihr Vater Minderheitsaktionär bleibt. Theoretisch könnten also immer zwei den Dritten überstimmen?
Ja, das ist richtig und sinnvoll so. Aber ich bin zuversichtlich, dass wir gemeinsam das Kind schaukeln werden und Lösungen mit Kompromissen erarbeiten können.

«Wir streben eine Zielgruppenverjüngung durch die Emotionalisierung der Marke an.»

Lucas Baumann, Sie haben gesagt, dass Sie nun die Marke Rausch noch stärker auf die Bedürfnisse der Zielgruppen ausrichten und das Unternehmen ins digitale Zeitalter führen wollen. Das führt uns zur Frage: Wer ist die Zielgruppe, und wie wollen Sie Ihre Produkte noch stärker darauf ausrichten?
Unser Sortiment richtet sich klar an weibliche Konsumentinnen, wobei selbstverständlich auch die Männer eine wichtige Käuferschaft darstellen. Während sich in der Vergangenheit vor allem die Generation 50+ von der Marke angesprochen fühlte, streben wir aktiv eine Zielgruppenverjüngung durch die Emotionalisierung der Marke an. Einige Projekte in diese Richtung konnten bereits umgesetzt werden – beispielsweise

Tom und Lucas Baumann:

Gesundheit und Schönheit als Lebensaufgabe.

der Launch unserer neuen Website, die den technischen und ästhetischen Ansprüchen der jüngeren Generation gerecht wird.

Und wo soll Rausch noch digitaler werden, Tom Baumann?
Markt und Einkaufsverhalten haben sich stark verändert. Social Media ist dabei ein Feld, das viel zu bieten hat. Mit dem neuen Shopsystem nutzt Rausch auf seiner Website beispielsweise die Möglichkeiten von «Social Shoppable». So werden Social-Media-Inhalte mit dem Shop verknüpft und können direkt via Website in den Warenkorb gelegt werden.

In welche Richtung geht zurzeit die Forschung bei den Haarpflegeprodukten? Man denkt ja zuweilen, eigentlich gebe es schon alles für jeden?
Da haben Sie recht; zumindest insofern, dass man sich die Haare wohl immer analog waschen wird. Und dennoch: Unser Ziel ist es nicht, laufend neue Produkte auf den Markt zu bringen. Rausch steht für ein beständiges Sortiment, das laufend überarbeitet und dem neusten Stand der Technik angepasst wird. Beispielhaft dafür steht unser Weidenrinden-Spezial-Shampoo, das seit über hundert Jahren ein Teil des Haarpflegesortiments ist.

Und mit welcher Neuheit darf man bei Rausch als Nächstes rechnen, Lucas Baumann?
Das ist unser Kräuter-Geheimnis! Soviel kann ich aber verraten: Unsere Forschung und Entwicklung arbeitet ständig an neuen Innovationen. Das Ziel ist es, zwei bis drei Neuheiten pro Jahr auf den Markt zu bringen. Allerdings werden neue Produkte erst dann lanciert, wenn sie alle Sicherheitsmassnahmen durchlaufen haben und ausgereift sind.

«Ohne den wachsamen Blick meines Vaters geniesse ich vielleicht etwas mehr Freiheiten.»

Ich persönlich gebe gerne 15 oder mehr Franken für ein Shampoo aus, das meinem Haar guttut. Wie sieht das aber der Durchschnittskonsument? Werden sich in Zukunft Marktanteile nur mehr über den Preis gewinnen oder nur schon halten lassen, Tom Baumann?
Weil wir konsequent auf nachhaltige und hochwertige Inhaltsstoffe setzen und ausschliesslich in der Schweiz produzieren, können die Produkte nicht für 2.50 Franken über den Ladentisch. Die Menschen gönnen sich gerne ein hochwertiges Shampoo, von dem sie wissen, dass es nachhaltig, gesundheitsverträglich und wirksam ist und ihnen so hilft, sich in der eigenen Haut wohl und schön zu fühlen.

