

LEADER

DAS OSTSCHWEIZER UNTERNEHMERMAGAZIN

leaderdigital.ch

März 2/2024

Preis CHF 8.50

22. Jahrgang



Daten von Mitarbeitenden und Kund:innen geleakt?

Jetzt gegen Cyberattacken schützen:



MIT SONDERTEIL
east#digital



Peder Koch:

*Von 40 auf
600 Angestellte*

Sauber bleiben!

pronto

Wir verstehen mehr
als Reinigung.

pronto-ag.ch

Schwerpunkt Finanzplatz Ostschweiz

Die Ostschweizer Bankenwelt ist intakt

Prix SVC Ostschweiz

«Es war überwältigend»

Fokus MICE

Corona ist Geschichte

PORSCHE

Athletisch.
Dynamisch. Kraftvoll.

Der neue Panamera.
Jetzt Probe fahren.



Porsche Zentrum St.Gallen
City Sportscar St.Gallen AG
Zürcher Strasse 511
9015 St.Gallen
Tel. 071 244 54 40
www.porsche-stgallen.ch

Schicksalstage

Noch nie waren die Chancen auf einen bürgerlichen Regierungsrat im Kanton St.Gallen so gross wie heute: Schaffen die beiden SVP-Kandidaten am 14. April den Sprung in die Regierung, stünde das Verhältnis von Rechts zu Mitte-Links vier zu drei.

Dass die «Mitte» nicht mehr unbedingt zu den bürgerlichen Parteien gezählt werden will, demonstrierte sie mit dem überraschend frühen Versand einer Nachricht, die schon am Mittwoch nach dem Wahlsonntag in die Redaktionsstuben flatterte: «Mitte verzichtet auf Empfehlung für zweiten Wahlgang». Die Begründung: Man wolle «keine Pole» unterstützen und lehne «Extrempositionen» ab.

Überraschend spät hingegen kam die Mitteilung der FDP – die Liberalen liessen sich zehn Tage Zeit. Dafür umso erfreulicher deren Inhalt: Sie unterstützt Christof Hartmann und Dana Zemp. Ob die Mitte mit ihrem Eiertanz richtig liegt, wird die Zukunft weisen: Der Rücktritt von «Pensionär» Bruno Damann (*1957) ist eine Frage der Zeit. Die SVP wird dann nicht vergessen haben, dass die Mitte sie 2024 im Regen stehen liess. Der FDP hingegen ist zu ihrer offiziellen Unterstützung der Volkspartei zu gratulieren; noch nie standen nämlich die Chancen so gut, dass der Kanton St.Gallen von einer rechtsbürgerlichen Mehrheit regiert wird.

Warum ist das wichtig? Da die Städte und ihre Parlamente immer linker werden (St.Gallen etwa hat nur einen Bürgerlichen im Stadtrat, auch im Parlament dominiert Mitte-Links mit 44 zu 19 Sitzen), ist es zwingend, dass der Kanton nicht nur bürgerlich bestimmt, sondern auch regiert wird – damit er hier und da korrigierend eingreifen kann, wenn den Links-Grünen wieder einmal die Pferde durchgehen. Man denke etwa an die saloppe Einführung von flächendeckenden Tempo-30-Zonen in den Städten. Mit den ausufernden Vorschriften und bürokratischen Hindernissen für KMU will ich gar nicht erst anfangen.

Der 14. April wird zu einem Schicksalstag für den Kanton St.Gallen zwischen linkem und rechtem Lager. Mit einer ungewissen Variablen: der parteilosen, aber sicher nicht linken Kandidatin Sarah Bösch, die im ersten Wahlgang beachtliche 40'000 Stimmen erzielen konnte und die sich einen «konsequenten Einsatz für Familien, KMU und den Mittelstand» auf die Fahne geschrieben hat. So oder so – wem ein wirtschaftsfreundlicher Kanton St.Gallen am Herzen liegt, der kann Mitte April nur bürgerlich wählen.

Natal Schnetzer, Verleger



Anzeige

Plant. Baut. Vermarktet.

Sie möchten gemeinsam mit uns ein Grossprojekt planen und realisieren? Wir bringen Ihre Ideen auf Kurs: Von der Projektentwicklung über den Bau bis zur Vermarktung.

Kontaktieren Sie uns! – Gerne entwickeln wir in Zusammenarbeit mit unseren Partnern ein rentables, marktfähiges Anlageobjekt.



THOMA Immobilien Treuhand AG
Bahnhofstrasse 13a
8580 Amriswil
Telefon 071 414 50 60
www.thoma-immo.ch

Amriswil | St.Gallen | Wil

Vertrauen seit 1978.

THOMA
IMMOBILIEN TREUHAND



COFOX Office
Bürotechnik für schlaue Füchse



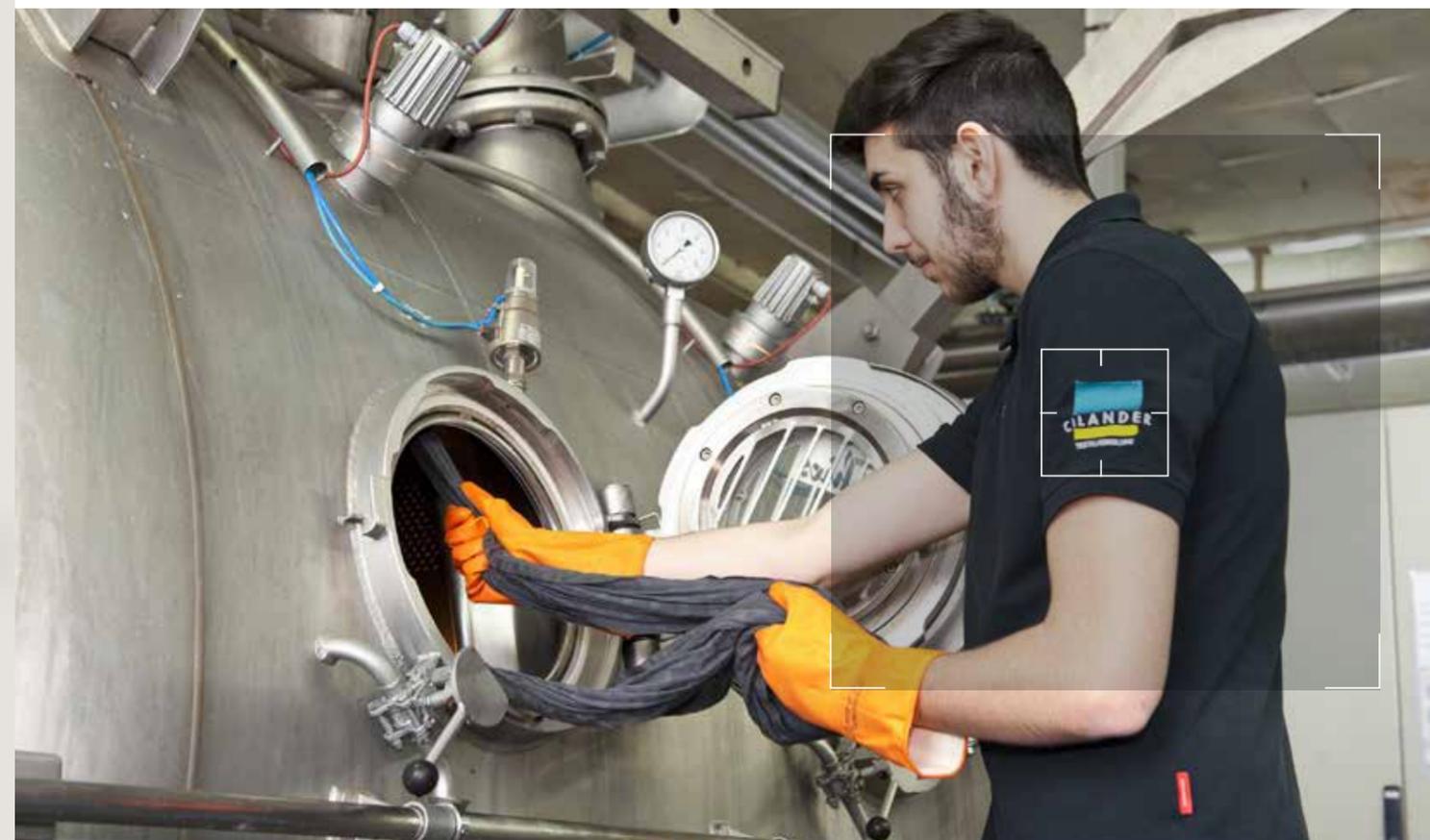
COFOX Service:
effizient, persönlich
und vor Ihrer Tür.

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

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

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

Definitives Aus für Cilander



Das Herisauer Textilunternehmen kämpfte seit Jahren gegen laufend steigende Kosten – und in den letzten Monaten gegen eine rapid sinkende Nachfrage für Textilprodukte aus dem In- und Ausland. Ende Juli dieses Jahres wird die Produktion der AG Cilander eingestellt.

Im Januar 2024 kommunizierte das Unternehmen, aufgrund der Entwicklungen in der Textilindustrie und bei Schlüsselkunden «die Einstellung der Geschäftstätigkeit der AG Cilander zu prüfen». Nachdem auch im Konsultationsverfahren keine Lösung für die Fortführung des Unternehmens gefunden werden konnte, wurde nun die Schliessung auf spätestens Ende August 2024 beschlossen. Diese betrifft alle drei Standorte (Herisau, Flawil und Lützelflüh) sowie alle 190 Beschäftigten. CEO Burghard Schneider sieht gute Chancen für die Mitarbeiter, eine Anschlusslösung zu finden: «Die Angebote an offenen Arbeitsstellen befreundeter Unternehmen sind beeindruckend und erfreulich. Unser Sozialplan ist darauf ausgelegt, die Mitarbeiter bei der Suche einer Anschluss-

lösung zu unterstützen. Das eigens eingesetzte Jobcenter, eine interne Task Force, ist bereits im intensiven Austausch mit vielen Personalstellen und fördert die Stellenvermittlung aktiv.» Wer an ehemaligen Mitarbeitern interessiert ist, kann sich bei Cilander melden, ebenso Interessenten für den Maschinenpark.

Die 1814 gegründete Cilander veredelt Bekleidungs- und technische Textilien und hat bisher jährlich über 16 Millionen Laufmeter Textilerzeugnisse produziert. Sie gehört mehrheitlich der Steinegg AG, die ihrerseits der Stiftung Steinegg in Herisau gehört.



Die linke Seite:

Effizienter Einsatz der Mittel

Das Parlament hat einen gigantischen, milliardenteuren Ausbau der Autobahninfrastruktur beschlossen. Gegen den Kredit in der Höhe von 5,1 Milliarden ist das Referendum mit rund 100'000 Unterschriften eingereicht worden

Betroffen sind auch zwei umstrittene Projekte aus der Ostschweiz: die dritte Röhre im Rosenbergtunnel und der Ausbau am Güterbahnhof St.Gallen. Mag die dritte Röhre im Rosenbergtunnel aus Sicherheitsüberlegungen einen gewissen Sinn machen, so wurde erst kürzlich bekannt, dass bei deren Bau die Olma-Halle 9 weichen müsste.

Grossen Widerstand in der Stadt St.Gallen gibt es gegen den Autobahnanschluss beim Güterbahnhof mit zusätzlichem Verkehrsaufkommen im Stadtzentrum und der ein spannendes Entwicklungsgebiet und einziges unbebautes Gebiet im Stadtzentrum tangiert.

Der massive Autobahnausbau wird aus grundsätzlichen ökologischen Gründen bekämpft. Längst bekannt ist: «Wer Strassen sät, wird Verkehr ernten». Die Klimakrise jedoch verlangt ein Umdenken bei der Mobilität. Mehr ÖV, Velo- und Fussverkehr; weniger motorisierter Personenverkehr. Denn mit knapp 14 Millionen Tonnen pro Jahr verursacht der Verkehr rund ein Drittel aller klimaschädlichen Emissionen in der Schweiz. Der grösste Teil davon im Personenverkehr.

Mit dem Ausbau der Autobahnen gibt es mehr Autos und damit mehr CO₂-Emissionen. Das widerspricht den Klimazielen der Schweiz. Der Verkehr produziert auch gesundheitsschädigende Schadstoffpartikel. Pneuabrieb und Mikroplastik sind, wie neuere Studien zeigen, ein massives Umweltproblem. Wir müssen also nicht auf neue Strassen, sondern auf einen gezielten Ausbau des ÖV setzen, auch damit diejenigen, die auf die Strasse angewiesen sind und sie beruflich nutzen, ihre Zeit nicht im Stau verschwenden.

Die angespannte Finanzlage des Bundes zeigt, dass wir effizient und klug mit den finanziellen Mitteln haushalten müssen: Keine Strassen bauen, die zu weiteren Problemen und Kosten führen, sondern in eine zukunftsgerichtete Mobilitätsstrategie investieren.

Barbara Gysi
Nationalrätin SG (SP)



Die rechte Seite:

Linke Lebenslüge

Angeführt von Paul Rechsteiner bekämpfte die Linke vor vierzig Jahren den Bau der Stadtautobahn in St.Gallen. Glücklicherweise erfolgreich. Hätten die Autobahngegner gesiegt, würden heute jeden Tag zusätzlich rund 80'000 Autos und Lastwagen das städtische Strassennetz belasten. St.Gallen wäre unbewohnbar.

Nur interessiert das die SP, die Grünen und die Umweltverbände nicht. Gemeinsam bekämpfen sie mit einem Referendum den Bundesbeschluss über den Ausbauschritt 2023 für die Nationalstrassen. Zu diesem Ausbauschritt gehören die dritte Röhre des Rosenbergtunnels und der Anschluss Güterbahnhof.

Beide Projekte wollen die Stadt St.Gallen vom Durchgangsverkehr entlasten und die Erreichbarkeit des Appenzellerlands und des Rheintals sichern. Diese Erreichbarkeit ist primär für Gewerbe- und Industriebetriebe von grösster Bedeutung. Sie wird von Links mit denselben Argumenten bekämpft, die bereits vor vierzig Jahren beim Bau der Stadtautobahn falsch waren.

Die gut verdienenden Wähler der Linken haben sich schon längst in verkehrsberuhigte Wohnquartiere verabschiedet. Wenig glaubwürdig war auch die SP-Wahlwerbung zu den Regierungsratswahlen; so wurde proklamiert, gemeinsam die Interessen von Stadt und Land zu vertreten. Sobald die Wahlen vorbei sind, gehen bei den Linken aber wieder all diejenigen vergessen, die als Bewohner ländlicher Regionen auf das Auto angewiesen sind.

Heute hat die Schweiz 2,3 Millionen mehr Einwohner als bei der Eröffnung der Stadtautobahn 1987. Im gleichen Zeitraum hat die Zahl der Autos um 75 Prozent zugenommen. Überlastete Strassen, volle Züge und fehlende Wohnungen sind eine direkte Folge der unkontrollierten Einwanderung in die Schweiz.

Es ist an der Zeit, dass sich die SP und die Grünen von ihrer Lebenslüge verabschieden, dass die Zehn-Millionen-Schweiz ohne zusätzliche Strassen, grössere Bauzonen und einen wachsenden Energieverbrauch zu haben ist. Auch den St.Galler Bär kann man nicht waschen, ohne sein Fell nass zu machen.

Michael Götte
Nationalrat SG (SVP)

Inhalt



46

10 **Spotlight**
Wichtiges in Kürze

12 **Vernetzt**
Im Chat mit Barbara Martel

14 **Verbandelt**
Auf einen Kaffee mit Thomas Dufner

16 **Schwerpunkt Finanzplatz Ostschweiz**
Die Ostschweizer Bankenwelt ist intakt

38 **Reto Hollenstein**
Der Hebel zu weniger Eigenmitteln

42 **Peder Koch**
Seit 15 Jahren auf der Überholspur

46 **Atilla Färber**
Die Win-win-win-Situation

50 **Claudio Calano**
Botschafter eines Hidden Champions

52 **Prix SVC Ostschweiz**
«Es war überwältigend»

60 **Fokus MICE**
Corona ist Geschichte

94 **Regierungsratswahlen Thurgau**
Wer holt die beiden freien Sitze?

98 **Vorschauen**
Bergrennen Hemberg, Digital Summit

101 **Rückblicke**
Opening Days St.Galler Kantonalbank Halle,
Unternehmensspiegel Ostschweiz,
KEEST Evening Flash

104 **east#digital**
Auf der Suche nach den digitalen Wegbereitern

130 **Schlusspunkt**
Bösch – Sarah Bösch



66



24



72



78

Alles, was recht ist



Will sich jemand langfristig für einen gemeinnützigen Zweck engagieren, kann dazu ein Vermögen in eine Stiftung eingebracht werden. Seit dem 1. Januar 2024 ist das revidierte Stiftungsrecht in Kraft. Ziel war die Stärkung der Schweiz als Stiftungsstandort. Besonders gelungen ist das nicht.

Die Stiftungsaufsichtsbeschwerde wird neu gesetzlich verankert. Allerdings ist der Kreis der Beschwerdeberechtigten eingeschränkt. Weiter wird klagestellt, dass Änderungen der Stiftungsurkunde nicht mehr öffentlich beurkundet werden müssen. Das revidierte Recht sieht zudem eine Lockerung der Voraussetzungen für unwesentliche Änderungen der Stiftungsurkunde vor. Und schliesslich werden Stiftern mit der Revision weitergehende Rechte und mehr Flexibilität eingeräumt.

Das teilrevidierte Stiftungsrecht bringt zwar punktuell Verbesserungen, allerdings wurden Anliegen wie die Klarstellung, dass angemessene Stiftungsrats honorare die Steuerbefreiung einer Stiftung nicht gefährden, nicht gelöst. Diesbezüglich bestehen weiterhin Unterschiede in den Kantonen. Kantonale Steuerbehörden berufen sich etwa darauf, dass bei der üblichen Tätigkeit eines Stiftungsrates von uneigennützigem Handeln ausgegangen wird, weshalb nur die effektiven Kosten entschädigt und moderate Sitzungsgelder toleriert werden. Eine Steigerung der Attraktivität des Stiftungsstandortes würde voraussetzen, dass Steuerbehörden eine angemessene Vergütung für die Tätigkeit von Stiftungsräten insgesamt zulassen, ohne dass dadurch die Steuerbefreiung der Stiftung gefährdet wird.

Dr. Patrick Stach
Rechtsanwalt



Klartext von Kris: Fiskalische Illusion und klamme Kassen

Wussten Sie, dass unsere Staatsquote inzwischen rund 45 Prozent beträgt? Und dass die Bundesausgaben in 30 Jahren doppelt so stark gewachsen sind wie die Wirtschaftskraft?

Stört Sie das?

Alle spüren, dass sie weniger Geld zur Verfügung haben. Den Grund dafür erkennt die öffentliche Diskussion in Inflation und Prämien. Worüber nicht diskutiert wird, ist die Inflation der Staatskosten – und ihr Ausmass.

Hier kommt Amilcare Puviani ins Spiel. Der italienische Ökonom hat beschrieben, wie der Staat das Maximum aus seinen Steuerzahlenden holt – ohne dass sie es merken. Seine Techniken der fiskalischen Illusion verschleiern die wahre Dimension der Besteuerung. Und lenken die Aufmerksamkeit vom Verursacher auf andere vermeintlich Verantwortliche.

Zum Beispiel mit indirekten Steuern: An der Zapfsäule regen sich die Leute über die Ölgesellschaft auf – dabei sind rund 60 Prozent des Literpreises Steuern. Obwohl der Staat Gesellschaft und Wirtschaft enorme Mittel entzieht, hat er klamme Kassen – und fordert noch mehr Steuern. Ansonsten droht er mit Leistungsverweigerung und sozialem Zusammenbruch. Übrigens auch ein Tipp von Puviani.

Jeden Franken, den der Staat ausgibt, haben Bürgerinnen und Bürger, Unternehmerinnen und Unternehmer zuerst erarbeitet – und dann abgeben müssen. Es ist keine Illusion, dass jeder Franken, den der Staat den Menschen nimmt, den Menschen dann für Investitionen und Lebensqualität fehlt. Die Grundlage der Besteuerung, notabene. Die Alternative? Ein schlanker Staat, der den Menschen so viel wie möglich vom hart erarbeiteten Geld zur freien Verfügung lässt. Der mit Zurückhaltung, Transparenz und Respekt erhobene Steuern für seine Bürgerinnen und Bürger einsetzt. Der Verantwortung und Solidarität auf Augenhöhe fördert, die Schwachen schützt, Missbrauch staatlicher Mittel und Klientelwirtschaft unterbindet. Und den Menschen die Freiheit lässt, Werte zu schaffen.

Inflation und höhere Prämien? Es sind die wachsenden Abgaben an den Staat, die uns einschränken, unsere selbst erarbeiteten Mittel einzusetzen – um reale Werte zu erschaffen.

Kris Vietze
Nationalrätin TG (FDP)



Matthias Fleischmann übernimmt
Am 14. März hat der Weinfelder Liegenschaftsexperte Werner Fleischmann die operative Verantwortung sowie das Eigentum seiner Firma seinem Sohn Matthias übertragen. Dieser hat die Immobilienvermittlung von der Pike auf gelernt.



Klose stand «vor einer schwarzen Wand»
Burn-out, Krise, Klinik: «Gupf»-Chef Walter Klose spricht mit dem Gault-Millau-Gastroführer über die Abgründe, vor denen er 2023 stand. «Von einem Tag auf den andern hatte ich plötzlich die Leichtigkeit verloren. Was für mich immer selbstverständlich war, konnte ich auf einmal nicht mehr.»



Baade wird GL-Mitglied von Thurgau Travel
Daniela Baade (Head of Marketing) verstärkt seit Jahreswechsel die Geschäftsleitung von Thurgau Travel. Mit ihrer langjährigen Erfahrung und ihrem umfangreichen Wissen über das Unternehmen sei die ausgebildete Tourismuskauffrau bestens für diese neue Rolle geeignet.



Albrecht verlässt V-Zug
Andreas Albrecht, CEO der V-ZUG Kühltechnik AG aus Sulgen, hat das Unternehmen per 23. Februar verlassen. Aus einer defizitären Unternehmung konnte Albrecht den Turnaround bewältigen. Zurzeit habe er noch keine Anschlusslösung, «da ich mir bewusst eine Auszeit nehmen werde».



Schneider wird Agro-Star Suisse 2024
Der Thurgauer Urs Schneider, ehemaliger stv. Direktor des Schweizer Bauernverbands, wurde anlässlich der Eröffnungsfeier der Tier&Technik in St.Gallen mit Standing Ovationen zum Agro-Star Suisse 2024 gekürt. Die Auszeichnung würdigt sein langjähriges Engagement im Bauernverband.

Köpfe des Monats



Sandra Banholzer, CEO der Rausch AG Kreuzlingen, gewinnt den Preis «CEO des Jahres» des Swiss Economic Forum. Alessia Schrepfer, Gründerin des Schönenberger Start-ups WeNurse AG, wird «Jungunternehmerin des Jahres».

Am 8. März hat das Swiss Economic Forum die diesjährigen Gewinnerinnen des SEF Women Award im Zürcher «Circle» ausgezeichnet.

Der Award gilt als der bedeutendste Wirtschaftspreis für Frauen in der Schweiz. Er zeichnet «herausragende unternehmerische Leistungen» aus und wird in den beiden Kategorien «Unternehmerin/CEO des Jahres» und «Jungunternehmerin des Jahres» vergeben.

Zur «Unternehmerin/CEO des Jahres» 2024 erkoren wurde Sandra Banholzer. Die frühere Migros-Managerin leitet seit Mitte 2021 die Geschicke der traditionsreichen Kreuzlinger Rausch AG, die Pflegemittel für Haar und Haut herstellt. Die 47-Jährige ist die erste Rausch-Chefin, die nicht Mitglied der Inhaberfamilie Baumann ist.

Die «Jungunternehmerin des Jahres» 2024 heisst Alessia Schrepfer. Die 33-Jährige hat im Oktober 2022 in Schönenberg an der Thur die Personalverleiherin WeNurse AG mitgegründet, den ersten Freelance-Pool im Gesundheitswesen, der mehrheitlich im Besitz der Angestellten ist.

Schrepfer gilt als treibende Kraft hinter der Vision von WeNurse, die auf «eine bessere Pflegezukunft und den Erhalt von Qualität im Gesundheitswesen» abziele.

Sandra Banholzer und Alessia Schrepfer,
Gewinnerinnen

Spotlight

Stadler liefert noch mehr Züge nach Neuseeland

Die neuseeländische Staatsbahn KiwiRail und Stadler haben ihre Partnerschaft mit der Unterzeichnung von zwei weiteren Verträgen zur Lieferung von 33 Lokomotiven gefestigt. Mit diesen Verträgen baut Stadler seine Präsenz in Neuseeland weiter aus; die Thurgauer fertigen derzeit die 57 Schmalspurlokomotiven der DM-Klasse, die von KiwiRail 2021 bestellt wurden und in erster Linie im Fernverkehr auf der Südninsel eingesetzt werden sollen.

Cicor übernimmt TT Electronics IoT Solutions Ltd

Die Cicor-Gruppe übernimmt die TT Electronics IoT Solutions Ltd. mit drei Produktionsstätten in Grossbritannien und China von TT Electronics PLC. Damit werden die Bronschhofener zum führenden Anbieter von High-end-Elektronik in Grossbritannien.

Variosystems baut Präsenz in Asien aus

Variosystems bietet weltweit Elektronik- und Kabellösungen für führende multinationale Unternehmen an. Mit regionalen Kundenorganisationen in Europa, Nordamerika und China unterstützen die Steinacher ihre Kunden entlang der gesamten Elektronik-Wertschöpfungskette. Neu erschliesst Variosystems die Marktregion Asien-Pazifik und gründet dafür Variosystems Asia Pacific in Singapur. Kunden in Südostasien, Australien und Indien werden nun von einem lokalen Team betreut.



Preis der Thurgauer Wirtschaft 2024 geht an Corvaglia

Der «Hidden Champion» Corvaglia aus Eschlikon gewinnt den Thurgauer Wirtschaftspreis 2024. Seit 1991 wurden über eine Billion von Corvaglia entwickelte Verschlüsse hergestellt. Weltweit sind heute 20 Prozent aller PET-Flaschen mit Corvaglia-Verschlüssen bestückt. Neben der Verschlussproduktion entwickelt Corvaglia neue Verschlüsse und beliefert andere Produzenten mit hochwertigen Spritzgussformen.

1991 gründete der namengebende Romeo Corvaglia in Steckborn die Einzelfirma «Corvaglia Development» – mit der Vision, ganzheitliche Verschlusslösungen zu produzieren. Innerhalb von über drei Jahrzehnten ist mit zahlreichen Mitarbeitern, drei Standorten und einem internationalen Partnernetzwerk eine Firmengruppe entstanden, zu deren Kunden unter anderem die ganz Grossen der Getränkeindustrie wie Coca Cola, Pepsi oder Nestlé gehören.



Hof Weissbad AG mit Umsatzrekord

Die Hof Weissbad AG erreicht im Geschäftsjahr 2023 dank einer sehr hohen Auslastung von 93,4 Prozent mit 23,5 Millionen Franken einen neuen Umsatzrekord; 2,4 Prozent höher als im bisherigen Rekordjahr 2021. Der betriebliche Gewinn (EBITDA) ist mit 3.1 Millionen Franken und einer Umsatzrendite von 13,1 Prozent auf der Höhe des Vorjahrs. Die höheren Investitionen führen zu höheren Abschreibungen und höheren Zinsen, was die Erfolgsrechnung belastet. Der Reingewinn von 64'670 Franken ist höher als im Vorjahr (26'634). Die Hof Weissbad AG hat somit seit 1997 ununterbrochen Gewinne geschrieben.

Raiffeisenbank St.Gallen mit erfolgreichem Geschäftsjahr

Die Raiffeisenbank St.Gallen erzielt 2023 einen Jahresgewinn in Höhe von 3,09 Millionen Franken; die Bilanzsumme beträgt 2,9 Milliarden. Und: Die Anzahl der Genossenschaftsmitglieder konnte auf 13'634 erhöht werden. Das Volumen der gesprochenen Hypotheken ist von 2,28 Milliarden (2022) auf 2,32 Milliarden Franken gewachsen, was einem Anstieg von 1,8 Prozent entspricht. Die Kundeneinlagen sind mit rund 2,1 Milliarden Franken stabil geblieben. Die erfreuliche Ertragssituation zeigt sich auch beim Blick auf das Zinsengeschäft, wo sich der Nettoerfolg um 4,39 Millionen auf 29,21 Millionen Franken erhöht hat (+17,7 Prozent).



Liechtensteinische Landesbank erzielt bestes Ergebnis seit zehn Jahren

Im Geschäftsjahr 2023 hat die LLB-Gruppe ihren Gewinn mit 164,7 Millionen Franken erneut gesteigert. Es ist damit das beste Jahresergebnis seit mehr als zehn Jahren. Das Geschäftsvolumen konnte zum zweiten Mal in der Unternehmensgeschichte über die Marke von 100 Milliarden Franken angehoben werden. Trotz erheblicher Investitionen in die Zukunft liegt die Cost-Income-Ratio bei erfreulichen 64,3 Prozent (2022: 64,0 Prozent).

SFS mit Top-Ergebnis beim Swiss Arbeitgeber Award

SFS belegt beim Swiss Arbeitgeber Award 2024 den 4. Platz innerhalb der Kategorie «Grossunternehmen mit 1000+ Mitarbeitern» und wird mit dem Qualitätsgütesiegel ausgezeichnet. Dieses erneut gute Resultat in der schweizweit grössten Mitarbeiterumfrage freut das Unternehmen und wird als Erfolg gewertet. Gleichzeitig ist SFS bestrebt, die wertvollen Erkenntnisse gezielt zu analysieren, um das Unternehmen damit weiterzuentwickeln.



Ausbau auf Zweischichtbetrieb bei Hänseler

Die ausserordentlich gute Auftragslage führt dazu, dass die Hänseler AG ab sofort die Produktionskapazitäten erhöht und anstelle des bisherigen Ein- nun den Zweischichtbetrieb einführt. «Diese Entscheidung ist von grosser Bedeutung für die Hänseler AG sowie den Standort Herisau und steht im Einklang mit unserer Wachstumsstrategie», so Hänseler-CEO Dominik Hauser.

LEADER digital

Publizieren Sie Ihre Veranstaltung gratis auf leaderdigital.ch

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





«Geschichten über Wein gehen nie aus»

Im Chat mit Barbara Martel, digitale Gestaltung bei der Weinhandlung Martel

Barbara Martel, Sie sind bei der Weinhandlung Martel verantwortlich für digitale Gestaltung. Was darf man sich darunter vorstellen?

Zu unserem Marketing-Team gehören fünf Personen. Wir entwickeln Projekte immer gemeinsam; ich bin zuständig für den Inhalt auf unserer Webseite, den «Martel»-Newsletter und unseren Auftritt in den Sozialen Medien.

Ist es herausfordernd, so etwas Sinnliches wie Wein in der digitalen Welt zu vermarkten?

Eigentlich kann einem nichts Besseres passieren, als Marketing für guten Wein zu machen! Die Geschichten gehen nie aus. Und solche Emotionen lassen sich auch digital gut transportieren.

Ist LinkedIn für Ihre Arbeit wichtig?

LinkedIn ist perfekt für den Transfer von Wissen. Wir veröffentlichen auf unserer Website unter anderem regelmässig Storys mit Weinwissen oder Analysen. Diese lassen sich auf LinkedIn optimal teilen. Auch die Vernetzung mit Weinbegeisterten ist für uns interessant.

Sind Sie manchmal auch in den Weingeschäften anzutreffen?

Eher selten. Wir beschäftigen in unserer Weinhandlung 50 Personen, davon zwölf in den drei Ladengeschäften in St.Gallen und Zürich – alles top ausgebildete Weinenthusiasten. Ich könnte besser Auskunft geben über die Optimierung von Suchmaschinen-Keyworts als über Wein-Jahrgangsunterschiede ...

Aber Sie trinken vermutlich gerne Wein – können Sie einen besonders empfehlen?

Natürlich! Den einen Lieblingswein habe ich aber nicht. Ich mag Abwechslung. Grosser Fan bin ich im Moment von VINO GROSS, einem Winzer aus Slowenien, den wir neu im Sortiment führen. Den Gorca 2021 servierte ich letzthin meinen Freundinnen zum Apéro – alle waren begeistert.

Sie waren als Marketingplanerin tätig und haben dann für einige

Jahre ins HR gewechselt. Wieso sind sie anschliessend wieder zurück ins Marketing?

Der Abstecher ins HR wirkt in der Tat etwas exotisch, war aber eine durch und durch positive Erfahrung. Am Marketing gefällt mir der Mix aus Kreativität und klar strukturierten Abläufen.

Nebenberuflich engagieren Sie sich ehrenamtlich: Bis im Juni sind Sie noch Präsidentin von «Inner Wheel St.Gallen». Was macht die Organisation?

«Inner Wheel» ist die weltweit grösste Frauen-Service-Organisation. Sie wurde vor 100 Jahren als Zusammenschluss von Rotarier-Frauen gegründet; das Rad in unserem Logo erinnert daher an das Emblem des Rotary Clubs. Ich darf den St.Galler Club im Jubiläumsjahr führen. Das heisst, ich gestalte unter anderem das Jahresprogramm und mache Vorstandsarbeit. Wir engagieren uns für Freundschaft, internationale Verständigung und den Dienst am Nächsten.

Was heisst das konkret?

Seit seiner Gründung 1992 hat der St.Galler Club über 60 soziale Projekte unterstützt. Die Präsidentin darf in ihrem Amtsjahr jeweils bestimmen, wer unterstützt wird. Ich habe mich für das Solidaritätshaus St.Gallen und ROKJ St.Gallen-Appenzell entschieden. Beide Organisationen setzen sich für sozial und wirtschaftlich benachteiligte Menschen in der Ostschweiz ein.

Unterstützt der Club die Projekte jeweils finanziell oder arbeiten Mitglieder punktuell auch in Organisationen mit?

Wir unterstützen die Organisationen hauptsächlich finanziell. Es gibt aber auch Projekte, die wir vor Ort mit ehrenamtlicher Arbeit unterstützen. Aktuell machen wir das für den Wildpark Peter und Paul, wo wir zusammen mit den St.Galler Rotariern einmal pro Jahr tätig sind. Und vor einigen Jahren haben wir einen Mittagstisch in der Mütter- und Väterberatung organisiert; da haben die «Inner Wheelerinnen» gemeinsam mit den jungen Müttern gekocht. Das war ein tolles Projekt!



Barbara Martel

Digitale Gestaltung | Weinhandlung Martel

Vernetzen



Gab es in Ihrem Amtsjahr ein Erlebnis, das Ihnen besonders geblieben ist?

All die Kontakte und Erlebnisse mit den anderen «Inner Wheelerinnen». Unser ältestes Mitglied ist 88, das jüngste 38 Jahre alt. Die Diskussionsthemen sind daher vielfältig. Besonders beeindruckend war unser Besuch im Solidaritätshaus. Migrantinnen aus Eritrea haben uns nach der Besichtigung mit ihrem Nationalgericht Injera verwöhnt und ins korrekte Essen eingeführt – das Gericht wird mit den Händen gegessen. Das war lustig.

Sie haben auch eine Yogalehrerinnen-Ausbildung absolviert. Haben Sie sich nie überlegt, ganz auf Yoga zu setzen?

Die Ausbildung zur Yogalehrerin war ein Geschenk an mich selbst, um ein Jahr lang tief in die Philosophie und Magie des Yogas einzutauchen. Danach habe ich zeitweise unterrichtet. Es war aber schwierig, dies mit dem Job, meiner Familie und sonstigen Ämtern unter einen Hut zu bringen. Und es gibt wohl nichts Übleres als eine gestresste Yogalehrerin.



Stationen

- Digitale Gestaltung**
Martel AG St. Gallen
Dez. 2012–Heute · 11 Jahre 4 Monate
- Ehrenamtliche Tätigkeit (Marketing und Kommunikation)**
Dtschweizer Verein für das Kind
März 2009–Nov. 2012 · 3 Jahre 9 Monate
Sankt Gallen, Schweiz
- Familienzeit**
März 2004–März 2009 · 5 Jahre 1 Monat
- Leiterin Personalverwaltung**
Gema Switzerland GmbH
Juli 1999–März 2004 · 4 Jahre 9 Monate
Sankt Gallen, Sankt Gallen, Schweiz
- Marketingplaner**
Christian Fischbacher Switzerland
Juni 1995–Juni 1999 · 4 Jahre 1 Monat
Sankt Gallen, Sankt Gallen, Schweiz
- Marketingassistentin**
Christian Fischbacher France
Sept. 1994–Juni 1995 · 10 Monate
Metropolregion Paris

Ausbildung

- KS Kaderschulen St.Gallen**
Marketingplaner FA
1996–1998
- IAB Academy (IAB Switzerland Association)**
Diplomlehrgang Digital Marketing
2019–2019
- Sundari Yoga | Yoga Alliance® RYS 200**
Dipl. Yogalehrperson RYT® 200
2018–2018
- Gnocchi Digital Marketing**
Lehrgang Content Marketing
2017–2017
- Kaufmännisches Berufs- und Weiterbildungszentrum**
Kaufrau EFZ
1990–1993

Text: Malolo Kessler
Bild: zVg

«Gerade für Ältere ist der Eigenmietwert ein grosses Problem»



In der Rubrik «Verbandelt» trifft sich der Leader mit den Geschäftsführern der kleinen und grossen Ostschweizer Wirtschaftsverbände auf einen Kaffee. Heute dabei: Thomas Dufner, Geschäftsführer des Hauseigentümerverbands Thurgau mit Sitz in Kreuzlingen.

Grüezi Herr Dufner! Über 20'000 Thurgauer Einfamilien- und Mehrfamilienhausbesitzer sowie Stockwerkeigentümer haben sich in Ihrem Verband organisiert – sind Sie quasi die stärkste Partei im Kanton?

Thomas Dufner: Auch wenn es viele Schnittstellen mit der Politik gibt, haben wir als Verband andere Aufgaben als eine Partei. Aber: Der Hauseigentümerverband Thurgau ist die grösste Interessengemeinschaft im Kanton Thurgau, die sich für die Belange des Haus- und Stockwerkeigentums einsetzt.

Der Hauseigentümerverband verschickt alle 14 Tage eine Zeitung an seine Mitglieder – gibt es denn so viele brennende Themen rund um den Hausbesitz?

In der Tat gibt es einen Strauss von Themen: Wir informieren über zu Beachtendes beim Hauskauf, geben Tipps für Sanierungen und Renovationen, beraten über das beste Vorgehen im Alter, um sein Haus den Kindern weiterzugeben. Dann gibt es aber auch rechtliche Fragen zum Nachbarrecht, zu Baumängeln, zu Stockwerkeigentümergeinschaften und so weiter. Wir orientieren auch fünfmal im Jahr mit unserem kantonalen Magazin Thurgauer Hauseigentümer über regionale Themen.

Ein Dauerbrenner, schon fast ein Klassiker, ist der Eigenmietwert. Werden Sie dessen Abschaffung noch erleben?

Ich hoffe doch sehr! Gerade für ältere Leute, die ihr ganzes Leben lang für ihr Eigenheim gespart haben, um in der Pension ihr Eigenheim geniessen zu können, ist der Eigenmietwert ein grosses Problem.

Haben die Einfamilienhausbesitzer und die professionellen Vermieter in Ihrem Verband die gleichen Interessen?

Der Hauseigentümerverband steht primär für den Einzelbesitzer von Stockwerkeigentumswohnungen und Einfamilienhäusern ein. Zudem sind viele private Vermieter für unsere Informationen und Unterstützungen dankbar. Die professionellen Vermieter sind mehrheitlich in anderen Verbänden organisiert.

Welches sind jenseits der grossen Politik die alltäglichen Probleme Ihrer Mitglieder?

Die alltäglichen Probleme bestehen in Fragen um die steuerlichen Bewertungen ihres Stockwerk- und Hauseigentums. Beratungen bei Auseinandersetzungen mit Nachbarn und anderen Stockwerkeigentümern oder Handwerkern, wenn diese ihre Arbeiten nicht sauber erfüllt haben.

Der Boden in der Schweiz ist nicht vermehrbar, die Bevölkerung jedoch wächst. Deshalb ist immer von «Verdichtung» die Rede – es scheint aber, dass es hier bei der Theorie bleibt. Der Paradigmenwechsel der Siedlungsentwicklung nach innen ist nun zehn Jahre in Kraft. Das ist ein schwieriger Prozess, der auch in den Gemeindeverwaltungen bisher nicht überall angekommen ist. Auch bei unseren Mitgliedern müssen wir gelegentlich das Sankt-Florians-Prinzip feststellen: Verdichten ja, aber nicht in meiner Nachbarschaft.

«Auch bei unseren Mitgliedern müssen wir gelegentlich das Sankt-Florians-Prinzip feststellen: Verdichten ja, aber nicht in meiner Nachbarschaft.»

Sie wurden letzten Sommer mit einem Top-Ergebnis für die «Mitte» wieder ins Kreuzlinger Gemeindeparlament gewählt. Für HEV-Themen müsste Ihre politische Karriere nach Bern führen. Wäre das etwas für Sie?

Es gibt viele das Hauseigentum betreffende Themen auf kommunaler und kantonaler Ebene. Denken Sie nur an die Energiewerke und die Gebührenfragen für Strom, Wasser, Abwasser oder an die Baureglemente und Baugesetze, wel-



Rechtsanwalt Dr. Thomas Dufner führt die Geschäftsstelle des HEV Thurgau mit Sitz in Kreuzlingen.

che den Hauseigentümern das Leben erleichtern oder eben erschweren. Ich sehe daher meinen Fokus weiterhin im Thurgau. Der HEV Thurgau ist mit seinem Vizepräsidenten, Nationalrat Pascal Schmid, sehr gut in Bern vertreten. Und für die kommenden Wahlen des Thurgauer Grossen Rats empfiehlt der HEV 30 Kandidaten aus verschiedenen Parteien, die sich aus Überzeugung für das Wohneigentum einsetzen.

HEV Kanton Thurgau

Der Hauseigentümerverband Thurgau mit Sitz in Kreuzlingen vertritt über 20'000 Mitglieder, hauptsächlich Eigenheim- und Mehrfamilienhausbesitzer sowie Stockwerkeigentümer. Den Mitgliedern werden zahlreiche Dienstleistungen sowie eine Rechtsberatung angeboten.



HEV Kanton Thurgau
Geschäftsstelle
Rheinstrasse 8, 8280 Kreuzlingen
info@hev-thurgau.ch
www.hev-tg.ch

Text: Philipp Landmark
Bilder: zVg, Pixabay

Die Werte der nächsten Generation

Vor ein paar Tagen war es wieder so weit: 80 Schüler der Kantonschulen am Burggraben und am Brühl trafen ein Jahr vor ihrer Matura auf rund 35 Rotary-Mitglieder der drei St.Galler Rotary Clubs.



Diese stellten sich in fünf Runden à 15 Minuten den Fragen der Schüler. Mit dabei waren Unternehmer, Architekten, Staatsanwälte, Bankleiter, Chefärzte, HSG-Professoren, Polizeikommandanten und viele andere Berufsgattungen, also eine geballte Kraft an Kompetenz. Ein sensationelles Angebot, wie ich finde, für das alle Teilnehmer einen grossen Dank verdienen: für die investierte Zeit zugunsten unseres Nachwuchses.

Was waren nun die Tische mit dem grössten Andrang? Spitzenreiter waren der Beruf des Psychiaters und jener des CEOs/Unternehmensleiters. Aber auch die Finanzdienstleistungen genossen wieder mehr Zulauf als in den Vorjahren. Das freut mich natürlich sehr, nachdem unsere Branche im Ansehen seit der Finanzkrise 2008 doch arg gelitten hat.