Lucas Baumann, Ihr USP ist das Wissen um die Wirksamkeit von Kräutern für die Haarpflege und das Können, diese auch nutzbar zu machen. Trotz Nachhaltigkeitsversprechen und «Swiss Made»-Stempel enthalten gewisse Produkte noch das umstrittene Palmöl. Wie erklären Sie diesen Gegensatz?
Rausch ist ein engagiertes Mitglied des «Roundtable of Sustainable Palm Oil». In dieser Funktion setzen wir uns für

die Verwendung von nachhaltig produziertem und zertifiziertem Palmkernöl ein. Auf diese Weise werden nämlich die Wälder nicht mehr abgeholzt, sondern die neuen Plantagen werden auf freien Landflächen, wie zum Beispiel Weiden, angebaut. Das senkt die CO_2-Emission und mindert den Artenverlust, während die ländliche Bevölkerung weiterhin ein Einkommen hat. Dank engem Kontakt zu ausgewählten Rohstofflieferanten, stetigem Austausch und Beharren auf nachhaltigen Quellen ist es uns gelungen, hier einen neuen Standard zu erreichen. Wir waren übrigens auch hier Vorreiter und das erste Mitglied des RSPO in der Schweiz.

«Weil wir auf hochwertige Inhaltsstoffe setzen und in der Schweiz produzieren, können die Produkte nicht für 2.50 Franken über den Ladentisch.»

Das Thema Corona ist zurzeit unvermeidlich. Darum zum Schluss die Frage: Wie stark hat die Pandemie Rausch getroffen?
Die Corona-Krise hat den Markt verändert. Was uns in dieser Situation hilft, ist, die Krise auch als Chance zu sehen. Mit Hilfe aller Mitarbeiter und unter Einsatz aller verfügbaren Ressourcen arbeiteten wir mit Hochdruck daran, grosse Mengen Desinfektionsmittel für lokale Apotheken und Drogerien bereitzustellen. Angesichts der anfänglichen Knappheit von Desinfektionsmitteln wollten wir hier schnellstmöglich unsere Hilfe anbieten.

Die Baumann-Geschichte
1968 ist Marco Baumann als Innen- und Aussendienstler dem Unternehmen beigetreten, das sein Vater Josef 1949 gekauft hatte. Von Kindesbeinen an hat er bei der Kräuterernte und Produktion mitgeholfen. «Das sind schöne Erinnerungen. Kamille, Zinnkraut, Spitzwegerich, Malve, Brennnessel und Salbei – diese Pflanzen sind mein Leben», blickt der Unternehmer zurück, der zu Beginn jede Apotheke und Drogerie der Schweiz und 7000 Coiffeure besuchte, um seine Kräuter-Pflegespezialitäten vorzustellen. 1974 wandelten Marco und sein Bruder Dr. J. Alexander Baumann das Unternehmen in die Rausch AG um und führten es gemeinsam bis 2006. Bis 2016 amtierte Marco Baumann als alleiniger Inhaber und Geschäftsführer. Bis heute entwickelte sich das Unternehmen von 15 Mitarbeitern zu einem internationalen, in 27 Ländern agierenden Unternehmen mit über 160 Mitarbeitern.

Text: Stephan Ziegler
Bilder: Fabienne Bühler

Entscheide für die Zeit nach Corona

Derzeit beherrscht Corona alle Lebensbereiche – kein Zeitungsartikel, der sich nicht über die abrupt geänderten aktuellen Lebensumstände auslässt. Keine Tagesschau und keine Radiostunde ohne Hinweise auf die Folgen von Corona. Sogar das Parlament tagt coronagerecht in der Olmahalle.

Aber: Beschäftigen wir uns auch wirklich mit den Folgen dieser Pandemie oder verfallen wir rasch wieder in alte Denkmuster? – Corona hat uns gezeigt, wie leicht Demokratie, Sozialsysteme, Wirtschaft und Gesundheitswesen an ihre Grenzen kommen, wie rasch sich unser Leben durch ein plötzlich auftretendes Ereignis aus einem breiten Gefahrenspektrum ändern kann.

Auch die Verwundbarkeit unserer Gesellschaft und Wirtschaft als Folge eines ungestörten Imports von Rohstoffen, Gütern und Dienstleistungen ist bekannt. Wir kennen die Gefahren einer anhaltenden Finanz- und Schuldenkrise in Teilen Europas. Wir wissen, dass der Sozialstaat nicht endlos ausgebaut werden kann. Wir sehen, dass die wirtschaftliche, finanzielle, soziale und zum Teil auch politische Stabilität in Europa viel weniger robust ist als vorher angenommen. Wir wissen, dass es rasch bewaffnete Konflikte geben kann.

Aber derzeit wird vor allem über die nicht vorhandene Lagerhaltung von Schutzmasken diskutiert. Das lenkt von der Hauptaufgabe nach Corona ab: Es braucht eine intensive Vorbereitung auf die grössten Gefahren, die gefährlichsten Bedrohungen und die drängendsten Herausforderungen für unser Land. Pandemien sind nur ein Teil davon. Wir müssen rasch die Frage diskutieren, welche Kernaufgaben der Staat künftig übernehmen kann und muss. Welchen Gefahren muss mit staatlichen Mitteln begegnet werden? Welche Sicherheit muss gewährleistet werden?

Der Staat hat sich in einem noch nie dagewesenen Umstand zur Rettung der Wirtschaft massiv finanziell engagiert. Was kann er künftig überhaupt noch finanzieren?

Wir stehen vor existenziellen Fragen. Corona zwingt uns, sie rasch zu beantworten.

Dr. Walter Locher, FDP-Kantonsrat, St.Gallen

Martin Reut von der Kapo SG und Staatsanwalt Daniel Burgermeister arbeiten Hand in Hand bei der Bekämpfung von Cyber-Kriminalität.

Was tun nach einem Hackerangriff?

Gemäss einer aktuellen Studie der Allianz gehören Hackerangriffe und Datendiebstähle für Unternehmen heute zu den grössten Bedrohungen. In der Ostschweiz musste das zuletzt der Schienenfahrzeug-Hersteller Stadler Rail schmerzlich erfahren. Doch wie kann man sich als Unternehmen schützen und was ist zu tun, wenn man Opfer eines Angriffs geworden ist?

IT-Sicherheitsexperten schätzen, dass Cyber-Kriminalität Unternehmen jährlich fast 600 Milliarden US-Dollar kostet. Das sind fast ein Prozent des weltweiten BIP. «In der Schweiz ist das vermutlich ähnlich», sagt Martin Eling, Professor für Versicherungsrecht an der Universität St.Gallen. Er ist 2019, zusammen mit einem internationalen Team von Wissenschaftlern der Frage nachgegangen, wie die Herausforderungen von Cyber-Angriffen und Digital-Crashs zielführend analysiert werden können. Eling schätzt die jährlichen Verluste, die durch Cyber-Attacken bei Schweizer Unternehmen entstehen, auf etwa zehn bis 15 Milliarden, was etwa zwei Prozent des BIP entspricht.

«Lösegeld sollte man auf keinen Fall zahlen.»
Daniel Burgermeister

Diese Zahlen müssen allerdings vorsichtig bewertet werden, da es sich lediglich um Schätzungen handelt. Offizielle Stellen, die solche Zahlen erheben, gibt es nämlich nicht. Zudem müssen Schäden, die Unternehmen durch Cyber-Angriffe entstehen, auch nicht zwingend nur finanzieller Natur sein. Sie können sich ebenso negativ auf die Reputation eines Unternehmens auswirken. Welcher Kunde vertraut schon einer Firma, bei der regelmässig Daten gestohlen werden?

Wie gross ist das Risiko?

Ein Sprichwort sagt; es gibt Unternehmen, die gehackt worden sind, und solche, die es nicht gemerkt haben. Verlässliche Angaben über die Anzahl betroffener Unternehmen gibt es daher ebenfalls nicht. «An einem Cyber Summit wurde einmal gesagt, dass nur schon in Deutschland 92 Prozent aller Unternehmen schon einmal gehackt worden sind, einige davon sogar täglich», sagt Martin Eling. Deshalb sollten sich Unternehmen dringend mit diesem Thema auseinandersetzen. «Es ist sicher nicht so, dass täglich riesige Angriffe stattfinden und Server lahmgelegt werden, aber dass irgendwo in den Systemen irgendetwas lauert, davon sollte man ausgehen» rät der Versicherungsexperte «Es ist unrealistisch zu meinen, dass man davon nicht betroffen sei.»

Besonders oft angegriffen werden die Finanz- und die Gesundheitsbranche, weil es dort genau das zu holen gibt, auf das es Cyber-Kriminelle in den allermeisten Fällen abgesehen haben: Geld und Daten.

Täter sind gut informiert

Um an Daten und/oder Geld zu kommen, betreiben Cyber-Kriminelle zuweilen einen grossen Aufwand. Beim Spear-Phishing beispielsweise werden Unternehmen vor einem Angriff oftmals monatelang detailliert ausgekundschaftet. Die Täter suchen auf Webseiten nach Informationen, die für sie von Nutzen sein könnten, wie Namen von Mitarbeitern oder E-Mail-Adressen. Danach werden «vertrauenswürdige» Mailnachrichten verfasst, die speziell auf einen Angestellten zugeschnitten sind, um damit die Chance zu erhöhen, dass die angeschriebene Person auf einen Link oder ein Bild in der E-Mail klickt.