Im Gegensatz zum Vorjahr, als rund ein Drittel der Schüler noch recht unentschlossen war und nach der Matura erst mal reisen wollte, war dieses Jahr durchgängig ein Ziel zu spüren: Fragen kamen eher in Richtung «Wie komme ich am besten zum Ziel – also zuerst eine Lehre bzw. ein Berufspraktikum oder doch lieber gleich studieren?». Auch wollte bei meinen Gesprächsteilnehmern ein grosser Teil eher Jura statt BWL studieren und dann in die Bank einsteigen. Es scheint sich also herumgesprochen zu haben, dass die Rechtsabteilungen der Banken (leider) in den letzten Jahren stark gewachsen sind. Vermisst habe ich etwas die IT-Affinität, die wir angesichts der aufkommenden künstlichen Intelligenz und Erweiterung der Banklandschaft in ein offenes Ökosystem gut gebrauchen könnten.

Aber alles in allem: Hut ab vor der nächsten Generation. Und by the way – kein einziger Gesprächsteilnehmer hat mich nach dem Gehalt gefragt, dafür einige nach der Work-Life-Balance und Vereinbarkeit mit der Familie. Da stimmen die Werte der nächsten Generation.

Walter Ernst
Leiter Niederlassung St.Gallen
Regionaldirektor Schweiz
Hypo Voralberg

Die Ostschweizer Bankenwelt wurde durch das Ende der Credit Suisse nicht allzu sehr aufgeschreckt. Den Ton geben hier die beiden Kantonalbanken in St.Gallen und im Thurgau sowie die Raiffeisen-Banken an. Aber auch kleine Institute behaupten sich erfreulich gut.

Die Ostschweizer Bankenwelt ist intakt



Genau vor einem Jahr erschütterte eine Schlagzeile die internationale Finanzwelt: Die Credit Suisse wird in von der UBS übernommen. Der globale Finanzriese mit über 50'000 Mitarbeitern, davon fast 17'000 in der Schweiz (2022), drohte auszubluten, weil Kundengelder in riesigem Umfang abgezogen wurden. Ende letzten Sommer war dann klar: Das Geschäft der CS im Inland wird ganz in die UBS integriert, die ehemalige SKA gibt es nicht mehr.

Wie viel CS in der UBS verbleiben wird, werden die nächsten Jahre weisen. Was sicher bleibt, ist die historische Bedeutung – mit dem ikonischen Beginn, dem Bau des Gotthardtunnels durch den legendären SKA-Gründer Alfred Escher. Was zumindest der Boomer-Generation anekdotisch in Erinnerung bleibt, ist die legendäre SKA-Mütze, die 1977 unters Volk gebracht wurde, um das Image einer Zürcher Nobelbank zu korrigieren. 800'000 Stück wurden hergestellt, heute wird für das Kultobjekt auf Auktionsplattformen bis zu 100 Franken bezahlt. Damit ist die Mütze wesentlich mehr wert als eine CS-Aktie zu ihren besten Zeiten.

Das Aus einer der beiden Schweizer Grossbanken hat in der globalen Finanzwelt grosse Resonanz hervorgerufen. Die unzimperliche Rettungsaktion mit der quasi durch den Bundesrat verordneten Übernahme wurde zähneknirschend begrüsst, weil so ein befürchteter Flächenbrand im Keime erstickt wurde.

Dosierte Aufregung in der Ostschweiz

In der Ostschweiz rieb man sich zwar wie überall die Augen, doch die Aufregung hielt sich einigermaßen in Grenzen, obwohl Tausende von – meistens durchaus zufriedenen – Kunden nun ihre Bankbeziehungen neu regeln müssen. «In der Ostschweiz sind die beiden Grossbanken kleine Fische» titelte das St.Galler Tagblatt im März vor einem Jahr. Tatsächlich sind, durch die regionale Brille betrachtet, vor allem andere Institute prägend für die Ostschweizer Bankenwelt. Und da lauten, egal ob klein oder gross, die aktuellen Schlagzeilen für das historische Bankenjahr 2023 sinngemäss fast immer gleich: «Erfolgreichster Abschluss in der Firmengeschichte».

Die Schweiz ist ein Bankenland, trotz vieler Fusionen und Übernahmen werden immer noch gut 260 Banken gezählt. Als Grossbanken galten UBS und CS nicht nur wegen ihres Geschäftsvolumens, sondern auch wegen ihrer globalen Ausrichtung. In Bezug auf die Schweiz kommt der Raiffeisen-Gruppe mit ihren knapp 220 einzelnen Genossenschaften auch ein Grossbankenstatus zu, und noch viel mehr würde das auch für die 24 Kantonalbanken gelten, gäbe es denn einen ähnlich engen Zusammenschluss. Daneben mischen 62 Regionalbanken und Sparkassen, teilweise auch sie als Gruppen organisiert, und sieben Schweizer Privatbanken im Geschäft mit. Sie konkurrenzieren dabei mit etlichen Schweizer Niederlassungen ausländischer Institute – und auch mit Fintech-Start-ups, die als «Smartphone-Banken» Dienstleistungen anbieten. Insgesamt zählt die Plattform schweizerbanken.info rund 3100 Filialen und Geschäftsstellen von Banken im Land; die Nationalbank zählt anders und kam 2022 auf 2600 Geschäftsstellen.

Neugeld von CS-Kunden

In der Ostschweiz sind es vorwiegend drei Unternehmen, die den Ton angeben. Die St.Galler Kantonalbank (SGKB) mit einer Bilanzsumme von 41,3 Milliarden Franken als klar grösste

Bank in der Ostschweiz, und die Thurgauer Kantonalbank (TKB) als dominanter Platzhirsch in ihrem Kanton, sie hat eine Bilanz von 32,8 Milliarden Franken. Dazu kommt die Raiffeisen-Gruppe: Eine ausgewiesene Ostschweiz-Bilanz gibt es da nicht, aber die 44 eigenständigen Raiffeisen-Genossenschaften in der Ostschweiz sorgen mit 118 Filialen dafür, dass das Raiffeisen-Logo allgegenwärtig ist.

Dass die Geschäftsberichte 2023 der Ostschweizer Banken durchwegs Erfolgsgeschichten sind, hat verschiedene Gründe. Einer ist sicher das für Banken wieder vorteilhaftere Zinsumfeld. Die Nationalbank erhöhte die Zinsen, dadurch wuchs auch die Zinsmarge der Banken. Ein anderer ist aber auch: der Zugang von neuem Geld von vormaligen CS-Kunden. Die SGKB sind von Privatkunden gut zwei Milliarden Franken zugeflossen, «rund ein Drittel des Wachstums im Geschäft mit Privatpersonen stammt von der Credit Suisse», sagt SGKB-CEO Christian Schmid im Interview mit dem Leader.

Auch der Geschäftsführer des Center for Financial Services Innovation an der HSG, Tobias Trütsch, hat beobachtet, dass die Schweizer Kantonalbanken im letzten Jahr generell einen signifikanten Sprung beim Neuzugang von Kundengeldern verzeichneten: «Für viele verunsicherte CS-Kunden dürfte bei der Wahl einer neuen Bank das Argument der Staatsgarantie der Kantonalbanken eine Rolle gespielt haben.» Gegenüber der «Thurgauer Zeitung» sagte TKB-Chef Thomas Koller hingegen, dass seine Bank eher wenig vom Aus der Credit Suisse profitiert habe, weil die CS im Thurgau mit gerade einmal zwei Filialen relativ unbedeutend sei. Von den 7000 neu gewonnenen Kunden dürften immerhin etwa zehn Prozent von der CS gekommen sein.

Die Geschäftsberichte 2023 der Ostschweizer Banken sind durchwegs Erfolgsgeschichten.

Kantone verdienen mit

Die SGKB weist für 2023 einen um 12,8 Prozent auf 207 Millionen Franken gestiegenen Gewinn aus, die TKB verzeichnet mit einem Gewinn von 159 Millionen Franken ein Plus von 7,5 Prozent – beides sind Rekordgewinne. Die SGKB beschäftigt in ihren 38 Niederlassungen inzwischen fast 1400 Mitarbeiter, die TKB über 850. Die TKB hat 2021 ihr 150-Jahre-Jubiläum gefeiert und in diesem Rahmen in der Gemeinde Gachnang die 29. Geschäftsstelle im Kanton eröffnet. Beide grossen Kantonalbanken liefern dem jeweiligen Standortkanton auch regelmässig eine hübsche Stange Geld ab, neben den ordentlichen Steuern sind es in St.Gallen 58,1 Millionen an Dividenden (der Kanton ist mit 51 Prozent Hauptaktionär) sowie etwa 11,6 Millionen als Abgeltung für die Staatsgarantie. Im Thurgau hält der Kanton 80 Prozent des Gesellschaftskapitals (aber 100 Prozent der Stimmen), was ihm 2022 eine Dividende von 48,2 Millionen einbrachte, die Staatsgarantie war zudem 7,9 Millionen Franken wert.

In Appenzell Ausserrhodan wurde die angeschlagene Kantonalbank 1996 an die damalige Schweizerische Bankgesell-

JULIUS BÄR OSTSCHWEIZ: ZUHAUSE, WO SIE SIND.

Herzlich willkommen an der Bahnhofstrasse 7 in St. Gallen.



Ihr verlässlicher Partner: Persönlich. Individuell. Umfassend.

Ihre persönliche Kundenberaterin oder Ihr persönlicher Kundenberater unterstützt Sie ganzheitlich bei der Verwaltung Ihres Vermögens – zugeschnitten auf Ihre individuellen Bedürfnisse in jeder Lebensphase. Zu unseren Leistungen zählen eine fundierte Anlage- und Immobilienexpertise gepaart mit individuellen Finanzierungslösungen und Hypotheken, eine umfassende Finanzplanung sowie eine generationenübergreifende Vorsorge- und Nachfolgeplanung.



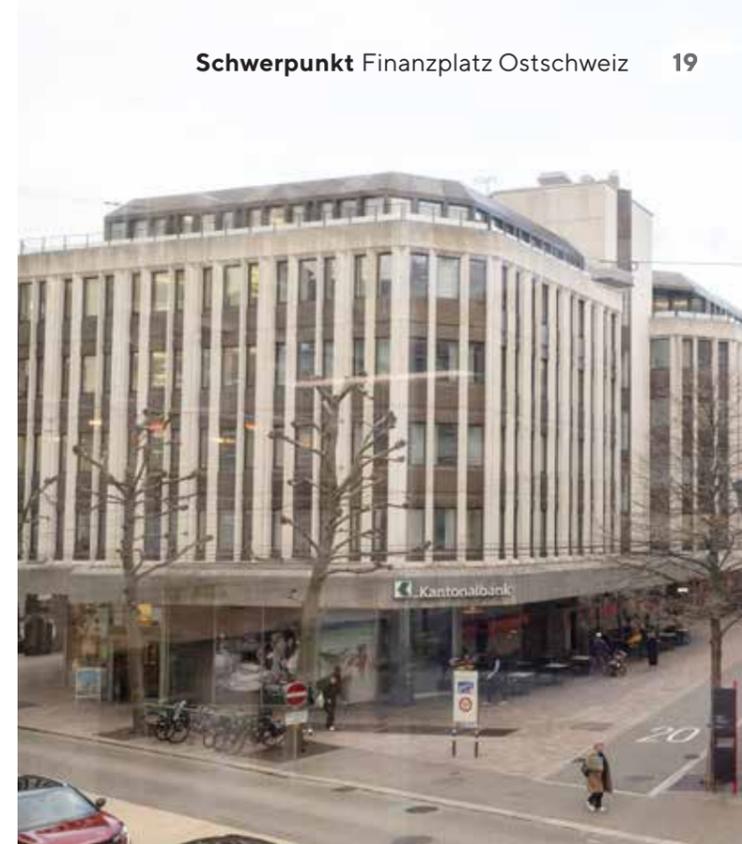
Lernen Sie uns kennen.

Michael Eicher und sein Team an der Bahnhofstrasse 7 in St. Gallen freuen sich auf Ihre Kontaktaufnahme.

E-Mail: St.Gallen@juliusbaer.com
Telefon: +41 (0) 58 889 77 00
Oder scannen Sie den QR-Code.



Julius Bär
YOUR WEALTH MANAGER



Die Kleinste und die Grösste in der Ostschweiz: Ersparniskasse Speicher, St. Galler Kantonalbank.

schaft verkauft, also an die heutige UBS. In Appenzell Innerrhoden dagegen ist die Appenzeller Kantonalbank mit ihren rund 100 Mitarbeitern an den vier Standorten Appenzell, Haslen, Oberegg und Weissbad nach wie vor im Geschäft und gut verwurzelt. Auch bei der kleinsten Ostschweizer Kantonalbank zeigt der Geschäftsbericht bei allen relevanten Kennzahlen ein Plus im Vorjahresvergleich, die Bilanzsumme beläuft sich auf 4,2 Milliarden Franken. Die Innerrhoden Staatskasse wurde mit Zuweisungen von 7,5 Millionen Franken alimentiert.

Gut verwurzelte Regionalbanken

Abgesehen von Raiffeisenengenossenschaften finden sich im Kanton Thurgau oder im Appenzellerland nur wenige andere kleine Banken; demgegenüber gibt es im Kanton St. Gallen eine Reihe von Regionalbanken von Bedeutung für Privatkunden wie auch die regionale Wirtschaft. Verschiedene dieser kleineren Institute haben sich in den vergangenen Jahren neu gruppiert.

Aus dem Zusammenschluss der Bank CA St. Gallen (der früheren St. Gallischen Creditanstalt) und der Swissregiobank AG entstand 2011 die Acrevis, die heute neben dem Hauptsitz St. Gallen auch Standorte in Bütschwil, Gossau, Rapperswil-Jona, Wil sowie im Kanton Schwyz in Lachen und Pfäffikon und in Zürich in Wiesendangen Filialen betreibt. Mit rund 200 Mitarbeitern erreichte die Acrevis 2023 eine Bilanzsumme von 4,8 Milliarden Franken. Die Regionalbank zählt heute 11'000 Aktionäre, also immerhin etwa ein Drittel der Aktionäre einer SGK.

Die Regionalbankengruppe Clientis ist eine Gruppierung innerhalb der Holding der Schweizer Regionalbanken (RBA). Zu ihr gehören die Clientis Bank Oberuzwil mit Standorten auch in Uzwil und Gossau, sie hat eine Bilanz (2023) von 895 Millionen Franken; die Clientis Bank Thur in Ebnat-Kappel mit Filiale in Unterwasser, Bilanz knapp 507 Millionen Franken;

die Clientis Bank Toggenburg in Kirchberg mit Filialen in Bazenhaid und Mosnang mit einer Bilanz von 1,1 Milliarden Franken, und die Clientis Biene Bank im Rheintal in Altstätten mit Filialen in Rüthi und Widnau, sie hat eine Bilanz von 1,26 Milliarden Franken.

Im Rheintal ist auch die Alpha Rheintal Bank mit 100 Mitarbeitern und einer Bilanzsumme von fast drei Milliarden Franken und einer Verankerung bei über 5000 Aktionären ein relevanter Player. Die Bank entstand im Jahr 2000 aus der Fusion der Sparkassa Berneck und Spar- und Leihkasse Balgach, drei Jahre später wurde die Sparkasse Oberriet übernommen und in die Alpha Rheintal Bank integriert. Neben dem Hauptsitz in Heerbrugg ist die Alpha Rheintal Bank in Balgach, Berneck, Oberriet, St. Margrethen und Widnau präsent, dazu kommt eine Filiale in Basel, wo 2018 die Volksbank AG übernommen wurde.

Das Banking nicht immer ein Milliarden-Business sein muss, zeigen die ganz kleinen Banken.

Die Linth fließt nach Liechtenstein

Nach wie vor eine grosse Ostschweizer Regionalbank ist die 1848 als «Leih- & Spar-Kassa des See-Bezirks» in Uznach gegründete Bank Linth, auch wenn sie 2022 ganz von der Liechtensteinischen Landesbank übernommen wurde und heute als LLB (Schweiz) AG auftritt. Die Liechtensteinische Landesbank AG ist ein Pendant zu den Kantonalbanken;

Betriebsliegenschaft finanzieren?

Wir bürgen für Sie

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

BG OST
CFSUD

tue di nüd
vechopfe*



*steigere dich nicht in etwas hinein

Cornelia Jäger, Anlageberaterin

Es ist wie beim Talerschwingen: Mit einer gewissen Gelassenheit gelingt es Ihnen, den Fünfliber auf der gewünschten Höhe kreisen zu lassen. Gleiches gilt auch im Anlagegeschäft, wenn es richtig klingen soll.

appkb.ch

Empfehlenswert.  Appenzeller
Kantonalbank



Die Acrevis-Bank hat acht Niederlassungen in der Ostschweiz.

Mehrheitsaktionär ist das Land Liechtenstein. Als LLB-Gruppe mit über 1100 Mitarbeitern wies die Bank 2022 ein Geschäftsvolumen von gegen 100 Milliarden Franken aus. Die Liechtensteinische Landesbank AG (LLB) selbst hat ihren Sitz in Vaduz und weitere Geschäftsstellen in Balzers und Eschen; die Gruppe ist auch in Österreich sowie in Dubai und Abu Dhabi präsent. Die Schweizer Tochter der LLB hat ihren Hauptsitz in Uznach und Geschäftsstellen in Lachen, Rapperswil-Jona und Sargans. Daneben bietet sie an neun weiteren Orten in der Ostschweiz Beratungen auf Voranmeldung an.

Bankenstadt St.Gallen

In der Stadt St.Gallen haben etliche weitere Banken eine Niederlassung: Die Bank Vontobel hat 2019 in St.Gallen die Bank Notenstein und somit die Nachfolgerin der Bank Wegelin von der Raiffeisen Gruppe übernommen. Die Liegenschaft am Bohl 17 allerdings wurde damals an einen CS-Fonds verkauft.

Auch die Bank Julius Bär, die Cembra Money Bank, die Bank Now (eine Credit-Suisse-Tochter für Leasing und Kredit)

oder die Luzerner Privatbank Reichmuth haben Niederlassung in der Stadt St.Gallen. Seit 1997 ist auch die Hypo Vorarlberg Bank AG mit einer Zweigniederlassung von St.Gallen aus in der ganzen Deutschschweiz tätig. In St.Gallen arbeiten rund 30 Mitarbeiter, die Bilanzsumme hier beträgt rund eine Milliarde Franken. In St.Gallen hat mit der Bank für Tirol und Vorarlberg AG eine weitere österreichische Bank eine Niederlassung.

Die aus Berner Regionalbanken entstandene Bank Valiant AG hat neben einem Standort in St.Gallen auch Filialen in Rapperswil-Jona, Wil und Frauenfeld. Die WIR-Bank Genossenschaft, die mit ihrem eigenen «WIR-Geld» Guthaben als «gebundene Kaufkraft» hauptsächlich für KMU anbietet, hat ebenfalls eine Niederlassung in St.Gallen. Mit der Migros Bank und der Bank Cler AG, der früheren Coop Bank, sind auch die beiden Finanzinstitute der Grossverteiler präsent. Die Migros-Bank zählt zu den zehn grössten Schweizer Banken; sie ist auch in Buchs, Rapperswil-Jona und Wil sowie in Amriswil, Frauenfeld und Kreuzlingen anzutreffen.

Die Postfinance, die nicht alle Bankdienstleistungen anbieten darf, ist ebenfalls an mehreren Standorten in der Ostschweiz aktiv.

Erfolgreiche Dorfbanken

Dass Banking nicht immer ein Milliarden-Business sein muss, zeigen die ganz kleinen Banken, die man der Ostschweiz nach wie vor findet. Die Bank in Zuzwil AG beispielsweise erwirtschaftet mit einem Dutzend Mitarbeitern eine Bilanzsumme von 361 Millionen Franken. Das Tätigkeitsgebiet der ehemaligen Ersparnisanstalt Zuzwil erstreckt sich vom Retail-Banking und dem Hypothekengeschäft bis zu Geschäften mit regionalen KMU.

Eine richtige Dorfbank ist die über 200 Jahre alte Ersparniskasse Speicher. Drei Mitarbeiter teilen sich in zwei Vollzeitstellen, bei einer Bilanzsumme von etwas über 75 Millionen Franken erwirtschaftete die Bank 2023 einen Jahresgewinn von genau 131'915.50 Franken. Das Erfolgsgeheimnis hier wie bei vielen kleinen Banken ist die Nähe zum Kunden und seinen Bedürfnissen: Die Dorfbank hat auch am Samstag geöffnet.

KMU bevorzugen Kantonalbanken

Für eine Studie für das Staatssekretariat für Wirtschaft (Seco) hat die Hochschule Luzern 2021 und 2016 untersucht, welche Banken von kleineren KMU (weniger als 250 Mitarbeiter) als Hausbanken bevorzugt werden. Zuletzt wurden 2643 Schweizer KMU zu ihrem Finanzierungsbedarf sowie ihren Finanzierungsarten, -quellen und -bedingungen befragt. 34,2 Prozent aller KMU sind Kunde einer Kantonalbank. Die Kantonalbanken konnten gegenüber 2016 ihren Marktanteil steigern, damals lag der Wert bei 32,8 Prozent. Terrain eingebüsst haben die beiden Grossbanken mit 26,3 Prozent 2021 gegenüber noch 29,4 Prozent im Jahr 2016. Die Raiffeisen-Genossenschaften konnten in diesem Zeitraum ihre Position von 16,1 Prozent auf 19,4 Prozent ausbauen, Regionalbanken haben von 9,4 Prozent auf 6,9 Prozent an Relevanz verloren. Mit 7,9 Prozent (gegenüber 7,3 Prozent) kommt der Postfinance als Hausbank für KMU auch eine gewisse Bedeutung zu.

Text: Philipp Landmark

Bilder: Marlies Beeler-Thurnheer, Gian Kaufmann

Dezente Grossbankfusion in der Ostschweiz

Die Integration der Credit Suisse in die UBS dürfte in der engeren Ostschweiz zur Schliessung von vier Filialen führen – dort, wo heute beide Grossbanken in enger Nachbarschaft die gleichen Dienstleistungen anbieten.

Christoph Zeller ist Chef der UBS der Region Ostschweiz.

Die Symbolik war so wohl nicht geplant, aber sie passte zum Eindruck, dass die an sich spektakuläre Fusion der beiden Grossbanken in der Ostschweiz längst kein Aufreger mehr ist: Wie alle zwei Jahre trafen sich rund 1000 Gäste zu einem der wichtigen Wirtschaftsveranstaltungen der Ostschweiz, der Verleihung des Prix SVC Ostschweiz, und alles wirkte wie fröhliches Business as usual. Wie gewohnt begrüßte Christoph Zeller als OK-Präsident des Events und Regionenleiter Ostschweiz des Swiss Venture Club das Publikum.

Also alles wie immer? Nicht ganz: Vor zwei Jahren noch war Zeller Leiter Firmenkunden der Credit Suisse, seit letztem Herbst ist er der Leiter Firmenkunden Ostschweiz und Regionaldirektor der UBS. Zu den Aufgaben von Christoph Zeller wird in den nächsten zwei Jahren also gehören, die Credit Suisse, für die er über 30 Jahre gearbeitet hatte, in die UBS zu integrieren.

Filialnetz der UBS ist die Richtschnur

Der vormalige Leiter Ostschweiz für die UBS, Gian Reto Staub, hat letzten Herbst ins Wealth Management der Bank gewechselt. Sein Pendant als Leiter der Region Ostschweiz bei der CS, Reto Müller, ist inzwischen Chief Risk Officer der UBS.

Weitere Details, wie die UBS nun die CS auf allen Ebenen integrieren wird, werden nur vom Headquarter kommuniziert, das allerdings äusserst spärlich. Auch eine detaillierte Anfrage des Leaders wurde nur sehr summarisch beantwortet, zum künftigen Filialnetz etwa gab es folgende Auskunft: «Unser CEO hatte anlässlich der Quartalszahlen gesagt, dass wir uns am breiten Netzwerk von Standorten der UBS halten werden.» Es gibt in der ganzen Schweiz 190 Standorte der UBS und 90 Standorte der CS. Was UBS-CEO Sergio Ermotti sagte und worauf die Kommunikationsabteilung verwies, ist alles andere als eine Überraschung und entspricht so ziemlich den Erwartungen: Die künftige UBS dürfte nicht weniger Standorte umfassen als die UBS vor der Fusion. Aber dort, wo am selben Ort, oft in Sichtweite, beide Grossbanken einen Standort betreiben, dürfte sich die Bank auf einen beschränken, vor allem, wenn hier mehr oder weniger identische Dienstleistungsangebote bestehen. Welcher Sitz aufgegeben wird, hängt weniger von emotionalen denn von pragmatischen Faktoren wie der Grösse, aber auch von den Besitzverhältnissen ab. Es werden landesweit also etwa 80 bis 90 Filialen verschwinden – für bisherige CS-Kunden wird das Filialnetz freilich sehr viel dichter, sofern sie bei der UBS bleiben.

Wenige Doppelstandorte in der Ostschweiz

Auch in der Ostschweiz betreibt die UBS deutlich mehr Standorte als die CS. Im Thurgau sind in Frauenfeld und Kreuzlingen beide Banken vertreten, in Weinfelden und Arbon nur die UBS. Noch 2022 schloss die CS 14 Filialen in der Schweiz, darunter auch jene in Weinfelden. Im Appenzellerland ist heute schon nur das Logo der UBS zu finden, die in Herisau, Teufen, Heiden und Appenzell Filialen hat. Im Kanton St.Gallen gibt es eine Präsenz beider Banken in St.Gallen sowie in Rapperswil-Jona, wobei die zweitgrösste Stadt im Kanton bei beiden Grossbanken zum Marktgebiet Zürich geschlagen wurde. In der engeren Ostschweiz dürfte es also an vier Standorten zur Schliessung einer Filiale kommen. Im Kanton Graubünden sind in Chur, Davos und St.Moritz CS und UBS vertreten, die UBS ist zudem auch in Ilanz und in Thusis vor Ort.

Mit den Standorten wird auch die Zahl der Mitarbeiter sinken. Die NZZ zählte Ende 2022 bei CS und UBS weltweit zusammen noch rund 125 000 Personen, 37 000 von ihnen in der Schweiz. Hierzulande sollen 3000 Stellen wegfallen, drei Viertel davon in Zürich, also tendenziell eher bei zentralen Funktionen und weniger an der Front beim Kunden. Da inzwischen rund jeder zehnte CS-Mitarbeiter gekündigt hat, dürfte die Zahl der Kündigungen am Ende der Integration deutlich kleiner sein als der Stellenabbau.

In der Ostschweiz kommen die beiden Grossbanken vor der Fusion auf 770 Stellen, 440 bei der UBS und 330 bei der CS (inklusive Filialen in Schaffhausen und Glarus). Ob es schon eine Zielgrösse für den künftigen Mitarbeiterbestand gibt, liess sich die UBS nicht entlocken. Wenn der Abbau ausserhalb von Zürich aber nur ein Viertel von 3000 Stellen ausmachen soll, dann dürften in der Ostschweiz künftig vielleicht 600 Mitarbeiter bei der integrierten UBS arbeiten.

In der engeren Ostschweiz dürfte es an vier Standorten zur Schliessung einer Filiale kommen.

UBS wird HSG-Partnerin

Die CS engagiert sich in der Ostschweiz nicht nur am Prix SVC. Im kulturellen Bereich sticht etwa das Sponsoring der St.Galler Festspiele mit der Freilicht-Oper auf dem Klosterplatz heraus. Vor drei Jahren ging die CS auch eine auf zehn Jahre angelegte Partnerschaft mit der Universität St.Gallen ein, bis 2030 wurde dafür eine Summe von 20 Millionen Franken in Aussicht gestellt. Die UBS hat inzwischen entschieden, auch dieses Engagement der CS zu übernehmen; sie unterstützt damit unter anderem das HSG Center for Financial Services Innovation.

Christoph Zeller wiederum dürfte motiviert sein, seine Funktion beim SVC noch etwas länger auszuüben. An der feierlichen Verleihung des Prix SVC Ostschweiz wurde nämlich bekannt, dass die UBS auch diese Sponsoringverpflichtung der CS als Premium-Gold-Partner beim Swiss Venture Club sicher bis 2025 übernimmt, vermutlich auch darüber hinaus. Das Unternehmernetzwerk bietet schliesslich erstklassige Kontakte zu spannenden KMU in der Ostschweiz, die auch für die UBS sehr interessant sind.

Den diesjährigen ersten Platz holte sich übrigens das Bauunternehmen Zindel United aus Maienfeld: Die «Ostschweiz» des SVC reicht praktischerweise wie die Marktgebiete der beiden Grossbanken bis nach Graubünden.

Text: Philipp Landmark
Bild: Marlies Beeler-Thurnheer

Dr. Tobias Trütsch ist Geschäftsführer des Centers for Financial Services Innovation an der Universität St.Gallen. Das Center ist administrativ dem Schweizerischen Institut für Banken und Finanzen angegliedert.

Staatsgarantie führt CS-Kunden zu Kantonalbanken

Das Verschwinden der Credit Suisse werde in der Ostschweiz keinen grossen Einfluss auf Bankdienstleistungen haben, schätzt Tobias Trütsch vom FSI-HSG, Center for Financial Services Innovation. Bei Privatkunden haben sich Marktanteile zu Kantonalbanken verschoben.

In der Schweiz betrieben gemäss der Schweizerischen Nationalbank Ende 2022 die verschiedenen Banken rund 2600 Geschäftsstellen, in der engeren Ostschweiz waren es immerhin 274 (Appenzell Innerrhoden neun, Appenzell Ausserrhoden zwölf, Thurgau 78, St.Gallen 175). Braucht es überhaupt ein solches engmaschiges Bankennetz? «Wenn es nur um die Versorgung der Bevölkerung mit Bankdienstleistungen geht, dann sind das sicherlich zu viele Standorte», sagt Tobias Trütsch, Geschäftsführer des Center for Financial Services Innovation an der HSG. «Es würde auch mit weniger Filialen gehen, um eine flächendeckende Grundversorgung zu gewährleisten.»

Einen Auftrag für die Grundversorgung im Zahlungsverkehr gibt es für Banken nicht, aber für die Post: 90 Prozent der ständigen Wohnbevölkerung eines Kantons müssen zu Fuss oder mit öffentlichen Verkehrsmitteln innert 20 Minuten Bargeldleistungen erreichen können. «Die Post erfüllt das», sagt Trütsch. Würde man die identischen Kriterien für Banken anwenden, wären sie nur in den Stadtkantonen Genf und Basel vollständig erfüllt. «Sobald der Kanton ländlicher wird, sind die Leute zu Fuss oder mit dem Öffentlichen Verkehr länger unterwegs, bis sie Bargeldleistungen einer Bank erreichen.» Allerdings sei eine solche Definition von erreichbaren Bargeldleistungen auch nicht mehr ganz zeitgemäss.

«Für viele verunsicherte CS-Kunden dürfte das Argument der Staatsgarantie eine Rolle gespielt haben.»

Präsenz markieren

Wenn es wesentlich mehr Bankfilialen gibt, als es für eine zumutbare Grundversorgung benötigen würde, dann muss es dafür einen anderen Grund geben. Für Tobias Trütsch ist klar: «Es geht auch um den Marketing-Aspekt, die Banken wollen Präsenz markieren.» Gerade Raiffeisen als «people's bank» wolle möglichst nahe bei den Leuten sein, «das ist Teil ihrer Strategie».

Die Struktur mit den vielen kleinen Raiffeisen-Genossenschaften trägt das ihre zum dichten Filialnetz bei. «Solange die Banken auf diese Weise Geld verdienen, sehen sie kaum einen Grund, ihr Filialnetz zu redimensionieren.»

Betriebswirtschaftliche Betrachtungen stellen Banken durchaus an, was unter anderem dazu führt, dass die Zahl der Bancomaten in den vergangenen Jahren reduziert wurde. «Der Trend ist klar rückläufig», sagt Tobias Trütsch, der Autor der Studie Swiss Money Map ist. Darin hat er die Bargeldbezugspunkte in der Schweiz untersucht: Ende 2006 wurden noch rund 5700 Bancomaten in der Schweiz gezählt, bis 2020 stieg die Zahl auf über 7200 an, doch seither werden die Bankmaschinen stetig weniger: Ende 2023 waren es noch 6150 Stück.

Bargeldloses und digitales Bezahlen setzt sich immer mehr durch. «Es gibt ganz einfach weniger Leute, die Geld abheben», erläutert Tobias Trütsch den Rückgang der Zahl der Bancomaten, «und die Fixkosten pro Bancomaten sind mit 15'000 bis 40'000 Franken pro Jahr exklusive Anschaffungskosten sehr hoch.» Wenn ein Bancomat nur noch einmal am Tag benutzt wird, legen die Banken drauf. Die Banken verdienen nur dann

Warum wächst der Staat?

Das Wachstum des Verwaltungsapparats ist nur ein Teilphänomen des generellen Staatswachstums, dessen Ursachen in einem Teufelskreis verknüpft sind. Je grösser die Zahl der Staatsabhängigen ist, desto massiver wird die demokratische Zustimmung zum weiteren Ausbau des «Status quo», obwohl dieser auf Dauer weder nachhaltig praktikierbar noch finanzierbar ist.



Eines Tages kommt nämlich «die Stunde der Wahrheit», in der die Politiker die Frage «Wer soll das bezahlen?» beantworten müssen. Weder die Antwort «die Reichen» noch «der nächsthöhere Verband» oder «die nächste Generation» sind auf die Dauer plausibel.

Der «lange Marsch» in den Umverteilungsstaat lässt sich durch das demokratische Mehrheitsprinzip nicht stoppen. Im Gegenteil: Es ist eines der Treiber, weil Umverteilung bei der Mehrheit der Empfänger populär ist. Der Daseinsvorsorge- und Umverteilungsstaat führt in Kombination mit dem Mehrheitsprinzip und progressiver Besteuerung früher oder später in den Staatsbankrott.

Man kann den Reichen den Reichtum zwar wegbesteuern, um ihn umzuverteilen, aber wenn dieser weg ist, versiegt diese Quelle. Zudem macht man in dieser Phase die Nicht-Reichen (Tax eaters) von den Reichen (Tax payers) abhängig, statt sie eigenständig und selbst produktiver zu machen.

Wir steuern auf eine Situation zu, in der jeder auf Kosten der anderen leben möchte und sich die Politik zunächst auf die Suche nach Zahlern und später nach Schuldigen an der kollektiven Verschuldung macht. Ein Volk von Subventionierten und Rentnern darf die Frage nicht verdrängen, wer denn immer wieder für «finanziellen Nachschub» sorgt. Die Parlamentarier, die von ihren «auf Pump» Begünstigten wieder gewählt werden wollen, kümmern sich mehr um ihre Popularität als um die Nachhaltigkeit der Finanzierung ihrer Politik. Nicht der meist polemisch fehlgedeutete Gegensatz von «Links» und «Rechts» ist das Zukunftsproblem Nummer eins, sondern der Etatismus und der Zentralismus aller Parteien, die mit jeweils unterschiedlichen Motiven ihre gut bezahlten Politiker einspannen, die dann das bürokratische und fiskalische Wachstum vorantreiben.

Robert Nef, Publizist St.Gallen

CONTINUUM zum Thema Entwicklung & Wandel:

Manchmal muss man sich selbst untreu bleiben.

Die Frage ist nicht, ob sich Ihr Unternehmen verändern muss. Sondern in welche Richtung und auf welche Weise. Für unternehmerische Veränderung, die strategisch überzeugt und operativ greift:

www.continuum.ch

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



eine kleine Gebühr, wenn Geld mit einer fremden Karte abgeboben wird. Als Teil der Fixkosten sind die Versicherungsgebühren nicht zu verachten: «Dauernd werden irgendwo Bancomaten gesprengt, das will bald niemand mehr versichern.» Die Zahl der Bancomaten, aber auch die Zahl der Bankfilialen, wird sich nun auch durch die Übernahme der Credit Suisse durch die UBS verringern. «Wir haben ermittelt, dass sich im Jahr 2021 gut 82 Prozent der CS-Filialen im Umkreis von einem Kilometer zu einer UBS-Filiale befanden. So nahe zwei Bankfilialen zu betreiben, macht betriebswirtschaftlich keinen Sinn», sagt Tobias Trütsch. Zudem gibt es auch etwa hundert Standorte, an denen sich UBS-Bancomaten gleich neben solchen der CS befinden – da wird es ebenfalls zu einer Bereinigung kommen.

Staatsgarantie zieht CS-Kunden an

Tobias Trütsch hat aus Statistiken der Nationalbank herausgelesen, dass die Kantonalbanken insgesamt im letzten Jahr einen signifikanten Sprung beim Neuzugang von Kundengeldern verzeichneten. Bei der CS ist dieser Wert massiv gesunken, während sich etwa die Raiffeisen-Banken normal entwickelten.

Für den Bankenspezialisten ist das eine klare Folge der CS-Übernahme: «Für viele verunsicherte CS-Kunden dürfte bei der Wahl einer neuen Bank das Argument der Staatsgarantie der Kantonalbanken eine Rolle gespielt haben. Das liegt auf der Hand: Wenn Leute Angst haben, suchen sie höchstmögliche Sicherheit.» Eine Staatsgarantie sei aus ökonomischer Sicht natürlich eine Marktverzerrung, «vor allem aufgrund dieser Garantie haben die Kantonalbanken offensichtlich Profit aus der Krise der CS geschlagen».

Export-Firmen nutzen Grossbanken

Für Firmenkunden spielen Banken eine essenzielle Rolle, für die Unternehmen in der Ostschweiz fällt mit dem Aus der CS nun eine Option weg. «Die Grossbanken finanzieren vielfach internationale Geschäfte. Da gibt es in gewissen Bereichen jetzt nur noch einen Anbieter», sagt Tobias Trütsch.

Während für einen grossen Teil der Wirtschaft die Veränderung nicht wesentlich sei, gebe es in der Ostschweiz einen vergleichsweise starken zweiten Sektor, «die industrielle Produktion beispielsweise im Rheintal ist sehr stark. Diese Unternehmen exportieren sehr viele Güter, namentlich in die EU. Um Wechselkurse abzusichern und internationale Finanzströme sicherzustellen, sind sie auf starke Partner angewiesen, vor allem international vernetzte Grossbanken», erklärt Trütsch. «Grossbanken haben viele spezialisierte Services im eigenen Haus und können Sonderwünsche erfüllen; kleine Banken kaufen solche Leistungen teilweise selbst bei den Grossbanken ein.»

Banken als Wirtschaftsfaktor

Die Banken dienen nicht nur der Wirtschaft, sie sind auch selbst ein Teil davon. In Zentren wie Genf, Lugano und Zürich spielen Banken noch eine vergleichsweise grosse Rolle. In der Schweiz generierten im Jahr 2023 Finanzdienstleistungen (Banken und Versicherungen zusammengefasst) rund 70 Milliarden Wertschöpfung. «Der Anteil der Banken daran wird stets etwas kleiner, derjenige der Versicherungen steigt», sagt Tobias Trütsch.

Dass die Banken insgesamt weniger zur Wertschöpfung beisteuern, hat verschiedene Gründe: So waren die Zinsen in den vergangenen Jahren sehr tief, was die Banken trifft, aber auch die Summe der verwalteten Vermögen hat in der Schweiz abgenommen, während Finanzplätze wie London, Hongkong oder Singapur hier zulegen. Die Schweizer Banken haben vermehrt auch Funktionen wie etwa Callcenter ins Ausland verlagert; diese Dienstleistungen zählen dann auch nicht zum Schweizer BIP.

Der Finanzsektor trägt rund zehn Prozent zum Schweizer Bruttoinlandsprodukt bei. Für die Ostschweiz könne man das nur indirekt vergleichen, erklärt Tobias Trütsch, und verweist darauf, dass 2021 Banken und Versicherungen 5,6 Prozent der Bruttowertschöpfung ausmachten: «Das ist recht wenig.» In der Ostschweiz ist die Relevanz des Finanzsektors also kleiner, Trütsch schätzt den Beitrag zum BIP auf bescheidene sechs Prozent.

Text: Philipp Landmark
Bild: Marlies Beeler-Thurnheer, zVg



Unlock Switzerland

30 May 2024 | Kursaal Bern

Get 20% off with PITCH20red. Only 10 tickets!

- Meet the whole Swiss startup ecosystem in just one day for our annual family gathering.
- Discuss business opportunities with thriving startups, investors, enablers, SMEs and corporates.
- Upgrade your skills with 150+ outstanding speakers in 40+ insightful sessions.
- Find your perfect match with our dynamic matchmaking feature and pre-book 1:1 meetings.

WISSENSCHAFT. BEWEGEN
GEBERT RUF STIFTUNG





startupdays.ch

PROVIDA academy

Vertragsrecht

Employer Branding

«KI» und Recht

Jahresabschluss

Arbeitsverträge



Diese und weitere Themen erwarten Sie in unseren 18 Seminaren.

Informieren und anmelden!



provida-academy.ch

«Wir haben einen sehr lebendigen Bankenplatz»

In St.Gallen geschäfteten viele kleinere und grössere Banken, das klar dominante Institut ist die St.Galler Kantonalbank. Diese hat im letzten Jahr ein Spitzenergebnis erwirtschaftet und dabei auch vom Aus der Credit Suisse profitiert. Der Erfolg beruht aber auf guten Ergebnissen in allen Geschäftsbereichen, wie SGKB-CEO Christian Schmid erläutert.

Christian Schmid, die St.Galler Kantonalbank ist mit Abstand die grösste Bank im Marktgebiet Ostschweiz. Wie beurteilen Sie den Bankenplatz Ostschweiz, gibt es genügend Anbieter, allenfalls sogar zu viele Banken?

Wir haben in der Region St.Gallen einen sehr lebendigen Bankenplatz mit einer hohen Anzahl von verschiedenartigsten Instituten – von Regional- bis zu Privatbanken. Dies ist ein äusserst positives Zeichen für die Region, denn die Dichte im Finanzsektor ist immer auch ein Abbild der Attraktivität der Wirtschaftsregion.

Der SGKB geht es gut, in den vergangenen Jahren konnten Sie den Konzerngewinn stets leicht steigern. Auffällig ist der deutliche Zuwachs an Neukundengeldern, unter anderem von Privatpersonen aus der Schweiz.

Wir sind wiederum dort stark gewachsen, wo wir das auch strategisch möchten: in unserem Kerngeschäft bei den Privatkunden Inland und unseren «Spezialitäten», dem Geschäft mit externen Vermögensverwaltern und institutionellen Kunden.

Sind die neu gewonnenen Privatkunden solche, die von der CS zu Ihnen wechseln?

Ein Ereignis wie das Aus der Credit Suisse führt immer dazu, dass ein Teil der Kundschaft einen Bankwechsel ins Auge fasst oder bei mehreren bestehenden Beziehungen die Schwerpunkte verlagert. Wir stehen als Alternative gerne bereit und konnten davon im vergangenen Jahr sicherlich profitieren. Konkret stammte rund ein Drittel des Wachstums im Geschäft mit Privatpersonen von der Credit Suisse. Der überwiegende Teil unseres letztjährigen Wachstums und Erfolges ist jedoch nicht auf dieses spezifische Ereignis zurückzuführen.

Eröffnen sich durch die Integration der CS in die UBS weitere neue Opportunitäten für die SGKB?

Die Reduktion von zwei auf eine Schweizer Grossbank löst bei uns keine Anpassung des Geschäftsmodells aus. Wir bleiben bei unseren bewährten Geschäftsfeldern in den angestammten Regionen und fokussieren uns darauf, diese stetig weiterzuentwickeln.

Für den Wirtschaftsstandort Ostschweiz ist eine funktionierende Banken-Infrastruktur essenziell. Welche Rolle kommt der SGKB dabei zu?