«Nach einer solchen Attacke kann es gut sein, dass es dann erst mal ein paar Monate lang ruhig ist», sagt Martin Reut, Leiter der Polizeieinheit Kompetenzzentrum Cybercrime der Kapo St.Gallen. «Und dann, eines morgens erscheint auf dem Desktop plötzlich die Meldung, dass sämtliche Daten des Unternehmens verschlüsselt wurden. Was bis dahin bereits passiert ist, weiss das Unternehmen in der Regel nicht. Es kann sein, dass Daten gestohlen wurden, es kann aber auch sein, dass die Täter nur Geld wollen für die Entschlüsselung der Daten.» Für Unternehmen sei es in einem solchen Fall sehr schwierig einzuschätzen, was genau passiert ist.

«Lösegeld zahlen sollte man aber auf keinen Fall», warnt der St.Galler Cyber-Staatsanwalt Daniel Burgermeister. «Denn mit dem Geld können die Täter ihre Infrastruktur weiter ausbauen. Zudem gibt es nie eine Garantie dafür, dass die Erpressung nach einer Zahlung auch wirklich aufhört. Es gibt Fälle, da waren schlussendlich sowohl das Geld als auch die Daten weg.»

«Für Unternehmen ist es sehr schwierig einzuschätzen, was genau passiert ist.»

Martin Reut

Einfallstor Homeoffice

Bei vielen Unternehmen haben die Angestellten in den vergangenen Monaten im Homeoffice gearbeitet. Die meisten Systeme, die dabei zum Einsatz kamen, sind allerdings nicht primär auf Cyber Security ausgelegt, sondern vor allem auf die einfache Zusammenarbeit, Benutzerfreundlichkeit oder Funktionalität. Solche Systeme müssten nun eigentlich von Grund auf neu gebaut werden, mit dem Hauptaugenmerk auf der Datensicherheit. Doch gerade in der aktuellen Krise fehlt vielen Unternehmen dafür vermutlich das nötige Geld. Umso wichtiger ist es, dass Unternehmen ihre Mitarbeiter auf das Thema Cyber-Sicherheit sensibilisieren und entsprechend schulen, denn sie sind oftmals das Einfallstor für Angriffe aus dem Netz. Das zeigt auch ein Blick auf die Einträge bei der Melde- und Analysestelle Informationssicherung MELANI des Bundes. «Ebenfalls sehr wichtig ist ein effektives Krisenmanagement», sagt Martin Eling. «Es sollten Notfallpläne existieren, in denen beschrieben wird, was in welcher Situation gemacht werden muss. Und last, but not least sollte man als Unternehmen heutzutage auch den Abschluss einer Cyber-Risk-Versicherung erwägen.»

«Solche Versicherungen bergen aber die Gefahr, dass man etwas nachlässig wird, was die Datensicherheit betrifft»,

Martin Eling

«Es ist unrealistisch zu meinen, dass man von Cyber Crime nicht betroffen sei.»

Martin Eling

warnt Cyber-Polizist Martin Reut. «Deshalb sollte man als Unternehmen auch mit einer Cyber-Risk-Versicherung und trotz aller Sicherheitsmassnahmen immer wachsam bleiben.»

Erste Hilfe bei einem Cyber-Angriff

Wenn man als Unternehmen Opfer eines Cyber-Angriffs geworden ist, ist es wichtig, dass die Verantwortlichen wissen, was in einem solchen Fall zu tun ist. Dabei sind vor allem zwei Punkte sehr wichtig:

Isolieren

- Trennen Sie alle Systeme umgehend vom Netzwerk. Vergessen Sie nicht, das WLAN auszuschalten.
- Warten Sie mit dem Wiederaufsetzen der Systeme, bis die Polizei die Spuren gesichert hat.

Kontaktieren

- Kontaktieren Sie nach einem Angriff umgehend die Polizei. Spezialisten beraten und unterstützen Sie im Vorgehen, sichern Spuren und ermitteln. Auf **suisse-epolice.ch** finden Sie die Telefonnummer eines Polizeipostens in Ihrer Nähe.
- Spezialisierte privatwirtschaftliche Unternehmen helfen Ihnen, Ihre Infrastruktur zu reparieren und gegebenenfalls wiederherzustellen.
- Melden Sie Angriffsversuche ohne Schaden bei MELANI.

Quelle: Netzwerk Ermittlungsunterstützung digitale Kriminalitätsbekämpfung (NEDIK)

Text: Patrick Stämpfli
Bilder: Marlies Thurnheer

Tradition
Wir setzen Ideen flexibel und effizient um: Printmedien, die Aufmerksamkeit erzeugen – vom Unikat bis zur Grossauflage.
Innovation
Erweitern Sie Ihren Horizont und tauchen Sie ein in neue, moderne Welten. Wir bieten umfassende und individuell ausgerichtete Systemlösungen für komplexe Leistungsansprüche.
Einzigartigkeit
Neues entwickeln und vorantreiben bringt uns weiter – und oft einen Schritt voraus. Personalisierte Drucksachen und Karten für jeden Anwendungsbereich, exakt auf Ihre Bedürfnisse abgestimmt.
Vielseitigkeit
Die Möglichkeiten der Umsetzung sind fast grenzenlos. Wir setzen Ihre Werbebotschaft optimal in Szene – sowohl Indoor als auch Outdoor.
ABC
Wir sehen Ihren Vorteil in unseren Kompetenzen.
SCHELLENBERGGRUPPE
Das innovative Familienunternehmen für Printmedien und digitale Kommunikationslösungen – schweizweit vertreten.
+41 44 953 11 11
schellenberggruppe.ch

Das Computergen geerbt

Die EGELI Informatik AG ist seit über 30 Jahren mit Software-Lösungen im Inkassowesen tätig und hat sich mit ihren ausgeklügelten Produkten einen Namen gemacht. Hinter diesem Erfolg steckt eine ambitionierte Familie, die mit Leidenschaft an die Arbeit geht.

Als Co-Geschäftsführer kann Martin Egeli sukzessive in die Aufgabe hineinwachsen und Eliane Egeli freut sich über die familiäre Unterstützung im Unternehmen.

Die EGELI Informatik ist Schweizer Marktführerin von Inkasso-Software. Mit welchen Qualitäten haben Sie sich diesen Erfolg erarbeitet?
Eliane Egeli: Ich denke, mit Motivation, Enthusiasmus und der Freude an Herausforderungen. Das sind zentrale Eigenschaften, die unsere Mitarbeitenden mitbringen müssen. Alles andere ist lernbar, deshalb investieren wir auch viel in die Ausbildung unseres Teams.
Martin Egeli: Wir können auf ein eingespieltes Team zurückgreifen und haben gemeinsam den Anspruch, die Anforderungen des Kunden so umzusetzen, dass die Applikationen seinen Arbeitsalltag spürbar erleichtern.

Wie gehen Sie die Herausforderungen der rasanten IT-Entwicklung an, um Ihren Kunden innovative Lösungen zu bieten?
Eliane Egeli: Es ist in erster Linie eine Geisteshaltung. Uns muss klar sein: Alle fünf Jahre sind wir alle wieder Anfänger, denn die IT-Werkzeuge sind schnell veraltet und ein Experte, der nicht bereit ist, sich immer wieder in neue Materien hineinzudenken, wird es schwer haben. Unsere Devise lautet daher: Agilität und Beweglichkeit bis ins Pensionsalter.

Sie sind in St.Gallen beheimatet und bieten den Kunden Schweizer Software an. Wie wichtig ist Ihnen die Region und Swissness?
Eliane Egeli: Wir sind in der Ostschweiz aufgewachsen und hier verwurzelt. Auch unser Marktgebiet ist die Schweiz und das angrenzende Ausland. Die Kultur und Mentalität spielen hierbei eine zentrale Rolle, weil es sehr branchenspezifische Produkte sind, welche für die Schweizer Gesetzgebung ausgelegt sein müssen.

Die nächste Generation ist bereits im Unternehmen tätig. Wie wird man in der Familie Egeli darauf vorbereitet?
Martin Egeli: Es faszinierte mich von klein auf, was meine Eltern tun und so begann ich schon mit elf Jahren, eigene Websites zu programmieren. Es gab aber auch eine Zeit, in der ich nicht wusste, ob ich diese Verantwortung will. Das Schöne war, ich verspürte nie Druck seitens meiner Eltern, sie liessen mich meine eigenen Erfahrungen machen. Vor einigen Jahren war dann der Zeitpunkt richtig für mich. Und mit der Co-Geschäftsführung haben wir eine gute Lösung gefunden, die Verantwortung zu teilen, so kann ich sukzessive in die Aufgabe hineinwachsen.