Die St.Galler Kantonalbank wurde vor über 150 Jahren gegründet, um der Bevölkerung und dem Kleingewerbe Spar- und

Kreditmöglichkeiten zu bieten und damit die regionale Wirtschaft zu fördern. Die Beziehungen zur Bevölkerung und zum Gewerbe sind Kern unseres Selbstverständnisses. Das leben wir jeden Tag in der Zusammenarbeit mit unseren Kunden. Dieses Selbstverständnis äussert sich aber auch in unseren Engagements; wir haben etwa gemeinsam mit der IHK St.Gallen-Appenzell das Konjunkturboard Ostschweiz gegründet, welches für unser Gewerbe zeitnahe und wertvolle Informationen zur aktuellen regionalen Wirtschaftslage bereitstellt.

«Die Dichte im Finanzsektor ist immer auch ein Abbild der Attraktivität der Wirtschaftsregionen.»

Haben Sie als Institut, das mehrheitlich dem Kanton gehört und eine Staatsgarantie hat, hier auch eine besondere Verantwortung?

Unser Herz, unsere Werte und unsere Leidenschaft gelten unserem Heimmarkt St.Gallen und Appenzell Ausserrhoden. Das ergibt sich aus unserer Geschichte und unserer Eigentümerschaft. Hier engagieren wir uns sowohl für die Wirtschaft als auch für die Gesellschaft. Je stärker diese Region ist, desto nachhaltiger und stabiler ist auch unsere eigene unternehmerische Wertsteigerung. Diese DNA tragen wir zusätzlich in unsere übrigen Geschäftstätigkeiten in der Deutschschweiz und Deutschland hinaus.

Die SGKB engagiert sich unter anderem in der Start-up-Förderung. Ist das ein Engagement, das sich rechnet?

Als Hauptstifterin der Stiftung Startfeld fördern wir gezielt Jungunternehmen in der Ostschweiz. Die Wirkung dieser Arbeit ist sichtbar: Seit 2010 wurden im Startfeld-Netzwerk schon über 1000 neue Stellen geschaffen. Jedes Jahr zeichnen wir mit den Preisen «Startfeld Diamant» und «Rohdiamant» Jungunternehmen aus.

Verfolgen Sie, wie sich diese Diamanten entwickeln?

Ja, einige der ehemaligen Preisträger sind heute etablierte Unternehmen, etwa Frontify oder Meteomatics.

Braucht es für Banken-Dienstleistungen künftig überhaupt noch Banken?

Neo- und Digitalbanken sorgten in den vergangenen Jahren für viele Innovationen, welche die etablierten Banken nachgezogen haben. Wir stellen heute für unsere Kunden modernste digitale Lösungen bereit; physische Nähe und digitale Lösungen sind somit unter einem Dach vereint. Wir stellen fest, dass heute Neo- und Digitalbanken teilweise als Ergänzung zur bestehenden Hausbank gewählt werden, jedoch nicht als Ersatz.

«Das Bankgeschäft ist und bleibt ein Vertrauensgeschäft.»

Wie wichtig ist in Zeiten des digitalen Bankings eine Präsenz einer Bank vor Ort noch?

Das Bankgeschäft ist und bleibt ein Vertrauensgeschäft. Wir sind der festen Überzeugung, dass physische Nähe und emotionale Verbundenheit in unserer Branche weiterhin entscheidend sein werden. Dies gilt insbesondere auch für die unzähligen, erfolgreichen Gewerbebetriebe in unserer Region. Es ist somit nicht eine Frage des Entweder-oders, sondern der Art und Weise, wie man digitale Kanäle und physische Präsenz vor Ort miteinander kombiniert.

Eröffnen sich für neue Banking-Formen Chancen in der Ostschweiz?

In der Finanzbranche haben in den vergangenen Jahren Start-ups sehr viel bewegt. Dank ihnen wurden – primär im digitalen Raum – für unsere Kunden viele Fortschritte in Anwendungen und Benutzerfreundlichkeit initialisiert und realisiert. Etablierte und grössere Banken können diese Innovationen übernehmen und vielfach besser skalieren.

Dr. Christian Schmid ist Präsident der Geschäftsleitung der St.Galler Kantonalbank.

SGKB mit Gewinnsprung

Die St.Galler Kantonalbank weist für 2023 mit 207 Millionen Franken den grössten Gewinn seit 17 Jahren aus. Sie macht einen Gewinnsprung von 12,8 Prozent. Die SGKB verzeichnet erneut in allen Geschäftsfeldern ein gutes Jahr; die Bank konnte insgesamt 4,2 Milliarden Franken an Neugeldern gewinnen. Darunter sind auch 400 Millionen Franken, die durch die Tochtergesellschaft in Deutschland hinzukamen.



Text: Philipp Landmark
Bild: zVg



Bankenvielfalt sorgt für gesunden Wettbewerb

Mit 118 Geschäftsstellen hat Raiffeisen das dichteste Bankennetz in der Ostschweiz – eigentlich ein Netz von vielen eigenständigen KMU, wie Raiffeisen-CEO Heinz Huber darlegt.

Fast in jedem grösseren Schweizer Dorf trifft man früher oder später auf den roten Raiffeisen-Schriftzug, meist prangt er an einem vergleichsweise modernen Zweckbau im Ortszentrum. Rund 800 Standorte führen die über 200 Genossenschaften der Gruppe im ganzen Land.

Raiffeisen hat mit Abstand am meisten Filialen

118 Geschäftsstellen gibt es in beiden Appenzell, dem Thurgau und St.Gallen. Dass daneben auch zahlreiche weitere Banken um die Gunst der Kunden buhlen, ist für Heinz Huber, den Vorsitzenden der Geschäftsleitung von Raiffeisen Schweiz, «ein Beleg für die Attraktivität der Ostschweiz als Wirtschaftsregion». Die Bankenvielfalt sorgt auch dafür, dass der Wettbewerb gut spiele. «Eine gesunde Wettbewerbssituation inspiriert und motiviert die Raiffeisenbanken zu noch mehr Innovation und höheren Qualitätsansprüchen in ihren Dienstleistungen und der Beratung unserer Kundenschaft», sagt der Raiffeisen-CEO, der vor allem einen Wettbewerber sehr gut kennt: Bevor Heinz Huber 2019 zu Raiffeisen wechselte, leitete er für vier Jahre die Geschicke der Thurgauer Kantonalbank.

Auf die Bedeutung der Raiffeisenbanken für die Ostschweizer Wirtschaft und insbesondere die KMU angesprochen, verweist Huber auf die besondere Struktur von Raiffeisen: «Die einzelnen Raiffeisenbanken sind eigenständig und mithin selbst eigentliche KMU-Betriebe. Das fördert das Verständnis für deren Bedürfnisse und ermöglicht einen Dialog auf Augenhöhe.» Darüber hinaus seien die einzelnen Banken sehr stark in ihren Regionen verankert, «sie kennen die Gegebenheiten vor Ort».

Doch wenn es sein muss, kann die Dorfbank auch Grossbanken-Kompetenzen ausspielen: «Durch das genossenschaftliche Geschäftsmodell ist Raiffeisen auch national breit abgestützt. Bei Bedarf können wir seitens Raiffeisen Schweiz spezifische Dienstleistungen für Firmenkunden anbieten, die für eine klassische Regionalbank kaum oder nicht möglich wären», betont Heinz Huber. Als Beispiele nennt er grössere Devisengeschäfte oder sehr spezifische finanzielle Dienstleistungen für mittlere und grosse Unternehmen. «Neben den lokalen Kundenberatern auf den Raiffeisenbanken vor Ort stehen bei Raiffeisen Schweiz über 60 weitere auf Firmenkunden spezialisierte Finanzspezialisten zur Verfügung.»

Erfolgreiches Geschäftsjahr

2023 war für viele Banken ein sehr erfolgreiches Jahr, das gilt auch für die Raiffeisen-Gruppe. «Wir konnten sowohl den Geschäftserfolg als auch den Gewinn steigern», sagt Heinz Huber. Der Gruppengewinn liegt mit 1,39 Milliarden Franken gut 18 Prozent über dem Vorjahresergebnis. «Insbesondere im operativen Geschäft haben wir erneut ein hervorragendes Ergebnis erzielt.» Bei Raiffeisen ist es üblich, einen Grossteil des Gewinns als Gewinnreserve zu thesaurieren, das Geld bleibt so innerhalb der Genossenschaft. «Wir konnten so unsere Kapitalisierung auf hohem Niveau weiter stärken.»

Daneben hat die Raiffeisen-Gruppe gemäss ihrer Strategie sowohl in die Digitalisierung als auch in ihre Beratungskompetenz und Kundennähe investiert. Auch in Zeiten des digitalen Bankings ist für Raiffeisen eine physische Präsenz vor Ort nach wie vor wichtig. Fintechs und Neobanken sprechen bereits seit einiger Zeit eine digitale und preisaffine Kundengruppe an, wenn es aber ans «Eingemachte» ginge, dann schätzen sie Angebote mit hoher physischer und digi-

taler Präsenz und kompetenten Beratern. «Wenn Kunden wesentlichen Fragen klären möchten, etwa, wie man für sich und seine Familie vorsorgen soll, kommen sie gerne zu uns», sagt Huber.

Neugelder im üblichen Rahmen

Gerne zu Raiffeisen gekommen sind auch etliche vormalige CS-Kunden, wohl aber weniger als etwa bei den Kantonalbanken. Auf den Websites der einzelnen Raiffeisen-Genossenschaften prangt zwar prominent der Punkt «Bankenwechsel einfach gemacht» – damit solle aber nicht explizit eine bestimmte Kundengruppe angesprochen werden, wie Heinz Huber festhält. «Wir möchten allen Personen, die – aus welchem Grund auch immer – Raiffeisen-Kunde werden wollen, den Wechsel möglichst unkompliziert ermöglichen.»

Weil Raiffeisen als sichere und vertrauenswürdige Bank wahrgenommen werde, habe die Bankengruppe insbesondere im ersten Halbjahr 2023 einen erhöhten Zuwachs von Kunden und von Kundeneinlagen verzeichnet, wie Huber erläutert: «Dies war unter anderem darauf zurückzuführen, dass Bestandskunden, die auch eine Kundenbeziehung zur Credit Suisse haben, Geld zu uns transferiert haben. Über das gesamte Jahr 2023 hinweg waren die Zuflüsse aber moderat und die Entwicklung der Kundeneinlagen bewegte sich im üblichen Rahmen.»

Die Raiffeisenbanken hätten in der Ostschweiz im vergangenen Jahr viele neue Kunden begrüssen dürfen. «Es ist aber schon so, dass das Potenzial in der Ostschweiz etwas geringer ist als vielleicht in grösseren Städten und urbanen Zentren, wo die UBS eine viel höhere Präsenz hat», sagt Heinz Huber.

Aber: Bei den Kundeneinlagen ist Raiffeisen 2023 über dem Markt gewachsen; «wir konnten unseren Marktanteil von 14,5 Prozent auf 15,1 Prozent ausbauen, was uns natürlich sehr freut». Bei einem überwiegenden Teil handle es sich um Privatkunden – «dies hängt damit zusammen, dass es schweizweit mehr Privat- als Firmenkunden gibt» erklärt Heinz Huber. «Aber auch im Firmenkundenbereich konnten wir Neukunden gewinnen oder bestehende Geschäftsbeziehungen ausbauen.»

Innovation nützt Kunden

Für die nahe Zukunft erwartet der Raiffeisen-CEO ein gesundes Nebeneinander von etablierten Anbietern, Neobanken und Fintechs. «Wettbewerb, aber auch Kooperationen zwischen etablierten Finanzinstituten und Fintechs fördern die Innovation – und davon profitieren letztlich die Kunden.» Die Raiffeisen-Gruppe sei mit ihrer Strategie gut aufgestellt, um der Digitalisierung und den rasanten Entwicklungen des Branchenumfelds und der Kundenbedürfnisse Rechnung zu tragen.

Irgendwann in absehbarer Zukunft müsste auch das Verfahren gegen den früheren Raiffeisen-CEO Pierin Vincenz einen Abschluss finden; aktuell scheint es Gerichte und Medien mehr zu beschäftigen als die Raiffeisen-Gruppe. Dort habe man zur Kenntnis genommen, dass das jüngste Urteil gegen den Ex-Chef aufgehoben wurde – weiter möchte sich die Bank nicht zum laufenden Verfahren äussern.

Text: Philipp Landmark
Bild: zVg



Nahe an einer Boutique

Thomas Brägger ist seit August 2023 Bereichsleiter Anlagekunden und Mitglied der Geschäftsleitung der Appenzeller Kantonalbank. Zuvor war der Thurgauer Mitglied der Geschäftsleitung und Leiter Private Banking bei der Vadian Bank in St.Gallen und anschliessend acht Jahre lang Mitglied der Direktion im Private Banking bei der St.Galler Kantonalbank. War der Wechsel zur zweitkleinsten KB der Schweiz ein Kulturschock?

Thomas Brägger, an der Bilanzsumme gemessen ist die APPKB nach der Urner Kantonalbank die zweitkleinste KB der Schweiz. Wird sie demzufolge auch unterschätzt?

Das hoffe ich doch. Wer unterschätzt wird, kann umso mehr glänzen, wenn er dann zeigt, was er eigentlich kann. In der heutigen Zeit, wo in der Finanzbranche grosse Veränderungen fast an der Tagesordnung sind, nehmen die Regulierungen stetig zu. Sie sollen für mehr Ruhe und Sicherheit sorgen und werden fast monatlich ausgeweitet. Für kleinere Banken wie die unsere sind dies enorme Herausforderungen. Doch genau hier liegt unsere Stärke: in der Nähe zu unseren Kunden und einer individuellen Beratung auf Augenhöhe.

«Wir werden nicht mehr lange unterschätzt.»

Diese Aussage findet man in nahezu sämtlichen Werbebroschüren von Banken.

Wir haben allerdings das Privileg, dass wir dies in unserer täglichen Arbeit mit Überzeugung leben und dadurch ein hohes Vertrauensverhältnis aufbauen können. Zusätzlich kombinieren wir in der Anlageberatung die Fachkompetenz unserer Kundenbetreuer mit einem starken Partner im Research und nutzen unterstützend ein quantitatives Modell zur Gewichtung unserer Musterportfolios. Also sehr nahe beim Kunden und höchst professionell in der Umsetzung.

Bieten Sie auch das volle Programm für Private und Unternehmen an, ebenso wie die grösste KB des Landes, die Zürcher Kantonalbank?

Das volle Programm überlassen wir gerne der ZKB, mit der wir übrigens eine enge strategische Partnerschaft pflegen. Im Research stützen wir uns auf die Expertise der ZKB. Somit kann unser Anlagekomitee diesen Input zum Vorteil unserer Anlagekunden professionell verarbeiten und in den Portfolios umsetzen. Wir konzentrieren uns auf die drei Bereiche Privatkunden, Kreditkunden sowie natürlich auf das Anlagegeschäft.

«Sehr nahe beim Kunden und höchst professionell in der Umsetzung.»

Ein Vorteil Ihrer Grösse sind die direkten Wege. Damit bietet sich die APPKB auch als Privatbank für den Unternehmer an, der schon mit seiner Firma Kunde ist.

Der Ausdruck Privatbank gefällt mir und kommt unserem Anlagebereich doch sehr nahe. Dank unserer gelebten Kundennähe und unserer sehr individualisierbaren Anlageberatung sehe ich uns im Anlagebereich mit Stolz nahe an einer Boutique. Ich denke, das ist es auch, was ein Unternehmer erwartet: eine klare Meinung, Entscheidungen am Tisch und eine höchst professionelle, individuelle Umsetzung.

Spielt es bei der APPKB eine Rolle, ob der Kunde seinen Wohn- oder Firmensitz im Innerrhodischen hat?

Unser Kernmarktgebiet ist Appenzell Innerrhoden und Appenzell Ausserrhoden. Wir sind natürlich auch offen für Kunden aus den angrenzenden Kantonen. Im Anlagegeschäft ist unser Horizont noch etwas weiter. Dies ergibt sich nicht zuletzt aus der Tourismusregion Appenzell bzw. Kunden, die irgendwo in der Schweiz wohnen und gerne für eine Anlageberatung einen Ausflug nach Appenzell machen.

Die APPKB konnte 2023 mit einem Spitzenresultat abschliessen; knapp 24 Millionen Franken sind der höchste Geschäftserfolg in ihrer bald 125-jährigen Geschichte. Sie scheinen vieles richtig gemacht zu haben.

Fairerweise muss man sagen, dass uns, wie den meisten Banken, das Zinsumfeld geholfen hat. Wir sind aber an dieser Stelle stolz auf die ausserordentliche Leistungsbereitschaft unserer Mitarbeiter, die im Sinne des Kundenwohls immer wieder eine Extrameile gehen.

«Das volle Programm überlassen wir gerne der ZKB.»

Auch die Depotwerte sind um 56 Millionen auf 1091 Millionen Franken gestiegen. Also konnte die APPKB auch ihre Positionierung im Anlagebereich stärken?

Dies ist grundsätzlich ein guter Wert, allerdings liegen unsere Ambitionen im Anlagegeschäft einiges höher. Wir haben die Professionalisierung im Anlagebereich in den vergangenen Monaten weiter vorangetrieben und möchten nun künftig unsere Strahlkraft als Anlagebank in der gesamten Ostschweiz erhöhen.

Zum Schluss: Sie arbeiten seit August 2023 bei der APPKB. Fühlen Sie sich bei den Appenzellern wohl, nachdem Sie vorher bei einer weitaus grösseren Bank gearbeitet haben?

Ich bin in Kreuzlingen aufgewachsen und somit eher ein «Seebueb». Als solcher bin ich trotzdem unvoreingenommen ins schöne Appenzell gekommen und wurde von der ersten Minute an herzlich aufgenommen – und fühle mich nun pudelwohl. Natürlich ist die Voraussetzung, dass man offen und kommunikativ unterwegs ist. Mich motiviert jeden Tag die Aussicht, mit meinen Mitarbeitern, von denen die meisten aus der näheren Umgebung stammen, die Appenzeller Kantonalbank und natürlich vorrangig das Anlagegeschäft voranzubringen sowie uns als echte Alternative für anspruchsvolle Anleger zu positionieren. In diesem Sinne kann ich Ihre Eingangsfrage mit «wir werden nicht mehr lange unterschätzt» abschliessend beantworten.

Kaspar&acreviS – die geniale Anlage-App fürs «digitale Wechselgeld»

Die Sangaller seien eher «brötig», also behäbig und träge, so das Vorurteil im Rest der Schweiz. Aber aus dem «wilden Osten» kommen nicht nur die besten Bratwürste (ohne Senf!): Unsere Region beweist sich immer wieder als innovativ und agil. Das gilt auch für den Finanz- und Bankensektor. Bestes Beispiel: die geniale Anlage-App Kaspar&acreviS als Kooperation zweier Unternehmen aus St.Gallen.

Hier acreviS als Traditionsbank mit Hauptsitz am St.Galler Marktplatz und Wurzeln bis zurück ins Jahr 1854. Und da Kaspar& als junges Start-up mit Büros im Startfeld-Innovationszentrum an der Lerchenfeldstrasse. Zusammengeführt hat sie eine gemeinsame Mission: Sparen und Anlegen schon im ganz Kleinen ermöglichen und dafür eine ebenso professionelle wie spielerisch einfache Lösung anbieten.

Bei jedem Einkauf automatisch sparen

Mit der App Kaspar&acreviS, die seit Mitte März im Google Play Store und im Apple App Store für Android und iOS kostenlos verfügbar ist, ist das gelungen. Wer die App auf seinem Smartphone installiert hat, kann in wenigen Schritten ein Benutzerprofil erstellen. Einige kurze Fragen helfen dabei, basierend auf den individuellen Bedürfnissen ein persönliches Anlegerinnen- bzw. Anlegerprofil bezüglich Sicherheit und Stabilität bzw. Wachstum und Rendite zu definieren. Anschließend kann die App direkt mit einem acreviS Konto und einer acreviS Debit Mastercard verknüpft werden. Bei jeder Zahlung mit der Karte rundet die App automatisch den Kaufbetrag auf den nächsten Franken auf – bei einem «Coffee to go» für CHF 5.10 also um 90 Rappen auf CHF 6.00. Diese Klein- bzw. Kleinstbeträge, das «digitale Wechselgeld», werden in der Kaspar&acreviS-App so gleichsam ganz nebenbei angespart.

Investieren schon ab Kleinstbeträgen

Je nach Nutzung der Karte bzw. Anzahl an Zahlungen kann dabei schnell ein ansehnlicher Betrag zusammenkommen. Mit einem frei wählbaren Booster kann dies noch zusätzlich verstärkt werden. Das angesparte digitale Wechselgeld wartet in der App allerdings nicht einfach passiv wie im klassischen Sparschweinchen, sondern ist im Gegenteil höchst aktiv: Die Kaspar&acreviS-App investiert die Kleinbeträge laufend in das Wechselgeld-Portfolio der Nutzerin oder des Nutzers. Dabei kommt ein Mix aus Aktien und Obligationen in Form von kostengünstigen Indexfonds zum Einsatz – ganz im Sinne eines modernen, digitalen Sparschweinchens, das aber nicht mehr zur Bank gebracht werden muss.

Ganz gezielt sparen und anlegen

Ergänzend zu diesem digitalen Sparschweinchen können in der App individuelle Anlageziele abgebildet werden: Ein neues Bike? Eine geplante Traumreise? Die erste Wohnung? Ein Sparbatzen fürs Götti- oder Enkelkind? Solche finanziellen Ziele sind individuell, die Wege dorthin ebenfalls. Deshalb kann in der Kaspar&acreviS-App mit wenigen Klicks jedem Anlageziel die passende Anlagestrategie zugewiesen werden – von Sparen PLUS über Komfort und Normal bis hin zu Sport und Sport PLUS. Bei diesen Anlagezielen wird der Mix aus Anlageinstrumenten noch breiter: Aktien, Obligationen, Immobilien und Gold werden nach dem persönlichen Anlegerinnen- oder Anlegerprofil geschickt kombiniert. Per Knopfdruck kann bei Bedarf digitales Wechselgeld den einzelnen Zielen zugewiesen, zwischen diesen übertragen oder auch jederzeit wieder auf das verknüpfte Konto ausbezahlt werden. Und ändern sich die Bedürfnisse, können die Strategie und damit das Risiko der Anlagen jederzeit ganz einfach wieder angepasst werden.

Hohen Ansprüchen vollauf genügen

Anlegen ist Vertrauenssache, Verlässlichkeit wichtig: Die Investments erfolgen professionell. Alle Daten der App bleiben in der Schweiz. Ein ausgeklügeltes Risikomanagement-System überwacht alle Anlagen permanent, sodass eingegriffen werden könnte, sobald sich ein Risiko ausserhalb der im Anlageprofil festgelegten Bandbreiten bewegt. Die Anlagen der Kaspar&acreviS-App liegen dabei jederzeit sicher im persönlichen Depot der Nutzerin oder des Nutzers bei der acreviS Bank, die ihre Sicherheit, Erfahrung und Kompetenz in die Partnerschaft einbringt. Und Kaspar& ist von der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht FINMA als Vermögensverwalter reguliert. Damit erfüllen beide beteiligten Partner vollauf die hohen Qualitätsansprüche an den Schweizer Finanzplatz.

Mehr erfahren?

Digital weiterlesen auf www.acreviS.ch/wechselgeld

Mit Herzblut für Kaspar&acreviS



Kornelius Birrer, acreviS Bank AG; Leiter Strategie & Vertriebssteuerung und Projektleiter Kaspar&acreviS.



Dr. Jan-Philip Schade, Kaspar&; Co-Founder von Kaspar&.

Die acreviS Bank AG profitiert bei der Zusammenarbeit mit Kaspar& von den kurzen Wegen, der schnellen Umsetzung neuer Ideen und dem Austausch mit einem Start-up ganz allgemein. Ich bin überzeugt: Unsere Kundinnen und Kunden werden von der Individualität und Flexibilität von Kaspar&acreviS begeistert sein. Investieren mit kleinsten Volumen? Einen Götti- oder Enkelbatzen anlegen? Langfristige Ziele spielerisch erreichen? All das ist mit Kaspar&acreviS möglich! Das Projekt passt hervorragend zu meiner Leidenschaft fürs Banking: Mit cleveren Lösungen das Finanz-Leben erleichtern, vom ganz Alltäglichen wie dem Bezahlen bis hin zu grossen Träumen wie einem Haus – das sehe ich als Auftrag unserer Kundinnen und Kunden an uns als Bank.

Seit der Gründung besteht die Vision von Kaspar& darin, Anlegen und Investieren für alle Menschen zu demokratisieren. Dabei steht für uns vor allem der einfache Zugang im Fokus: Nur wenn die Lösung spielerisch funktioniert, können wir möglichst viele Menschen erreichen und für das (recht abstrakte) Thema Anlegen und Investieren gewinnen. Unsere übersichtliche App mit der einfachen, aber genialen Idee des automatischen Wechselgeld-Investierens bei jeder Zahlung macht es möglich. Die Kooperation mit der acreviS Bank erlaubt uns, den nächsten Schritt zu gehen, indem Kundinnen und Kunden einfach und schnell ihr acreviS Konto mit der App verbinden und direkt starten können. Als erste Bankpartnerin nimmt acreviS eine besondere Vorreiterrolle zur dauerhaften Stärkung der Vision von Kaspar& ein. Diese starke Kooperation und der Einsatz neuer Technologien schaffen einen echten Mehrwert für alle Beteiligten!



Kaspar&acreviS:

acreviS Bank AG
Marktplatz 1
9004 St.Gallen

info@acreviS.ch
058 122 75 55

Kasparund AG
Lerchenfeldstrasse 3
9014 St.Gallen

info@kasparund.ch
071 552 22 24



Dieser Inhalt dient Werbe- und Informationszwecken. Zum genannten Finanzprodukt Kaspar&acreviS beraten wir Sie gerne ausführlich in einem persönlichen Gespräch oder stellen Ihnen jederzeit und kostenlos weitere Unterlagen zur Verfügung



Reto Hollenstein ist seit Sommer 2023 neuer Geschäftsführer der BG OST-SÜD mit Sitz in St.Gallen, welche die Schweiz östlich des Aargaus, der Innerschweiz und des Tessins betreut. Im Gespräch erläutert er die Vorteile einer Bürgschaft und skizziert, wer davon profitieren kann.

Der Hebel zu weniger Eigenmitteln

Reto Hollenstein, sämtliche Banken präsentieren sich gerne als «KMU-Banken». Braucht es da die BG OST-SÜD Bürgschaftsgenossenschaft für KMU überhaupt noch?

Wir verstehen uns als Partner zu den Banken und keinesfalls als Konkurrenten. Der Zweck der BG OST-SÜD ist, KMU bei der Erlangung eines Bankkredits mittels einer Bürgschaft zu unterstützen – wir selbst gewähren keine Kredite.

Haben Sie ein Beispiel aus der Praxis?

Gerne. Nehmen wir an, ein Unternehmen will ein Betriebsgebäude bauen. Bei Anlagekosten von 3,2 Millionen Franken wird die Bank in der Regel eine Hypothek mit einer Belehnung von 70 Prozent gewähren – also rund zehn Prozent tiefer als für ein Wohnobjekt. Das bedeutet, dass der Eigentümer des Betriebsgebäudes mehr Eigenkapital benötigt. Hier kann die BG OST-SÜD eine zentrale Rolle spielen: Wir können eine Bürgschaft abgeben, damit die finanzierende Bank eine höhere Belehnung bewilligt und so das KMU weniger eigene Mittel aufbringen muss. In der Vergangenheit konnte so der Eigenmittelbedarf dank der BG OST-SÜD von grundsätzlich 30 auf 15 Prozent reduziert werden. Nochmals: Die BG OST-SÜD gewährt keine Kredite, sondern bürgt mit ihrem exzellenten Namen.

«Die BG OST-SÜD gewährt keine Kredite, sondern bürgt mit ihrem exzellenten Namen.»

Und wie viel höher sind die Chancen, eine Bürgschaft statt eines Kredites zu erhalten?

Wie erwähnt, ist es ein Miteinander, kein Gegeneinander. Wenn die Bank zum Schluss kommt, dass sie die Finanzierung nicht unterstützen kann oder eine Absicherung des Kredites mittels einer Bürgschaft nicht nötig ist, ergibt sich auch keine Bürgschaft.

Bei Banken entscheidet oft eine KI mit, wer einen Kredit erhält. Wie sieht das bei der BG OST-SÜD bei den Bürgschaften aus?

KI unterstützt uns in unserem Bewilligungsprozess (noch) nicht. Wir nehmen uns gerne die Zeit, mit dem Antragsteller sowie der finanzierenden Bank ein ausführliches Gespräch zu führen. Dabei ist es uns wichtig, das Geschäftsmodell bzw. die Geschäftsidee des Antragstellers zu verstehen. Die Besprechungen finden, wenn immer möglich, am Sitz des KMU statt.

Wer kann denn eine Bürgschaft beantragen?

Kurz gesagt: Leistungs- und entwicklungsfähige kleine und mittlere Unternehmen. Bürgschaftsnehmer können Privatpersonen (für KMU-Zwecke), Personengesellschaften oder juristische Personen sein. Die BG OST-SÜD agiert generell branchenunabhängig. Eine Verbürgung darf einzig nicht vorgenommen werden, wenn das KMU anderweitige Unterstützung des Bundes erhält – wegen des Doppelsubventionierungsverbots.

Und zu welchen Zwecken?

Die BG OST-SÜD unterstützt KMU aller Branchen zum Beispiel bei Nachfolgeregelungen, Unternehmenskäufen, Betriebsliegenschaftserwerb/-investitionen, Liquiditätssicherstellung, Investitionen in mobile Sachanlagen, bei Wachstum und Unternehmensgründungen, bei Verselbstständigungsprojekten, Start-ups und bei nachhaltigen Sanierungen.

«Die BG OST-SÜD kann bei einer Nachfolgeregelung mittels einer Bürgschaft unterstützen.»

Sie unterstützen tatsächlich auch Start-ups?

Ja, wobei sich bei Start-ups die finanzielle Situation oftmals so präsentiert, dass eine Bankfinanzierung nur schwer zu finden ist. Zu berücksichtigen ist, dass vom finanziellen Standpunkt her die Bürgschaft keinen Eigenmittel-/Investorencharakter einnimmt und die teilweise verbürgten Fremdmittel deswegen kein Risikokapital darstellen.

Und wie sieht es bei den erwähnten Nachfolgeregelungen aus?

Rund 15 Prozent aller Schweizer Unternehmen mit 1 bis 49 Beschäftigten sind von Problemen bei der Nachfolgeregelung betroffen. Bei Unternehmen mit höheren Mitarbeiterzahlen ist die Nachfolgelösung weniger akut. Die BG OST-SÜD kann bei einer Nachfolgeregelung mittels einer Bürgschaft unterstützen, ist die Käuferschaft doch meist jung und verfügt nicht über das nötige Kapital oder nur einen Teil davon. Vielleicht ist die Unternehmensnachfolge mittels jährlichen Verkaufs von Aktienpaketen an langjährige, interessierte Mitarbeiter geplant. Auch für den Kauf von Stammanteilen oder Aktienpaketen einer Firma könnten wir eine Bürgschaft sprechen.

Was sind die Grundvoraussetzungen für eine Bürgschaft?

Eine positive Kreditwürdigkeit sowie -fähigkeit wird von der Unternehmung und deren Exponenten vorausgesetzt. Ferner ist ein gewisser Anteil an Eigenmitteln unerlässlich. Da wir nicht der Finma unterstellt sind, ist dieser Anteil aber nicht in Stein gemeisselt.

Können Sie einen Überblick über die Kosten geben, die mit einer Bürgschaft auf mich zukommen?

Für die Geruchsprüfung entrichtet uns der Antragsteller eine Gebühr von einem Prozent der beantragten Bürgschaftssumme bis 500'000 Franken, maximal jedoch 2500 Franken. Bei einer Bürgschaftssumme über 500'000 Franken beträgt der Ansatz 0,50 Prozent, maximal aber 3500 Franken. Die Bürgschaftsprämie wird jeweils einmal im Jahr in Rechnung gestellt und beträgt 1,25 Prozent der Bürgschaftssumme. Aufgrund der vereinbarten Amortisation – der verbürgte Betrag ist in der Regel innert zehn Jahren zu amortisieren – sinkt die jährliche Belastung kontinuierlich. Zusammen mit der Bürgschaftsprämie wird eine Dossierführungsgebühr von 125 Franken bis zu einer Bürgschaftssumme von 100'000 sowie 250 Franken für eine Summe über 100'000 in Rechnung gestellt.

Der Showroom in Ihrer Nähe

LO



Jeden Tag sind unsere Lösungen in Tausenden von Büros mit Zehntausenden von Mitarbeitenden am Werk. Zu unseren Kunden zählen Unternehmen jeder Grösse und Branche. Was sie verbindet, ist das Ziel, die Gestaltung ihrer Arbeitswelt zu einem nachhaltigen Erfolgsfaktor zu machen.

Kommen Sie in unseren Showroom vorbei und überzeugen Sie sich von unseren Produkten. Wir freuen uns auf Ihren Besuch!



LO Ostschweiz
Zürcherstrasse, Geschäftshaus Neuhof
9015 St. Gallen-Winkeln
www.lista-office.com/ostschweiz

LO Ostschweiz

OSTSCHWEIZ DRUCK

Druck ist unsere Passion

ostschweizdruck.ch



Maximal kann die BG OST-SÜD Bürgschaften bis zu einer Million Franken bewilligen.

Finanziert sich die BG OST-SÜD ausschliesslich über diese Gebühren?

Nein, unsere Einnahmequellen sind auf drei Standbeine verteilt: Neben den vorerwähnten Gebühren aus dem ordentlichen Bürgschaftswesen verfügt die BG OST-SÜD über Finanzanlagen sowie Immobilien, mit denen wir marktübliche Erträge erwirtschaften. Ferner besteht zwischen dem Eidg. Departement für Wirtschaft, Bildung und Forschung sowie der BG OST-SÜD ein Vertrag, welcher u. a. das Reporting und Controlling des Bürgschaftswesens für KMU sowie die Finanzhilfen für die zur Bekämpfung der wirtschaftlichen Auswirkungen der Covid-19-Epidemie gewährten Solidarbürgschaften regelt. Im Vertrag sind verschiedene Schlüsselkennzahlen definiert. Je nach Jahreserfolg erhalten die vier in der Schweiz vom Bund anerkannten Bürgschaftsorganisationen einen Beitrag seitens Bund.

«Auch für den Kauf einer Firma (z. B. Nachfolgefinanzierungen) könnten wir eine Bürgschaft sprechen.»

Zum Schluss: Was war das aussergewöhnlichste Projekt, für das sich die BG OST-SÜD verbürgt hat?

Es ist spannend, wie viele verschiedene Produkte- bzw. Dienstleistungsideen mit grossem Engagement von den einzelnen KMU entwickelt werden. Vom konventionellen Schreinbetrieb über Kanalreinigungsfirmen oder Unternehmen aus dem Bereich «Wärmeverbund» bis zu Firmen aus dem Medizinalbereich durften wir viele verschiedene Unternehmungen mit einer Bürgschaft unterstützen. Und ja, etwas stolz sind wir, wenn sich eine Firma finanziell gesund und erfolgreich im Markt entwickelt – und vielleicht sogar die Marktführerschaft mit einem Nischenprodukt erlangt.

Text: Stephan Ziegler
Bilder: Marlies Beeler-Thurnheer

FTA mit Indien – gut für die Ostschweiz

Die Schweiz kann es immer noch, wenn sie nur will. Das Freihandelsabkommen (FTA) mit Indien setzt Massstäbe. Anders als bei der «Paketlösung» mit der EU begegnen sich die Partner auf Augenhöhe.



Die Schweiz setzt auf eine dynamische, zukunftsgerichtete Wirtschaftsbeziehung mit dem bevölkerungsreichsten Land der Welt. Unsere verhältnismässig kleine, offene Volkswirtschaft braucht internationale Handelsbeziehungen. Es ist speziell für die Ostschweizer Exportunternehmen wichtig, Alternativen zur EU zu haben.

Ich wurde vor 14 Jahren Mitglied des Nationalrats und der Aussenpolitischen Kommission. Schon damals war die Schweiz mit Indien am Verhandeln. Unter der Führung des bodenständigen Wirtschaftsministers Guy Parmelin gelang Mitte März der Durchbruch; dieses FTA ist ein regelrechter «Coup». Indien hat definitiv Potenzial. Das werden unsere Unternehmen nutzen können. Für die kompliziert denkende und noch komplizierter handelnde Politik ist es wichtig zu sehen: Freihandel ist auch mit grossen Partnern ohne institutionelle Einbindung möglich.

Man hat auf Augenhöhe verhandelt und sich gefunden. Die Schweiz ist Teil der EFTA. Diese Europäische Freihandelszone ist der wirtschaftsfreundliche Gegenentwurf zum politischen Koloss EU. In der EFTA geht es um Freihandel – und sonst um nichts. Darum hat Indien mit diesem Verbund zwischen der Schweiz, Norwegen, Island und dem Fürstentum Liechtenstein sein erstes umfassendes FTA in Europa abgeschlossen. Die schwerfällige und ungelenke EU hat das Nachsehen.

Wie geht es nun weiter? Das Parlament in Bern muss das Abkommen noch absegnen. Wenn wir dort vorwärtskommen, kann es im Herbst nächsten Jahres in Kraft treten. Ich schlage den 8. Oktober 2025 vor. Warum? Das wäre für mich als Vizepräsident der parlamentarischen Gruppe Schweiz-Indien ein schönes Geschenk zu meinem 60. Geburtstag. Weit wichtiger jedoch: Für die Industrie ist die Abschaffung der allermeisten Zölle mit Indien eine Chance, die es zu packen gilt.

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

Fabienne Wohlwend ist die erste Frau, die einen Weltmeistertitel für Ferrari geholt hat. Die 26-Jährige hat schon zahlreiche Topplatzierungen verbucht, etwa beim 24-Stunden-Rennen am Nürburgring. Seit Juli 2023 ist sie zu 50 Prozent als Berufssportlerin beim Land Liechtenstein angestellt. Daneben ist sie als Fahrinstructorin und Coach im Einsatz. Für Huber ist sie als Markenbotschafterin tätig. Fabienne Wohlwend hat eine kaufmännische Ausbildung bei der VP Bank AG absolviert und dort zwei Jahre als Compliance Officer gearbeitet, bevor sie Rennfahrerin wurde.

Beryl Huber hat 2022 die Geschäftsführung des Weissen Würfels des Uhren- und Schmuckunternehmens Huber in Vaduz übernommen. Die 35-jährige absolvierte die Gemmologische Schule in Carlsbad, Kalifornien, und war danach sechs Jahre im renommierten Gemmologischen Labor von Gübelin in Luzern tätig. Danach arbeitete sie drei Jahre bei Cartier Harrods in London. Mit Beryl Huber ist die fünfte Generation im Familienunternehmen tätig. Dass sie diesen Schritt irgendwann machen würde, war für sie klar. Nur den Zeitpunkt dafür hat sie sich offengelassen.

Zwei Frauen in unterschiedlichen Rollen

Die eine ist Unternehmerin, die andere Autorennfahrerin – beide aus Liechtenstein. Beryl Huber und Fabienne Wohlwend im Gespräch über Selbstvertrauen, Leadership und gemeinsame Vorbilder.

Welche Rolle spielt Selbstvertrauen für den Erfolg im Beruf oder Profisport?

Beryl Huber: Selbstvertrauen ist sehr wichtig. Es nimmt mit der beruflichen Erfahrung zu und entsteht oder festigt sich auch in der Zusammenarbeit mit anderen. Man muss davon überzeugt sein, was man tut. Dank meiner profunden Ausbildung bin ich in der glücklichen Lage, eine gute Portion Selbstvertrauen zu haben. Zudem fühle ich mich in meiner Rolle sehr wohl.

Fabienne Wohlwend: Als Autorennfahrerin gehe ich immer viel Risiko ein. Wenn ich unsicher wäre, würde sich das auswirken. Ich glaube, dass Frauen mehr an ihrem Selbstvertrauen zweifeln als Männer. Dafür fragen sie eher andere um Rat oder lernen von anderen.

Welche Vorbilder haben euch auf eurem Weg beeinflusst?

Fabienne Wohlwend: Es gibt nicht viele Frauen im Motorsport. Ich möchte deshalb selbst ein Vorbild sein. Die wichtigste Person in meinem Leben ist mein Vater. Er ist der Erste, den ich nach einem Rennen anrufe.

Beryl Huber: Mein Vater ist mein Vorbild. Er musste den elterlichen Betrieb übernehmen, als er 25 Jahre alt war. Es ist grossartig, wie sich das Unternehmen entwickelt hat. Ansonsten versuche ich, das vorzuleben, was ich selbst sein möchte.



Gibt es eine Botschaft, die ihr anderen Menschen für ihre Träume und Ziele mitgeben möchten?

Beryl Huber: Finde zuerst raus, was du möchtest und dann rede darüber. Erst ausgesprochen wird es Realität.

Fabienne Wohlwend: Tue das, wofür du brennst, arbeite hart dafür und riskiere etwas.

«Du kannst nur führen, wenn du dich selbst führen und begleiten lässt.» Welchen Impuls habt ihr dazu?

Fabienne Wohlwend: Als Rennfahrerin stehe ich zwar im Mittelpunkt, aber wenn wir als Team nicht zusammenarbeiten und kommunizieren, dann kann ich nicht erfolgreich sein. Wir machen nach jedem Rennen ein Debriefing. Ich ziehe mich dafür immer kurz zurück, um mich zu sammeln. Danach kann ich auch konstruktiv Feedback geben und aufnehmen.

Beryl Huber: Mitarbeitende möchten und brauchen eine klare Führung. Diese soll sie dabei unterstützen, selbstständig zu arbeiten. Zentral dabei ist die Kommunikation und insbesondere das sogenannte situative Feedback. Dieses erfolgt unmittelbar nach einem Verkaufsgespräch – mit dem Ziel, sich durch positives Feedback verbessern zu können. Oder es wird damit auch ein besonders wertschätzendes Verhalten gewürdigt.

HUBER

Das Uhren- und Schmuckunternehmen ist an fünf Standorten in drei Ländern präsent: mit der World of Watches und dem Weissen Würfel in Vaduz sowie den drei Boutiquen im Grand Resort Bad Ragaz, in Bregenz und in Lech am Arlberg. www.huber.li

Text: Textimum GmbH
Bild: Huber, Fabienne Wohlwend

Peder Koch:

**Man muss
Menschen
mögen.**

**Seit 15 Jahren
auf der Überholspur**

Ende 2008 übernahm Peder Koch die Geschicke der Berit-Klinik – damals mit rund 40 Angestellten und einem Standort. Heute sind es neun Kliniken an sechs Standorten zwischen Bodensee und Alpstein, getragen von einem 600-köpfigen Team. Damit ist die Berit-Klinik die grösste orthopädische Klinik der Ostschweiz. Wie hat Koch das geschafft – und wo will er noch hin?

Peder Koch, in 15 Jahren ist Ihre Berit-Gruppe von einer zu neun Kliniken und von knapp 40 auf über 600 Mitarbeiter mit jährlich über 9000 Operationen gewachsen. Gibt es ein Geheimrezept für diesen Erfolg?

Ja, das gibt es: Ich hatte von Anfang an eine klare Vision, die ich basierend auf meiner Masterthesis konsequent verfolgt habe. Fokussiert auf ein Ziel hinarbeiten, ist essenziell – genauso wie bei Rückschlägen nicht den Kopf in den Sand zu stecken. An oberster Stelle stehen aber meine viel zitierten vier Ms: Man muss Menschen mögen. Wenn du deine Entscheide darauf aufbaust und Menschen vertrauen kannst, kommt es gut. Zudem steht immer das Patientenwohl an erster Stelle. Deren Zufriedenheit ist entscheidend für unseren Erfolg und unser Wachstum.

«Wenn man sieht, wie die Kollegin wieder beschwerdefrei wandern kann, ist das die beste Referenz.»