Welche Ziele verfolgen Sie mit der EGELI Informatik in den nächsten Jahren?
Eliane Egeli: Wir sind in der glücklichen Lage, dass wir eine gute Auftragslage geniessen und viele neue Projekte am Aufgleisen sind. Aber wir schauen fortlaufend, wo die Reise hingehen soll und welche Chancen wir packen können – auch in der aktuellen Corona-Krise.
Martin Egeli: Zudem haben wir aus der Inkasso-Software eine Digitalisierungsplattform herausgelöst, um sie in anderen Bereichen anwenden und schnell neue Lösungen erarbeiten zu können. Dieses Thema wird uns in der nahen Zukunft weiter beschäftigen.

1986 gründen Eliane und Werner Egeli die EGELI Informatik AG und ziehen die Tochterfirma der EGELI Gruppe mit einer handvoll Digitalenthusiasten auf. Anfangs mit Lösungen für das Kredit- und Debitorenmanagement, im Laufe der Zeit mit weiteren Business-Applikationen. Heute beschäftigt das Familienunternehmen 58 Mitarbeitende, davon 8 Lernende. Mit Sitz in St.Gallen und Zürich, ein Standort in Bern ist gerade im Aufbau.

Die Zusammenarbeit von VR und Geschäftsleitung in KMU

KMU-Verwaltungsräte
SYMP 2020 SIUM

Ein schlagkräftiges KMU-VR-Gremium zeichnet sich unter anderem durch eine produktive Zusammenarbeit mit der Geschäftsleitung aus. Der VR ist das strategische Organ des KMU und somit für die Entwicklung der Strategie und die Kontrolle der Umsetzung zuständig. Die Geschäftsleitung dagegen ist für die operative Geschäftsführung verantwortlich.

Erwartungen und Zuständigkeiten
Für eine erfolgreiche Zusammenarbeit lohnt es sich, dass die Geschäftsleitung wie auch der VR und der VRP ihre Erwartungen untereinander offenlegen und klären. Laut einer Studie der Universität St.Gallen sehen Geschäftsführer den VRP vor allem als Visionär, Stratege, Ethiker, Coach, Netzwerker, Repräsentant und Konfliktlöser.
Zur Erwartungsklärung gehört, dass auch die Zuständigkeitsbereiche definiert werden. Ein Organisationsreglement hilft, dies formal festzulegen. Für den VRP besteht ein Spannungsfeld zwischen Nähe und Distanz zur Geschäftsführung. Es gilt, die Verantwortung wahrzunehmen, ohne den Handlungsspielraum der Geschäftsführung zu stark einzuschränken. Folgende Fragen sind deshalb zentral:

- Wie oft treffen oder hören sich der VRP und der CEO?
- Wer übernimmt welche Kommunikation der Firma – intern/extern?
- Welches Reporting ist für den VR zielführend?
- In welchen Abständen und wie detailliert wird der VR informiert?
- Bei welchen Stakeholder-Gesprächen soll der VRP involviert werden?
- Wie intensiv soll die Aufsichtsfunktion des VRP gegenüber der Geschäftsführung sein?
- Welche Anträge sollen im VR und welche in der GL diskutiert werden?
- Werden Ausschüsse gebildet?

Zusammenarbeit definieren
Die Abgrenzung und Regelung der Kompetenzen von VR und GL werden formal im Organisationsreglement festgehalten. Darin werden etwa die folgenden Aspekte geregelt:

- Zuweisung von Verantwortlichkeiten, Kompetenzen und Aufgaben des VR
- Rechte und Pflichten des VR
- Berichterstattung der Geschäftsführung
- Ausstand bei möglichen Interessenskonflikten
- VR-Sitzungsrhythmus mit Themenschwerpunkten
- Beschlussfähigkeit und -fassung (z.B. Möglichkeit von Zirkularbeschlüssen, Online-Durchführungen und Telefonkonferenzen)
- Regelung der internen und externen Kommunikation
- Bildung von Ausschüssen des VR

Der VR erlässt das Organisationsreglement und überprüft es regelmässig in Bezug auf Änderungen. In einem Funktionendiagramm werden die Kompetenzzuweisungen an den VRP, den VR und die GL definiert.