Damit diese Maxime erreicht werden kann, muss ein Unternehmen gesund sein.

Absolut! Deshalb tragen wir unserem wichtigsten Gut, unseren Leuten, Sorge. Wir setzen uns für ein schönes Miteinander ein, denn all diese tollen Menschen geben täglich ihr Bestes fürs Patientenwohl. Dazu zählen auch unsere Belegärzte: Die meisten von ihnen sind schon seit Jahren mit uns verbunden. Sie leisten grossartige Arbeit, teilen unser Denken und schätzen, was wir ihnen als Berit-Klinik bieten können. Das alles zusammen macht uns erfolgreich.

Nun sind Sie 15 Jahre an der Spitze der Berit-Klinik. Was waren die Höhepunkte seit Ende 2008?

Die Eröffnung des Neubaus der Berit-Klinik in Speicher 2016 war ein Meilenstein in unserer Geschichte. Ab da konnten wir richtig durchstarten und bezüglich Abläufe, Hightech-Medizin und Komfort neue Massstäbe setzen. Auch die weiteren Eröffnungen und Ausbauten waren wichtige Schritte, um unsere Position zu stärken. Speziell die Entwicklung der Berit-Klinik Wattwil macht mir grosse Freude. Die kürzlich erfolgte Vertragsverlängerung mit der Orthopädie Rosenberg für weitere acht Jahre war ebenfalls ein schönes Ereignis.

Die Kontinuität und Qualität, die Sie dadurch Ihren Patienten bieten können, ist sicher wesentlich.

Genau. Deshalb sind wir auch unserer Strategie treu geblieben und haben bei unserem Handeln immer der Stärkung unseres Kernbereiches, der Behandlung von Leiden am Bewegungsapparat und nachgelagerte Rehabilitation, Rechnung getragen. Für mich persönlich sind der Rückhalt und die Wertschätzung, die ich vom Team und der Besitzerfamilie erhalte, das Allerwichtigste. Wir sind ein tolles Team; das gibt mir die Kraft, auch in schwierigen Momenten positiv zu bleiben und nach vorn zu schauen. Was wir gemeinsam erreicht haben, ist einmalig in der Schweiz, darauf dürfen wir stolz sein.

Gibt es eine besondere Anekdote aus der Anfangszeit?

Von denen gab es mehrere. Was ich allerdings nie vergessen werde, sind die Reaktionen auf mein erstes Interview im «Tagblatt», als ich sagte, die Berit-Klinik wolle die Nr. 1 in der Ostschweiz werden. Ich wurde regelrecht ausgelacht und bekam zu hören: «Was denkt sich dieser junge Mann, der aus den Bergen kommt und nicht einmal richtig Deutsch kann, eigentlich?» Es ging aber nicht lange, und die Kommentare drehten sich ins Positive. Heute können wir konstatieren, dass meine damaligen Ziele mehr als übertroffen wurden und wir zu einer unverzichtbaren Unternehmung in der Region gewachsen sind.

«Dass wir damit kein Geld verdienen werden, war uns von Anfang an klar.»

Nun aber steht das Gesundheitswesen mit Fachkräftemangel, gestiegenen Ansprüchen der Patienten und technologischem Wandel unter Druck.

Der Fachkräftemangel ist ein wichtiges Thema, das uns noch länger beschäftigen wird. Aktuell geht es uns im Vergleich zu anderen Institutionen sehr gut; wir können alle Stellen besetzen. Unser Team ist die Grundlage für unsere hervorragende Patientenzufriedenheit. Darum versuchen wir, eine gute Arbeitgeberin zu sein. Uns sind ein fairer Umgang untereinander, ein gutes Arbeitsklima und die Wertschätzung der Arbeit aller wichtig. Nur gemeinsam sind wir erfolgreich.



Auch hier sind Ihre vier Ms zentral.

Ganz genau. Die Patienten haben Anspruch auf die bestmögliche Behandlung. Wir tun alles dafür, dass sie diese bekommen. Die Rückmeldungen sind sehr ermutigend; unsere Gäste schätzen die exzellente medizinische Versorgung, die modernen, komfortablen Zimmer, die freundliche Atmosphäre sowie die ausgezeichnete Küche. Wenn sich die Patienten wohlfühlen, steht einer schnellen Genesung nichts im Wege.

Wird unsere Gesellschaft immer kränker und darum mehr operiert? Oder haben sich die Behandlungsmethoden so entwickelt, dass Leiden heute besser gelindert werden können?

Ich kann lediglich für Erkrankungen am Bewegungsapparat sprechen. Zum einen haben Bewegung und Sport in den vergangenen Jahren markant an Bedeutung gewonnen. Dies hat zur Folge, dass wir unseren Körper mehr belasten und abnutzen. Verletzungen und Verschleiss am Bewegungsapparat haben also eher zugenommen. Zum anderen sind Vorbehalte, etwa gegenüber einer künstlichen Hüfte, gesun-

ken. Dazu beigetragen haben die Fortschritte in den Behandlungsmethoden, die Weiterentwicklungen bei den Implantaten sowie die Unterstützung mittels Robotik und Navigation.

Vor 15 Jahren waren etwa minimalinvasive Hüftoperationen eher selten.

Eben. Heute hat sich diese Technik etabliert. Dadurch ist die durchschnittliche Aufenthaltsdauer gesunken. Allgemein werden immer mehr Eingriffe ambulant durchgeführt. Ein ganz wichtiger Punkt für uns sind die Rückmeldungen, die Implantatpatienten ihren Bekannten und Freunden geben. Ängste und Vorbehalte werden so abgebaut – und wenn man sieht, wie die Kollegin wieder beschwerdefrei wandern kann oder schmerzfrei auf dem Velo unterwegs ist, ist das die beste Referenz.

Mit Wattwil betreiben Sie auch einen Notfall und sind somit in der defizitären Grundversorgung tätig. Warum tun Sie sich das an?

Wir wurden damals angefragt, ob wir bei der Aufrechterhaltung der Grund- und Notfallversorgung des Toggenburgs unterstützen können. Für mich war es von Anfang an eine Herzensangelegenheit: Wir sind in Wattwil primär tätig, um einen Beitrag zu leisten, damit für die Toggenburger Bevölkerung die Gesundheitsversorgung gesichert ist. Dass wir damit kein Geld verdienen werden, war uns von Anfang an klar. Vielmehr sehen wir uns als Teil der Gesundheitsversorgung der Ostschweiz. Dazu gehört für uns auch, wirtschaftlich schwierigere Bereiche zu betreiben. Zudem ist die Berit-Klinik die einzige Privatklinik in der Schweiz, die in den Bereichen Akutsomatik, Orthopädie, Wirbelsäulenchirurgie, Rehabilitation, Psychosomatik, Notfall- und Grundversorgung sowie Sportmedizin tätig ist.

«Wenn sich die Patienten wohlfühlen, steht einer schnellen Genesung nichts im Wege.»

Mit Hanspeter Betschart, dem Chefarzt der Berit Sport-Clinic, haben Sie einen «Trumpf» im Ärmel, wenn man so sagen will. Wie wichtig sind klingende Namen wie derjenige des Chief Medical Officers von Swiss Olympic für den Erfolg?

Dr. Betschart ist nicht nur fachlich top, sondern auch menschlich. Deshalb passt er sehr gut zu uns. Er setzt nicht sich in den Vordergrund, sondern das Wohl der Patienten. Zudem ist er kein Einzelkämpfer, sondern weiss das Team zu schätzen. Hanspeter Betschart trägt seinen Titel als Chief Medical Officer von Swiss Olympic verdient – und wir als Berit-Klinik profitieren von seinen Erfahrungen, seinem Wissen und seinen Verbindungen zum Spitzensport. Er macht häufig Weiterbildungen, tauscht sich mit anderen Spezialisten aus aller Welt aus und ist mit interessanten Projekten konfrontiert, die auch uns zum Weiterdenken animieren. Dass wir zudem das Swiss-Olympic-Logo tragen dürfen, ist ein klares Qualitätsmerkmal, das auch nach aussen sichtbar ist.

Gibt es rückblickend auch etwas, was Sie heute vielleicht anders machen würden?

Im Grossen und Ganzen bin ich sehr zufrieden, wie es gelaufen ist. Der eine oder andere Fehler war sicher dabei, aber nichts Gravierendes. Und: Aus Fehlern und Enttäuschungen lernt man am meisten; sie gehören zum Leben.

Zum Schluss: Wo steht die Berit-Gruppe in fünf Jahren?

Für uns bleibt nach wie vor die Patientenzufriedenheit im Fokus. Daneben ist es wichtig, dass wir vorausschauend handeln und die Weichen für die Herausforderungen der Zukunft richtig stellen. Weitere Pläne darf ich noch nicht verraten (schmunzelt), aber wir bleiben aktiv.

Text: Stephan Ziegler
Bilder: Daniel Ammann

Achtung Framing!

Wer die öffentliche Meinung beeinflussen will, der muss sofort und möglichst aufsehenerregend Stellung beziehen. Reaktionen auf aktuelle politische Vorkommnisse erfolgen deshalb immer markiger, schneller und über x Kanäle.



Schnelligkeit kommt dabei vor Qualität, Medienecho vor vertiefter Überlegung. Wichtig ist, präsent zu sein und die eigene Haltung mit verständlichen Aussagen schnellstmöglich in die öffentliche Diskussion einzubringen. Das magische Wort heisst «Framing», also die öffentliche Meinung im eigenen Sinne zu beeinflussen und die Deutungshoheit bei einem Thema zu erlangen.

Zeit zum Nachdenken

Ein vertieftes Nachdenken über das, was berichtet wurde, und was die davon erwarteten Auswirkungen sein könnten, findet nur mehr selten statt. Intuitive Einschätzungen sind wertvoll, ganzheitliche Beurteilungen von Sachverhalten scheinen mir aber wichtiger zu sein. Doch fundierte Beurteilungen erfordern Zeit. Zeit, die wir in der heutigen, ultimativen und globalisierten Medienwelt nicht mehr geschenkt bekommen.

Das ultraschnelle Framing treibt derzeit besondere Blüten: Kaum stellte Bundesrat Ignazio Cassis den Medien jüngst das schweizerische Verhandlungsmandat für die Bilateralen III vor, da warnte die grösste Partei des Landes schon vor der «totalen Unterwerfung der Schweiz» – und der Gewerkschaftsbund sprach von einem «nicht gangbaren Weg».

Fairness – auch in der Kommunikation

Bei allem Verständnis für unterschiedliche Meinungen: Ein solches Vorgehen ist nicht der «Schweizer Weg». Ein derart vorschnelles Framing schwächt unsere Institutionen, unsere Bundesräte und unsere Diplomaten. Sollten die Verhandlungen ein Resultat bringen, wird und muss die Exekutive zu den Ergebnissen das Parlament und das Volk befragen. Vor Verhandlungsbeginn bereits «Nein» zu rufen, ist dabei weder zielführend noch fair.

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



Atila Färber:
**Klarer
Mehrwert.**

Die Win-win-win-Situation

Wer plant, seine Liegenschaft an die nächste Generation weiterzugeben, oder deren volles ökonomisches Potenzial ausschöpfen möchte, ist bei den «Raumpionieren» aus St.Gallen richtig. Als Immobilienentwickler 2.0 hilft das Team um CEO Atila Färber nicht nur, das verborgene Potenzial einer Liegenschaft aufzudecken, sondern dieses auch gleich zu realisieren.

Atila Färber, die Raumpioniere wollen das Konzept der Verdichtung populär, sprich: breit zugänglich machen. Wie soll das gelingen?

Unser Ziel ist es, allen Grundstückseigentümern in der Schweiz das volle Potenzial ihrer Möglichkeiten nahezubringen. Das heisst, wir setzen uns dafür ein, Eigentümer umfassend aufzuklären und, ganz wichtig, eine Vielzahl von Verdichtungsprojekten erfolgreich umzusetzen. So können wir einen wesentlichen Beitrag zur nachhaltigen Entwicklung des begrenzten Raumes in der Schweiz leisten.

Wie sieht dabei das Geschäftsmodell aus?

Unser Geschäftsmodell kombiniert fortschrittliche Software und Datenanalyse mit kreativem Marketing und den bewährten Dienstleistungen eines klassischen Immobilienentwicklers. Kurzum: Die Raumpioniere identifizieren und akquirieren nicht nur vielversprechende Liegenschaften, sondern planen, entwickeln und vermarkten diese Projekte – und zwar bis zur Schlüsselübergabe. Dabei öffnen wir Immobilieninvestoren die Tür zu spannenden Liegenschaften und Entwicklungsprojekten mit Potenzial. Das sind aktuell Projekte in der Grössenordnung zwischen drei und 25 Millionen – mit überschaubaren Risiken und immer in Regelbauweise.

«Aktuell entwickeln wir acht Projekte mit knapp 100 Wohneinheiten.»

Das heisst konkret ...

Investoren benötigen für ein Immobilienprojekt neben dem Kapital, das sie mitbringen, ja zwei weitere wesentliche Komponenten: Erstens eine Liegenschaft mit Entwicklungspotenzial und zweitens eine gute Projektidee, also einen überzeugenden Business-Case. Und genau hier setzen wir Raumpioniere an: Wir haben eine Technologie entwickelt, die aus einem frei zugänglichen Potenzialrechner in Verbindung mit einem intelligenten CRM besteht. Diese Technologie ermöglicht es uns, Bestandsliegenschaften mit hohem Potenzial zu identifizieren und den Kontakt zu mehrheitlich privaten Eigentümern herzustellen, die bereit sind, ihre Liegenschaft entweder zu verkaufen oder zu entwickeln. Unser internes Team aus Akquisiteuren, Entwicklern und Architekten generiert daraufhin massgeschneiderte Projektideen und Business-Cases.

Die Raumpioniere sind also so eine Art Immobilienentwickler 2.0?

So könnte man es auch nennen. Für uns war sehr früh klar, dass wir insbesondere in der Beschaffung und Akquisition von Projekten anders sein müssen. Wir packen aber viele Dinge ganz bewusst anders und frischer an, weshalb wir uns als einen neuartigen, Tech-getriebenen Immobilienentwickler verstehen.

«Unsere Vision, Verdichtung populär zu machen, geht Hand in Hand mit unserer Mission, nachhaltigen Wohnraum zu schaffen.»

Wie passt das mit dem Verdichtungsgedanken zusammen?

Unsere Vision, Verdichtung populär zu machen, geht Hand in Hand mit unserer Mission, nachhaltigen Wohnraum zu schaffen. Unser Ziel ist es nicht nur, Know-how und unsere Tools – wie den Potenzialrechner – einem breiten Publikum bereitzustellen. Vielmehr setzen wir Verdichtung auch ganz konkret in der Praxis um, indem wir unternutzte Flächen transformieren und so den Raum effizienter nutzen. Konkret bedeutet das, Liegenschaften, die heute noch von einigen wenigen Menschen belegt werden, in Lebensräume für viele umzuwandeln. Dazu eine eindrückliche Zahl: In rund 570'000 Schweizer Wohnliegenschaften leben heute lediglich eine bis zwei Personen – da steckt viel Potenzial drin. Für diese Transformation benötigen wir Eigentümer, die das unausgeschöpfte Potenzial ihrer Grundstücke mit uns erkennen, und Investoren, die bereit sind, zusammen mit uns attraktive Entwicklungsprojekte zu realisieren. Unser Ansatz bietet dabei einen klaren Mehrwert für alle Beteiligten: Alle profitieren und alle leisten einen Beitrag zur nachhaltigen Entwicklung unseres urbanen Raumes in der Schweiz – eine Win-win-win-Situation also.

Können Sie ein Beispiel geben, wie diese Win-win-win-Situation aussieht?

Gerne: Ein älteres Ehepaar, beide über 60, lebt in einem grosszügigen Einfamilienhaus mit Umschwung. Die Kinder sind schon länger ausgeflogen, die Gartenarbeit wird strenger und irgendwann wird die Liegenschaft für sie zu gross. Am liebsten würden sie aber am gewohnten Ort verbleiben. Hier kommen nun die Raumpioniere ins Spiel: Wir evaluieren das Potenzial

Innovative Wege finden

Sanja Bodenmann ist Leiterin Verkauf und Kooperationen des Mineralheilbads St. Margrethen. Das passt: Sie liebt es, das Wohlbefinden von Menschen zu fördern.



In ihrer Laufbahn hat Sanja Bodenmann drei berufliche Säulen aufgebaut: Ihre erste Station im Sportsponsoring bei der UBS hat ihr nicht nur einen Einblick in diese Welt verschafft, sondern auch ihre Fähigkeit entwickelt, Partnerschaften zu gestalten. Diese setzte Bodenmann später während ihres Studiums und ihrer Arbeit als Erziehungswissenschaftlerin und systemischer Coach ein, wo sie nicht nur Wissen vermittelte, sondern auch aktiv Gesundheitsförderung betrieb.

Aktuell übt Sanja Bodenmann im Mineralheilbad St. Margrethen mit Kooperationen und Partnerschaften einen positiven Einfluss auf das Wohlbefinden vieler Menschen aus. In einer Zeit, in der betriebliche Gesundheitsförderung immer wichtiger wird, ist die Altstätterin überzeugt, dass «das Mineralheilbad zur Erholung und Regeneration von Körper und Geist beitragen kann». Bodenmann will innovative Wege beschreiten, um die Dienstleistungen des Mineralheilbads bekannter zu machen. Dabei ist sie stets auf der Suche nach neuen Partnerschaften und Märkten und nutzt jede Gelegenheit, um als Netzwerkerin neue Kontakte zu knüpfen. Die Möglichkeit, kreative Strategien zu entwickeln und spannende Kooperationen zu formen, motiviere sie jeden Tag. Auf ihre Laufbahn schaut Sanja Bodenmann mit Zufriedenheit zurück: «Die prägendsten Entscheidungen erforderten Mut, erwiesen sich jedoch als richtungweisend.» Mit Zuversicht richtet sie ihren Blick stets auf Chancen und Möglichkeiten. Dabei ist sie dankbar, dass es ihr gelingt, eine Balance zwischen Beruf und Familie zu finden und genügend Zeit für ihre beiden Jungs zu haben.

Als Mitglied der Leaderinnen Ostschweiz hat Bodenmann Zugang zu einem spannenden Netzwerk von Führungskräften aus verschiedenen Branchen. «Der Austausch von Erfahrungen, Ideen und Best Practices in geselligem Rahmen ermöglicht mir wertvolle Einblicke und Impulse.»

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



ihres Grundstücks und zeigen ihnen auf, dass auf ihm sechs Eigentumswohnungen entstehen könnten. Wir bieten ihnen auch gleich an, ihre Liegenschaft zu einem guten Preis zu erwerben und übernehmen die gesamte Projektentwicklung inklusive Finanzierung, Bau und Vermarktung sowie das ganze Risiko. Dem Eigentümer-Paar sichern wir ein Vorkaufsrecht auf mindestens eine Einheit zu, was ihnen erlaubt, Teil des neuen Projekts zu sein. Während der Planungs- und Bewilligungsphase können sie in ihrem Haus bleiben, was wir über einen befristeten Mietvertrag regeln. Und für die Finanzierung gewinnen wir Investoren, denen wir ein attraktives Investment mit einem klar definierten Business-Case und Exit vorstellen.

Die Raumpioniere sind erfolgreich gestartet – wo stehen sie heute?

Wir sehen, dass unser Geschäftsmodell bestens funktioniert. Aktuell entwickeln wir acht Projekte mit knapp 100 Wohneinheiten – darunter sind auch drei grössere Projekte mit 20 und mehr Wohneinheiten. Weitere neue Entwicklungsprojekte stecken in unserer rappendvollen Pipeline.

«Unser Geschäftsmodell kombiniert fortschrittliche Software mit kreativem Marketing und den Dienstleistungen eines klassischen Immobilienentwicklers.»

Und wie sieht Ihre mittel- und längerfristige Perspektive aus?

Wir sind sehr gut von der Startrampe weggekommen und wollen nun natürlich wachsen, sprich: weitere spannende Verdichtungsprojekte umsetzen. Unser Fokus liegt dabei aber erst einmal auf der Ecke, aus der wir kommen – der Nordostschweiz. Wir werden oft gefragt, ob wir denn einen schweizweiten Approach verfolgen. Heute tun wir das noch nicht systematisch. Aber klar, irgendwann in der hoffentlich nicht allzu fernen Zukunft wollen wir in der ganzen Schweiz vertreten sein und das Bauen ohne Land überall vorantreiben.

Wie gehe ich vor, wenn ich mich für eine Zusammenarbeit mit den Raumpionieren interessiere?

Nichts einfacher als das: Kommen Sie ganz oldschool auf einen Kaffee in unseren Büros in St.Gallen oder Zürich vorbei. Oder rufen Sie mich direkt an. Alternativ sind wir 24/7 mit unserem Potenzialrechner auf raumpioniere.ch für alle Interessierten im Land da.

Text: Stephan Ziegler
Bild: Marlies Beeler-Thurnheer

Die ideale Lösung für die Nachfolge unserer Firma.

Schweizer Kapital für Schweizer KMU

Renaissance ist mit ihrem langfristigen und unternehmerischen Ansatz der optimale Partner für unser KMU und unsere Mitarbeitenden.

Martin Zürcher, CEO Heberlein Technology AG



renaissance.net

Scannen und mehr erfahren
oder anrufen auf +41 58 201 17 88
Kontaktperson: Martin Herceg

Renaissance
ANLAGESTIFTUNG & MANAGEMENT



Claudio Caliano:

Flair für Technik.

Als Botschafter eines Hidden Champions in aller Welt unterwegs

Claudio Caliano ist Servicetechniker der Rico Sicherheitstechnik AG. Er wartet Explosionschutzventile des Herisauer Weltmarktführers bei Industrie-Kunden in der ganzen Welt.

«Schon in jungen Jahren wollte ich reisen, international unterwegs sein», sagt Claudio Caliano. Als junger Familienvater stellte er diesen Wunsch aber hinten an. Bis er die Ausschreibung seiner heutigen Stelle entdeckte: «Zu den Aufgaben gehören Reisen zu Kunden, aber ich bin nicht permanent unterwegs; das kam mir entgegen.»

40 Prozent unterwegs

Der gelernte Elektriker, der sich seit je her für technische Belange interessierte, wagte den Schritt und bewarb sich. Inzwischen ist er zu etwa 40 Prozent seines Arbeitspensums auf Achse. Viele Einsätze sind bei europäischen Kunden, doch immer wieder führen ihn Reisen weiter weg, im Herbst reiste Claudio Caliano nach Puerto Rico, gerade war er in Algerien, bevor er noch einen Abstecher nach Hamburg machte. In Algerien stand bei einem Kunden aus der Pharma-Branche die Fünf-Jahres-Wartung von Ventilen in einer Trocknungsanlage an, in Hamburg wurden die Ventile eines Unternehmens

revidiert, das aus Molke Zwischenprodukte für Nahrungsmittel oder Tierfutter herstellt. «Überall, wo brennbarer Staub entsteht, sind Ventile aus unserer Ventex-Palette verbaut.»

Bei den Kunden wird der Servicetechniker stets gut aufgenommen, «man spürt schon, wie wichtig unsere Komponenten in den Anlagen sind». Wenn die Kunden in die jährliche Wartung investieren und alle fünf Jahre eine gründliche Revision vornehmen lassen, zahle sich das aus, da die Sicherheit für Mitarbeiter und Umwelt gewährleistet bleibt und die jeweilige Produktion so kaum einen Stillstand verzeichnet, erklärt Claudio Caliano. «Wenn in der Pharmaindustrie die Produktion für einen Tag stoppt, kann das schnell hohe sechsstelligen Ausfälle verursachen; das wäre fatal.»

Explosion eindämmen

Egal, ob organische Stoffe wie Zucker oder anorganische Stoffe wie Aluminium – in Staubform kann fast jedes Material in Verbindung mit Sauerstoff und einer Zündquelle explodieren. In Industrieanwendungen kommt dem Explosionsschutz daher eine grosse Bedeutung zu.

Sollte es trotzdem zu einer Entzündung kommen, darf sich die Wucht der Explosion nicht über die Produktionsanlagen weiterverbreiten – dafür sorgen die Ventile der Spezialisten aus Herisau. «Der Druck der Explosion erreicht das Ventil vor der Flamme», erklärt Rico-Geschäftsführer Aleksandar Agatonović, dadurch wird das Ventil sofort sicher verschlossen und verriegelt. Die Ausbreitung der Explosion wird gestoppt, Unfälle und Schäden werden vermieden.

Rico-Ventile werden in verschiedenen Grössen und Varianten in der Industrie verbaut; es gibt sie für horizontale und vertikale Einbaulagen und in verschiedenen Ausführungen. Die seit Jahrzehnten bewährten Ventex-Ventile werden technisch stets weiterentwickelt, dazu kommen aber auch andere, neue Produkte wie der Redex-Ball, ein Kugelhahn für Explosionsentkopplung. Im Portfolio der Rico Sicherheitstechnik AG finden sich aber auch gasdichte Absperrklappen oder Brandschutzklappen, die unter anderem auf U-Booten eingesetzt werden.

«Überall, wo brennbarer Staub entsteht, sind Ventile aus unserer Ventex-Palette verbaut.»

Minutiöse Planung

Wenn Claudio Caliano am Firmensitz arbeitet, erledigt er viele administrative Aufgaben – und plant seine nächsten Serviceeinsätze. «Ich verwende die Zeit in Herisau, um den Einsatz beim Kunden so minutiös wie möglich zu planen», sagt er. Dadurch lassen Komplikationen und Unvorhergesehenes weitestgehend ausschliessen.

Claudio Caliano macht die Auftragsabwicklung mit den Kunden und klärt, welche Ersatzteile mutmasslich benötigt werden. Die Komponenten werden dann frühzeitig an den Kunden versandt, damit sie beim Service tatsächlich verfügbar sind und nicht irgendwo an einem Zoll auf die Abfertigung warten. Danach erfolgt die eigene Reiseplanung, das Organisieren von Hotel und Flug. Wichtig ist die genaue Ablaufplanung; der Kunde muss wissen, wann der Servicetechniker kommt und welche Vorleistungen er zu erledigen hat.

«Die zu wartenden Ventile müssen dann bereits ausgebaut, gereinigt und dekontaminiert sein», erklärt Claudio Caliano. Es ist ein wenig wie im Spital: Wenn der Chirurg kommt, liegt der Patient schon vorbereitet im Operationssaal. «Die Ventile sind irgendwo in den Leitungen verbaut, das kann auch auf sieben Metern Höhe sein», sagt Claudio Caliano. Bereits ein kleines Ventil hat 68 Kilogramm Gewicht, das von Hand abzubauen, wäre schwierig. Die grösseren Ventile können schnell auch 300 Kilogramm Gewicht haben. Darum muss der Kunde diese schon vorher demontiert haben.

Nur einmal, als eine Information auf der Strecke blieb, fuhr Claudio Caliano vergebens sechs Stunden zu einem Kunden nach Deutschland – dieser war nicht vorbereitet, die Ventile waren nicht ausgebaut. «In der Regel kann ein Kunde seine laufende Produktion auch nicht einfach stoppen.»

Wirklich Weltmarktführer

Der Begriff «Hidden Champion» umschreibt die Rico Sicherheitstechnik AG ziemlich gut. Viele Unternehmen sagen von sich, dass sie Weltmarktführer sind; «wir strapazieren das nicht

so sehr – aber sind es wirklich», hält Aleksandar Agatonović fest. Rund 90 Prozent der Produkte werden in die ganze Welt exportiert; es gibt Kunden in Japan, Südamerika oder Singapur. Gleichzeitig weiss in Herisau kaum jemand, was die Firma herstellt.

Im Hinblick auf die Rekrutierung künftiger Fachkräfte wäre es dem Geschäftsführer recht, wenn das Unternehmen weniger versteckt ist. Das dürfte auch bald der Fall sein: Rico Sicherheitstechnik AG, heute in einer diskreten Liegenschaft eingemietet, baut am Ortsrand von Herisau in der Nordhalde einen neuen Firmensitz, «dann sollte das Ganze etwas prominenter daherkommen».

Potenziellen neuen Fachkräften wird das einschlägige Know-how vom Unternehmen vermittelt. Aleksandar Agatonović weiss, dass es den gelernten Explosionsschützer nicht gibt. «Leuten mit handwerklichem Talent können wir aber alles beibringen, wenn sie den Willen dazu haben.»

Ein wenig wie Ferien

Claudio Caliano ist in Herisau geboren und aufgewachsen; er lebt mit seiner Familie auch in Herisau und empfindet es als «Luxus», für eine Firma im Ort arbeiten zu können. Doch auch wenn er sich als «waschechten Herisauer mit italienischem Background» bezeichnet: Seine heutige Arbeitgeberin kannte auch er nur knapp dem Namen nach.

Der neue Servicetechniker wurde an seinem neuen Arbeitsort gründlich eingearbeitet, «ich bekam eine gute Schulung». Gegenüber seiner früheren Stelle als Elektriker ist die jetzige Position eine Umstellung, eine gewünschte Umstellung. «Man entwickelt sich weiter im Leben», sagt Claudio Caliano. «Meine familiäre Situation lässt dies nun zu, und ich bin froh, dass ich den Schritt gemacht habe.»

Als Servicetechniker kann er mit den Händen arbeiten und sein Flair für Technik einsetzen. «Ich bin auch stolz darauf, dass wir ein Produkt herstellen, das Leben, Umwelt und Systeme schützt.» Gleichzeitig kann er reisen, «ich lerne stets neue Kulturen und andere Menschen kennen». Seine Freunde würden manchmal witzeln, ob er wieder in die Ferien verreise, wenn ein Serviceeinsatz ansteht. «Ganz ehrlich: Ich mache das so gerne, dass es nahe an einem Ferienerlebnis ist.»

Claudio Caliano, Rico Sicherheitstechnik AG

In der Rubrik Fachkraft porträtieren wir in loser Folge Mitarbeiter von Ostschweizer Firmen, die in der Regel nicht im Rampenlicht stehen, für ihren Betrieb aber sehr wertvoll sind. Claudio Caliano ist Servicetechniker der Rico Sicherheitstechnik AG. Das Unternehmen ist in Fachkreisen für seine Ventex-Ventile bekannt. Diese wurde in einer ersten Version in den 1970er-Jahren von der damaligen Rickenbach & Co zusammen mit dem Kunden Ciba-Geigy entwickelt. Die 1988 gegründete Nachfolgefirma Rico Sicherheitstechnik AG gilt heute als Weltmarktführer im Bereich der explosionstechnischen Entkopplung. Das Unternehmen ist in Herisau ansässig und beschäftigt rund 50 Mitarbeiter.

Text: Philipp Landmark
Bild: Marlies Beeler-Thurnheerr



Prix SVC Ostschweiz 2024 geht an Zindel United

Bei der Verleihung des Prix SVC Ostschweiz 2024 setzte sich am 7. März Zindel United gegen vier weitere Finalisten durch. Das Familienunternehmen aus Maienfeld setzt auf gesamtheitliche baubegleitende Lösungen für eine ökologische Zukunft. Rund 900 geladene Gäste wohnten dem Anlass in der Olmahalle 2.1 bei.



Andreas Zindel, Moderator Marco Fritsche, Florian Nussbaum, Patric und Nadja Vogel, Pascal Huber, Michael und Markus Egger

«Gestalten. Bauen. Leben», dafür steht die Zindel United, ein in achter Generation geführtes Familienunternehmen, dessen Produkte und Dienstleistungen den gesamten Lebenszyklus eines Baus abdecken: von der Idee über die Finanzierung und Planung, den Rückbau und die Sanierung bestehender Bauten bis zu Neubau, Unterhalt und die dafür notwendige Logistik Als logische Reaktion auf den Klimawandel und die knappen Ressourcen arbeitet Zindel United bewusst in einer Kreislaufwirtschaft mit Fokus auf einheimische Rohstoffe. Mit dem ersten nachweislich CO₂-neutralen Beton der Schweiz leistet sie einen relevanten Beitrag zur Erreichung der Klimaziele 2050.

«Zindel United setzt ihre Vision – aus Ideen Gesamtlösungen entwickeln für künftige Generationen, dabei Menschen begeistern und die Umwelt schonen – in vorbildlicher und pionierhafter Weise um», hielt Jurypräsident Andrea Fanzun in seiner Laudatio fest. «Dass wir den ersten Platz erreichen, hätte ich nie gedacht», zeigte sich Zindel-CEO Andreas Zindel in seiner (nicht vorbereiteten) Dankesrede überrascht und glücklich. «Wir haben uns nur schon sehr über die Nominierung gefreut. Umso grösser ist jetzt die Freude! Die Reise von Graubünden nach St.Gallen hat sich definitiv gelohnt.»

Märchenhotel und Huber Fenster auf den Plätzen zwei und drei

Der zweite Platz geht an das einzigartige 4-Stern-Märchenhotel für Familien mit Kindern. Die Gastgeber Nadja und Patric Vogel setzen sich mit ihren 55 Mitarbeitern dafür ein, dass Familien eine «märchenhafte Auszeit» in Braunwald geniessen können. Die Märchenhotel AG hat sich zu einem der grössten touristischen Arbeitgeber im Kanton Glarus entwickelt und wurde bereits mehrfach bei den «besten Familienhotels der Schweiz» ausgezeichnet.

Patric Vogel hat im Vorfeld des Anlasses mit seinen Mitarbeitern gewettet, dass das Märchenhotel höchstens den dritten Rang erreichen werde, wie er nach der Preisverleihung verriet. Nun muss er seinen Wetteinsatz einlösen und das nächste Piratenprogramm im Hotel übernehmen.

Bronze holt sich die in fünfter Generation geführte Huber Fenster AG aus Herisau. Das Familienunternehmen ist spezialisiert auf qualitativ hochstehende Fenster im Premiumbereich und individuelle Fassadenelemente. Die Firma bietet Lösungen abseits des Standards an und setzt auf Ästhetik mit Weitsicht. Als wichtigsten Erfolgsfaktor erachtet die Firma ihre über

hundert Mitarbeiter, die von den drei Brüdern Matthias, Pascal und Sebastian Huber geführt werden.

Diplomränge gehen an Emil Egger und Nussbaum Matzingen

Mit dem Diplomrang ausgezeichnet wurde die Emil-Egger-Gruppe aus St.Gallen, eine renommierte Kraft in der Logistikbranche. Mit Spezialisierung auf Stückgut-, Schwergut- und Lagerlogistik zeichnet sich das Unternehmen besonders durch seine Expertise im Handling von überdimensionalen Gütern aus. In der Sparte der Schwergutlogistik nimmt Emil Egger die führende Position in der Schweiz ein und gehört zudem zu den Top 20-Krandidenleistern im gesamten deutschsprachigen Raum. Ebenfalls prämiert wurde die Familienunternehmung Nussbaum Matzingen AG mit Hauptsitz ebenda, die nachhaltige und innovative Verpackungslösungen aus Aluminium für den Kosmetik-, Pharma-, Lebensmittel- und Industriebereich entwickelt und umweltschonend herstellt. In drei Werken in der Schweiz und in Deutschland werden hochwertige Monobloc-Dosen produziert und weltweit vertrieben. Mit der Eigenentwicklung «100-Prozent-Nucan-PCR» ist es ihr gelungen, die CO₂-Emissionen in der Produktion um 96 Prozent zu reduzieren.

Steldichein der Wirtschaft

Der SVC (Swiss Venture Club) zeichnete mit dem Prix SVC Ostschweiz zum elften Mal vorbildliche kleine und mittlere Unternehmen (KMU) aus. Durch die Preisverleihung in der Olmahalle 2.1 führte launig und gekonnt der Appenzeller Marco Fritsche. Christoph Zeller, SVC-Regionenleiter Ostschweiz, betonte: «Am heutigen Abend durften wir erneut fünf Finalisten feiern, die seit Jahren oder gar schon über mehrere Generationen auf ihrem Gebiet Spitzen- wenn nicht gar Weltklasse sind.»

Der Anlass bot den 900 geladenen Gästen aus Wirtschaft, Wissenschaft, Politik und Medien Einblicke in das beeindruckende und vielfältige Unternehmertum der Region – und ermöglichte nach dem «offiziellen Teil» individuelles Netzwerken und Kennenlernen bei einem feinen Stehdinner.

Text: Patrick Stämpfli
Bilder: Rebekka Grossglauer



Über Zindel United

«Gestalten. Bauen. Leben», dafür steht die 1808 gegründete Zindel United aus Maienfeld. Die Produkte und Dienstleistungen des Familienunternehmens in achter Generation decken den gesamten Lebenszyklus eines Baus ab und sind innovativ, nachhaltig und massgeschneidert. Dazu gehört auch Klark, der erste CO₂-neutrale Beton der Schweiz. Dem Beton wird hochwertige Inkoh-Pflanzkohle beigemischt, die der Atmosphäre auf natürliche Weise beträchtliche Mengen an CO₂ entzieht. Durch ein speziell entwickeltes Pyrolyseverfahren wird dieses dauerhaft in der Pflanzkohle gebunden.

www.zindel-united.swiss

«Es war überwältigend»

Mit Zindel United aus Maienfeld gewinnt erstmals ein Unternehmen aus Graubünden den Prix SVC Ostschweiz. Der LEADER hat nach der Preisverleihung mit CEO Andreas Zindel über die Preisverleihung, Nachhaltigkeit und die Zukunft von Zindel United gesprochen.

Andreas Zindel, herzliche Gratulation zum Gewinn des Prix SVC Ostschweiz 2024! Wie haben Sie die Minuten vor und nach der Rangverkündigung erlebt?

Vielen Dank – wir freuen uns sehr über diese bedeutende Auszeichnung. Für uns war die Nomination als eines der fünf Unternehmen schon eine wichtige Anerkennung. Als feststand, dass wir es in die Ränge schaffen, ging der Puls schon etwas höher. Die Verkündigung unseres Sieges war dann überwältigend. Eine riesige Freude für die ganze Unternehmung und ebenso grosser Stolz auf die Mitarbeiter, denn das Erreichte konnten wir nur gemeinsam schaffen.

«Innovation ist in unserer DNA stark verankert.»

Zindel United setzt stark auf Nachhaltigkeit. Wie relevant war dieser Umstand beim Entscheid der Jury?

Ich denke, dass die Nachhaltigkeit ein wichtiges Element für den Juryentscheid war. Unsere Aufgaben hier sind gross, zentral und wichtig, denn wir leben nicht nur im Jetzt, sondern tragen auch eine Verantwortung für die Zukunft.

Ebenfalls gelobt wurde von der Jury die Innovationskraft von Zindel.

Ja, sie ist ein weiteres wichtiges Element und in unserer DNA verankert. Dafür steht unser Thinktank, wo sich alle Angestellten mit ihren Innovations- und Verbesserungsvorschlägen einbringen können. Die 500 Mitarbeiter kreieren unsere Unternehmenskultur, dafür braucht es auch eine stimmige Führungscrew mit den entsprechenden Qualitäten. Ich darf unser Familienunternehmen in der achten Generation führen. Das mache ich mit Freude und im Bewusstsein der Verantwortung, denn «Menschen im Mittelpunkt» ist unsere gelebte Überzeugung.

Welches sind bei ihrer täglichen Arbeit die grössten Herausforderungen?

Mit der Klimastrategie 2050 haben wir grosse Herausforderungen und Aufgaben – als Unternehmung und als Gesellschaft. Um eine Netto-Null-Bilanz für Treibhausgasemissionen zu erreichen, brauchen wir jetzt Lösungen und müssen diese aktiv umsetzen. Auch hierbei werden wir konsequent dranbleiben. Nochmals: Wir leben nicht nur im Heute, sondern sind auch für die Zukunft und für kommende Generationen mitverantwortlich. Ein besonderes Augenmerk gilt ebenfalls unseren Führungsqualitäten.

Das heisst konkret?

Die Anforderungen bedingen ein ständiges Lernen und Reflektieren. In dynamischen Zeiten das «Richtige» umzusetzen und weiterzugeben, das ist nicht immer einfach, aber es ist immer wichtig. Genauso die Organisations- und Personalentwicklung im Spannungsfeld der wirtschaftlichen Herausforderungen.

Was versprechen Sie sich für eine (wirtschaftliche) Wirkung der Auszeichnung – kurz- und langfristig?

Der Prix SVC hat eine grosse Ausstrahlungskraft und hilft mit, dass wir uns als attraktiver Arbeitgeber positionieren und etablieren können. Dass wir als erstes Bündner Unternehmen den Prix SVC Ostschweiz gewinnen durften, kann auch helfen, dass wir zukünftige Mitarbeiter für unseren wunderschönen Kanton erreichen können. Menschen sind der Schlüssel unserer Unternehmung. Von der Unternehmenskultur bis zum wirtschaftlichen Aspekt sind Kader, Mitarbeiter und Teams zentral wichtig. Wir werden uns aber nicht auf den Lorbeeren ausruhen, sondern weiterhin in Bewegung bleiben.

Zum Schluss: Als Sieger der diesjährigen Prix SVC Ostschweiz erhalten Sie und Ihr Team auch einen Gutschein für eine Weiterbildung vom KMU-HSG im Wert von 30'000 Franken sowie eine zehntägige Unternehmensreise nach Asien. Sie haben 500 Angestellte – wer darf mit?

Beides wunderbare Preise – und das nebst Freude und Ehre der Auszeichnung! Da nicht alle auf die Reise mitkommen können, werden wir einen Event für alle Zindel-United-Mitarbeiter organisieren. Unser Dank gehört jeder einzelnen Person für das tägliche Engagement und den gemeinsamen Erfolg. Aus- und Weiterbildungen haben ebenfalls einen hohen Stellenwert in der Zindel United. Wir werden auch diese Möglichkeit gut nutzen und somit in die Zukunft und die Menschen investieren.

Text: Patrick Stämpfli
Bilder: Rebekka Grossglauer

Anzeige

Feuer und Flamme für Ihren Genuss.

Kreuzlingen und St. Gallen | portmantabak.ch

UrsPortmann

agenturamflughafen.com



«An Visibilität gewonnen»

2016 gewann Andrea Berlinger mit ihrer Berlinger & Co. AG den Prix SVC Ostschweiz – heute sitzt sie selbst in der Jury des renommierten Unternehmenspreises. Was ein solcher Job alles beinhaltet und nach welchen Kriterien die Unternehmen ausgesucht werden, erklärt sie im Interview.

Andrea Berlinger, Zindel United hat den diesjährigen Prix SVC Ostschweiz gewonnen. War das schnell klar oder wurde in der Jury lange gerungen?

So, wie die Jury heute arbeitet, gibt es kein «Ringeln» mehr. Jeder macht seine Bewertungen nach den Besuchen aufgrund eines klar festgelegten Kriterienkatalogs. Am Schluss werden alle Bewertungen anonym abgegeben und ausgewertet. Gewinner ist, wer die höchste Punktzahl erzielt. Ausser bei einem Gleichstand ist das Resultat also klar und unantastbar und wird nicht verhandelt.

Zindel ist ein Unternehmen, das sehr um Nachhaltigkeit bemüht ist. Wie relevant war dieser Umstand bei der Beurteilung?

Ich kann nur für mich sprechen: Bei mir war das sicher einer der Punkte, bei denen Zindel obenaus schwang – doch das war bei Weitem nicht der einzige.

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

Zum Beispiel, nach welchen Grundsätzen die Unternehmung sich organisiert hat, welche Management- und Führungsqualität sie auszeichnet, ihre Positionierung auf dem Markt, Alleinstellungsmerkmale, Innovationsfähigkeit – und nicht zuletzt auch, wie die Unternehmung mit dem Thema Kontinuität

umgeht. Das kann etwa bedeuten, wie die Nachfolgeregelung geplant und umgesetzt wurde. Zusätzlich beurteilen wir auch, ob ein Unternehmen Gewinn erwirtschaftet und in die Zukunft investiert, sein Wachstum in den vergangenen Jahren, seine Bedeutung für die Region – und noch einige andere Punkte, die ich hier nicht alle verraten möchte.

Sie waren heuer nach 2022 zum zweiten Mal Jurymitglied des Prix SVC Ostschweiz. Wie kommt man eigentlich in diese Jury? Wird man angefragt oder muss man sich bewerben?

Ich wurde als ehemalige Gewinnerin angefragt, ob ich mir das vorstellen könnte. Wir haben dem Prix SVC viel zu verdanken – deshalb war es für mich die Zusage keine Frage.

Wie haben Sie sich jeweils auf diese Aufgabe vorbereitet?

Ich notiere mir schon unter dem Jahr, wer allenfalls als spannender Betrieb auf unsere Longlist dazugefügt werden könnte. In der gemeinsamen Diskussion mit den anderen Jurymitgliedern wird dann entschieden, ob es ein valabler Kandidat wäre.

Wie viel Zeit nimmt dieser Jury-Job insgesamt in Anspruch?

Wird ein Kandidat aufgenommen, erstellt der «Göttli» oder die «Gotte» einen «One-Pager» mit vorgegebenen Kriterien und reicht diesen für die nächste Runde ein. Wird er von der Jury

ausgewählt und kommt eine Runde weiter, erstellt das Jurymitglied einen «Two-Pager» und kontaktiert das Unternehmen ein erstes Mal, um allfällige Punkte, die nicht mit «Desk-Research» herauszufinden sind, zu klären. Ausserdem geht es auch darum, grundsätzlich zu prüfen, ob eine Teilnahme für die Firma und die Geschäftsleitung überhaupt infrage kommt.

Und dann?

Dann folgt ein erster Besuch beim Unternehmen durch das Jurymitglied, meist in Begleitung von einem zweiten Jurymitglied. Der Zeitaufwand ist abhängig davon, ob es der eigene Kandidat in die weiteren Runden schafft. Je nachdem können das drei bis fünf Tage sein – inklusive der Juryreise.

Zum Schluss: Welche Bedeutung hat der Prix SVC Ostschweiz für die KMU, die Ostschweiz und die Wirtschaft dieser Region?

Ich kann hier als ehemalige SVC Preisträgerin vielleicht wie folgt antworten: Dank des Prix SVC hat unsere Unternehmung klar an Visibilität in der Region Ostschweiz gewonnen. Es ist ein breites Netzwerk entstanden – sei das mit anderen Unternehmern, Behörden oder auch Lieferanten. Am wichtigsten ist aber die positive Ausstrahlung auf unsere Mitarbeiter.

Wie hat sich diese bemerkbar gemacht?

Der Gewinn des Preises war ein Zeichen, eine Motivation, dass die tägliche Arbeit aller, der Einsatz und das Herzblut – das gerade viele Familienunternehmen in ihr «Werk» legen – auch in der Region, bei der eigenen Familie oder bei Freunden und Bekannten sowie in einer breiten Öffentlichkeit die verdiente Anerkennung finden. Dies stärkt das «Employer Branding» und zieht nicht zuletzt auch wieder neue, hoch motivierte Mitarbeiter an.

Text: Patrick Stämpfli

Bilder: Marlies Beeler-Thurnheer, Rebekka Grossglauer

Die Jury des Prix SCV Ostschweiz 2024

- ▶ **Andrea Fanzun** Jurypräsident
Partner und CEO Fanzun AG
- ▶ **Gian Bazzi** Generalagent Inhaber
die Mobiliar Generalagentur
St.Gallen
- ▶ **Prof. Dr. Heiko Bergmann** Ständiger
Dozent Titularprofessor für Entrepreneurship,
Universität St.Gallen
- ▶ **Andrea Berlinger**, Verwaltungsratspräsidentin
Eigentümerin der Berlinger-Gruppe
- ▶ **Marc Cadalbert** CEO
Inhaber O8EINS Holding AG
- ▶ **Bruno Eugster** Geschäftsführer
Emil Frey St.Gallen
- ▶ **Reto Freitag** Sales Director East
Enterprise Sales & Services Swisscom
(Schweiz) AG
- ▶ **Daniel Müller** Executive
Director Mazars AG
- ▶ **Peter Schütz** Inhaber
Letrona AG
- ▶ **Christoph Zeller** SVC-Regionenleiter
Ostschweiz, Leiter Firmenkunden Region
Ostschweiz Credit Suisse (Schweiz) AG
- ▶ **Tanja Zimmermann-Burgerstein** CEO
Verwaltungsratspräsidentin Antistress AG –
Burgerstein Vitamine
- ▶ **Reto Zürcher** CEO Mitinhaber
HB-Therm AG



▶ **Alle Bilder** der Prix-SVC-Ostschweiz-Verleihung 2024 vom 7. März in der Olma-Halle 2.1 finden Sie in der LEADER-Bildergalerie von Rebekka Grossglauer:



Stimmen zum Prix SVC Ostschweiz

Welche Bedeutung hat der Prix SVC Ostschweiz für unsere Wirtschaftsregion? Wir haben bei Besuchern nachgefragt.



«Für mich ist das DER Wirtschaftsanlass in der Ostschweiz, der über regionale Grenzen hinaus geht und den ich immer sehr gerne besuche. Nicht zuletzt auch darum, weil man hier nicht nur Leute trifft, die man in St.Gallen sonst schon regelmässig sieht.»

Ruth Metzler-Arnold Alt-Bundesrätin, Verwaltungsrats- und Stiftungsratspräsidentin.



«Solche Anlässe führen das Schaffen und Wirken von Ostschweizer Unternehmen einem breiten Publikum vor Augen. Auch ist es ein guter Ort, um sich zu treffen und Gespräche zu führen. Deswegen bin ich auch extra etwas früher gekommen, um mich mit verschiedenen Unternehmern auszutauschen.»

Beat Tinner Regierungsrat, Vorsteher Volkswirtschaftsdepartement Kanton St.Gallen.



«Dieser Event ist etwas vom Besten für die Ostschweizer Wirtschaft. Er zeigt auf, welche Innovationen hier an den Tag gelegt werden und man lernt interessante Firmen kennen. Für mich ist es immer wieder faszinierend zu erfahren, was in der Ostschweiz alles gemacht wird.»

Urs Weishaupt Kommunikationsberater, St.Gallen.



«Am Prix SVC wird gezeigt, wie innovativ die Ostschweiz ist. Hier messen sich die Besten der Besten. Es ist einer der wirklich grossen Anlässe, die wir in der Ostschweiz haben.»

Marc Mächler Regierungsrat, Vorsteher Finanzdepartement Kanton St.Gallen.



«Es ist ein sehr guter und wichtiger Anlass, auch um Gespräche zu führen und persönlich mit Menschen in Kontakt zu kommen – was heutzutage ja oft nur noch über digitale Kanäle gemacht wird.»

Giancarlo D'Ario Inhaber D'Ario Sanitär AG, Wittenbach.



«Ich bin das erste Mal am Prix SVC Ostschweiz. Es ist eine Top-Netzwerk-Veranstaltung. Ich habe heute Firmen kennengelernt, die ich vorher nicht kannte.»

Isabelle Kappeler Geschäftsführerin Schumi-Trans GmbH, Braunwald.



«Der Prix SVC Ostschweiz ist ein sehr relevanter Event. Gerade für mich, der im Firmenkundengeschäft tätig ist, ist es spannend, innovative Unternehmerpersönlichkeiten kennenzulernen.»

Christian Senn Firmenkundenberater Bau und Immobilien, Credit Suisse St.Gallen.



«Dieser Anlass hat eine sehr grosse Bedeutung. Er gibt einen guten Überblick über innovative Unternehmen, die wichtig sind für die Wirtschaftsregion Ostschweiz.»

Paul Odermatt Pensionär, St.Gallen.



«Der Prix SCV Ostschweiz ist eine hervorragende Bühne, auf der sich Unternehmen präsentieren können. Hier erlebt man Innovationen aus der Ostschweiz – die nicht nur für die Ostschweiz relevant sind.»

Christian Neff Gründer, VR & Geschäftsführender Partner, Advice Online AG, St.Gallen.



«Es ist eine wichtige Veranstaltung, um mit anderen Leuten in Kontakt zu kommen und neue Firmen kennenzulernen.»

Gret Zellweger Kunstschaffende, Teufen.



«Der Prix SVC Ostschweiz ist ein guter Anlass, um Unternehmen dafür auszuzeichnen, was sie jeden Tag leisten.»

Matthias Kappeler Geschäftsführer Schumi-Trans GmbH, Braunwald.



«Ich finde es spannend, dass hier Unternehmen vorgestellt werden, die man sonst vielleicht nicht so kennt. Es ist ein schönes Portal für diese Unternehmen.»

Claudia Roth Emil Frey AG, St.Gallen.



«Es ist ein wichtiger Anlass, an dem sich die Wirtschaft trifft. Und natürlich ist er auch wichtig für die teilnehmenden Unternehmen.»

Bruno Damann Vorsteher Gesundheitsdepartement Kanton St.Gallen.



«Der Prix SVC Ostschweiz ist eine gute Plattform, um Networking zu betreiben.»

Maria Brühwiler Inhaberin Brühwiler Fensterholz AG, Wetzikon.



Text: Patrick Stämpfli
Bilder: Rebekka Grossglauer



Der Swiss Venture Club gratuliert



1. Rang
Zindel United
Maienfeld
Andreas Zindel
CEO & Inhaber



2. Rang
Märchenhotel AG
Braunwald
Nadja & Patric Vogel
Inhaber



3. Rang
Huber Fenster AG
Herisau
Pascal, Matthias & Sebastian Huber
Geschäftsführer



Diplomrang
EMIL EGGER Gruppe
St. Gallen
Michael & Markus Egger
Geschäftsleitung



Diplomrang
Nussbaum Matzingen AG
Matzingen
Florian J. Nussbaum
Inhaber, CEO & VRP

Follow us!

www.svc.swiss



Pioniergeist seit 1808

Die Zindel United steht für die Erfahrung aus acht Generationen Bautätigkeit und für die Werte, die ihr Handeln bestimmen. Als logische Konsequenz auf den Klimawandel und die knappen Ressourcen arbeitet sie bewusst in einer Kreislaufwirtschaft mit Fokus auf die einheimischen Rohstoffe Holz und Stein. Mit dem ersten nachweislich CO₂-neutralen Beton der Schweiz leistet sie einen relevanten Beitrag zur Erreichung der Klimaziele 2050. «Menschen im Mittelpunkt» lautet das klare Bekenntnis und die gelebte Überzeugung der Zindel United.

Das in der achten Generation geführte Familienunternehmen mit Hauptsitz in Maienfeld ist sowohl stark mit der Region verwurzelt als auch schweizweit tätig. Mit den acht Tochterunternehmen deckt das Angebotsportfolio den gesamten Lebenszyklus eines Baus ab. Die Zindel United sieht ihre Aufgaben und Verantwortung darin, die Kreisläufe der Baustoffe Holz und Beton zu kombinieren und zu optimieren.

Mit KLARK, dem ersten nachweislich CO₂-neutralen Beton der Schweiz, gelang der Zindel United zusammen mit den Tochterunternehmen Logbau AG und Inkoh AG ein Meilenstein bei der Entwicklung nachhaltiger Baustoffe. Die Praxistauglichkeit wurde in mehreren Projekten bewiesen, beispielsweise mit dem Verkehrsstützpunkt Süd der Kantonspolizei Graubünden. Der Neubau in Chur wird als Pilotprojekt im Rahmen des Aktionsplans «Green Deal für Graubünden» und als Leuchtturmprojekt für nachhaltiges Bauen umgesetzt.

Neue Technologien werden auch gemeinsam mit den Spezialisten von Fachhochschulen erforscht und entwickelt. Am Julierpass entsteht dank der Initiative der Stiftung Nova

Fundaziun Origen der höchste 3D-gedruckte Turm der Welt: «Tor Alva» - der Weisse Turm. Mit dem 3D-Druck untersuchen Origen, die ETH Zürich und die Zindel United neue Wege des Bauens und setzen so zukunftsweisende Impulse, die das Bauwesen in eine moderne und auch nachhaltigere Richtung lenken.

«Unsere Ideen begeistern Menschen, schonen Ressourcen und werden zu gesamtheitlichen Lösungen und Bauwerken für Generationen.»

Vision Zindel United

Die Zindel United zählt rund 450 Mitarbeitende und bildet aktuell 17 Lernende in sechs Berufen aus. Begeisterung, Dynamik, Nachhaltigkeit, Verbundenheit und Vertrauen sind die Werte, welche die Unternehmenskultur prägen. Durch die Einhaltung dieser Unternehmenswerte wird für Mitarbeitende und Kunden ein Mehrwert geschaffen und deren Bedürfnisse wertgeschätzt.

Zahlen und Fakten

Mitarbeitende: 450, Lernende: 17, Tochterunternehmen: 8, Standorte: 9, Patente: 8, Umsatz: 160 Mio, Gründungsjahr: 1808

Zindel United

Industriestrasse 19
CH - 7304 Maienfeld
Telefon: +41 81 303 73 07
www.zindel-unioned.swiss



Andreas Zindel . +41 81 303 73 69 . zindel@zindel-unioned.swiss



Corona ist Geschichte

Das spüren auch die Eventveranstalter: Das Bedürfnis nach Live-Erlebnissen ist definitiv zurück. Jetzt konkurrieren wieder unzählige Events um Teilnehmer, konstatieren Chiara Rossi (St.Gallen Convention Bureau), Ralph Engel (Olma-Messen), Anissa Kuster (Startfeld), Gregor Wegmüller (Messe Weinfelden) und Michael Dietrich (Rhema).

Wie haben unsere MICE-Profis das Event-Jahr 2023 erlebt? «Der erhoffte Aufwärtstrend aus dem Jahr 2022 hat sich 2023 bestätigt. Dies gilt sowohl für Messen, Kongresse, Corporate Events als auch Kulturveranstaltungen. Wir haben unser Geschäftsjahr besser abgeschnitten als budgetiert, sind allerdings noch nicht auf vor Corona-Niveau», sagt **Ralph Engel, Abteilungsleiter CongressEvents bei den Olma-Messen St.Gallen**.

Was 2023 sowohl seine Kunden als auch die Olma-Messen als Location forderte, sind die generellen Preissteigerungen «bei der Energie, beim F&B oder bei den Personalkosten, welche das Eventbudget belasten», so Engel. Diese Kosten machen nicht nur ihm zu schaffen: «Was die Stimmung ein wenig trübt, sind neben vermehrten No-Shows von angemeldeten Teilnehmern die stetig steigenden Kosten in sämtlichen Bereichen», so auch **Anissa Kuster, Leiterin Marketing & Kommunikation des Startfelds am Switzerland Innovation Park Ost, und Rhema-Messeleiter Michael Dietrich** unisono.

Aber: Die Besucher sind gewillt, an Veranstaltungen teilzunehmen, werden aber stets anspruchsvoller und setzen mehr Wert auf die Qualität des Events. «Wir hatten ein intensives, aber auch abwechslungsreiches 2023 mit unglaublich vielen Events, die teilweise sogar parallel stattgefunden haben», so Kuster. Die Stimmung bei den Veranstaltern sei dementsprechend gut – nur spüre man natürlich die Herausforderung, bei der Fülle an spannenden Events Teilnehmer zu bekommen und ein qualitativ hohes Programm auf die Beine zu stellen. Das merke man auch auf Kundenseite – die Gäste fühlte sich manchmal gar etwas «erschlagen von der Eventflut» und ignorierten als Folge Einladungen, weil sie ihre Zeit einteilen wollen – oder müssen, gibt Kuster zu bedenken.

«Wir rechnen mit einem geringfügigen Anstieg des Umsatzes für die Branche.»

Gregor Wegmüller, Geschäftsführer der Messe Weinfelden, hat das 2023 sehr positiv erlebt, «alle unsere Veranstaltungen haben hohe Besucherzahlen verzeichnet». Die Aussteller seien dankbar, dass sie wieder persönlich Kunden begegnen können. «Weil dieser Kontakt für sie wichtig ist, um ihr Produkt oder ihr Unternehmen präsentieren zu können», so Wegmüller. Auch die Kunden freuten sich. Das spiegelt sich auch in den Besucherzahlen wider: «Die hohe Besucherzahl von 140'000 Besuchern liegt deutlich über den bisherigen Schätzungen von 100'000 Besuchern. Damit ist die WEGA nun auch offiziell die zweitgrösste Messe der Ostschweiz.»

Auch **Michael Dietrich** ist mit dem vergangenen Jahr zufrieden: «Wir durften 2023 an der Rhema deutlich über 40'000 Besucher begrüßen, was ein ungebrochenes Interesse an Regionalmessen zeigt.»

So sieht es auch **Chiara Rossi, Leiterin des St.Gallen Convention Bureau**: «Das St.Gallen Convention Bureau darf auf ein erfolgreiches Jahr für unseren Kongress-, Messe- & Eventstandort St.Gallen zurückblicken. 2023 haben wir 44 verschiedene Anlässe und Geschäftsgruppen unterstützt. Darunter befanden sich 14 Kongresse und 16 Grossveranstaltungen.» Die Stimmung unter den Veranstaltern sei durchwegs positiv. Auch für die kommenden Kongresse und Veranstaltungen seien die Organisatoren optimistisch, so Rossi.

Auch **Ralph Engel** beobachtet bei den Kunden eine Aufbruchstimmung: «Das Bedürfnis nach dem Live-Erlebnis ist zurück. Egal, ob Messe, Kongress oder Event – der direkte und persönliche Austausch wird mehr als geschätzt.» Die wahrgenommene Stimmung vor Ort, der Austausch mit Veranstaltern und Ausstellern, aber auch systematisch durchgeführte Umfragen belegen: «Der Aufwärtstrend aus dem Jahr 2022 hat auch 2023 angehalten. Fachmessen und die meisten Kongresse sind zurück wie in früheren Jahren, andere auf dem besten Weg dazu», so Engel. Doch nicht überall hat man sich erholt: «Man spricht noch von einem Angebotsübergang bei Kulturevents von zehn bis 15 Prozent», so Engel.

Ist Corona also vorbei?

«Wir haben aus dieser Krise sehr viel gelernt», so Engel. «In unserem Fall spüren wir noch das Finanzloch, das Corona hinterlassen hat.» Das geht **Gregor Wegmüller** ähnlich: «Leider sind wir auf der Ertragsseite bei allen unseren Veranstaltungen noch nicht wieder auf dem Niveau von vor der Corona-Krise.» Und **Michael Dietrich** konstatiert: «Corona hat vielen vor Augen geführt, was man alles innert kürzester Zeit verlieren kann und wie vielfältig unsere Region ist.»

Chiara Rossi macht auf eine Kehrseite der Medaille aufmerksam. «Oftmals sind beliebte Daten in St.Gallen bereits im Vorfeld ausgebucht. Daher ist die Suche nach einem passenden Veranstaltungsort eine Herausforderung.»

Anissa Kuster ergänzt: «Bei der Flut an Events, die in der Nach-Corona-Zeit herrscht, ist es eine Herausforderung für jeden Organisator, genügend Teilnehmer für seinen Anlass zu finden. Deshalb werden begeisternde Themen und Formate immer wichtiger.» Differenzierung ist hier also das Schlagwort. Und **Kuster** bringt noch einen weiteren Aspekt ins Spiel: «Es gilt abzuwägen, ob man eine Veranstaltung kostenlos durchführen will und damit Aussicht auf mehr Gäste – aber auch auf mehr No-Shows – hat. Oder ob man sie kostenpflichtig macht, damit weniger No-Shows, aber tendenziell auch weniger Teilnehmer hat.»

Immer wieder werden aber Stimmen laut, die behaupten, grössere Messen oder Kongresse seien nicht mehr zeitgemäss.

Haben sie recht? «Für uns ist klar, dass Messen und Kongresse nach wie vor wichtig sind. Diese erlauben, Produkte und Dienstleistungen einem breiten (Fach-)Publikum zu präsentieren. Dabei eröffnen sich viele Wege für die persönliche Interaktion zwischen Besuchern und Ausstellern. Für einen Kongress-, Messe- und Eventstandort sind solche Veranstaltungen essen-



Ralph Engel Abteilungsleiter CongressEvents bei den Olma-Messen St.Gallen.



Anissa Kuster, Leiterin Marketing & Kommunikation des Startfeld, Switzerland Innovation Park Ost.



Michael Dietrich, Rhema-Messeleiter.



Gregor Wegmüller Geschäftsführer Messe Weinfelden.

ziell, denn sie katapultieren St.Gallen auf die gleiche Stufe wie etablierte Veranstaltungsorte wie Frankfurt oder Barcelona», ist Chiara Rossi überzeugt.

Ralph Engel sieht das ähnlich: «Wir sehen Live-Events als wertvolle Ergänzung zur Vielzahl von Online-Kontakten. Echte Beziehungen müssen immer noch persönlich aufgebaut und gepflegt werden. Ansonsten verkümmern sie.» Dem pflichtet Gregor Wegmüller bei: «Die Wega verzeichnete 2023 wohl so viele Besucher wie noch nie. Diese Aussage kann also nicht ganz stimmen.» Mit den Corona-Einschränkungen wurden zwar Stimmen laut, dass sich Events zukünftig wohl mehrheitlich nur noch digital abspielen würden. Das habe sich aber gemäss Wegmüller überhaupt nicht bewahrheitet. «Ganz im Gegenteil: Viele sind den rein digitalen Begegnungen bereits überdrüssig geworden, sowohl im geschäftlichen Kontext, noch mehr aber im privaten Umfeld.»

«Die Gäste fühlten sich manchmal gar etwas «erschlagen» von der Eventflut.»

«Der Bildungsinhalt einer Veranstaltung ist zentral», sagt Engel. «Wie sagt man so schön – in den Gängen, beim Anstehen oder auf der Toilette findet Meinungsbildung statt; hier fallen die wahren Entscheide. Spass bei Seite: In der so technisierten und schnelllebigen Zeit wird der Erfahrungsaustausch immer wichtiger, um die richtigen Entscheidungen fällen zu können oder im entscheidenden Moment auf eine Expertenmeinung zurückzugreifen.»

Michael Dietrich doppelt nach: «Es geht nicht zwingend um Grösse oder Besucherzahlen. Schlussendlich ist entscheidend, dass der Aussteller qualitativ hohe Gespräche führen und so sein Unternehmen positionieren kann resp. seinen Verkauf ankurbelt oder neue Mitarbeiter gewinnt. Nachhaltig gesehen sind nachgelagerte Besucher- und Ausstellerumfragen als Erfolgsindikatoren viel höher zu werten als reine Besucherzahlen oder verkaufte Standflächen.» Eine Herausforderung liege darin, die Messe als traditionelles Modell mit neuen Trends und Möglichkeiten verfließen zu lassen.

Anissa Kuster sieht hier etwa einen Trend zu einem Rahmenprogramm: «Messen, die zusätzlich zu den Ausstellern auch

noch weitere Angebote bieten (Input-Referate, Workshops oder Möglichkeiten für Meetups), werden geschätzt.»

Chiara Rossi macht auf weitere Tendenzen aufmerksam: «Wir sehen aktuell Trends zu mehr Produktivität und Sinnhaftigkeit bei Business Events. Nicht mehr das Erlebnis einer Konferenz steht im Vordergrund, sondern die persönliche Weiterentwicklung der Teilnehmer. Das Gefühl der Zugehörigkeit zu einer Gruppe von Menschen und dieses zu fördern sind wichtige Grundaspekte von Veranstaltungen.»

Für eine erfolgreiche Organisation jeder Veranstaltung ist auch die Nachhaltigkeit ein wichtiger Aspekt.

«Ja, heutzutage geht es nicht mehr ohne, sondern nur noch mit der gezielten Berücksichtigung von Nachhaltigkeitszielen», bestätigt Chiara Rossi. Das Thema Nachhaltigkeit ist auch für Ralph Engel wichtig. «Gemeinsam mit den Leading Events St.Gallen sind wir etwa daran, die Integration des öffentlichen Verkehrs neu aufzugleisen. Als Kooperation können wir hier Synergien nutzen und einiges bewirken.»

Die Digitalisierung wurde in den vergangenen Jahren zu einem wichtigen Thema für die Branche. Es wurde prognostiziert, dass künftig mehr Events hybrid stattfinden würden. Hat sich das bewahrheitet? «Es gibt bereits zahlreiche gute Beispiele für hybride Events. Das perfekte Konzept scheint aber noch nicht gefunden worden zu sein. Es wird in Zukunft sicherlich mehr hybride Events geben – wird aber auch Platz haben für die klassischen Events», sagt Michael Dietrich.

«Reine Input-Referate/Vorträge: Eher ja, aber tendenziell ist das Online-Angebot gefühlt wieder rückläufig. Events, bei welchen das Netzwerken ein wichtiger Teil ist, werden weiterhin physisch durchgeführt», bringt es Anissa Kuster auf den Punkt.

Denn der Kontakt von Mensch zu Mensch erleichtert eine spätere – auch digitale – Kontaktnahme im Netzwerk unheimlich. «Wir wollen Leute treffen und begegnen, das ist und bleibt ein menschliches Bedürfnis. Gute Live-Events schaffen Tiefgang und bleibende Erinnerungen, was der meist oberflächliche Konsum von Social Media kaum zu leisten vermag», gibt Engel zu bedenken. «Und seien wir ehrlich, tolle Erinnerungen sind viel wert», so Engel. «Meine These nach Corona war folgende: Je internationaler und je stärker der Bildungscharakter der Veranstaltung, desto eher hat sich die hybride Durchführung etabliert. Je regionaler und je stärker der Netzwerkcharakter einer Veranstaltung, desto schneller wurde die hybride Durchführung wieder verworfen. Diese These hat für mich noch heute Gültigkeit.»



Chiara Rossi, Leiterin St.Gallen Convention Bureau.

Das sieht auch Chiara Rossi so: «Aus der Zeit der Pandemie ist aus meiner Sicht die Bereitschaft für hybride Veranstaltungen geblieben. Gerade bei Grosskongressen ist dies ein gern genutztes Mittel, um den internationalen Teilnehmern einen Einblick in die Messehallen der Stadt oder sogar in den Operationssaal des Kantonsspitals zu verschaffen.» «Vielleicht finden heute im Beruflichen vermehrt Online-Sitzungen oder -Kongresse statt. In unserem Geschäftsfeld der Publikumsveranstaltungen haben sich aber hybride Anlässe nicht durchgesetzt», bestätigt Gregor Wegmüller.

«Nur online fehlt etwas.»

Letztlich ist die digitale Welt mit hybriden Technologien ein weitverbreiteter Trend in der MICE Branche

Aber «nur durch die physische Begegnung kann ein Teilnehmer den Wert einer Veranstaltung erkennen und mit in sein Umfeld mitnehmen», ist Rossi überzeugt. Auch Anissa Kuster sieht im Netzwerken eine USP eines physischen Events: «Die Möglichkeit zum Netzwerken ist teilweise wichtiger, als das Eventthema selbst.» Sie beobachtet teilweise eine «grosse Teilnahme von Vertretern, die gar nicht am Event teilnehmen wollen, sondern darauf aus sind, die übrigen Event-Teilnehmer als Kunden zu gewinnen».

Nachhaltiger wäre es vielleicht, Kongresse und Seminare online abzuhalten. Warum plädieren Sie trotzdem für physische Veranstaltungen? Chiara Rossi muss nicht lange überlegen: «Weil der persönliche Austausch und das Networking bei einem Kongress immer noch sehr zentral sind! Daher wünschen wir uns physische Veranstaltungen, um diese sinnstiftenden Begegnungen zu zelebrieren. Die Nachhaltigkeit bezieht sich allerdings nicht mehr nur auf die Anreise der Gäste zum Veranstaltungsort, sondern vielmehr auf alle Aspekte der Eventplanung (Location, Verpflegung, Give-aways, Werbung, Vermächtnis).»

«Ja, der persönliche Austausch und das In-die-Augen-Schauen werden vermehrt gesucht von den Leuten. Nähe schafft Vertrauen. Wir sitzen in der heutigen Zeit schon so viel vor dem Computer und schauen ständig in unser Smartphone, dass wir den Ausgleich sehr schätzen und suchen», sekundiert ihr Michael Dietrich. Das kann Gregor Wegmüller nur bestätigen: «Wir Menschen sehnen uns nach persönlichen Begegnungen, wir sind per se gesellige Wesen. «Nur

online fehlt eben etwas. Die Corona-Einschränkungen haben dazu geführt, dass man tatsächlich auf reine Online-Veranstaltungen umschwenkte, aber viele sind dessen bereits überdrüssig geworden. Es ist toll, dass man heute eine Auswahl aus verschiedenen Möglichkeiten hat.»

Ralph Engel rechnet auch für 2024 mit einer Fortsetzung des Erfolgs.

«Einerseits, weil die Bedürfnisse der Kunden und der Markt dies versprechen. Andererseits, weil die Strategie der Olma-Messen auf Wachstum und Innovation ausgerichtet ist. Mit der neuen SGK-B-Halle haben wir nicht nur mehr Raum, sondern auch die Möglichkeit, unser Gelände intelligent einzuteilen und Parallel-Veranstaltungen durchzuführen.»

Auch das St.Gallen Convention Bureau von Chiara Rossi rechnet mit einer umsatztechnischen Steigerung bei den betreuten Veranstaltungen – sei es ein Kongress oder eine Grossveranstaltung – im Vergleich zu 2024. Michael Dietrich blickt ebenso positiv in die Zukunft: «Ich gehe davon aus, dass ein ebenfalls gutes Jahr bevorsteht. Aber einen so deutlichen Anstieg wie vergangenes Jahr schätze ich als schwierig ein.» Mit den steigenden Ansprüchen, den höheren Kosten und der immer kurzfristiger entscheidenden Gesellschaft werde es für Veranstalter immer herausfordernder, ihre Anlässe gewinnbringend abschliessen zu können. Auch verhalten zuversichtlich sind Anissa Kuster und Gregor Wegmüller: «Wir rechnen mit einem geringfügigen Anstieg des Umsatzes für die Branche. Aber noch nicht alle Veranstalter erreichen bereits jetzt schon wieder das Niveau der Jahre vor Corona», so Wegmüller. Und das Startfeld geht von einem gleichen Umfang wie 2023 aus. «Wir glauben, der Markt ist nun gesättigt.»

Auch der **FC St.Gallen 1879** blickt auf ein erfolgreiches 2023 zurück – und zwar nicht nur auf dem Rasen, sondern auch im Eventbereich: «Die Zuschauerzahlen haben ebenso zugenommen wie die Attraktivität des Kybunparks für nationale und internationale Spiele. So durften wir internationale Teams wie Villarreal oder Valencia oder die beiden Schweizer Nationalmannschaften empfangen», freut sich FC-St.Gallen-Event-AG-CEO Ivo Forster. Gleichzeitig habe der Bekanntheitsgrad des Kybunpark deutlich zugenommen. «Dies spiegelt sich in einer erhöhten Anzahl von Business-Events und Unternehmen wider, die den Kybunpark als Plattform für ihre Aktivitäten nutzen.» Der FCSG verzeichnet einen signifikanten Anstieg von Business-Events und grösseren Veranstaltungen mit bis zu 500 Personen, welche die vielseitige Stadioninfrastruktur und die möglichen Rahmenprogramme nutzen. Die Erfahrungen der letzten 18 Monate hätten gezeigt, dass physische Meetings effektiver, kreativer, wirkungsvoller und unternehmerischer sind, sagt Forster. Ein deutlicher Trend sei die Notwendigkeit, technologisch auf dem neuesten Stand zu sein. Darüber hinaus «müssen individualisierbare Räume für Kleingruppen und Diskussionen zur Verfügung stehen» – beides Faktoren, bei denen der Kybunpark punkten könne, so der FCSG-CEO.

Text: Stephan Ziegler
Bilder: zVg, Pixabay

Jakob Gülünay:

**Gemeinsam
stark.**

Mehrwert durch Teilen

Zur Säntis-Schwebbahn AG gehören eine Bergbahn, mehrere Restaurants, ein Hotel mit 68 Zimmern, zwei Kläranlagen und ein eigener Schneeräumungsdienst. Dazu kommt eine Vielzahl an unterschiedlichen Veranstaltungen. Wie diese zwei Jahre nach Corona laufen, wollten wir von Geschäftsführer Jakob Gülünay wissen.

Jakob Gülünay, gemäss St.Gallen Convention Bureau und Seminarland Ostschweiz hat sich die MICE-Branche in der Ostschweiz nach Corona «überraschend schnell» erholt. Trifft das auch auf die Säntis-Schwebbahn AG zu?

Ja, das kann man so sagen. Die Corona-Zeit hat ein gewisses Vakuum geschaffen, das sich nun aber sukzessive löst, dementsprechend sind wir grundsätzlich zufrieden. Wirtschaftlich betrachtet ist das Jahr 2023 aber dennoch nicht ganz so gelaufen wie das Vorjahr, was diverse Gründe hat. Dazu werden wir an der Generalversammlung vom 28. Juni 2024 näher berichten. Was wir zudem feststellen, sind neue Mitbewerber im Bereich MICE, die jetzt aktiv werden.

«Corona hat ein Vakuum geschaffen, das sich nun sukzessive löst.»

Wie macht sich diese neue Konkurrenz konkret bemerkbar?

Vor allem durch eine verstärkte Online- und Offline-Präsenz auf dem Markt sowie den Auf- und Ausbau an neuen/zusätzlichen Seminar-Räumlichkeiten.

Hat diese Konkurrenz auch wirtschaftliche Auswirkungen für die Säntis-Schwebbahn AG?

Derzeit spüren wir glücklicherweise nicht sehr viel davon, aber wir nehmen sie stärker wahr. Inwiefern wir etwas verlieren, ist auch schwierig zu sagen – und vor allem an wen, das bekommen wir nur selten mit. Für uns ist es deshalb umso wichtiger, weiter am Ball zu bleiben und unseren Kunden den bestmöglichen Service in einer einzigartigen Umgebung zu bieten.

Wie wichtig sind diese Events für das Unternehmen?

Sie sind ein elementarer Bestandteil für uns. Es sind immerhin gegen 2000 Events pro Jahr, die bei uns durchgeführt werden – von gewöhnlichen Sitzungen bis zu Grossveranstaltungen. Hier profitieren wir von den vielfältigen Möglichkeiten, die wir bei uns haben, sei es in den einzelnen Räumen oder auch ausserhalb, also rund um die Schwägalp und den Säntis. Einfach gesagt: Alle Arten von Events und Seminaren können bei uns durchgeführt werden – wir sind der ideale Ort dafür.

Welches sind die begehrtesten Veranstaltungen?

Grundsätzlich müssen wir einen Unterschied machen zwischen eigenen Veranstaltungen und solchen unserer Kunden. Die grösste eigene Veranstaltung ist sicherlich unsere eigene GV, wo wir 7000 bis 8000 Aktionäre an zwei Tagen begrüssen dürfen.

Und welches sind die grössten externen Veranstaltungen?

Das ist sicherlich das Schwingfest auf der Schwägalp. Bekanntlich sind es weit über 13'000 Gäste aus der ganzen Schweiz, die wir jeweils begrüssen dürfen. Und nicht zu vergessen: die grösste Schweizer Fahne der Welt. Jedes Jahr am 31. Juli und am 1. August zielt die Fahne die Säntis-Nordwand. Das zeigt auch eindrücklich, was wir gemeinsam mit unseren Partnern zu leisten vermögen.

Wie gestaltet sich die Zusammenarbeit mit diesen Partnern?

Die ist sehr gut und konstruktiv. Wir haben eine sehr partnerschaftliche Grundhaltung und werden auch so wahrgenommen. Wie erwähnt, ist der Schwägalp-Schwinget ein anschauliches Beispiel dafür, wie eine Partnerschaft funktionieren sollte. Ebenso die Zusammenarbeit mit den Bergwirtschaften in unserer unmittelbaren Nähe: Tierwis, Alter Säntis und Rotsteinpass oder mit den anderen Bergbahnen im Appenzellerland – Kronberg, Ebenalp und Hoher Kasten. Die Aktion «1 Ticket – 4 Berge» vor Weihnachten war das beste Beispiel dafür. Gemeinsam sind wir stark und schaffen Mehrwert durch Teilen.

Welche Herausforderungen gibt es bei der Planung und Durchführung von Events in einem touristischen Gebiet wie dem Säntis und der Schwägalp grundsätzlich zu bewältigen?

Wir sind in einem sogenannten BLN-Gebiet (Bundesinventar der Landschaften und Naturdenkmäler von nationaler Bedeutung). Es ist ein Verzeichnis geschützter Landschaften und anderer Naturobjekte in der Schweiz. Das sagt schon sehr viel darüber aus, wie wir uns als Unternehmung positionieren.

Also viel Einsatz im Bereich Nachhaltigkeit ...

Genau! Wir haben erst vor Kurzem das «Swiss Sustainable Level II» erreicht, konnten unseren Stromverbrauch um vier Prozent reduzieren und versuchen so regional wie möglich bei unseren Partnern einzukaufen.

Führt der Standort im BLN-Gebiet auch zu Einschränkungen?

Solange wir im vorgegebenen Perimeter unterwegs sind, lässt sich vieles machen. Aber sobald wir in das BLN-Gebiet stossen, haben wir praktisch keinen Freiraum.

«Im Sommer planen wir die erste Silent-Party auf dem Säntisgipfel.»

Die Säntis-Schwebbahn AG steht mit dem Bau der neuen Seilbahn vor einem Jahrhundertprojekt. Ende 2026 soll die neue Bahn in Betrieb genommen werden. Damit eröffnen sich natürlich auch neue Möglichkeiten für Events und andere Angebote.

Die Kapazitäten der neuen Bahn und auf dem Gipfel werden sich nicht verändern, die Bahnfahrt selbst wird aber spektakulärer. Da wir nur noch eine Stütze haben werden, wird diese mit 43 Metern wesentlich höher und die neue Ausstiegplattform umso spektakulärer – dies wird neue Besucher anlocken.

Und wie sieht es mit Event-Projekten in naher Zukunft aus? Ist da schon etwas spruchreif?

Ja! In diesem Sommer planen wir mit «Muted» die erste Silent-Party auf dem Säntisgipfel. Man darf gespannt sein ...

Text: Patrick Stämpfli
Bild: Marlies Beeler-Thurnheer



Markus Goop:

**Stimmiges
Gesamtkonzept.**

Der Eventkönig aus Schellenberg

In seiner Jugend organisierte Markus Goop hobbymässig Partys, heute gehört er mit seiner Agentur Skunk AG aus Vaduz zu den erfolgreichsten Event-Veranstaltern der Region. Bekannte Anlässe sind der Unternehmertag, das Finance Forum St.Gallen, der Digital Summit, der Businessstag für Frauen oder das Wirtschaftsforum Südostschweiz.

Markus Goop, Sie gelten als «Eventkönig» von Liechtenstein. Zu Recht?

Die Branche ist breit gefächert – insofern gibt es Könige überall. Wir sind die grösste Eventagentur und führender Anbieter im Bereich von Wirtschaftsveranstaltungen im Ländle, also vor allem Konferenzen. Dazu organisieren wir mehrere bekannte Grossveranstaltungen und leiten eine bekannte Standortinitiative. Das sorgt für Aussenwirkung.

Gibt es überhaupt einen namhaften Anlass im Fürstentum, den Sie nicht organisieren?

Natürlich, noch viel zu viele (lacht). Wichtig ist: Die Eventbranche lebt wieder – 2023 war herausragend, auch für uns. So soll es 2024 weitergehen. Liechtenstein ist ein genialer Standort für Kongresse, gerade weil auch viele regionale und internationale Gäste gerne hierherkommen für solche Anlässe.

Wie viele Events haben Sie bereits organisiert?

Unsere Agentur hat bald ihr 20-Jahre-Jubiläum; pro Jahr machen wir 20 bis 25 Anlässe. Es kommt also was zusammen. Dazu haben wir unsere erfolgreichsten Liechtensteiner Anlässe seit einigen Jahren auch in die Schweiz «exportiert» und organisieren diese zusätzlich dort. In St.Gallen und Zürich veranstalten wir etwa das «Finance Forum St.Gallen» und das «Finance Forum Zürich» – in Chur durften wir das «Wirtschaftsforum Südostschweiz» übernehmen.

Und der denkwürdigste Anlass, den Sie bisher organisiert haben, war ...

Wir haben wie alle Branchenleader schon vieles erlebt, bis hin zur stecken gebliebenen Extrafahrt um Mitternacht auf einem Skilift mit Gästen in Galakleidern – der Lift war durch die eisige Kälte blockiert. Zum Glück nach ewigen 30 Minuten mit Happy End. Ich bin heute nach wie vor angespannt, wenn wie beim letzten Finance Forum St.Gallen die Hauptreferentin zwei Minuten vor ihrem Auftritt gemütlich in die Olma-Halle spaziert, während die Konferenz läuft. Aber das gehört dazu.

Die Regierung des Fürstentums und Kantone wie St.Gallen oder Zürich haben bei mehreren Ihren Anlässen eine Trägerschaft oder ein Patronat. Wie gestaltet sich die Zusammenarbeit, auch mit Privaten?

Unser Erfolgsrezept ist einfach: Wir sind inzwischen bei fast allen unseren Anlässen selbst Veranstalter. Das heisst, wir tragen das komplette Risiko und können dadurch Partnern aus Wirtschaft, Politik und Wissenschaft flexible und damit auch attraktive Leistungen auf vielen Ebenen bieten. Die Einbin-

dung dieser Stakeholder ist entscheidend, da unsere Kongresse als zentrale Treffpunkte für Entscheidungsträger aus Politik, Wirtschaft und Wissenschaft agieren.

Was reizt Sie denn besonders am Organisieren von Events?

Bei uns war es keine Spezialisierung eines Geschäftszweigs; wir haben bereits als Jugendliche hobbymässig Anlässe aller Art organisiert, gerade im Partybereich. Das wurde dann Jahr für Jahr mehr und zunehmend grösser und professioneller – wir sind also mit wichtigen Partnern und der Branche stetig gewachsen. Das ist wohl auch der Unterschied zu klassischen Agenturen, die Events noch nebenbei anbieten. Und klar: Am Ende des Tages macht auch bei Eventagenturen das Team die entscheidende Differenz; wir konnten über die vielen Praxisjahre ein tolles Team zusammenstellen.

«Inzwischen sind wir bei fast allen unseren Anlässen selbst Veranstalter.»

In dieser Branche müssen Sie in der Corona-Zeit ganz schön geschwitzt haben.

Insgesamt war es in Ordnung und besser als erwartet. Da wir auch stark im Projektgeschäft tätig sind und unter anderem die Geschäftsführung der Standortinitiative digital-liechtenstein.li machen, waren wir gut ausgelastet. Dieser Geschäftszweig hat seither sogar noch mehr Schub erhalten. Dazu hatten wir das Glück, dass wir viele unserer Konferenzen wie den Unternehmertag, die Finance Foren oder den Businessstag für Frauen trotz Corona in reduziertem Umfang durchführen konnten.

Als Inhaber einer Eventagentur und Geschäftsführer von digital-liechtenstein.li sind Sie an vorderster Front bei der Integration digitaler Elemente in Veranstaltungen beteiligt. Wie hat sich die Veranstaltungslandschaft durch die Digitalisierung in den vergangenen Jahren verändert?



Von Algorithmen zu Anwendungen: Die KI-Revolution

Mittwoch, 24. April 2024
Vaduzer-Saal





Christian Keller
General Manager
Europe Central AWS



Dalith Steiger
KI-Expertin & Gründerin
SwissCognitive



Florian Marcus
Digitalisierungsberater
Proud Engineers



Sabine Monauni
Regierungschef-Stv.
Liechtenstein



Sunnie Groeneveld
Moderatorin &
CEO Inspire 925

Eine Veranstaltung von digital-liechtenstein.li



FÜR VISIONÄRE

TAGUNGEN - KONGRESSE - EVENTS





WÜRTH HAUS RORSCHACH | Churerstrasse 10 | CH-9400 Rorschach | www.wuerth-haus-rorschach.ch

Gerade 2023 hat gezeigt: Die meisten grossen Konferenzen leben vom physischen Zusammenkommen und Netzwerken der hochkarätigen Gäste. Daran wird sich vorerst nichts ändern. Der Abgesang auf solche Formate kam also zu früh. Gleichzeitig haben sich digitale Formate weiterentwickelt und sind personalisierter sowie individueller geworden.