Strategie und Ziele definieren
Um eine Vision, Mission, Strategie, strategische Ziele und Massnahmen zu definieren, werden in der Regel Strategieworkshops mit der GL und dem VR durchgeführt. Wer wie stark die Strategieentwicklung beeinflusst, hängt einerseits von den Charaktereigenschaften (z.B. Dominanz) und andererseits von der eigenen Expertise der beteiligten Personen ab. Die Geschäftsführung ist nachfolgend für die Umsetzung der Strategie zuständig und der VR für deren Kontrolle.
Die Geschäftsführung leitet die strategischen Ziele für die GL wie auch für die nächsten Hierarchiestufen aus der Firmenstrategie ab. Die Ziele sollen möglichst klar formuliert werden. So werden in der Praxis die Ziele oftmals nach SMART formuliert, d.h. spezifisch, messbar, aktivierend, realistisch und mit einem Termin versehen.

Vertrauensverhältnis aufbauen
Eine produktive Zusammenarbeit bedingt ein gutes Vertrauensverhältnis. Die Geschäftsführung wird nur dann ehrlich und offen kommunizieren, wenn sie weiss, dass der VR angemessen mit diesen Informationen umgehen wird. Umgekehrt darf der VR auch von der GL eine solche Behandlung erwarten. Das bedeutet, dass die GL und VR integre und engagierte Persönlichkeiten mit Vorbildfunktion sein sollten, um die Firma erfolgreich führen zu können. Eine grosse Gefahr für KMU sind Spannungen zwischen dem VR – insbesondere dem VRP – und der Geschäftsführung. So werden nicht nur weniger relevante Informationen ausgetauscht, sondern auch falsche Prioritäten in den Diskussionen gesetzt, die zu falschen Entscheidungen führen können. Idealerweise sollten alle ihre Ideen, Vorschläge und Bedenken einbringen können, ohne Angst vor Ausgrenzung.

Zusammenarbeit in Krisensituationen
Krisensituationen wie etwa die aktuelle Situation (aufgrund der Entscheide und Verordnungen rund um COVID-19) beanspruchen den KMU-VR und vor allem den VRP besonders. In dieser Zeit gilt es, die Geschäftsleitung zu unterstützen, als Sparringpartner zu begleiten und Massnahmen mit der Geschäftsleitung zu entwickeln. Eine besondere Situation stellt auch der Ausfall des CEO dar: Es gilt für den VRP, mit der Geschäftsleitung sofort die weiteren Schritte und Verantwortlichkeiten zu definieren.

Stellung des VRP
Der VRP hat in einem KMU eine spezielle Stellung und koordiniert die Informationen sowie die Kommunikation zwischen dem VR und der GL. Hierzu gehört bspw. die Vorbereitung und Leitung der VR-Sitzungen und der GV sowie Telefonate oder Treffen mit der Geschäftsführung zwischen den VR-Sitzungen. Dabei hat der VRP eine helfende und motivierende Funktion als kritischer Sparringpartner der Geschäftsführung. Die Effizienz und Schlagkraft des VR kann durch eine enge Zusammenarbeit des VRP mit der Geschäftsführung massiv verbessert werden.

Symposium für KMU-Verwaltungsräte
Am VR-Symposium wird Heinz Eberhard, VRP der Eberhard Unternehmungen, erzählen, wie er als VRP die Zusammenarbeit mit dem CEO in der Praxis erlebt. Nadja Lang wird die Wichtigkeit der Nachhaltigkeit aufzeigen und wie KMU-VR dieses Thema als Chance nutzen können. Dr. Sibylle Peuker wird über die künstliche Intelligenz in KMU referieren und zeigen, wie gute Entscheidungen getroffen werden können. Zum Abschluss wird der Komiker und Humanmediziner Dr. Fabian Unteregger präsentieren, wie die künstliche Intelligenz die Welt erobert. Das bereits zum vierten Mal durchgeführte **VR- Symposium** wird von der OBT AG und dem KMU-HSG organisiert und findet am Nachmittag des **4. September 2020 in Zürich Oerlikon** statt.