Was heisst das für die Branche?

Der Königsweg wird bei vielen Anlässen nicht die Vermischung von physischen und virtuellen Anlässen sein, sondern eher das Gegenteil: Die Schere wird sich weiter öffnen. Beide Formate, gerade die digitalen, müssen noch deutlich mehr Leistungen für die Gäste bieten.

Wie geht Skunk mit dem Thema um, das in der Theorie sicher einfach ist als in der Praxis?

Wir haben uns während Corona entschieden, nicht auf Entwicklungen aus Amerika zu warten – und haben gemeinsam mit der Bündner Filmproduktionsfirma On Air ein Unternehmen gegründet, das als Eventeo AG virtuelle Eventplattformen vermarktet. Damit können wir unsere digitale Eventplattform genauso zusammenstellen, wie wir es wollen, was uns heute eine enorme Flexibilität im Thema bietet. Das bieten wir inzwischen auch Dritten an.

Sie sind 47 Jahre alt und haben verschiedene Phasen der Eventbranche erlebt. Welche Trends erwarten Sie für die Zukunft?

Ich glaube, es ist wie in vielen Branchen: Es geht nicht primär um digitale Tools, die heute jeder Veranstalter ohnehin schon hat, sondern mehr denn je um das stimmige Gesamtkonzept und -angebot. Der Event muss eine klare Differenzierung und vor allem einen deutlichen Mehrwert liefern – und sich zudem auch gut auf verschiedensten Kanälen on- und offline vermarkten können.

Und wenn das nicht der Fall ist?

Dann wird es schwierig, gerade gegen die digitale Konkurrenz. Bei unseren Konferenzen, die wir früher eher mit einer Art «Helikopter-Strategie» konzipiert haben, merken wir gerade seit Corona nochmals einen deutlichen Schub im Hinblick auf Fokussierung auf zentrale Zielgruppen, Storytelling mit entsprechender Mischung aus Theorie und Praxis und digitale Vermarktungsplattformen. Dieser Trend wird sich wohl weiter verschärfen und sollte nicht unterschätzt werden.

Markus Goop (*1977) hat nach dem Besuch der Journalistenschule Wirtschaft studiert und war Chefredaktor der Wochenzeitung «Wirtschaft regional». Heute ist der Schellenberger Inhaber der Skunk AG mit Sitz in Vaduz, die zu den bekanntesten Eventagenturen im Rheintal zählt. Bekannt ist die Agentur vor allem für ihre Konferenzen.

Dazu zählen das Finance Forum St.Gallen und Liechtenstein, der Unternehmertag, der Digital Summit, der Investor Summit, der Businessstag für Frauen oder das Wirtschaftsforum Südschweiz. Zudem ist Goop Geschäftsführer der Standortinitiative digital-liechtenstein.li und ist an zwei Unternehmen im Lebensmittelbereich beteiligt, die in der Schweiz, Liechtenstein und Österreich tätig sind

Text: Patrick Stämpfli
Bild: Marlies Beeler-Thurnheer

Anzeige



COMMITTED TO THE AUDIENCE



und noch viele mehr...



www.moving.ch

MOVING LIGHT SOUND MEDIA AG
Oberstrasse 149 info@moving.ch
CH-9000 St. Gallen T +41 (0)71 311 60 11

Sprung in eine neue Ära

Anfang März luden die Olma-Messen St.Gallen und die SGKB die ganze Region ein, um die neue St.Galler-Kantonalbank-Halle im Rahmen der Opening Days zu eröffnen. Mit Familienaktivitäten, Konzerten, Kleinkunst und vielem mehr schalteten sie gemeinsam das Licht an für ein neues Zeitalter für Ostschweizer Events.

Es war ein langer und vor allem sehr herausfordernder Weg, den die Olma-Messen in den vergangenen vier Jahren gehen mussten. Erst kam Corona, dann die Teuerung und der Ukraine-Krieg. Entsprechend gross ist die Erleichterung bei Christine Bolt, CEO der Olma-Messen St.Gallen, dass die Besucher wieder kommen und vor allem, dass die neue St.Galler-Kantonalbank-Halle termingerecht eröffnet werden konnte. «Wie bei jedem grossen Bauprojekt ist die Eröffnung mit grosser Freude und Dankbarkeit verbunden – für alle Beteiligten und das ganze Team der Olma-Messen. Trotz Herausforderungen sind wir im Zeitplan, das ist eine grandiose Leistung aller Beteiligten. Der Abschluss des Baus ist der Sprung in eine neue Ära.»

Genutzt wurde die neue Halle bereits an der OLMA 2023 und an der diesjährigen Tier&Technik. Die Feedbacks, die an Christine Bolt herangetragen wurden, waren mehrheitlich

positiv. Sie sei schön hell, verfüge über eine angenehme Akustik, ein gutes Raumklima und tolle Dimensionen. Dennoch sieht Bolt noch Verbesserungspotenzial: «Dazu gehören etwa die Zugluft oder die ideale Temperatur. Wobei hier zu sagen ist, dass wir alle einen anderen Thermostaten in uns tragen! (lacht)»

«Messen auf neues Niveau heben»

Die neue St.Galler-Kantonalbank-Halle bietet, je nach Nutzung, Platz für bis zu 12'000 Personen und ist aufgrund ihrer Architektur sehr flexibel nutzbar. Mit den Möglichkeiten, die die neue Halle bietet, würden die OLMA, die OFFA und die Tier&Technik laut Bolt auf ein neues Niveau gehoben.

«Das gesamte Gelände gewinnt für Aussteller und Besucher an Attraktivität. Wer an einer Messe oder an den Opening Days dabei war, weiss, wovon ich spreche. Konkret: Mit der



Christine Bolt:

Spagat zwischen Traditionen und Trends.

neuen Halle wird das Gelände der Olma-Messen moderner und grösser und wird mehr Umsatz generieren – für die ganze Region», ist die Olma-Messen-Chefin überzeugt.

«Das gesamte Gelände gewinnt an Attraktivität.»

Branche hat sich erholt, aber ...

Mehr Umsatz ist dringend nötig nach den mageren Coronajahren. Von diesen hat sich die Ostschweizer MICE-Branche allerdings überraschend schnell erholt, wie Untersuchungen des St.Gallen Convention Bureaus und von Seminarland Ostschweiz zeigen. Das trifft auch auf die OLMA zu: 2022 ver-

zeichnete sie einen Anfragerekord, 2023 konnten im Vergleich zum Vorjahr rund 10'000 Eintritte mehr verbucht werden, und die diesjährige Messe Tier&Technik zog über 34'000 Besucher und 539 Aussteller an.

Doch die erfreulichen Zahlen können nicht über die Tatsache hinwegtäuschen, dass Publikumsmessen derzeit stagnieren. Dessen ist sich auch Christine Bolt bewusst. «Darum ist es unsere Aufgabe, die bestehenden Publikumsmessen – OLMA und OFFA – weiterzuentwickeln und anzureichern. Dabei legen wir vor allem Wert auf eine hohe Erlebnisqualität und thematische Relevanz. Das wird die Besucherzahlen positiv beeinflussen.»

Doch was nützt eine hohe Erlebnisqualität bei Messen und Events, wenn sich Menschen und Unternehmen diese Erlebnisse in Zeiten steigender Preise und wirtschaftlicher

Jetzt
Tickets sichern!



OFFFA

17.–21. April 2024

Frühlingsmesse
St.Gallen

offa.ch



Unsicherheit nicht leisten wollen oder können? «Die Kosten sind ein Faktor, doch denken wir ans Thema Arbeitgeberattraktivität», entgegnet Christine Bolt. «In der heutigen Zeit buhlen die Unternehmen um die besten Talente und treue Mitarbeiter. Begeisternde Events sind eines von vielen Instrumenten, das ganze Team für seinen täglichen Einsatz wertzuschätzen. Auch sind Jubiläen besondere Momente, die oft über ein ganzes Jahr hinweg gefeiert werden.» Ausserdem seien Events der ideale Nährboden, um Content zu kreieren – für Social Media, Kundenmagazine, Employer-Branding-Kampagnen usw. So schliesse sich der Kreis.

«Wir legen Wert auf eine hohe Erlebnisqualität und thematische Relevanz.»

Spagat zwischen Traditionen und Trends

Insgesamt haben die Olma-Messen im vergangenen Jahr sieben Messen und 124 Veranstaltungen durchgeführt. Das ist gegenüber dem Vorjahr quantitativ ein leichtes Minus, weil man bewusst auf einige kleine, nicht rentable Angebote zugunsten der Effizienz verzichtet habe, sagt Christine Bolt. «Die Anzahl der Ausstellenden und Besuchenden hat jedoch zugelegt. Gleichzeitig konnten wir das EBITDA markant steigern. Der geplante Aufwärtstrend bestätigt sich; wir überwachen diesen engmaschig.»

Um die Zahlen weiter zu steigern, braucht es gemäss Bolt eine sorgfältige Weiterentwicklung der Messe. «Ein Spagat zwischen Traditionen wahren und Trends integrieren», beschreibt sie dieses Vorhaben. Die philosophisch geprägte Aussage «Zukunft braucht Herkunft» bringe es auf den Punkt. Gleichzeitig sieht man bei den Olma-Messen grosses Potenzial beim Ausbau von Fachmessen. «Unser Team hat letztes Jahr die Gastia entwickelt – und es ist bereits eine weitere neue Fachmesse im Gespräch», verrät Bolt. Die erste Ausgabe der Gastia findet vom 24. bis 26. März 2024 statt.

Droht bereits neues Ungemach?

Trotz all der guten Aussichten stehen die Olma-Messen demnächst möglicherweise erneut vor einer grossen Herausforderung:

Die Ende 1999 eröffnete Halle 9 steht bekanntlich dem Bau der dritten Autobahnröhre im Weg und muss eventuell ganz oder teilweise abgebrochen werden. Der definitive Entscheid ist zwar noch nicht gefallen; Planungsdokumente des Bundesamts für Strassen deuten aber klar darauf hin.

Der drohende Abbruch der Halle 9 würde die Wachstumspäne der Olma-Messen empfindlich stören und das Mehr an Raum, Fläche und Möglichkeiten, die die neue St.Galler-Kantonalbank-Halle mit sich bringt, gleich wieder zunichtemachen. Damit dies bei einem definitiven Abbruchentscheid nicht passiert, soll bereits vor dem Rückbau eine Ersatzhalle gebaut werden. «Die Olma-Messen brauchen Räumlichkeiten, wie sie die Halle 9 bietet – und zwar ohne Unterbruch; sie sind für das wichtige Kongressgeschäft unverzichtbar», erklärt Christine Bolt. «Das Bundesamt für Strassen (ASTRA) ist sich seiner Verantwortung bewusst und wird die Olma-Messen finanziell schadlos halten.»

«Die Olma-Messen brauchen Räumlichkeiten, wie sie die Halle 9 bietet.»

Hoffentlich, denn die Umsatzsteigerung, die sich die Olma-Messen St.Gallen dank der neuen Halle erhoffen, soll auch die regionalwirtschaftlichen Effekte boostern. Bereits heute sind es gemäss Bolt 177 Millionen Franken Umsatz und 1350 Arbeitsplätze in der Region, die die Olma-Messen direkt und indirekt ankurbeln.

Nur eine Frage bleibt noch: Wird die Acrevis-Bank ihre Generalversammlungen auch künftig noch auf dem Olma-Gelände durchführen? In einer Halle, die den Namen der Konkurrenz trägt? Christine Bolt sieht das gelassen: «In diesem Moment geht es vielmehr um das Commitment zur Ostschweiz. Und solche vermeintlichen Paradoxe kann man doch elegant mit einem Augenzwinkern meistern, oder?»

Text: Patrick Stämpfli

Bilder: Marlies Beeler-Thurnheer



St.Gallen Convention Bureau setzt Impulse für den Veranstaltungsstandort St.Gallen

Alles, wovon Eventorganisatoren träumen, findet sich problemlos in St.Gallen. Kein Wunder, dass so viele Kongresse und Grossveranstaltungen in St.Gallen stattfinden. So etwa der START Summit mit über 6'000 Teilnehmenden.

St.Gallen als Kongress-, Event- und Messestadt zeichnet sich durch eine einzigartige Kombination von historischem Charme, moderner Infrastruktur und inspirierender Umgebung aus. Dank der berühmten Textilindustrie, der führenden Wirtschaftsuniversität und zahlreichen renommierten Unternehmen hat sich St.Gallen über die Jahre zu einem bedeutenden Wirtschaftsstandort entwickelt.

Veranstaltungen bis zu 12'000 Personen

Die zentrale Lage in der Ostschweiz – nur 50 Minuten vom internationalen Flughafen Zürich entfernt – bietet eine multifunktionale Kongressinfrastruktur für Veranstaltungen bis zu 12'000 Personen sowie eine vielfältige Auswahl an 2* bis 4* Superior Hotels. Zwischen Bodensee und Alpstein ergänzen inspirierende kulturelle Rahmenprogramme oder sportliche Aktivitäten in der Natur das Veranstaltungsangebot. Das St.Gallen Convention Bureau unterstützt die Organisatoren von Business Events bei der Suche nach geeigneten Locations, übernimmt das Hotelhandling und die Zimmerkontingentsverwaltung sowie empfiehlt vielfältige Rahmenprogramme in der Region. Gleichzeitig berät das Team des St.Gallen Convention Bureaus nicht nur die Kundinnen und Kunden, sondern bewirbt St.Gallen national und international als Kongress-, Event- und Messestandort in der Ostschweiz.

St.Gallen Convention Bureau und «The MICE Blog» kooperieren

An der IMEX Frankfurt 2023, der grössten Messe für die Meeting-, Incentive-, Convention- und Event-Industrie (MICE), lernte Chiara Rossi, Leiterin des St.Gallen Convention Bureaus, die MICE-Expertin und Gründerin von «The MICE Blog», Irina Graf, kennen. Aus dem Gespräch entstand die Idee einer Zusammenarbeit zwischen dem St.Gallen Convention Bureau und «The MICE Blog». Während die Mehrheit der Kongresse und Grossveranstaltungen hauptsächlich von nationalen und internationalen Verbänden, professionellen Eventplanern, Grossunternehmen und KMU organisiert werden, gibt es in St.Gallen eine besondere Art von Veranstaltungen. Der START Summit, die grösste von Studierenden organisierte Start-up-Konferenz Europas, findet jährlich in St.Gallen statt.

«Innovatives Event-Design und Verankerung in der Stadt»

Olga Baumgartner, Projektleiterin beim St.Gallen Convention Bureau, betreut die Zusammenarbeit zwischen «The MICE Blog» und dem St.Gallen Convention Bureau beim diesjährigen START Summit. Sie begleitet Irina Graf bei der Entdeckung von St.Gallen als Veranstaltungsort und beim Kennenlernen des START-Teams. Baumgartner und Graf erklären, wie es dem Team von Studierenden gelingt, einen Kongress mit über 6000 Teilnehmenden und mehr als 150 Speakern zu organisieren, die Community das ganze Jahr über zu engagieren und welche Bedeutung diese Veranstaltung für St.Gallen hat.

Olga Baumgartner, wieso sind Sie die Kooperation mit Irina Graf eingegangen?

OB: Irina verfügt über ein internationales Netzwerk von MICE-Expertinnen und -Experten und der START Summit ist ein einzigartiges Veranstaltungsformat, das tief in St.Gallen verwurzelt ist. Um St.Gallen als Veranstaltungsort zu fördern, gibt es nicht viel Besseres, als am Beispiel des START Summit zu zeigen, was für Kongresse und Grossveranstaltungen in St.Gallen alles möglich ist. Das innovative Event-Design und die Verankerung in unserer Stadt werden so für Eventplanende erlebbar.

«Der START Summit ist eine der grössten Entrepreneurship-Konferenzen Europas.»

Irina Graf, was hat Sie zu diesem Projekt mit dem START Summit und dem St.Gallen Convention Bureau inspiriert?

IG: Der START Summit ist eine der grössten Technologie- und Entrepreneurship-Konferenzen Europas und verzeichnet ein starkes Wachstum. Mich fasziniert die Tatsache, dass der Summit nicht in einer prominenten Metropole wie London, Paris oder Berlin stattfindet, sondern im weniger bekannten



Irina Graf, Gründerin & Herausgeberin «The MICE Blog»



Olga Baumgartner, Projektleiterin Event & Kongress Services St.Gallen Convention Bureau

St.Gallen. Das hat mich neugierig gemacht, wie ein solcher Anlass organisiert wird und welche Veranstaltungsangebote es in St.Gallen gibt.

Welche Bedeutung hat der START Summit für St.Gallen als Austragungsort?

OB: Bei einer jährlich stattfindenden Veranstaltung geht es nicht mehr nur um eine gute Organisation und eine reibungslose Durchführung. Der START Summit ist so stark in St.Gallen verankert, dass er mit der Stadt assoziiert wird. Hier geht es bereits um Destinationsförderung, denn der Erfolg und die Bekanntheit des START Summits tragen zur Wahrnehmung der Stadt St.Gallen bei den Teilnehmenden, Unternehmen und anderen Eventplanenden bei.

Was sind Ihre ersten Eindrücke von der Organisation des START Summits?

IG: Ich bin sehr beeindruckt. Der Summit wird zu 100 Prozent von Studierenden organisiert, die sich im Studium nicht mit Eventmanagement beschäftigen. Alle gehören der Generation Z an, was bedeutet, sie sind mit Technologien und in der digitalen Welt aufgewachsen. Obwohl sie oft sehr jung sind, übernehmen sie von Anfang an viel Verantwortung in der Eventorganisation. Die Lernkurve ist extrem steil. Neben der Organisation des Hauptevents muss das Team auch Nebenevents planen und die Community das ganze Jahr über aktiv einbinden. Das ist selbst für viele Profis keine leichte Aufgabe.

Worauf freuen Sie sich am meisten beim nächsten START Summit im März 2024?

IG: Nachdem ich vom Team schon so viel über die Organisation gehört habe, freue ich mich darauf, den START Summit live vor Ort zu erleben und die Atmosphäre hautnah mitzuerleben. OB: Wir freuen uns natürlich besonders darüber, dass der START Summit als eine der ersten grossen Veranstaltungen in der neu eröffneten St.Galler Kantonalbank Halle der Olma Messen St.Gallen stattfinden wird, die gleichzeitig die grösste stützenfreie Halle der Ostschweiz ist.

St.Gallen Convention Bureau
Bankgasse 9, 9001 St.Gallen
+41 71 227 37 32
congress@st.gallen-bodensee.ch
www.st.gallen-convention.ch



Text: Ladina Maissen
Bilder: Marlies Beeler-Thurnheer, Rebekka Grossglauer



Kim Sara Wickli und Bettina Güntensperger:

Die Extrameile gehen.

Starke Nachfrage nach kreativem Umfeld

Während der Pandemie waren einige «Experten» überzeugt, dass die Zukunft digitalen Meetings gehöre. Das Gegenteil ist der Fall, beobachten die Co-Leiterinnen von Seminarland Ostschweiz, Bettina Güntensperger und Kim Sara Wickli: Die Nachfrage nach Seminaren und teambildenden Veranstaltungen steigt stetig.

Bettina Güntensperger, die Seminarland Ostschweiz GmbH konnte 2023 über 300 Seminare, Tagungen und Team-events für unsere Region generieren, die einen Umsatz von rund 1,8 Millionen Franken auslösten. Das Bedürfnis nach physischen Treffen scheint ungebrochen hoch zu sein?

Ja, die MICE-Branche hat sich in der Ostschweiz überraschend schnell erholt. Nach dem grossen Nachholbedarf im Jahr 2022 war die Nachfrage nach physischen Meetings auch im letzten Jahr sehr hoch. Die über 300 von uns vermittelten Buchungen zeigen deutlich, dass das Bedürfnis nach persönlicher Interaktion und Face-to-Face-Kommunikation nach wie vor gross ist. Trotz digitaler Alternativen schätzen Unternehmen und Teilnehmer den Wert physischer Meetings umso mehr.

Kann das auch damit zu tun haben, dass mit vermehrtem Homeoffice das Bedürfnis nach physischen Treffen gestiegen ist?

Davon gehen wir aus. Mit den veränderten Arbeitsmodellen und der Zunahme von Remote Work werden Seminare, Meetings und Teamevents noch notwendiger. Im Homeoffice ist man zwar weniger abgelenkt und produktiver, aber die Kreativität und Innovation leiden. Dafür sind physische Präsenz und der Austausch untereinander unerlässlich. Dies kann an organisierten Veranstaltungen geschehen, aber auch fixe Bürotage und ein regelmässiger Austausch helfen.

«Im Homeoffice ist man zwar weniger abgelenkt, aber Kreativität und Innovation leiden.»

Das heisst, die veränderte Arbeitswelt unterstützt die Nachfrage nach Seminaren und Tagungen?

Die während der Pandemie entstandenen Befürchtungen, dass aufgrund der rasanten Entwicklung im Bereich der Digitalisierung und insbesondere der Online-Meetings nun weniger Seminare gebucht werden, haben sich nicht bewahrheitet. Im Gegenteil, wir gehen davon aus, dass mit der Zunahme von Remote Work die Nachfrage nach Seminaren und vor allem nach teambildenden Veranstaltungen eher steigen wird.

Kim Wickli, Sie selbst leben das vor; Seminarland Ostschweiz hat keine physischen Büros, sondern arbeitet von zu

Hause, von Thurgau Tourismus oder St.Gallen-Bodensee-Tourismus aus. Treffen auch Sie sich bisweilen zu physischen Seminaren?

Wir haben uns entschieden, per 2024 unsere Büroflächen aufzugeben. Dadurch sparen wir Kosten und können noch mehr Budget in Marketing- und Salesaktivitäten investieren. Wir treffen uns einmal pro Quartal in einem unserer Partnerbetriebe zu sogenannten Fokustagen. Diese nutzen wir intensiv, um den Fokus für die kommenden Wochen festzulegen und unseren Teamzusammenhalt zu stärken. Durch diese Treffen lernen wir unsere Partnerbetriebe noch besser kennen und können unseren Kunden aufgrund unserer eigenen Erfahrungen die für ihre Bedürfnisse besten Seminar- und Tagungslösungen in der Ostschweiz empfehlen.



Bettina Güntensperger, wohnhaft in Eggersriet (SG), ist ausgebildete Tourismusfachfrau HF sowie Marketingplanerin und war elf Jahre lang Leiterin der Ferienmesse St.Gallen bei den Olma Messen. Sie bringt viel Know-how und Erfahrung im Tourismus und in der Organisation von Grossanlässen mit. Seit dem 1. Juli 2016 arbeitet sie Teilzeit im Convention Bureau und seit dem 1. Januar 2018 als Co-Leiterin zuerst vom St.Gallen Convention Bureau und seit 2021 von Seminarland Ostschweiz GmbH.

SEMINARLAND OSTSCHWEIZ

WIR FINDEN DIE PERFERTE LOCATION FÜR IHR NÄCHSTES SEMINAR, MEETING ODER TEAMEVENT.

PERSÖNLICHE BERATUNG UND KOSTENLOSER BUCHUNGSSERVICE

Finanziert von den Organisationen

Thurgau **StGallen**
BODENSEE Bodensee

SEMINARLAND.CH
OSTSCHWEIZ

Seminarland Ostschweiz GmbH
Friedrichshafnerstrasse 55a
8590 Romanshorn

071 531 01 50
info@seminarland.ch
seminarland.ch

Kreative Prozesse sind im persönlichen Austausch einfach erfolgreicher, oder?

Absolut, das ist definitiv der Fall. Auch bei unseren Seminar- und Tagungsanfragen spüren wir eine starke Nachfrage nach einem «kreativen Umfeld». Viele unserer Partnerbetriebe ergänzen daher ihr Seminarangebot mit innovativen Rahmenprogrammen oder aussergewöhnlichen Seminarräumen, z. B. im Freien unter Obstbäumen.

Bettina Güntensperger, sind die angefragten Seminare und Tagungen primär für die eigenen Angestellten eines Unternehmens oder handelt es sich dabei auch um Kundenevents oder -schulungen?

Die meisten Seminaranfragen richten sich tatsächlich an die Mitarbeiter eines Unternehmens. In der Regel sind es ganze Abteilungen oder Stufen, die sich treffen. Sei es zu einem strategischen Geschäftsmeeting, einer Kadertagung oder zu Retraiten von Lehrkräften. Wir erhalten jedoch auch Anfragen für Veranstaltungen wie Kundenevents, Theaterworkshops oder Ähnliches.

Kim Sara Wickli, Ihr Sales-Tätigkeitsgebiet reicht bis zum Gubrist; viele der Anfragen kommen aus der Grossregion Zürich. Was macht die Faszination der Ostschweiz für «Downtown Switzerland» aus?

Das Ländliche, das Ursprüngliche, aber auch authentische, traditionelle Betriebe faszinieren die Zürcher. Nach einem Seminar selbst Käse herstellen, zusammen mit einem Senn einen Naturjodel einstudieren oder in einem Gasthaus mit knarren-

den Böden tagen – das fasziniert die Städter. Trotz des Zürichsees ist auch die Weite des Bodensees im Dreiländereck bei ihnen sehr beliebt. Die Landschaften im Thurgau, im Toggenburg, aber auch rund um St.Gallen faszinieren sie. Kurzum findet man in der Ostschweiz alle USPs, die für die Schweiz stehen: Käse, Schokolade, Seen, Städte, Innovation und Tradition.

«Das Ländliche, das Ursprüngliche, aber auch authentische, traditionelle Betriebe der Ostschweiz faszinieren die Zürcher.»

Hier «kämpfen» Sie wohl gegen Destinationen in der Inner-schweiz; mehr als eine Stunde Fahrzeit wird für ein Seminar kaum auf sich genommen. Wie punktet hier die Ostschweiz?

Mit dem öffentlichen Verkehr ist die Ostschweiz von Zürich aus optimal erreichbar. Unsere Region ist noch nicht so überlaufen wie die Zentralschweiz und punktet mit Authentizität. Zudem sind die meisten Betriebe preislich attraktiv auf dem Markt und bieten einen hervorragenden Service. In der Ostschweiz ist man es gewohnt, eine Extrameile zu gehen, und die Qualität unserer Seminar- und Tagungsbetriebe ist sehr hoch. Ausserdem gibt es nirgends in der Schweiz einen kostenlosen Buchungsservice, wie ihn Seminarland Ostschweiz seit Jahren anbietet.

Sie sagen es – mit Seminarland Ostschweiz haben wir einen weiteren USP.

Ja, der kostenlose Buchungsservice von Seminarland Ostschweiz ist einzigartig in der Schweiz. Unsere Kunden sparen enorm viel Zeit, wenn sie uns die Suche nach Locations und Terminen überlassen. Sie müssen nicht mehr selbst unzählige Locations kontaktieren, um schliesslich etwas Passendes zu finden, das auch noch zum gewünschten Zeitpunkt verfügbar ist. Zudem kennen wir die Region und alle unsere Partnerbetriebe persönlich und können so mit dem einen oder anderen Geheimtipp punkten.

Zum Schluss: Was macht für Sie eine gelungene Veranstaltung aus?

BG: Das kommt auf die Themen, die Teilnehmer und die Organisatoren an. Da gibt es kein einheitliches Rezept. Sicherlich hat das Veranstaltungsformat Einfluss auf die Qualität der Veranstaltung: Social Events und gemeinsames Essen ermöglichen eine Interaktion, die man während der Pandemie vermisst hat und auch in Zeiten von Remote Work nicht mehr so richtig pflegen kann. Solche Inhalte tragen zum guten Gelingen einer Veranstaltung bei.

KW: Eine gelungene Veranstaltung zeichnet sich für mich durch eine stressfreie Planung, kompetente Betreuung in der Location, zuverlässige Technik und zufriedene Gesichter beim Abschluss-Apéro aus.



Kim Sara Wickli, wohnhaft in Tobel (TG), ist ausgebildete Kauffrau und machte beim Sprachreiseveranstalter EF Education Karriere. Sie startete im Sales-Team in Zürich, führte die neue Filiale in St.Gallen und wurde zur Country-Product-Managerin befördert, wobei sie die Verantwortung für das Langzeitprogramm für die ganze Deutschschweiz hatte. Seit dem 1. September 2022 arbeitet Wickli als Sales Manager bei Seminarland Ostschweiz. Die Co-Leitung hat sie per 1. Mai 2023 übernommen.

Text: Stephan Ziegler
Bilder: Marlies Beeler-Thurnheer

Olma Messen St.Gallen

Investiere in Begeisterung.

olma-aktien.ch

Jetzt Olma Aktien zeichnen!

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

Konzert und Theater St.Gallen

FORD

LANDIA

Eine Utopie von Frank Fannar Pedersen und Javier Rodriguez Cobos

ab 6.4.24
Grosses Haus

konzerntundtheater.ch

Mit grosszügiger Unterstützung: **acrevis**
Home Bank fürs Leben

Digital ade?

Es ist noch nicht lange her, dass uns Corona zum kollektiven Daheimbleiben gezwungen hat. Veranstaltungen wurden online abgehalten, damit möglichst niemand vor Ort sein musste und sich anstecken konnte. Jetzt kehren die «richtigen» Veranstaltungen wieder zurück – ist das digitale Veranstaltungszeitalter so schnell vorbei, wie es gekommen ist? Hans-Willy Brockes, Roger Tinner und Reinhard Frei kennen die Antworten.

Während Corona war es die normalste Sache der Welt, online an Veranstaltungen teilzunehmen. Sei es Homeschooling, Homeoffice oder der Besuch einer virtuellen Messe. Jetzt ist die Pandemie vorüber – jedenfalls zu einem grossen Teil. Haben sich die Veranstaltungen erholt und können sie die Teilnehmer wieder in die Seminarräume locken? Der LEADER hat bei bekannten Event-Veranstaltern der Ostschweiz nachgefragt.

Sterben die digitalen Veranstaltungen aus?

«Tatsächlich hat Corona die digitalen Events gepusht. Viele der damals auch neu entstandenen Formate sind geblieben», eröffnet Roger Tinner, Geschäftsführer der Alea lacta AG aus St.Gallen, das Gespräch. «Das gilt besonders für die internationale Ebene, auch wenn es in diesem Bereich prominente Gegenbeispiele wie den Startup Summit in St.Gallen gibt.»

Doch wollen die Veranstalter überhaupt wieder zurück vor Ort? «Sobald Veranstaltungen ohne Beschränkungen auch vor Ort wieder möglich wurden, also vor ziemlich genau zwei Jahren, sind die meisten schon vor Corona etablierten Veranstaltungen zur Durchführung in Person zurückgewechselt.» Der fehlende Begriff für solche Events zeige, dass man von einer Vor-Ort-Durchführung ausgeht, wenn die Begriffe «Online-Event» oder «Virtueller Event» fehlen.

Heisst das, dass die digitalen Veranstaltungen bereits wieder aussterben? «Natürlich nicht! Unternehmen und Verbände, denen die CO₂-Minderung wichtig ist, setzen stark auf virtuelle Gefässe, wenn es um interne und externe Meetings sowie Kundentermine geht», so Tinner. Überall dort, wo Kontakte zu neuen Kunden und der Aufbau persönlicher Netzwerke wichtig ist, seien aber digitale Veranstaltungen schlechter geeignet als die «Klassiker».

Der digitale Kontakt lässt die persönlichen Momente vermissen, die für den Aufbau der Kundenbindung dermassen wichtig sind. Sei es der Handschlag zu Beginn und am Ende eines Gespräches oder das Anbieten eines Kaffees. «Die Distanz ist hier nicht nur metaphorisch, sondern real», resümiert Tinner.

Corona-Trend wieder rückläufig

Und dennoch schien es lange so, als seien die digitalen Veranstaltungen und Kundentermine die Zukunft. Jedenfalls auf absehbare Zeit und deutlich von der Ungewissheit und Unsicherheit geprägt, die von der Coronapandemie ausgingen. Diesen Trend konnte neben der Alea lacta AG auch die Galedia Group AG verzeichnen – und anschliessend beobachten, wie sich alles wieder zurückentwickelte. Konkret: «Derzeit sieht die Situation auch bei uns wieder anders aus», sagt Reinhard Frei, Geschäftsführer der Freicom AG aus Berneck, die seit 2021 zur Galedia gehört. «Unser Fokus liegt nach wie vor auf Veranstaltungen vor Ort. Nur während Covid war die Nachfrage für virtuelle Events da. Und das auch nur bei grössten Events.» Bereits kurz nach der Entwarnung durch das BAG (Bundesamt für Gesundheit) sei ein Rückwärtstrend spürbar gewesen.

Bedeutet dieser Rückwärtstrend daher auch, dass hybride Veranstaltungen zunehmen? «Nein, denn nicht alle Events funktionieren hybrid. Personaltage beispielsweise müssen zwingend vor Ort sein.» Des Weiteren würden sich auch nicht alle Veranstaltungen dafür eignen: Zielgruppe und Ansprüche müssten passen.

Die Erfahrung zeigt: «Grundsätzlich gilt für die hybriden Formate: Sie müssen professionell sein und dürfen der Qualität der physischen Events in nichts nachstehen; die Bedürfnisse der Zielgruppe müssen abgeholt werden, damit man bereit ist, für eine virtuelle Teilnahme auch den entsprechenden Preis zu zahlen», so Frei. Denn natürlich ist auch hier alles mit Kosten verbunden, damit sich der Event nicht zu einem finanziellen Verlust entwickelt.

Niedriger Preis auf Kosten der Kundenbindung

Finanzielle Verluste – das trifft es gut. Wie Hans-Willy Brockes, Geschäftsführer der ESB Marketing Netzwerk AG aus St.Gallen weiss, ist das Verhältnis zwischen Kosten und Nutzen essenziell. «Es war relativ klar, dass sich bestimmte Standardveranstaltungen wohl komplett via Bildschirm abspielen – unter anderem Schulungen oder VR-Sitzungen.» Es sei natür-

Roger Tinner Alea lacta AG.

lich auch im Interesse der Digitalindustrie gewesen, für deren Angebote zu werben. «Aber wir Menschen sind soziale Wesen. Hinter einem Bildschirm funktionieren wir anders als bei einer Begegnung im echten Leben.» Dies gelte insbesondere für kreative Prozesse, die bei einer digitalen Veranstaltung einfach nicht die gleichen seien wie vor Ort.

Bedeutet das, dass die Effizienz abnimmt? Speziell die Kosteneffizienz? Gerade für kleine Unternehmen mit einem geringeren Budget ist die Bewältigung des finanziellen Aufwands eine anspruchsvolle Aufgabe, die gründliche Vorbereitung und Planung erfordert. «Gegenfrage: Was kostet es, wenn bei einer Firmenveranstaltung die so wichtigen emotionalen Aspekte zu kurz kommen? Aktivierung, Kundenbindung und andere emotionale Aspekte finden online doch gar nicht statt. Am Anfang der digitalen Veranstaltungen gab es noch die Wow-Effekte. Mittlerweile sind jedoch alle im Parallelmodus», so Brockes. Mit Parallelmodus ist gemeint, dass man nebenbei auch noch an anderen Dingen arbeitet und nur mit einem Ohr zuhört. Das führt indirekt zu einer Passivität, die man mit Desinteresse an der Materie gleichsetzen könnte.

«Wir sind soziale Wesen. Hintereinem Bildschirm funktionieren wir anders als bei einer Begegnung im echten Leben.»

Und wie sieht es bei grossen Unternehmen aus? Sind diese anders veranlagt, wenn die finanziellen Mittel grösser sind und das Budget nicht nach der Miete eines Seminarraumes bereits ausgeschöpft ist? «Grossunternehmen haben ihren früheren Veranstaltungstourismus reduziert, aber eine Differenzierung ist notwendig: Branchen mit physischen Produkten sind stärker live als insbesondere die Digitalindustrie. Die grossen Produktshows wie die Consumer Electronics Show und andere finden längst wieder real statt und locken IT-ler und Innovatoren an.»

Hans-Willy Brockes ESB Marketing Netzwerk AG und **Reinhard Frei**, Freicom AG.

Digital ist eine Möglichkeit, aber selten eine Option

Diese Antworten zeichnen ein deutliches Bild – die Ostschweizer Wirtschaft will zurück vor Ort. Vor allem sind es die grossen Unternehmen, die diesen Schritt in die Normalität wagen. Dennoch gibt es aber Unterschiede. Digital und Hybrid werden vermehrt als Möglichkeit betrachtet, weniger aber als tatsächliche Option. Roger Tinner ist überzeugt: «Klar ist, dass man heute nur noch an Veranstaltungen geht, von denen man sich mehr verspricht als ein paar Häppchen an Inhalt und ein wenig Apérogebäck.» Gleichzeitig seien aber auch die Ansprüche an digitale Veranstaltungen höher als bisher. «Online-Veranstaltungen in englischer Sprache haben natürlich ein riesiges Einnahmepotenzial. Jedoch nur, wenn auch das Marketing entsprechend international läuft – allerdings ist auch das immer mit Kosten verbunden.»

Und Hans-Willy Brockes ergänzt: «Wenn es um reine Wissens- und Informationsvermittlung geht, funktioniert digital. Aber alle Veranstaltungen, die auch vor Corona live stattfanden, sind wieder da und werden offensichtlich bezahlt.» Auch wenn grosse Unternehmen derzeit noch mit reduzierter Präsenz laufen würden, falle es dennoch schwer, eindeutig zwischen digital und real zu unterscheiden. «Vielmehr kommt es auf die Branchen an. Diejenigen mit einer physischen Produktpalette sind vor Ort stärker vertreten als unter anderem die Digitalindustrie.»

Auch bei der Galledia Group AG zeichnet man ein klares Bild: «Unsere physischen Veranstaltungen sind klar stärker frequentiert als digitale Events», so Reinhard Frei. Spannend ist ausserdem, dass Freis Angaben zufolge kein Unterschied zwischen KMU und grösseren Unternehmen erkennbar ist. Hierbei spielt wahrscheinlich auch die Aussage von Brockes eine Rolle, wonach die Grösse des Unternehmens allein kein Indikator für eine bestimmte Tendenz zu vor Ort resp. digital ist – vielmehr kommt es auf die Branche an.

Hybrid als unliebsame Drittoption

Neben live und digital gab es zeitweise auch ein hybrides Angebot. Teilnehmer konnten also sowohl online als auch vor Ort beiwohnen. Dennoch bewährte sich dieses Produkt bis heute nicht. Man mag sogar von «Dead-On-Arrival» (engl. für Rohrkrepierer) sprechen. Damit hat dieses Format ein wenig den Status des unliebsamen Übels inne. «Bei Events, bei denen

das Networking im Vordergrund steht, ist klar zu erkennen, dass sie meist physisch veranstaltet werden sollen. Präsenz- und Networkingveranstaltungen sind nicht mit einer digitalen Veranstaltung vergleichbar», findet Frei.

In diesem Punkt sind sich auch Tinner und Brockes einig: «Hybrid habe ich schon zu Beginn der Wiedereröffnungen nach Corona als die schwierigste Variante angesehen. Und daran hat sich jetzt nichts geändert», so Brockes. Es gebe bei Hybrid-Teilnehmern unweigerlich eine Zweiklassen-Gesellschaft «und kaum ein Format kann beide Klassen gleich gut einbinden. Aus meiner Sicht bleibt das ein Kompromiss, für den es gute Gründe und noch bessere Werkzeuge geben muss», sieht es auch Tinner so.

Brockes gibt noch einen weiteren Punkt zu bedenken: «Hybrid hat sich nicht durchgesetzt, weil live-gerecht und Video-gerecht sich ausschliessen. Das kennen wir ja noch aus dem TV. Dort sind die grossen Shows auch für das Publikum vor den TV-Kanälen gemacht und das Live-Publikum ein Teil der Inszenierung.»

Wie geht es nun weiter?

Was die Zukunft bringen wird, steht noch in den Sternen. Sollte sich wieder einmal eine Pandemie anbahnen, werden die digitalen Formate sicher abermals zunehmen und an Bedeutung gewinnen. Auch ist davon auszugehen, dass vor allem die Anbieter von digitalen Veranstaltungen den Schub der letzten Jahre nutzen und ihr Angebot erweitern werden. Ein Industriestandard werden die digitalen Veranstaltungen aber allem Anschein nach nicht werden.

Derzeit deutet daher alles darauf hin, dass sich die Ostschweizer Wirtschaft gerne wieder persönlich trifft. Sei es für das Networking, den zwischenmenschlichen Austausch oder auch einfach nur die Kundenbindung.

Dies bestätigt auch die abschliessende Aussage von Roger Tinner: «Ich bin skeptisch, dass sich Onlineveranstaltungen auf breiter Front durchsetzen und zum wirklichen Geschäftsmodell entwickeln werden. Von Ausnahmen abgesehen.»



Text: Fabian A. Meyer
Bilder: zVg, Pixabay

Hier wird Ihre Tagung zum Erfolg

Zu einem perfekten Event, an den sich die Gäste noch Jahre später erinnern, gehört neben einem schlüssigen Konzept und gutem Storytelling auch die optimale Location. Deren Wahl entscheidet oft über Erfolg oder Niederlage einer Veranstaltung.

Die Grösse der Location sollte an die zu erwartende Teilnehmerzahl angepasst sein. Ist sie zu gross, wirken die Gäste auf dem Event verloren. Ist sie dagegen zu klein für die Anzahl der Gäste, erscheint die gesamte Veranstaltung schnell beengt.

Zum Glück sind wir in der Ostschweiz mit einer Fülle an tollen Locations jeder Grösse gesegnet. Der LEADER hat eine Online-Übersicht mit den schönsten MICE-Locations zwischen Bodensee und Alpstein zusammengestellt.

Sie finden diese unter:





Neue Ära: St.Galler Kantonalbank Halle bringt die Ostschweiz zum Strahlen

Machen Sie Ihr Seminar zum Erlebnis

Unser einzigartiges Ambiente schafft inspirierende und bleibende Begegnungen. Unser vielfältiges Rahmenprogramm und die beeindruckende Natur machen Ihr Seminar zu einem unvergesslichen Erlebnis für Ihre Teilnehmenden.

Egal, ob auf der Schwägalp oder dem Säntis: Das Event-Team steht Ihnen bei allen Fragen und der Organisation Ihrer Anlässe persönlich zur Verfügung und berät Sie gerne.

Wir bieten Ihnen einen Rundum-Service:
+41 71 365 65 45 oder event@saentisbahn.ch

Der offizielle Startschuss in eine neue Ära für Ostschweizer Messen und Events ist mit den Opening Days geglückt. Mit rund 25'000 Besuchenden, hervorragender Stimmung und einem ausverkauften Konzertabend wurde am ersten März-Wochenende der Lichtschalter in der St.Galler Kantonalbank Halle angeknipst. Die neue Dimension der Olma Messen wirkt sich auch positiv auf die Wirtschaft in der ganzen Region aus.

Die St.Galler Kantonalbank Halle ermöglicht mit über 12'000 m2 neuen Raum für begeisternde Erlebnisse und wirtschaftliches Wachstum der ganzen Region. Die Opening Days haben die Möglichkeiten für Veranstaltungen und Messeformate erstmals live gezeigt. Auch Veranstalter liessen sich von der vielseitigen Location überzeugen.

Referenzanlass für Publikum und Veranstalter
Die fielen durchwegs positiv aus, sogar rührende Momente waren zu beobachten. Das Ziel, bestehenden und zukünftigen Kundinnen und Kunden wie auch dem Publikum die vielseitigen Inszenierungs-Möglichkeiten zu zeigen, ist erreicht. Die erfolgreichen Opening Days seien auch entscheidend für die laufende und künftige Akquise, wie CEO Christine Bolt betont. Sie zieht eine positive Bilanz: «Unsere Mitarbeitenden haben mit gewohnter Kompetenz und Leidenschaft auf die Opening Days hingearbeitet. Wir können nicht nur Messen, wir können auch Festivals und wurden mehrmals darauf angesprochen, ob es eine Wiederholung gibt».

Erste Generalversammlung der Olma Messen am 16. April
Für die Aktionärinnen und Aktionäre findet am 16. April 2024 die erste Generalversammlung der Olma Messen St.Gallen AG in der St.Galler Kantonalbank Halle statt. Direkt anschliessend erfolgt die offizielle OFFA-Eröffnung, zu welcher neu alle Aktionärinnen und Aktionäre exklusiv eingeladen sind. Wer noch bis zum 27. März 2024 Aktien zeichnet und liberiert, erhält eine Einladung zur Generalversammlung (als Gast, ohne Stimmrecht). Die zweite Tranche der Kapitalerhöhung erfolgte Mitte Februar.

Jetzt Olma Aktien zeichnen!

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



Scannen & zeichnen

www.olma-aktien.ch

Eine begeisternde Kulisse für Ihren Anlass

Das Würth Haus Rorschach verspricht nicht nur perfekte Voraussetzungen für Seminare, Tagungen und Kongresse, sondern schlicht ein unvergessliches Erlebnis! Durch die Verschmelzung von Kunst, Kultur und Kulinarik direkt am Bodensee wird jeder Anlass zu einem Highlight.



Kultureller Hotspot

Im Mittelpunkt der Philosophie des Würth Haus Rorschach steht die Begegnung von Menschen. Die moderne Architektur des Gebäudes mit der Möglichkeit, den Aussen- und Seebereich zu nutzen, schafft die perfekte Umgebung für inspirierende Tagungen.

Der wandelbare Carmen Würth Saal ist aussergewöhnlich in jeder Beziehung. Mit seiner multifunktionalen Ausstattung und seiner Vielseitigkeit überrascht er die Teilnehmer:innen von Kongressen, Galas und Konzerten immer wieder aufs Neue. Die weiteren 16 lichtdurchfluteten Meetingräume bieten Platz für Seminare aller Art, von kleinen Gruppen bis zu grossen Gesellschaften.

Der Aussenbereich am Bodenseeufer ist nicht nur ideal für verschiedene Eventformate, sondern lädt förmlich zu Sommerfesten oder Firmenfeiern ein. Von herzlichen Willkommensapéros über aktive Pausen bis hin zum fetzigen oder auch gemütlichen Ausklang Ihres Anlasses bietet die Seepromenade das besondere Extra für jeden Gast.

Kunstvoller Treffpunkt

Das Forum Würth Rorschach präsentiert regelmässig wechselnde Ausstellungen aus der beeindruckenden Sammlung Würth mit mittlerweile über 20'000 Werken. Als Rahmenprogramm nach einer intensiven Tagung oder als Inspiration für Ihr Event bietet sich die einmalige Chance sich mit dem faszinierenden Thema Kunst auseinanderzusetzen.

Speziell für Seminare und Tagungen werden massgeschneiderte Kunstvermittlungsprogramme wie zum Beispiel Kunstführungen oder Workshops angeboten.

Kulinarischer Genuss

Der gastronomische Partner Panorama Catering sorgt mit einem breiten Angebot für die passende Verpflegung. Als stolzes Mitglied des nachhaltigen Labels «Culinarium» legt Panorama Catering bewusst Wert auf regionale Produkte und saisonale Spezialitäten.

Apropos Nachhaltigkeit, als Teil des Nachhaltigkeitsprogramms «Swisstainable» ist das Würth Haus Rorschach auf Level 2 – engaged eingestuft worden. Mit unserer Teilnahme verpflichten wir uns zu einer kontinuierlichen nachhaltigen Unternehmensentwicklung, verfolgen Massnahmen im Bereich der Nachhaltigkeit und leisten somit einen konkreten Beitrag für einen nachhaltigen Schweizer Tourismus.

Service Service Service!

Im Würth Haus Rorschach erwartet Sie ein Team voller Enthusiasmus und Herzlichkeit. Das erfahrene Event-Team ist mehr als nur Raumvermieter, sondern Ihr leidenschaftlicher Partner, der Sie mit konkreten Ideen und gestalterischer Beratung unterstützt. Das ultimative Ziel des Event-Teams: dass Veranstalter:innen voller Vorfreude und tiefenentspannt auf den nächsten Anlass im Würth Haus Rorschach blicken können. Herzlich willkommen zu Ihrem nächsten Anlass im Würth Haus Rorschach!

Würth Haus Rorschach

Churerstrasse 10
CH-9400 Rorschach

+41 71 225 10 40
events@wuerth-management.com
www.wuerth-haus-rorschach.ch



Tagen mit Weitsicht

Für erfolgreiche Tagungen oder beflügelnde Workshops bieten die lichtdurchfluteten Seminarräume im Hotel Heiden den idealen Rahmen.

Wer weiter sieht, denkt weiter. Mit seiner atemberaubenden Aussicht auf den Bodensee bietet das Viersternehaus im Appenzellerland den perfekten Rahmen für erfolgreiche Seminare und inspirierende Tagungen. Nach der Renovation 2022 sorgen natürliche Materialien und warme Töne für eine einmalige Wohlfühlatmosphäre und machen das Hotel Heiden zum perfekten Rückzugsort.

Kürzlich hat das Hotel Heiden sein bestehendes Angebot an modernen Tagungs- und Seminarräumen erweitert. Diese vier weiteren Räume befinden sich in der 200 Meter entfernten Krone und bieten Platz für fünf bis 50 Personen. Wer beim Tagen die Weitsicht auf den See bevorzugt, kommt in den beiden Räumen im Haupthaus auf seine Kosten. Auch hier finden bis zu 50 Seminarteilnehmende komfortabel Platz.

Lukullische Höhenflüge und Entschleunigung mit Seesicht

Denken macht hungrig. Das Restaurant ACHT verwöhnt seine Gäste kulinarisch und mit traumhafter Bodenseesicht. Die Kreationen sind inspiriert von den sanften Hügeln, dem Alpstein, dem klaren Bodensee und der vielfältigen Flora und Fauna des Appenzellerlands.

Entspannung pur bietet der 1000 m2 Wellnessbereich. Im grossen Schwimmbad sowie im Whirlpool geniesst man die herrliche Weitsicht. Neben dem vielseitigen Saunabereich sorgen unterschiedliche Anwendungen dafür, Körper und Geist nach einem anstrengenden Tag wieder in Einklang zu bringen.



Für erfolgreiche Tagungen oder beflügelnde Workshops bieten die lichtdurchfluteten Seminarräume im Hotel Heiden den idealen Rahmen.

Raumangebot

Hotel Heiden
Dunantsaal (136 m², unterteilbar in drei Räume)
Bodenseesaal (106 m²)

Krone
Kronensaal 1 (88 m²)
Kronensaal 2 (67 m²)
Kronenstube (27 m²)
Kronenzimmer (18 m²)

Hotel Heiden

Hotel Heiden

Seeallee 8
9410 Heiden

Tel. 071 898 15 15
events@hotelheiden.ch
www.hotelheiden.ch

40 Jahre Einstein St.Gallen

Das Einstein St.Gallen ist ein fester Bestandteil der Gallusstadt. Seit 40 Jahren ist das Vier-Sterne-Superior Hotel mit dem eigenen Kongresshaus ein Ort des Zusammenkommens für St.Galler und Menschen aus aller Welt.



Blättert man in den Seiten der inzwischen vergilbten Einstein Zeitung zur Eröffnung des Hauses im Dezember 1983, spürt man den Stolz der Stadt St. Gallens. Von einer «gastwirtschaftlichen Kostbarkeit» ist die Rede. Schon immer wurde Wert daraufgelegt, dass auch externe Gäste in den Genuss des Hotels kommen sollten, zudem lobte man den Stil des Hauses.

Es war einmal...

Heute feiert das Einstein im ruhigen Klosterviertel St. Gallens sein 40-jähriges Jubiläum. Bei seinem Anblick ahnt man: der klassizistische Prachtbau im Herzen der Stadt war prägend. 1830 von der Witwe des Textilausrüsters Jacob Allgäuer errichtet, ist es ein Ort, der eng mit der Ostschweizer Textilindustrie verwoben ist. In der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts war vor allem die St. Galler Stickerei das wichtigste Exportgut der Schweiz. Die Unternehmerin Allgäuer betrieb im Haus an der Berneggstrasse eine Appretiererei zur Veredelung von Stoffen und Textilien, später zog eine Suppenküche – die Volksküche – ins Erdgeschoss ein, bis Textilfabrikant Isaak David Einstein das Gebäude erwarb, um dort seine Stickereifabrik einzurichten. 1978 kaufte der Unternehmer Max Kriemler die Liegenschaft, renovierte sie und baute sie zu einem Hotel um, das im Jahre 1983 feierlich eröffnet wurde. Was blieb, ist der Name des früheren Hausherrn – und das traditionsreiche Erbe: So nehmen alle 113 Zimmer und Suiten die Geschichte der Textilindustrie auf: Die Gäste schlafen in hochwertiger St.Galler Bettwäsche. Besonders schön: die von der St.Galler Textilfirma Jakob Schlaepfer ausgestattete Textilland Junior Suite.

Glänzende Bestandsaufnahme

40 Jahre später, inzwischen vom Unternehmerverein hoteleriesuisse zum 4-Sterne-Superior Hotel ernannt, stossen wir noch immer auf einen Ort der Geselligkeit an. Heute checkt man in eleganter Atmosphäre ein, um im mit zwei Michelin-Sternen und 18 Gault-Millau-Punkten ausgezeichneten Restaurant Einstein Gourmet zu schlemmen, sich mit Geschäftspartnern zu treffen und im Spa die Seele baumeln zu lassen. Auch die Bar zählt nach wie vor zu den Hotspots der Stadt: Nachdem der Falstaff Barguide 2023 das Einstein zur Hotelbar des Jahres kürte, durfte man sich auch über den Spitzen-Titel «Best Bar Team» an den Swiss Bar Awards 2023 freuen. Das Bistro St.Gallen feiert ebenfalls einen Erfolg. Das Restaurant wurde mit 14 Punkten GaultMillau prämiert. 365 Tage im Jahr werden im gemütlichen Bistro St.Gallen durchgehend warme Gerichte auf den Tisch gezaubert.

Erfolgreich Tagen und glanzvoll Feiern

2009 folgte ein Meilenstein für das Hotel. Das Einstein Congress mit 14 Seminarräumen und dem Einstein Saal für bis zu 330 Personen wurde eröffnet. Mittlerweile ist es das führende Kongresshaus der Ostschweiz und wurde im Rahmen des Swiss Location Awards mehrfach zu einer der besten Kongresslocations der Schweiz ernannt. Moderne Technik, lichtdurchflutete Räumlichkeiten sowie die inspirierende Atmosphäre garantieren erfolgreiche Veranstaltungen aller Art. Elegante Märchenhochzeiten, rauschende Bälle und unvergessliche Bankette können mit bis zu 240 Personen durchgeführt werden. Das gesamte Team setzt gerne alle Wünsche in die Tat um.

Ob Genuss, Entspannung oder Erholung:
Das Einstein St.Gallen ist ein Treffpunkt für alle.

Einstein's Tipps:

Quick Dinner im Einstein Gourmet:

3-Gang Menu innerhalb von 90 Minuten geniessen.

Cocktailkurs in einmaliger Atmosphäre: Flüssige Köstlichkeiten, wie das Einstein Bar Team über die Schulter schwingen.

gambrinus jazz plus im Bistro St.Gallen: Monatlich nationale und internationale Künstler hautnah erleben.

Day Spa: Genuss für Körper, Geist, Seele und Gaumen. Aufenthalt im Fitness- und Wellnessbereich mit kulinarischer Verwöhnung im Bistro St.Gallen davor oder danach.

Muttertagsbrunch am 12. Mai 2024: In Zusammenarbeit mit Aufgetischt St.Gallen präsentieren wir einen Muttertagsbrunch mit musikalischer Unterhaltung.



Einstein St.Gallen +41 71 227 55 55
Berneggstrasse 2 info@einstein.ch
9000 St. Gallen www.einstein.ch

www.einsteinevents.ch



Neue Horizonte für die Ostschweizer Startup-Förderung

Die Ostschweizer Startup-Szene floriert und ist seit Jahren auf dem Vormarsch. Dies liegt nicht zuletzt an den hervorragenden Fördermöglichkeiten, die sich den Gründerinnen und Gründern hier bieten.

Ein wichtiger Player in dieser Förderlandschaft ist Startfeld – die Startup-Förderung der Switzerland Innovation Park Ost AG. Seit der Gründung 2010 konnten rund 200 Startups den kostenlosen Förderprozess durchlaufen; 33 von ihnen erhielten im Anschluss über die Stiftung Startfeld insgesamt acht Millionen Franken. Dank dieser Anstrengungen konnten nicht nur neue Ideen vorangetrieben, sondern auch über 1000 Arbeitsplätze geschaffen werden. Wir haben uns deshalb mit Andrin Fröhlich und Niklas Rückwald, beides Startup-Berater bei Startfeld, zum Interview getroffen.

«Die Stiftung Startfeld kann im Anschluss an den Förderprozess bis zu CHF 300'000 investieren.»

Die Ostschweiz bietet Startups eine breite Palette an Fördermöglichkeiten. Als Startup-Berater von Startfeld seid ihr ganz nahe mit dabei. Was gibt es Neues in der Ostschweizer Startup-Landschaft?

Niklas: Wöchentlich erfahren wir wieder von neuen Startups aus der Region mit vielversprechenden Ideen. Alle hier zu

erwähnen, würde den Rahmen sprengen. Besonders erfreulich ist zudem, dass die Zusammenarbeit mit unseren Partnern jedes Jahr stärker wird.

Andrin: Und: Wir wurden kürzlich von der «Financial Times» als einer der «Europe's Leading Startup Hubs 2024» ausgezeichnet! Dies mag damit zu tun haben, dass wir unseren Förderprozess konstant optimiert haben und die Fördersumme dank unserer Partner auf bis zu 18'000 Franken pro Startup ausweiten konnten. Die Stiftung Startfeld kann im Anschluss an den Förderprozess ausserdem bis zu CHF 300'000 investieren.

Und wie gehe ich am besten vor, wenn ich ein Startup in der Ostschweiz gründen will?

Andrin: Wenn du bereits eine konkrete Businessidee hast, dann kannst du uns über unsere Website (startfeld.ch) schon mal die wichtigsten Informationen zukommen lassen. Wir melden uns dann für eine kostenlose Erstberatung bei dir.

Niklas: Oder du kommst einfach Ende April zum Techstars Startup Weekend St.Gallen – ganz egal, ob du bereits eine konkrete Idee verfolgst oder nicht. Denn hier kommen Gründungswillige aus der ganzen Schweiz und teils auch aus Deutschland zusammen, um gemeinsam neue Ideen zu marktfähigen Startups zu entwickeln. Die nötige Inspiration dazu erhalten sie unter anderem von Jean-Claude Biver, Melanie Gabriel oder Marc Mächler, die den Teilnehmenden mit ihren Keynote-Speeches neue Wege aufzeigen werden.



Andrin Fröhlich, Startup-Berater bei Startfeld.



Niklas Rückwald, Startup-Berater bei Startfeld.



EGAL OB MIT BESTEHENDER IDEE ODER OHNE - SEI AM TECHSTARS STARTUP WEEKEND ST.GALLEN DABEI!

Vom 26. – 28. April hast du genau 54 Stunden Zeit, um dein eigenes Startup ins Leben zu rufen. Hier findest du potenzielle Mitgründerinnen und Mitgründer, kannst mögliche Ideen vor Experten pitchen und erhältst alle Unterstützung, die du brauchst, um ein marktfähiges Startup aufzubauen. Alle Informationen und die Anmeldung findest du unter: innovationspark-ost.ch/startupweekend

Übrigens: Wenn du ausschliesslich an den Key Note Speeches am Freitagabend teilnehmen willst, geht das auch: innovationspark-ost.ch/key-note-speeches

Gibt es auch Bestrebungen, die bestehenden Fördermöglichkeiten weiterzuentwickeln?

Niklas: Die gibt es tatsächlich. Gemeinsam mit der Universität St.Gallen sowie START Global möchten wir den «HSG START Accelerator» aufbauen. Dieser soll das bestehende Angebot von Startfeld ergänzen, da er speziell auf Startups in der Wachstumsphase ausgerichtet ist. Durch die internationale Ausrichtung des Accelerators wird zudem die Startup-Szene im Kanton St.Gallen und darüber hinaus bereichert.

Wenn sich alles wie gewünscht weiterentwickelt: Wie wird die Ostschweizer Startup-Szene 2034 aussehen?

Andrin: Die jetzigen Bemühungen haben das Potenzial, die Startup-Szene in St.Gallen und der Ostschweiz ganz weit nach oben zu bringen. In zehn Jahren soll sich dafür eine umfassende Förderung über alle Startup-Phasen hinweg etabliert haben – d. h. von der Ideenentwicklung über die erste Umsetzung und Seed-Finanzierung bis hin zur Skalierung und zum Exit.

«Wir wurden von der «Financial Times» als «Europe's Leading Startup Hubs 2024» ausgezeichnet.»

Startfeld, Lerchenfeldstrasse 3
9014 St.Gallen, T +41 71 277 20 40
info@startfeld.ch, www.startfeld.ch

Text: Anissa Kuster
Bilder: zVg

TG: Wer holt die beiden freien Sitze?

Am 7. April stehen Regierungsratswahlen im Thurgau an. Acht Kandidaten bewerben sich um fünf Sitze: Walter Schönholzer (FDP, bisher), Urs Martin (SVP, bisher), Dominik Diezi (Die Mitte, bisher), Denise Neuweiler (SVP), Sandra Reinhart (Grüne), Pascal Singh (Aufrecht Thurgau), Christian Stricker (EVP) und Sonja Wiesmann (SP). Monika Knill (SVP) und Cornelia Komposch (SP) treten nicht mehr an. Der LEADER wollte von den Parteien wissen, warum sie in der Regierung vertreten sein müssen.

SVP – «Die gute Wahl für den Thurgau»

Die SVP macht den Anfang. Sie geht mit zwei Sitzen ins Rennen und will sich auch in dieser Periode behaupten. Die Chancen stehen gut; mit Urs Martin und Denise Neuweiler hat man zwei etablierte Kandidaten am Start. «Im ländlichen Thurgau mit 80 Gemeinden, mit einer starken Landwirtschaft und innovativen Industrie- und KMU-Betrieben braucht es eine starke bürgerliche Vertretung in der Regierung», sagt Ruedi Zbinden, Präsident SVP Thurgau.

«Urs Martin, seit vier Jahren im Amt, ist in der Tat krisenerprobt. Denn er hatte seit dem ersten Tag mit den Herausforderungen der Pandemie zu kämpfen.» Dazu würden die düsteren Aussichten bei den Finanzen kommen, bei denen er als Finanzminister bei vielen Begehrlichkeiten den Mahnfinger zeige «und das Parlament dazu auffordert, zwischen dem Nötigen und dem Wünschbaren zu trennen». Martin sitzt fest im Sattel und führt das Departement für Finanzen und Soziales mit Weitsicht und übernimmt Verantwortung.

Auch Parteikollegin Denise Neuweiler hat einen vollen Rucksack und weiss ihren Erfahrungsschatz entsprechend gut einzusetzen. «Durch ihr Amt als Gemeindepräsidentin und Vorstandsmitglied beim Verband Thurgauer Gemeinden weiss sie über die Anliegen und Sorgen der Bevölkerung bestens Bescheid», ist Zbinden überzeugt. Ausserdem sei sie mit den Abläufen und Aufgaben des Grossen Rates vertraut, da sie selbst Kantonsrätin ist. «Denise Neuweiler hat Erfahrung in der Wirtschaft, der Verwaltung und in der Exekutive. Aber auch in der Familie.» Sie pflege ein breites Netzwerk und weiss dieses gut umzusetzen.

Martin und Neuweiler wollen gemeinsam dafür sorgen, dass der Thurgau weiterhin eine gute Position einnimmt und die Rahmenbedingungen für Firmen und Landwirtschaftsbetriebe wo nötig verbessert werden. «Eine wichtige und herausfordernde Aufgabe wird sein, die Staatsquote und das Stellenwachstum beim Kanton zu bremsen. Ein zunehmend erkanntes Problem ist die Sicherheit. Da braucht es zum Schutz der Bevölkerung Massnahmen, dass sich Personen aller Altersgruppen wieder sicher fühlen», sagt Zbinden.

«Im ländlichen Thurgau braucht es eine starke bürgerliche Vertretung.»

Ruedi Zbinden, Präsident SVP Thurgau

Aufrecht – «Entscheidungen wieder lokal fällen»

«Gerade heute ist es wichtig, dass die Thurgauer Bevölkerung von unabhängigen Regierungs- und Grossräten vertreten wird, welche die Interessen der Thurgauer in den Vordergrund stellen und nicht ausschliesslich jene von Verbänden und Lobby-Organisationen. Aufrecht Thurgau und seine Kandidaten stehen für eine unabhängige Politik», sagt Präsident Robin Spiri.

Für die Aufrechten geht Pascal Singh ins Rennen. Er bringe als Familienvater, erfahrener Unternehmer und Sportler den nötigen Durchhaltewillen und die nötige Erfahrung mit, um



den Kanton Thurgau wieder ganz nach vorn zu bringen. «Aufrecht Thurgau ist es wichtig, dass Entscheidungen wieder lokal gefällt werden können. Sei es bei Windrädern, 5G-Antennen oder der Unterbringung von Asylbewerbern. Wir erleben leider eine zunehmende Bevormundung seitens Bund und Kanton mit immer weniger Möglichkeiten für die Gemeinden und Einwohner, selbst zu bestimmen», so Spiri.

Doch das Parteiprogramm bezieht sich nicht nur auf die Bevölkerung, sondern auch auf die Wirtschaft, die für den Kanton Thurgau so wichtig ist. «Aufrecht» hat eine klare Vorstellung, wie es insbesondere die Gründerszene und die KMU unterstützen will. «Die Klein- und Mittelunternehmen liegen uns am Herzen. Wir setzen uns ein, dass das lokale Gewerbe gestärkt wird, basierend auf Nachhaltigkeit und Weitsicht. So sollen etwa Bauern weniger abhängig von Grosskonzernen sein. Wir möchten das lokale Einkaufen stärken, beispielsweise mittels Hofläden und lokalen Genossenschaften», sagt der Aufrecht-TG-Präsident.

Ein unabhängiger und selbstbestimmter Thurgau – in der Bevölkerung und der Wirtschaft. Das klappt nur, wenn auch die Infrastruktur funktioniert und ihr Sorge getragen wird. «Aufrecht» will daher dafür sorgen, dass die Produktion und Herstellung von Medikamenten und alltäglichen Gütern wieder vermehrt lokal gefördert wird. Wenn möglich lokal, sicher aber mit Wirtschaftsstandort Schweiz.

Ähnlich sieht es auch beim Bezahlen aus: «Bargeld muss weiterhin überall im Alltag eingesetzt werden können, damit wir selbstständig bleiben, sowohl gegenüber Banken, Wirtschaftsgrössen als auch gegenüber unberechenbarer Technik», so Spiri. Kurz: Aufrecht Thurgau will einen schlanken Kanton und Staat, dafür aber auch mehr Handlungsmöglichkeiten für die Menschen.

FDP – «Mit viel Herzblut»

«Wir sind stolz und dankbar, dass sich unser FDP-Regierungsrat Walter Schönholzer für eine weitere Legislaturperiode zur Verfügung stellt. Seit 2016 führt er das Departement für Inneres und Volkswirtschaft um- und weitsichtig, verantwortungsbewusst und mit viel Herzblut», sagt Parteipräsident Gabriel Macedo. Viele grosse Projekte im Kanton würden Schönholzers Handschrift tragen.

Auf seine Initiative hin hat die Thurgauer Regierung etwa im August 2020 die Strategie «Digitale Verwaltung Thurgau» verabschiedet und damit die Basis für die digitale Zukunft gelegt – ab diesem Jahr wird bei der Verwaltung ein digitaler Schalter geführt. Damit macht der Thurgau einen wichtigen Schritt in Richtung der Digitalisierung. «Auch der Ausbau der Forschung im Bereich der innovativen Land- und Ernährungswirtschaft (Living Lab) geht auf sein Konto», so Macedo.

Ebenso existiere das Thurgauer Institut für Digitale Transformation unter anderem dank Walter Schönholzer. «Auch punkto Ansiedlung neuer Unternehmen belegt der Thurgau nicht zuletzt dank der guten Arbeit des Departements von Schönholzer schweizweit den Spitzenplatz, ohne dass dabei die ansässigen Klein- und Grossbetriebe vergessen werden.»

Mit acht Amtsjahren bringt Walter Schönholzer die grösste Erfahrung aller Kandidaten mit. «Das wird für das neue Gremium wichtig sein.» Denn die Herausforderungen seien gross. «Der Thurgau braucht dringend geordnete Beziehungen zur EU. Ausserdem eine gute Erreichbarkeit und Mobilität im Kan-



Ruedi Zbinden, Präsident SVP Thurgau.



Robin Spiri, Präsident «Aufrecht Thurgau»



Gabriel Macedo, Präsident FDP Thurgau



Kurt Egger, Präsident Grüne Thurgau.

ton, optimierte ÖV-Verbindungen im Nah- und Fernverkehr, eine sichere Stromversorgung, eine Dekarbonisierung für den Klimaschutz sowie eine weiterhin konsequente Digitalisierung der Verwaltung», zählt Macedo auf.

Angesichts der finanzpolitischen Herausforderungen, die auf den Kanton zukommen, brauche es auch für die kommenden vier Jahre eine FDP mit möglichst vielen Sitzen. «Die FDP wird sich konsequent gegen Steuererhöhungen einsetzen. Denn diese belasten insbesondere den Mittelstand.» Auch für den Kampf gegen die bürokratischen Hürden und gegen die Überregulierung im gesamten Kanton sei es wichtig, so viele Freisinnige wie möglich im Parlament zu haben.

«Der Thurgau braucht dringend geordnete Beziehungen zur EU.»

Gabriel Macedo, Präsident FDP Thurgau

Grüne – «Zeit für eine grüne Stimme im Regierungsrat»

Die Grünen schicken Sandra Reinhart ins Rennen. Kurt Egger, Präsident der Grünen: «Sandra Reinhart verfügt über Exekutivverfahren, kennt die politischen Abläufe, weiss, wie man mit Personal und Kommissionen umgeht, und kennt Budget- und Rechnungsprozesse.»

Reinhart wäre nicht nur die erste grüne Frau in der Regierung, sondern sogar die erste grüne Vertreterin überhaupt. Die SVP ist die grösste Partei, gefolgt von der Mitte, der FDP und der SP. Unter anderem, um dieses Verhältnis auszugleichen, wird nun die Amriswiler Stadträtin in den Regierungswahlkampf geschickt. «Es geht darum, alle relevanten Kräfte für die besten Entscheidungen für den Kanton Thurgau zu bündeln», so Egger. «Mehr als ein Viertel der Bevölkerung ist nicht in der Regierung vertreten. Als viertgrösste Fraktion und mit einer 40-jährigen Geschichte ist es Zeit für eine grüne Stimme im Regierungsrat.»

Doch den Worten müssen auch Taten folgen. «Die Grünen reichten Ende 2023 eine Volksinitiative für den Aufbau der Solarenergie ein.» Diese gelte es nun umzusetzen. Die bürgerlichen Parteien hätten mit der Steuersenkung vor zwei Jahren die Thurgauer Finanzen in Schieflage gebracht. Die Grünen setzen sich für eine verantwortungsvolle Finanzpolitik ein, damit der Service public gewährleistet bleibt «und die

grossen Herausforderungen bei der Bildung, der sozialen Absicherung und der Gesundheitsversorgung gemeistert werden können», sagt Egger.

Und auch bei der Infrastruktur für den Langsamverkehr habe der Kanton noch Verbesserungspotenzial und Nachholbedarf. Das gelte auch für den Gewässerschutz und für die Biodiversität. «Die Grünen leisten mit ihrer Kompetenz einen Beitrag zur Lösung. Die ökologische Wende hat Priorität. Daher braucht es eine starke Stimme für das Klima im Regierungsrat.»

EVP – «Mutige nächste Schritte wagen»

Rund 30 Jahre hat es gedauert, bis die EVP wieder für Regierungswahlen antritt. Warum kommt sie gerade jetzt zurück? Die Antwort hierauf weiss Co-Parteipräsident Christian Stricker: «Aktuell sind Politiker gefragt, die als Teampolayer Brücken zu Menschen mit unterschiedlichsten Werten aufbauen.» Also Politiker, die keine vorgefertigten Meinungen durchziehen, «sondern basierend auf sorgfältigen Analysen im Dialog mit Betroffenen und Fachexperten nach neuen, auch unkonventionellen Lösungen suchen und mutig nächste Schritte wagen».

Christian Stricker ist ein Kandidat, der diese Art des Politisierens seit Jahrzehnten lebt. Er sagt von sich: «Meine grösste Leidenschaft ist es, Menschen zum Fliegen zu bringen.»

Der Lehrer, Pastor und Erlebnispädagoge coachte und begleitete Menschen in allen möglichen Lebenslagen und Situationen. Er konnte erleben, wie sie sich entfalten und über sich hinauswachsen konnten. Stricker stehe für Pionierarbeit und für Innovation, habe ein Gespür dafür, wann die Zeit reif ist, um Neues zu wagen und zum Blühen zu bringen. Er war unter anderem Begründer des Kesswiler Triathlons, der kirchlichen und überkonfessionellen Projekte Godi Amriswil und Godi Network. All diese Erfahrungen will er als Regierungsrat einbringen. In den nächsten vier Jahren will sich die EVP dafür starkmachen, dass sich die verschiedenen regionalen Zentren nachhaltig entwickeln können. Die Themen Energieeffizienz, Hitzeresistenz und Wasserhaushalt verdienten dabei besondere Beachtung. Und: «Der Nähe von Wohnen und Arbeiten gilt es, Sorge zu tragen. Die Bevölkerung soll sich auf Strassen und Plätzen wieder sicher fühlen», so der Co-Präsident und Regierungsratskandidat. Durch weise Entscheide gelte es, das Nebeneinander von Wirtschaft, Landwirtschaft, Vernetzungskorridoren für die Biodiversität und Erholung zu fördern.



Christian Stricker, Co-Präsident EVP Thurgau.



Marina Bruggmann, Präsidentin SP Thurgau.



Sandra Stadler, Präsidentin Die Mitte Thurgau.



SP – «Für einen sozialen Thurgau»

«Kriege, Krisen und Kaufkraftverlust. Auch in der reichen Schweiz bleibt vielen Menschen am Ende des Monats immer weniger Geld übrig», eröffnet Parteipräsidentin Marina Bruggmann das Gespräch. «Im bürgerlich dominierten Thurgauer Grossrat findet dies wenig Anklang. Mit mehr und mehr Privilegien für Superreiche und Grosskonzerne bleiben viele auf der Strecke.» Daher hat es sich die SP auf die Fahne geschrieben, gegen soziale Ungerechtigkeit zu kämpfen. «Ohne die SP gäbe es keine AHV, keine Mutterschaftsversicherung und kein Frauenstimmrecht.»

«Ohne die SP gäbe es keine AHV, keine Mutterschaftsversicherung und kein Frauenstimmrecht.»

Marina Bruggmann, Präsidentin SP Thurgau

Damit hebt Bruggmann hervor, welchen Einfluss die SP auf den Thurgau und seine Bürger haben will. «Mit Sonja Wiesmann tritt die SP mit einer Regierungsratskandidatin an, welche die sozialdemokratischen Werte mit über 20 Jahren politischer Erfahrung verinnerlicht hat. Ihre Stimme wird auch über die Parteigrenzen hinaus gehört.» Die SP gehöre in die Regierung, weil sie für einen sozialen Thurgau Partei ergreift.

«Der Kanton spart sich durch Steuersenkungen klein und kann seinen sozialen Aufgaben nicht mehr gerecht werden. Der Regierungsrat hat erst in diesem Januar veröffentlicht, in welchen Bereichen er Sparmassnahmen prüft», so Bruggmann. Es höre sich an, als hätten sich Banker an der Bahnhofstrasse so ausgedacht. «Konkret soll bei Biodiversität, familienergänzende Betreuung, Energiemassnahmen, Pflegeinitiative, Prämienverbilligung, öffentlicher Verkehr und im Pflegekinderwesen gespart werden.»

Die Stärke des Volkes misst sich am Wohl der Schwachen: Die SP stehe für eine Gesellschaft ein, in der sich alle und jeder frei entfalten kann. Es soll eine Gesellschaft sein, in der ein soziales Netz da ist, das verhindert, dass jemand durch die Maschen fällt. Wer in der reichen Schweiz arbeitet, soll von seinem Lohn leben können, so Bruggmann. «Wer die SP wählt, gibt seine Stimme jenen Thurgauern, die jeden Tag hart arbeiten und Ende Monat aufs Geld schauen müssen. Wir ergreifen Partei für bezahlbare Krankenkassenprämien, für Klimaschutz, Versorgungssicherheit und Gleichstellung.»

Die Mitte – «Lebensqualität sichern und verbessern»

Und last, but not least steigt die Mitte ins Rennen. Und der Name ist (Partei-)Programm. «Wir sind die politische Kraft der bürgerlichen Mitte, für die soziale Verantwortung kein leeres Versprechen ist», so Parteipräsidentin Sandra Stadler. Die Mitte möchte die Schweiz zusammenhalten. Mit Freiheit, Solidarität und Verantwortung.

«Unser Kanton steht vor grossen Herausforderungen. Als zweitgrösste Partei im Kanton will Die Mitte ihre Verantwortung in Regierung und im Grossen Rat auch die nächsten vier Jahre wahrnehmen.» Daher freue man sich sehr darüber, dass Dominik Diezi erneut für den Regierungsrat kandidiert, so Stadler.

Diezi bringe ein breites Portfolio an Erfahrungen und bewältigten Herausforderungen mit sich. «Er versteht die Herausforderungen nicht nur – nein, er geht sie auch an. Als Vorsteher des Departements für Bau und Umwelt stellt er die nachhaltige Entwicklung des Kantons Thurgau in das Zentrum seiner Arbeit.» Auch zukünftige Generationen sollen in einem landschaftlich so schönen und kulturell so reichen Kanton leben und sich entwickeln können.

Gemeinsam mit seinem Team packe Dominik Diezi die wichtigen Themen an, die den Thurgau beschäftigen und weiterbringen sollen. Nachhaltig und zukunftsorientiert. «Da wäre etwa das Sanierungskonzept «Thur3» zum Hochwasserschutz. Ausserdem sind die dringend notwendigen Massnahmen zur Förderung der Biodiversität und die Neuausrichtung der Denkmalpflege aufgegleist», so Stadler. Und schon bald werde die Regierung den «Massnahmenplan Klima» vorlegen. Diezis Bemühungen, Investitionen in Bildung und Infrastruktur intelligent zu priorisieren, unterstreiche sein Verständnis und Engagement. Er habe bewiesen, dass er mit Herzblut und Sachverstand auch komplexen Herausforderungen begegnet.

«Wir beteiligen wir uns nicht an der Panikmache, sondern arbeiten an den Lösungen. Die Mitte steht für bezahlbare Krankenkassenprämien, die Entlastung der Klassenlehrpersonen und faire Steuern und AHV-Renten – auch für Ehepaare. Mit uns wird das Gewerbe und der Mittelstand entlastet», betont Stadler.

Text: Fabian A. Meyer
Bilder: zVg

Grosses Motorsport-Kino im Toggenburg

Am 8. und 9. Juni findet das 11. Bergrennen Hemberg statt. OK-Präsident Christian Schmid ist stolz, «das schönste Bergrennen der Schweiz» mit gegen 10'000 Besuchern auch heuer durchführen zu können.

Christian Schmid, 1990 fand das vorerst letzte Bergrennen am Hemberg statt; 2008 wurde dann der Verein Bergrennen Hemberg gegründet und 2012 das erste «neue» Bergrennen Hemberg durchgeführt. Wie kam es zu «Stillstand» und «Wiederbelebung»?

Was genau den Ausschlag gab, weiss niemand mehr so genau. Da waren Landbesitzer, die ihren Boden nicht mehr zur Verfügung stellten, Veranstalterfehler, die zur Schmälerung der Lokalgunst führten, aber auch Konflikte innerhalb der Organisation. Gleichzeitig führte das auf breiter Ebene diskutierte Thema Waldsterben dazu, die Sinnhaftigkeit von Motorsportveranstaltungen zu hinterfragen. Letztlich war es kein einzelner Faktor, der zur Einstellung des Bergrennens führte, sondern eine Kumulation aller, die den damaligen Zeitgeist widerspiegelten.

Die Neuauflage des Bergrennens fand 2005 ihren Anfang.

Theoretisch ja: Nach der Organisation diverser Silvesterpartys und anderer Veranstaltungen in Wattwil und Unterwasser suchten Patrick Rutz und ich nach einer grösseren Herausforderung. Wir fanden diese 2005 im Bergrennen Hemberg. Bis zum Moment, wo die Bewilligung der St.Galler Regierung auf dem Tisch lag, vergingen jedoch Jahre – 2011 war es soweit.

Was motiviert Sie und die OK-Mitglieder (Max Schrepfer, Janick Lieberherr, Tamara Schrepfer, Werner Knaus, Reto Fischer, Manuela Rohner, Carina Lieberherr, Sabrina Berdi, Rolf Brunner, Patrick Weder und Andy Scherrer), sich für das Bergrennen Hemberg zu engagieren?

Unsere Motivation ist es, Erlebnisse zu schaffen, Freude zu bereiten und gemeinsam Spass zu haben. Denn genau wie für die Rennfahrer sind für das Kern-OK sowohl Aufwand als auch Risiko riesig. Aber die unbeschreibliche Atmosphäre, dieses besondere Kribbeln in der Luft und die strahlenden Gesichter von grossen und kleinen «Buben und Mädchen», entschädigen uns für die Anstrengungen. Denn egal ob Helfer, Fahrer, Mechaniker oder Einwohner – in Hemberg, Bächli und St.Peterzell werden alle zu einer grossen Motorsportfamilie. Viele Freundschaften überdauern seit Jahren quer durch die Schweiz und werden jedes Jahr gepflegt.

«Ab dem Moment, wo die Fahrer am Freitag eintrudeln, herrscht Volksfeststimmung.»

Da sollte man schon Benzin im Blut haben, nicht?

Ganz im Gegenteil. Ich behaupte sogar, dass der grösste Teil unserer Besucher Autos zwar mögen, aber keine eingefleischten Motorsportfans sind. Am Bergrennen findet man alle – Familien, Jung und Alt, Autofreaks, Edelweisschmiden-Träger, Motorradfahrer. Egal, ob reich oder arm, alle verbindet die Freude an diesem Anlass. Dabei sind Motorsportveranstaltungen nicht nur multikulturell, sondern absolut gewaltfrei. Es herrscht eine einzigartige Toleranz und Akzeptanz, erwachsen aus einer gemeinsamen Leidenschaft.

Christian Schmid:

Einzigartige Toleranz und Akzeptanz.

Was macht denn das Bergrennen Hemberg so einzigartig?

Zunächst ist der Rennbetrieb keine wilde Raserveranstaltung, sondern einer von acht offiziellen Läufen zur Schweizer Bergmeisterschaft von lizenzierten Rennfahrern. Jedes Fahrzeug durchläuft eine minutiöse Überprüfung durch technische Kommissare, jeder Streckenposten verfügt über die notwendige Lizenz, und die Rennstrecke muss alle fünf Jahre durch Experten des Verbands freigegeben werden.

Was das Rennen auch ausmacht, sind die atemberaubende Umgebung mit Aussicht auf den Säntis, der Zusammenhalt und das Ambiente.

Absolut! Die Fahrerlager sind auf Hemberg, Bächli und St.Peterzell verteilt. Jeder Vorplatz, jede Garage wird freigeräumt und mit einem Rennauto belegt. Alle Bewohner sind auf die eine oder andere Art involviert – und ab dem Moment, wo die Fahrer am Freitag eintrudeln, herrscht Volksfeststimmung. Für viele Fahrer ist Hemberg das schönste Bergrennen der Schweiz, für die Besucher eine einmalige Gelegenheit, hautnah am Geschehen zu sein.

Der grösste Poker liegt wohl aber bei der Finanzierung, nehme ich an?

Leider ja. Diese ist schwierig, da Motorsport weder Sportförderung noch Fördergelder aus anderen Töpfen erhält. Im Gegensatz zur «gemeinnützigen» Organisation FIFA sind wir nicht steuerbefreit; auch gibt es keinerlei Defizitgarantien. Wir generieren jeden Franken aus der Privatwirtschaft und sind deshalb auf die Unterstützung von Sympathisanten angewiesen, die mit uns die Freude an diesem schönen Anlass teilen. Ohne Sponsoren und Gönnern wäre er nicht durchführbar.

«Wir generieren jeden Franken aus der Privatwirtschaft.»

Eine weitere Herausforderung könnte die Lage sein.

Tja, Hemberg würde wohl bei einer objektiven Überprüfung der Eignung für eine Grossveranstaltung in puncto Parkkapazitäten, ÖV-Erschliessung und Zugänglichkeit des Geländes bereits zu Beginn ausscheiden. Deshalb gehören die Organisation des Verkehrs, der Parkplätze und des Besuchertransports mittels Shuttlebussen und die Logistik zu unseren grössten Herausforderungen – zumal während des Rennbetriebs kein Nachschub möglich ist.

Was war Ihr bisheriges Highlight?

Ein extrem emotionaler Moment war, 2012 neben dem Eröffnungsfahrer an der Startlinie zu stehen. Fredy Amweg fuhr als Letzter 1990 in seinem Rennwagen nach Hemberg und 2012 wieder als Erster. Das überforderte mich psychisch komplett ... denn hinter uns lagen sieben Jahre Vorarbeit mit allein 1200 Arbeitsstunden meinerseits. Dass wir es allen Besseren und Unkenrufen zum Trotz geschafft hatten, ein neues Bergrennen auf die Beine zu stellen, war einfach unbeschreiblich.

Das Thema Nachhaltigkeit war bereits bei Ihren ersten Konzepten vor 15 Jahren von zentraler Wichtigkeit. Heute wohl noch mehr?

Ja. Uns war immer bewusst, dass eine Motorsportveranstaltung mit anderen Ellen gemessen würde als eine aus Sport oder Kultur. Deshalb waren wir die erste und sind meines Wissens nach wie vor die einzige Motorsportveranstaltung, die das Label «Eco Sport» von Swisolympic (heute «Saubere Veranstaltung») tragen darf.

«Das Bergrennen Hemberg ist ein bunter Zirkus, der die ganze Region während drei Tagen in seinen Bann schlägt.»

Was können Sie Fans und Teilnehmern 2024 in Aussicht stellen?

Das Bergrennen Hemberg ist ein bunter Zirkus, der die ganze Region während drei Tagen in seinen Bann schlägt. Dabei bieten wir für alle etwas: eine grossartige Landschaft, schnelle Boliden und Rennfahrer, die man hautnah erleben kann, Verpflegung, Getränke sowie Spass und Unterhaltung im Familienbereich. Wer Lust hat, einen schönen, friedlichen und doch komplett anderen Anlass zu erleben, soll vorbeikommen und die einmalige Atmosphäre am Samstag während der Trainings und am Sonntag während des Rennens geniessen.

Und wie können Wirtschaft und Politik das Bergrennen Hemberg unterstützen?

Politik, Behörden und Gemeinde helfen uns bereits sehr. Dafür sind wir unglaublich dankbar. Die Wirtschaft kann uns mit dem Kauf von Werbeflächen und Sponsoring-Engagements, Kundenanlässen oder Sach- und Dienstleistungen unterstützen, damit der Anlass weiter bestehen kann. Wir freuen uns über jede Zusammenarbeit mit Unternehmen, die Freude am Automobil haben, ihren Kunden etwas anderes bieten und ihre Leidenschaft mit uns teilen wollen.