Weitere Informationen zum Anlass: **www.vr-symposium.ch**

Text: Alexander Fust, KMU-HSG, Christoph Brunner, OBT St.Gallen
Bilder: zVg

Lehren

Mit Roger Köppel gehe ich politisch oft einig, auch wenn mir seine «Wir behaupten immer das Gegenteil von dem, was alle anderen sagen»-Strategie manchmal etwas ermüdend scheint. Für einmal aber liegt der «Weltwoche»-Verleger falsch: China darf nicht geschont werden.

Roger Köppel plädiert in einem Vorwort zu einer aktuellen «Weltwoche» für das Fortführen der «wohlwollenden Neutralität» gegenüber China und warnt davor, sich kritisch(er) gegenüber den «realen und angeblichen» Verfehlungen des Reichs der Mitte zu äussern: Die Heldenpose moralischer Vorhaltungen möge Schlagzeilen produzieren, gute Resultate bringe sie nicht.

Das ist falsch. China hat uns, das muss deutsch und deutlich gesagt werden, den ganzen Corona-Mist eingebrockt. Nicht nur ist das Virus in China auf den Menschen übergesprungen – ob von einem Tier oder aus einem Labor ist dabei unerheblich, man muss weder Wildtiere essen noch Killerviren züchten – nein, China hat auch viel zu lange versucht, den Ausbruch der Epidemie zu vertuschen. Damit hat es der ganzen Welt wertvolle Reaktionszeit vorenthalten.

«Die Kunst zu gefallen, ist die Kunst zu täuschen.»

Luc de Clapiers, Marquis de Vauvenargues (1715 bis 1747), französischer Philosoph.

Hätte es seine Erkenntnisse von Anfang an mit der Öffentlichkeit geteilt, wären die gesundheitlichen und ökonomischen Schäden weltweit mit Sicherheit viel geringer ausgefallen. Dass China durchaus imstande ist, einer Epidemie Einhalt zu gebieten, hat es spätestens dann bewiesen, als es Wuhan kurzerhand abriegelte – leider viel zu spät.

Über Menschenrechtsverletzungen und Umweltsünden haben die westlichen Demokratien ja ante Coronam noch grosszügig hinweggesehen. Über das chinesische Virus können sie jetzt nicht einfach zur Tagesordnung übergehen.

Vielleicht braucht es den politischen Druck aber auch gar nicht: Es bleibt zu hoffen, dass eine wesentliche Lehre aus der Corona-Krise sein wird, dass billiger nicht immer gleich besser sein muss. Es kann sich durchaus lohnen, in heimischen Gefilden zu produzieren. Stabile Lieferketten und verlässlicher Output werden nur zwei Folgen davon sein. Und China gelangt übers Portemonnaie eventuell doch noch zur Einsicht, dass Transparenz über Nimbus stehen sollte.

Stephan Ziegler
LEADER-Chefredaktor

LEADER
05/2020

Magazin LEADER
MetroComm AG
Bahnhofstrasse 8
Postfach 1235
9001 St.Gallen
Telefon 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, Tanja Millius, Patrick Stämpfli, Miryam Koc, Stephan Ziegler, Thomas Bieger, Sven Bradke, Walter Locher, Christof Reichmuth, Rolf Brunner, Barbara Gysi, Michael Götte

Fotografie: Marlies Thurnheer, Thomas Hary, Fabienne Bühler, zVg

Herausgeberin, Redaktion und Verlag: MetroComm AG, Bahnhofstrasse 8, 9001 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

east#digital conference

Wo? Startfeld St. Gallen, 10 bis 17.30 Uhr

Verpflegung by tibits get together by ITSG

Platinsponsor	Goldsponsor	Medienpartner	
swisspeers	CONTENTHOUSE EST. 2020	TAGBLATT	LEADER

Daniela Lager
Leitung Podiumsdiskussion zum Thema «Digitale Medienkompetenz».

Anja Graf
Vom Start-up zum Schweizer Marktführer.

Pascal Kaufmann
Die Zukunft menschlicher Intelligenz.

Prof. Dr. Maren Urner
Schluss mit dem täglichen Weltuntergang.

Roland Siegenthaler
Tageszusammenfassung echt praktisch.

KLIMANEUTRALER EVENT

Jetzt Ticket sichern:
www.eastdigital.ch/conference

SAP für KMU – eine Erfolgsgeschichte

Success Storys aus allen Branchen

Weniger Aufwand, weniger Fehlerquellen. Dafür mehr Leistung und mehr Zeit fürs Kerngeschäft. Wie auch Sie profitieren können, erfahren Sie unter sap.ch/kmu

GEMEINSAM VORWÄRTS