Dann wünschen wir Ihnen viele Interessierte und ebenso viel Erfolg im Juni.

Danke. Ich bin meinen grossartigen OK-Kollegen und den vielen Helfern und Unterstützern vor und hinter den Kulissen unendlich dankbar für ihre Beiträge, damit dieser Anlass erneut stattfinden kann. Das OK, das beste Team der Welt und ich freuen uns, euch am 8. und 9. Juni zu treffen, wenn echte Helden in ihren heissen Boliden wieder nach Hemberg flitzen und ich mein Lebensmotto von Friedrich Nietzsche feiere: «Im echten Manne ist ein Kind versteckt, das spielen will.»

Text: Stephan Ziegler
Bild: Marlies Beeler-Thurnheer

Digital Summit beleuchtet KI-Revolution

Der Digital Summit am 24. April in Vaduz beleuchtet die Auswirkungen der aktuellen KI-Revolution. Hochkarätige Gäste wie AWS-Europa-Chef Christian Keller und KI-Expertin Dalith Steiger beleuchten die Erfolgsfaktoren von Künstlicher Intelligenz.

Der Digital Summit ist eines der Aushängeschilder der Standortinitiative digital-liechtenstein.li. Die sechste Ausgabe der Konferenz für Entscheidungsträger und Digitalinteressierte findet am Mittwoch, 24. April, unter dem Motto «Von Algorithmen zu Anwendungen – die KI-Revolution» statt. Hochkarätige Experten und Branchenvertreter beleuchten die Chancen und Herausforderungen von Künstlicher Intelligenz aus verschiedenen Blickwinkeln. Die Veranstalter erwarten erneut mehrere Hundert Teilnehmer aus dem deutschsprachigen Raum.

«Unternehmen und Organisationen entdecken immer stärker das vielfältige Potenzial von KI.»

Unternehmen und Organisationen entdecken immer stärker das vielfältige Potenzial von KI, um ihre Prozesse zu automatisieren, ihre Effizienz zu steigern und neue Lösungen zu entwickeln. Eine grosse Rolle spielt dabei die Datenhaltung in der Cloud.

Einer der Keynote-Speaker ist Christian Keller. Er leitet das europäische Geschäft von Amazon Web Services (AWS), einem der grössten Anbieter von Cloud-Lösungen. Der AWS-Chef ist überzeugt: «KI befindet sich zwar noch ganz am Anfang eines langen Rennens – ähnlich wie in den Anfängen des Internets. Aber der Einfluss, den die KI auf die Art und Weise haben wird, wie wir arbeiten, ist schon jetzt sehr gross und wird sicherlich noch steigen.»

Mit einfachen Mitteln das Potenzial von KI nutzen

Dalith Steiger gehört zu den führenden Stimmen im globalen KI-Ökosystem und hat mehrere Start-ups gegründet, welche sich mit Künstlicher Intelligenz beschäftigen. Sie wird in ihrem Referat konkrete Anwendungen aufzeigen, wie Unternehmen die Chancen von KI nutzen. Sie weiss aus eigener Erfahrung,



Informationen & Tickets
unter www.digitalsummit.li



Oben: Christian Keller, Dalith Steiger und Sabine Monauni, unten: Florian Marcus, Martin Matt und Sunnie J. Groeneveld

dass auch KMU mit einfachen Mitteln das Potenzial von KI nutzen können: «Es ist wichtig, dass KMU die aktuellen Technologien kennen und anwenden lernen, um ihr Geschäft zu verbessern.»

Der Staat muss die Rahmenbedingungen setzen, damit die Unternehmen und die Bevölkerung das Potenzial der Digitalisierung voll ausschöpfen können. Liechtenstein nutzt moderne Technologien in der öffentlichen Verwaltung, um bestehende und neue Dienstleistungen einfach zugänglich zu machen. Martin Matt, Leiter des Amtes für Informatik, wird einen Überblick über die aktuellen E-Government-Projekte geben.

Estland hat sich zu einem Musterstaat für eine digitale Gesellschaft entwickelt, wo praktisch alle Behördengänge digitalisiert sind. Florian Marcus war früher bei der Organisation e-Estonia tätig und unterstützt heute andere Länder bei der digitalen Transformation. Nach seinem Referat wird Florian Marcus mit Liechtensteins Regierungschef-Stellvertreterin und Wirtschaftsministerin Sabine Monauni darüber diskutieren, was die zentralen Erfolgsfaktoren für Digitalisierungsprojekte sind. Durch das Programm führt Moderatorin Sunnie J. Groeneveld.

Der Digital Summit wird von der Standortinitiative digital-liechtenstein.li organisiert. Die Initiative unterstützt den Standort Liechtenstein in der digitalen Transformation und wird von 60 Unternehmen und Organisationen sowie von Regierung und Fürstenhaus getragen.

Text: Patrick Stahl
Bild: zVg

Opening Days St.Galler Kantonalbank Halle

Die Opening Days vom 2./3. März 2024 haben die Möglichkeiten für Veranstaltungen und Messeformate erstmals live gezeigt. Grosse und kleine Konzerte, interaktive Marktstände, ein Food-Festival und ein Rundgang mit Einblicken hinter die Kulissen erwarteten die rund 25'000 Besucher. Fotografiert in der St.Galler Kantonalbank Halle hat Michael Huwiler.

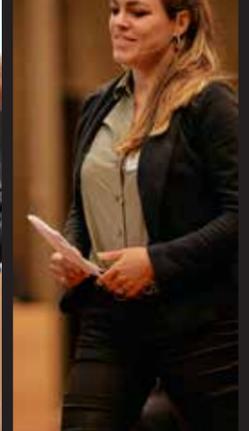
Zur Bildergalerie



Unternehmensspiegel Ostschweiz 2024

Am 15. Unternehmensspiegel Ostschweiz St.Gallen und Appenzellerland erfuhren Gewerbler und Unternehmer unter dem Motto «Inflation – heimlicher Feind der Vorsorge» Neues aus der Praxisforschung der beiden OST-Institute für Strategie & Marketing und für Finance & Law. Fotografiert für den LEADER am 28. Februar in der Ostschweizer Fachhochschule in St.Gallen und am 13. März im Hotel zur Linde in Teufen hat Marlies Beeler-Thurnheer.

Zur Bildergalerie



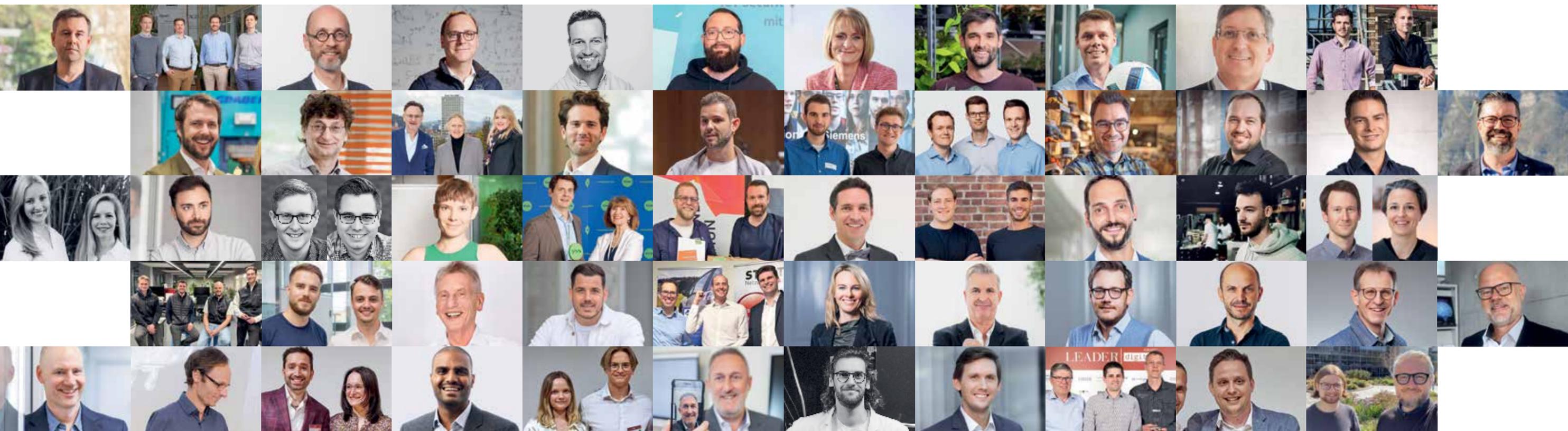
KEEST Evening Flash 2024

Zur Bildergalerie



Der erste KEEST Evening Flash vom 21. Februar war ausverkauft: Über 120 KMU-Unternehmer sowie weitere Persönlichkeiten aus Politik und Gesellschaft folgten der Einladung zur Abendveranstaltung zum Thema «Vollzug des Gross-Verbraucher-Artikels sowie Treibhausgas-Bilanzierung und Reduktion des CO₂-Fussabdrucks im Unternehmen». Fotografiert auf dem Lilienberg für den LEADER hat Simeon Waelti.





Auf der Suche nach den digitalen Wegbereitern

Mit der Lancierung der Wahl zum «Digital Shaper Ostschweiz 2024» macht sich der Digitalhub east#digital bereits zum zweiten Mal auf die Suche nach den Ostschweizer Wegbereitern der digitalen Zukunft.

Die Wahl zum Digital Shaper Ostschweiz 2024 ist mehr als eine blosse Auszeichnung. Sie zeigt, wie Einzelpersonen, Teams und Unternehmen aus unserer Region mit Innovationskraft und viel Engagement die digitale Transformation in der Ostschweiz vorantreiben. Im vergangenen Jahr wurde der St.Galler Polizist Roger Spirig zum ersten Digital Shaper Ostschweiz

gekürt. Die Preisübergabe fand im Rahmen der ersten Digital Conference beim SAK-Rechenzentrum Ostschweiz in Gais statt. Der Social-Media-Polizist der Stadtpolizei, oder «lCoP», wie es offiziell heisst, gewann die Wahl mit über 400 Stimmen Vorsprung auf den Nächstplatzierten. Und nun vergibt east#digital den Titel erneut – oder besser gesagt Sie, geschätzte Leser.

So läuft die Wahl

Nominiert wurden von der east#digital-Redaktion auch heuer wieder 55 Ostschweizer Persönlichkeiten oder Teams, die sich im Bereich der Digitalisierung besonders hervorgetan haben – konkret im Jahr 2023. Sei das mit einer innovativen

Idee, einem neuen Produkt, erfolgreichen Finanzierungen oder mit einer Expansion. Mehr über die Nominierten und ihre Leistungen erfahren Sie auf den nachfolgenden Seiten.

Start der Abstimmung zum Digital Shaper Ostschweiz 2024 ist am Freitag, 22. März 2024. In einer ersten Abstimmungsrunde können pro abstimmende Person aus den 55 Nominierten je drei Shapers gewählt werden. Diejenigen, die in dieser Runde die meisten Stimmen erhalten, kommen auf die Shortlist. Diese Runde läuft bis Ende Juni 2024.

In der zweiten Abstimmungsrunde können Sie dann bis Ende August darüber abstimmen, wer von den zehn Shortlist-Kandidaten «Digital Shaper Ostschweiz 2024» werden soll. Offiziell verliehen wird der Titel «Digital Shaper Ostschweiz 2024» am 19. September an der 2. Digital Conference Ostschweiz, die im Einstein Congress in St.Gallen stattfinden wird.

Text: Patrick Stämpfli Bilder: zVg



Stephan Ziegler von der east#digital-Redaktion (rechts) überreicht Roger Spirig die Siegetrophäe 2023.

Die Liste der Nominierten 2024 finden Sie ab Ende März hier.



Digital & Start-ups

Startfeld Diamant:

Das sind die Finalisten 2024

Tasotec GmbH, Novaziun AG und Quantflow Ai AG konnten die Vorjury überzeugen und sind für den Jungunternehmerpreis Startfeld Diamant eine Runde weiter. Die Start-ups Smartportrait, Ionic Wind Technologies und Studyond AG sind im Finale für den Rohdiamanten; Studyond AG gewinnt den Publikumspreis. Die Preisverleihung findet am 11. Juni in St.Gallen statt.



Huber+Suhner liefert Datensysteme an die Deutsche Bahn

Die Deutsche Bahn setzt für das WLAN an Bord ihrer ICE-Züge künftig unter anderem auch auf

Connectivity-Systeme von Huber+Suhner und ihrem Partner McLaren Applied (UK). Gemeinsam liefern die beiden Unternehmen Lösungen für die Datenkommunikation für Fahrgäste und Zugpersonal der DB.

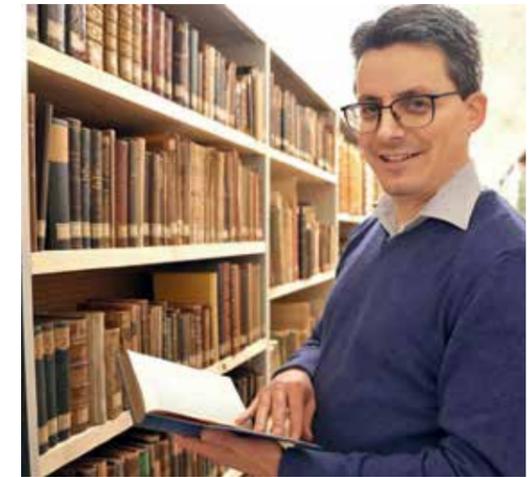
SolNet wird neuer Carrier im RZO-Datacenter in Gais

Das Rechenzentrum Ostschweiz betreibt in Gais ein top modernes, ISO-zertifiziertes, carrier-neutrales Datacenter für die sichere Beherbergung (Colocation) von Kunden-Servern. Mit der Präsenz von SolNet setzt RZO ein wichtiges Zeichen für carrier-neutrale Datacenter, und vereinfacht es ihren Colocation-Kunden, sich optimal und kostengünstig zu vernetzen.



Holenstein digitalisiert St.Galler Gemeindearchive

Gemeindearchive sind unterschiedlich schwer zugänglich. In den nächsten Jahren sollen auf der Onlineplattform «Retrodigital» deshalb immer mehr Chroniken digital einsehbar sein. Mit vier Pilotgemeinden wurde das



Ganze gestartet. Die Projektleitung obliegt Historiker Albert Holenstein von der Stiftsbibliothek St.Gallen.

Leica und John Deere digitalisieren Grossbaustellen

Leica Geosystems und der US-Baumaschinenhersteller John Deere haben sich zusammengeschlossen, um Grossbauprojekte digital zu transformieren. Die Positionierungs- und Sensortechnologie aus Heerbrugg wird in die Baumaschinen und Systeme von John Deere integriert. Beide Unternehmen streben eine Steigerung der Produktivität bei grossen Bauprojekten an und möchten Materialverbrauch sowie Logistikzeiten reduzieren.

Digital Summit beleuchtet die KI-Revolution

Der Digital Summit am 24. April in Vaduz beleuchtet die Auswirkungen der aktuellen KI-Revolution. Hochkarätige Gäste wie AWS-Europa-Chef Christian Keller und KI-Expertin Dalith Steiger beleuchten die Erfolgsfaktoren von künstlicher Intelligenz.



«Schnittmenge von Roboter und KI ist die Zukunft»

Rund 140 Gewerbetreibende aus Stadt und Region St.Gallen informierten sich am 21. Februar im Rahmen der Veranstaltung Gewerbe@OST über künstliche Intelligenz und deren Chancen für die Wirtschaft. Guido Schuster, Direktor des ICAI Interdisciplinary Center for Artificial Intelligence an der OST – Ostschweizer Fachhochschule, referierte über künstliche Intelligenz und deren Chancen für die Wirtschaft. KI lasse sich in etwa mit der Erfindung der Elektrizität vor 150 Jahren vergleichen: «Sie wird einen grossen Impact auf die Gesellschaft haben», so der OST-Professor.

east#digital Breakfast unter neuer Leitung

Die St.Galler MetroComm AG und <IT>rockt! haben die renommierte Eventserie east#digital Breakfast von der Galledia Event AG übernommen. In diesem Jahr sind vier Events im «tibits» in St.Gallen geplant. Themenschwerpunkt 2024 ist die künstliche Intelligenz. Insgesamt sind vier Anlässe geplant (21. März, 20. Juni, 5. September und 14. November). Die Anlässe finden jeweils von 7 bis 8.30 Uhr im Restaurant tibits in St.Gallen statt. Die Teilnahme ist kostenlos; um Anmeldung wird gebeten.



Mobiles Zahlen weiterhin im Aufwind

Die Schweizer Bevölkerung nutzt erstmals seit der Coronapandemie wieder deutlich weniger oft Bargeld, zeigt der Swiss Payment Monitor der HSG und der ZHAW (-3,2 Prozentpunkte). Bargeld bleibt aber mit einem Viertel der Anzahl Transaktionen auf dem zweiten Platz der Zahlungsmittel – dies jedoch nur noch knapp vor Zahlungen mit mobilen Geräten wie Mobiltelefon, Tablet oder Smartwatch (23,3 Prozent). Am häufigsten bezahlt wird weiterhin mit der Debitkarte (29,3 Prozent), die ihre Spitzenposition ausbauen konnte.



ALLE DIGITALNEWS DER OSTSCHWEIZ AUF EASTDIGITAL.CH

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

f eastdigital.ch
X eastdigital

east#digital



55 Ostschweizer Digital Shapers

Folgende 55 Ostschweizer Persönlichkeiten, Teams und Projekte aus dem Digitalbereich sind der east#digital-Redaktion im vergangenen Jahr besonders aufgefallen – sei das mit einer innovativen Idee, einem neuen Produkt, erfolgreichen Finanzierungen oder mit einer Expansion.

Hinweis: Da bei gewissen Unternehmen mehrere Personen aufgeführt wurden und daher eine alphabetische Reihenfolge nicht möglich ist, wurde die Liste in loser Reihenfolge erstellt. Sie ist daher nicht als Rangliste zu verstehen.

JETZT DIGITAL SHAPER 2024 WÄHLEN

Über den QR-Code gelangen Sie direkt zur Online-Liste der Shapers und zum Abstimmungsformular.



Christoph Baumgarten Dozent für Wirtschaftsinformatik OST (SG)

Mitte Januar 2023 fand das erste Low Code Bootcamp der OST statt. Die 17 Teilnehmer lernten neue Möglichkeiten der Selbstdigitalisierung kennen – «mit Low Code zu



meiner ersten App!» Das von Christoph Baumgarten geleitete Bootcamp richtete sich ausdrücklich an «Nicht-informatiker», die dort einen Einblick in die Möglichkeiten der Low-Code-basierten Anwendungsentwicklung erhielten und auf ihren ersten Schritten als Citizen Developer begleitet wurden.



Andreas Wiebe CEO Edelcoin AG (TG)

Im Juli 2023 hat Andreas Wiebe mit der Edelcoin AG den Zahlungstoken Edelcoin (EDLC) auf den Markt gebracht. Wiebe ist auch Gründer der Google-Alternative «Swiss-cows» sowie des Messengers «TeleGuard». Edelcoin sei eine Revolution im Bereich der stabilen Zahlungs-Token. Er biete mehr Stabilität als einzelne fiat- oder metallbasierte Stablecoins und die gleiche Vielseitigkeit wie andere digitale Währungen. Der Token basiert auf einer sicheren, skalierbaren und zuverlässigen Blockchain-Technologie.

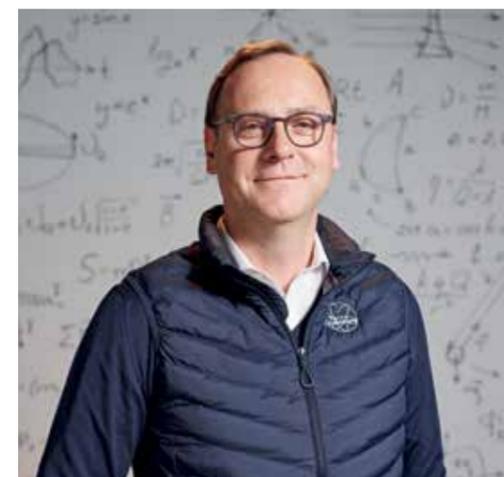
Lauro Böhni, Sebastian Büchler, Jan-Philip Schade, Lukas Plachel Co-Founder Kaspar& (SG)

Das Spin-off der HSG und ETH offeriert mit seiner App Zahlungsmöglichkeiten und regt seine User zum Sparen und Anlegen an. Das von der «Bilanz» als eines der Top-3-Unternehmen 2024 bezüglich Innovationskultur ausgezeichnete St.Galler Fintech-Start-up ist seit dem 6. Dezember 2023 auf der bLink-Plattform der Schweizer Börse SIX vertreten. Damit können alle Schweizer Banken ihren Kunden ermöglichen, ihre bestehenden Konten und Karten mit der App aus St.Gallen zu verbinden, was die Reichweite der innovativen Ostschweizer Lösung deutlich erhöht.



Markus Pflitsch CEO Terra Quantum AG (SG)

Im vergangenen Jahr ist es Terra Quantum gelungen, quantenverschlüsselte Daten über normale Glasfaserkabel über 1032 Kilometer zu senden – und das deutlich schneller, als es bislang möglich war. Normalerweise können Daten über Glasfaserkabel mit einer Geschwindigkeit von 0,0034 Bit pro Sekunde übertragen werden; Terra



Quantum hat das mit 34 Bit pro Sekunde geschafft. Möglich gemacht hat diesen Erfolg eine neue Theorie zum Quantenschlüssel-Austausch, die die bisherigen Beschränkungen bei der Übertragungsdistanz eliminiert.

Pascal Ernst Gründer & CEO IT Werkstatt (SG)

Die Goldacher IT Werkstatt GmbH will Privatpersonen und KMU im Umgang mit Computern helfen. Die Art, wie die Seminare aufgebaut sind, folgt nicht dem klassischen Frontalunterricht, sondern bezieht die Teilnehmer aktiv mit ein. Gemäss Pascal Ernst sei das Behandeln der menschlichen Aspekte (Sorgen, Ängste, Frust) im Umgang mit Technologien mindestens genauso wichtig wie das Vermitteln von Fachwissen. So könne ein maximaler Lernerfolg erreicht werden.



Sascha Trüeb, Walter Regli, Damian Thurnheer Co-Founder Fasoon (AI)

Fasoon macht das Gründen von Unternehmen wie auch das Business-Leben danach so einfach und günstig wie möglich. Als neue Dienstleistung lancierte das Appenzeller Unternehmen im Februar 2023 einen Online-Vertragsgenerator. Damit lassen sich kostengünstig und einfach Aktionärsbindungsverträge, Gesellschafter- und Arbeitsverträge erstellen.



JETZT DIGITAL SHAPER 2024 WÄHLEN

Über den QR-Code gelangen Sie direkt zur Online-Liste der Shapers und zum Abstimmungsformular.



Silvan Sturzenegger

Bester St.Galler Cyber-Security-Experte (SG)

46 neue Spezialistinnen und Spezialisten aus dem Bereich der IT-Sicherheit haben im März 2023 in Olten ihr Berufsdiplom erhalten. Die besten Experten kommen aus Liechtenstein und der Ostschweiz. Erstmals wurde auch das beste Resultat im praktischen Teil der Berufsprüfung Cyber Security Specialists EFA gewürdigt. Im «Hacking Lab»

mussten die Kandidaten anspruchsvolle Herausforderungen in Bezug auf Prävention, Erkennung und Bewältigung von Sicherheitsvorfällen meistern. Zu den Besten gehörte der St.Galler Silvan Sturzenegger mit der Note 5,5.



Carsten Koerl
CEO Sportradar AG (SG)

2023 war ein äusserst erfolgreiches Jahr für Sportradar: So gewann das Unternehmen die Ausschreibung für die globalen ATP-Daten- und Wettstreaming-Rechte für 2024, die Visual Messaging App Snapchat integrierte die Ad:s-Technologie von Sportradar und im Oktober wurde das Unternehmen von der Taiwan Sports Lottery als offizieller Anbieter von Technologie- und Servicelösungen ausgewählt. Zudem hat der Tennis-Channel der Sinclair Broadcast Group Sportradar ausgewählt, um seinen neuen DTC-OTT-Streaming-Dienst in den USA zu betreiben.



Marc Wick

Gründer und CEO Unxos GmbH (SG)

Die 2023 lancierte Android-App «Fabelix» von Unxos nutzt künstliche Intelligenz, um interaktive und individuelle Geschichten für Kinder zu generieren, um ihnen auf innovative Weise das Lesen und Hören näherzubringen. Die App unterstützt bereits fünf Sprachen – Deutsch, Englisch, Französisch, Italienisch und Spanisch. Weitere sollen folgen. Diese Vielfalt mache die App nicht nur zu einem Werkzeug für die Förderung des Lesens und Hörens, sondern auch für die Entwicklung von Zweisprachigkeit, sind die Entwickler überzeugt.

Silvio Beer & Sandor Balogh

Gründer Smino AG (SG)

Das PropTech-Start-up Smino agiert mit seiner Plattform als zentrale Drehscheibe für Bauprojekte. Dafür wurde es im März 2023 in Hamburg am Construction Summit mit dem Start-up Award ausgezeichnet. Die Projektmanagement- und Kollaborationslösung von Smino kam im DACH-Raum bereits bei über 7000 Projekten zum Einsatz. Mit der Übernahme von BIM SPOT mit Sitz in Wien 2022 hat das Ostschweizer Start-up seine europäische Präsenz weiter ausgebaut. Der Standort in Österreich ist nach Deutschland bereits der zweite Smino-Standort im Ausland.



Claudio Hintermann

CEO Abacus (SG)

Im Juli 2023 verkündete der «IT-Markt-Report», dass Abacus erstmals das am meisten eingesetzte ERP-System in der Schweiz ist. In den Jahren zuvor lag SAP jeweils noch knapp vor Abacus. Im Oktober erschien die Firmengeschichte des Unternehmens als Buch, das vom ehemaligen Chefredaktor des «IT Resellers», Christoph Hugenschmidt verfasst wurde. Und im November wurde Claudio Hintermann beim Digital Economy Award mit dem Award «The Pascal» für sein langfristiges und innovatives Wirken im nationalen und internationalen Rahmen ausgezeichnet.

Christian Brenner

CEO Philoro Schweiz AG (SG)

Der Ostschweizer Goldhändler lancierte im vergangenen Jahr das «Crypto-Vreneli». Besitzer eines Crypto-Vrenelis profitieren von einem Mehrwert im Sinne eines sogenannten «Unlockable Content». Das Crypto-Vreneli nutzt

das Prinzip eines Non-Fungible Token (NFT). Weil aber ein physischer Wert mit einem digitalen Wert verknüpft wird, ist es «phygital» und stellt innerhalb der bisher bekannten Anlageklassen eine bahnbrechende Neuerung dar.



Natal Schnetzer, Nicole Hasselwander, Eva De Salvatore

Organisatoren 1. Digital Conference Ostschweiz (SG/AR)

Am 15. Juni 2023 fand im Rechenzentrum Ostschweiz (RZO) in Gais die erste Digital Conference Ostschweiz statt, bei der hochkarätige Experten wie Marcel Salathé, Leiter digitale Epidemiologie der ETH Lausanne, über aktuelle Digitalthemen referierten. Mit rund 300 Gästen war das Gemeinschaftsprojekt des RZO, des Vereins «IT>rockt!», der SAK und des LEADER ausverkauft. Die 2. Digital Conference Ostschweiz findet am 19. September 2024 im Einstein Congress in St.Gallen statt.

Michael Gino Kraft

Dozent am Institut für Organisation und Leadership der OST (SG)

Zusammen mit Kollegen vom Institut für Informations- und Prozessmanagement entwickelt Michael Gino Kraft eine Applikation, die Cybermobbing erkennt. Das Screening-Tool kann von Rechtsberatungen angeboten werden, um Betroffenen oder ihren Betreuungspersonen die Möglichkeit zu geben, Verdachtsfälle durch ein textbasiertes maschinelles Lernverfahren auf Mobbing- und Hate-Speech-Kriterien hin zu überprüfen und prädiktive Einschätzungen für Handlungsoptionen abzuleiten.

**Thierry Schwaller & Florian Baumgartner**
Elektrotechnik-Studenten OST (SG)

Die beiden Studenten haben mit ihrer Bachelorarbeit «Audio-Beamformer» im Studiengang Elektrotechnik an der OST in Rapperswil den mit 5000 Franken dotierten Jurypreis des nationalen Siemens Excellence Award 2023 gewonnen. Die Bachelorarbeit befasst sich mit der zielgerichteten Lenkung von Schallwellen mithilfe eines speziell entwickelten Lautsprechers. Der Audio-Beamformer beeindruckt besonders durch die aussergewöhnlich hohe Reichweite von bis zu 50 Metern und hat das Potenzial, zu einem kommerziellen Produkt weiterentwickelt zu werden, so die Jury.

Reto RutzPartner & Managing Director
Valantic CEC Schweiz AG (SG)

Valantic hat für die Motorex AG eine Plattform-Lösung für fast alle digitalen Bedürfnisse entwickelt. Der Fokus liegt dabei auf der Bedienbarkeit und Abbildung der Kundenprozesse. Dafür gab es am letztjährigen Best of Swiss Web Award Silber.

**Diego Gladig**

Co-Founder Gossik AG (SG)

Das St.Galler Start-up Gossik hat bei bestehenden und neuen Investoren einen hohen sechsstelligen Betrag eingesammelt. Mit dem Geld will Gossik seinen digitalen Produktivitätsassistenten neu auf eine definierte Zielgruppe, nämlich Personen mit ADHS, zuschneiden. Der digitale Produktivitätsassistent von Gossik kam Ende 2021 in die App-Stores und stiess bei Nutzern aus Europa, den USA und Australien auf grosses Interesse.

Thomas Zuberbühler

CEO zubischuhe.ch AG (AR)

Der Onlineauftritt der Herisauer zubischuhe.ch AG wurde am Best of Swiss Web Award 2023 mit Bronze ausgezeichnet. Der neue Online-Shop des Appenzeller Familienunternehmens ist die Verlängerung der Filialen in das Zuhause seiner Kunden. Die Filiale Nummer Neun – die virtuelle wurde von der Smartive AG aus Zürich realisiert, die auch ein Büro in St.Gallen hat.

**Sven Jakelj**

CEO Feey AG (SG)

Feey verkauft Zimmerpflanzen über einen Onlineshop. Das Start-up lancierte dafür ein Tool, mit dem Kunden Pflanzen direkt in ihre Wohnungen projizieren können. Mit der App gewann Feey den «Best of Swiss App Award 2021» in der Kategorie Extended Reality. Im selben Jahr konnte Feey in der TV-Sendung «Die Höhle der Löwen» einen Rekorddeal in der Höhe von 1,2 Millionen Franken vereinbaren. 2022 räumte Feey dann beim Digital Commerce Award gleich in mehreren Kategorien ab und gewann auch den Spezialpreis «Generation Z». Und 2023 holte sich Feey beim Digital Commerce Award den Sieg in der Kategorie «Lifestyle & Hobby».

Martin Gadiet

CEO Kemaro AG (TG)

Das Scale-up-Coaching-Programm von Innosuisse hat letztes Jahr 17 Start-ups mit dem Scale-up Award ausgezeichnet. Dazu gehörte auch die Thurgauer Kemaro AG. Das Programm richtet sich an junge Unternehmen mit hohem Wachstumspotenzial und zielt in erster Linie darauf ab, diese zu fördern. Zudem hat Kemaro 2023 seinen

Reinigungsroboter K900 auf der Messe ISSA in Las Vegas vorgestellt, um damit den Markteintritt des Unternehmens in Nordamerika vorzubereiten.

**JETZT DIGITAL SHAPER 2024 WÄHLEN**

Über den QR-Code gelangen Sie direkt zur Online-Liste der Shapers und zum Abstimmungsformular.



FACH- KRÄFTE- MANGEL

Junge Talente im eigenen Unternehmen ausbilden?
Das Digital Talents Program machts möglich –
Bye Fachkräftemangel!



Mehr zu unserem
Ausbildungsprogramm



Das Digital Talents Program ist das Quereinsteigerprogramm, das neue Massstäbe im Bereich des on-the-Job-Trainings und der schulischen Ausbildung schafft. In 52 Wochen bereit für den Einstieg in die ICT-Branche – in einem regulären Arbeitsverhältnis. Am Liebsten mit Ihnen!

Treten Sie mit uns in Kontakt:
T +41 71 278 25 25
hello@digitaltalentsprogram.ch



supported by
<IT>rockt!

Jonas Hess & Ivan Cossu Gründer Deskbird (SG)

Das St.Galler Software-as-a-Service-Unternehmen Deskbird hat im vergangenen Jahr 13 Millionen US-Dollar im Rahmen seiner Series-A-Finanzierungsrunde generiert. Damit ist Deskbird weiterhin das bestfinanzierte SaaS-Start-up für Arbeitsplatzmanagement in Europa. Zu den Investoren gehört ALSTIN Capital, der Fonds von AWD-Gründer und Milliardär Carsten Maschmeyer. Auch die Bestandsinvestoren session.vc, Rivus Capital und PortfoLion beteiligen sich an der Runde. Ziel der Finanzierung ist es, die Marktexpansion innerhalb Europas sowie in weiteren Regionen wie den USA zu beschleunigen.



Herbert Weirather Gründer Delivery Glider AG (SG)

Die Delivery Glider AG sicherte sich an der letztjährigen Founders Night an der Fachhochschule Graubünden mit Jedsy den Preis für das beste Tech-Start-up der Südostschweiz. Jedsy ist eine Lieferdrohne, die über eine intelligente An- und Abflugrampe mit Ladestation verfügt. Die Drohne ist zwar spezialisiert auf den Gesundheitssektor, liefert aber nicht nur medizinische Proben oder Medikamente, sondern auch kleine technische Geräte und vieles mehr. Die Eigenentwicklung des Start-ups ist bereits bei mehreren Unternehmen erfolgreich im Einsatz.

Georg Winder Projektleiter «aprendo» & Bereichsleiter ITBO an der PHSG (SG)

Die Weiterbildungsplattform «aprendo – digitale Kompetenz» hat den E-Learning-Excellence-Award 2023 in der Kategorie «Virtual» gewonnen. Besonders gewürdigt wurden die Qualität und Ganzheitlichkeit der von der Pädagogischen Hochschule St.Gallen entwickelten Plattform. Der Ansatz, Lehrer aller Stufen auf ein und derselben Plattform im Bereich digitaler Kompetenzen weiterzubilden, wurde als innovativ gewürdigt. Die Modularität und Benutzerfreundlichkeit der Plattform erhielten besonders positive Bewertungen.



Matthias Baldauf & Selina Ingold Professorin am Institut für Innovation, Design und Engineering der OST und Professor am Institut für Informations- und Prozess- management der OST (SG)

Die OST – Ostschweizer Fachhochschule, die Pädagogische Hochschule Luzern und UNICEF Schweiz und Liechtenstein lancieren 2023 eine Kinderrechte-App. Selina Ingold und Matthias Baldauf waren als Projektleiter der OST daran beteiligt. Ziel der Kimdo-App ist es, Kindern auf spielerische Art und Weise ihre Rechte entlang der UN-Kinderrechtskonvention näherzubringen. Mit einer selbst gestalteten Spielfigur können Kinder in drei thematischen Welten ihre Schutz-, Förder- und Beteiligungsrechte erkunden.

JETZT DIGITAL SHAPER 2024 WÄHLEN

Über den QR-Code gelangen Sie direkt zur Online-Liste der Shapers und zum Abstimmungsformular.



Elisabeth Essbaumer & Caroline Obolensky

Gründerinnen ConcentrAid (TG)

Die Arbeit in den eigenen vier Wänden hat durch die Digitalisierung und die Pandemie einen Schub bekommen. Doch im Heimbüro können Ablenkungen, Einsamkeit oder Mangel an Motivation die Produktivität beeinflussen. ConcentrAid verspricht mit seiner digitalen Co-Working-Plattform Abhilfe. Über eine Outlook-ähnliche Kalenderansicht verabreden sich zwei Personen per Video zum konzentrierten Arbeiten. Für ihre Geschäftsidee gewann das Start-up im vergangenen Jahr den Startfeld Rohdiamanten mit 10'000 Franken Preisgeld.



ansicht verabreden sich zwei Personen per Video zum konzentrierten Arbeiten. Für ihre Geschäftsidee gewann das Start-up im vergangenen Jahr den Startfeld Rohdiamanten mit 10'000 Franken Preisgeld.

Sebastian Hähnel & Olga Ruf Fiedler

Gründer Clever Forever Education AG (SG)

Clever Forever Education belegte am letztjährigen Venture-Start-up-Wettbewerb in der Kategorie Einzelhandel & Dienstleistungen Rang zwei. Venture ist der führende Start-up-Wettbewerb der Schweiz und wurde 1997 von McKinsey & Company Switzerland ins Leben gerufen. Clever Forever entwickelt eine Mathematik- und Alphabetisierungs-App für Vorschulkinder, die KI nutzt, um interaktive Lernspiele zu erstellen.



Anna Rosenkranz

CEO Health Yourself AG (SG)

Health Yourself gewann im vergangenen Juni den Startfeld Diamant und damit 30'000 Franken Preisgeld. Das Team um Anna Rosenkranz macht Routine-Gesundheitsdienstleistungen digital und von zu Hause aus zugänglich. Das Start-up bietet auch personalisierte Ergänzungspräparate wie Vitamine und Mineralstoffe sowie Medikamentenabos an. Bei der Publikumswahl des besten Start-ups am Investor Summit Liechtenstein belegte Health Yourself im November den dritten Platz.



Iman Nahvi

CEO Advertima (SG)

Das Retail-Tech-Start-up Advertima hat letztes Jahr mit DigitAll, einer Tochtergesellschaft der W Group, eine exklusive Vereinbarung unterzeichnet. Im Rahmen dieser wird die von Advertima entwickelte Smart-Targeting-Technologie in 53 Metrostationen, Einkaufszentren und Einzelhandelsgeschäften in Dubai eingesetzt. Die Lösung von Advertima ermöglicht Echtzeit-Segmentierungs-Targeting zur genauen Erkennung von Publikumsattributen und Verhalten und automatisiert die Auslieferung relevanter Inhalte an das richtige Zielpublikum vor dem Bildschirm.

Tobias Meyer & Michael Uhmeier

Gründer Mia Learning Lab GmbH (TG)

Die Mira Learning Lab GmbH hat mit «Miralearn» eine innovative Lösung entwickelt, die das Einloggen auf digitalen Lernseiten vereinfacht. Miralearn ermöglicht es Schülern, sich schnell und sicher bei ihren personalisierten Lernseiten anzumelden, indem sie einfach eine Loginkarte mit einem QR-Code vor die Kamera halten. Die Mission von Mira Learning war es, ein Produkt zu schaffen, das das allzu vertraute Problem des Anmeldefrusts in Schulen löst und somit die Unterrichtszeit effizienter nutzt.

Thomas Obrecht & Martin Stamm

Gründer «smarli.» (SG)

Das St.Galler Start-up smarli. bekam im August 2023 für seine Smart-Home-Lösung eines der begehrten Förderpakete von Startfeld, der Start-up-Förderung des Switzerland Innovation Parks Ost. Mit ihrem innovativen Ansatz, der beliebige smarte Geräte integriert und zu einer Kunden-individuellen Lösung verknüpft, wollen Martin Stamm und Thomas Obrecht den Smart-Home-Markt mitgestalten. Entsprechend ambitioniert ist ihre Vision: smarli. will alle Schweizer Haushalte zum Smarthome machen.

David Geisser

CEO Collect ID (ZH)

Der FC St.Gallen 1879

bietet als erster Sportverein sein Saisonabo in Form eines Fanschals an, der mit einem NFC-Chip ausgestattet ist. Am 22. Juli 2023 feierte die digitale Innovation Premiere. Möglich gemacht hat dies das in St.Galler gegründete und nun in Winterthur beheimatete Unternehmen Collect ID. Über den NFC-Chip im Schal und eine Mobile-App kann der FCSC zusätzlich direkt mit seinen Fans kommunizieren und etwa spezielle redaktionelle Inhalte teilen oder Wettbewerbe lancieren.

Günther Hambitzer

Senior Berater High Performance Battery AG (AR)

Das deutsche Start-up High Performance Battery, eine 100-prozentige Tochter der High Performance Battery AG aus Teufen, hat letztes Jahr unter der Leitung von Günther Hambitzer den weltweit ersten serienreifen Feststoff-Akku zur Serienreife entwickelt. Die Anwendungen reichen von stationären Speichern für den Heim- und Industriebereich über Ladeinfrastrukturen bis zum Mobilitätssegment. Die bisher gemessenen Daten und Eigenschaften zeigen signifikant bessere Werte und Charakteristika gegenüber den gegenwärtig dominierenden Lithium-Ionen-Batterien.



David Frehner, Jan Enderli, Alessio Sposato und Oliver Meyer

Gründer Storable Group GmbH (SG)

Das St.Galler Start-up Storable holte sich Ende 2023 einen Deal in der «Höhle der Löwen der Schweiz»: Die kostenlose Vergleichsplattform für Lagerräume überzeugt den Oberlöwen Roland Brack und verliess die Sendung mit einem Investment von über 200'000 Franken. Storable ist eine Vergleichsplattform, auf der rund 15'000 Lagerräume an über 200 Standorten in der Deutschschweiz inseriert sind. Das Ziel der Gründer: Das Mieten eines Lagerraums soll mindestens so einfach werden wie das Buchen eines Hotelzimmers – und das nicht nur in der Schweiz, sondern in ganz Europa.

Bajram Emini & Max Eugster

Geschäftsleiter Flightcode GmbH (SG)

Das junge, auf digitale Lösungen spezialisierte Unternehmen Flightcode aus St.Gallen durfte sich 2023 sich über eine herausragende Ehrung freuen: den German Brand Award für seine aussergewöhnliche Leistung bei der Entwicklung des «Elco Hockey Shootout» – eines Eishockeyspiels für Elco, dem grössten Anbieter von Heizungsanlagen in der Schweiz. Das Spiel hatte nicht nur das Ziel, auf das Sponsoring-Engagement aufmerksam zu machen und die Heizungsanlagen von Elco zu bewerben, sondern auch, die Vorzüge der Wärmepumpen hervorzuheben.



Niklas Messmer

Projektleiter Blockchain Trust Solutions AG (AR)

Die Urnäser Blockchain Trust Solutions AG (BCTS) hat unter Projektleiter Niklas Messmer eine neue smarte Brieftasche entwickelt. Das blockchainbasierte White Label Wallet hat mit der Acrevis-Bank und dem Einzelhandel in Gossau bereits erste grosse Partner gefunden. Ein blockchainbasiertes Wallet ist vergleichbar mit einer App, die als digitales Portemonnaie fungiert. Es ermöglicht sowohl das sichere Speichern von Informationen als auch das sichere Übertragen von Transaktionen auf einer Blockchain, ähnlich wie bei mobilen Zahlungs-Apps.

Pius Gutzwiller, Diego Frehner, Lucca Willi

Gründer Oxoa by Avanza Tec (TG)

Mit seiner wegweisenden Idee konnte das Weinfelder Start-up Oxoa im vergangenen Jahr das Startfeld-Expertenkomitee überzeugen und sich eine Förderung sichern. Mithilfe der Oxoa-App können Spitex-Kunden auf umfassende Pflegedaten, Verlaufsberichte, Rechnungen und Dokumente zugreifen. Das digitale Kundenportal ermöglicht es zudem, Termine flexibel zu buchen, zu verschieben oder sogar abzusagen – und das alles unter strenger Berücksichtigung der Privatsphäre.



Jasmin Aubry

Projektleiterin
Digital Talents Program <IT>rockt! (SG)

Mit dem Digital Talents Program lancierte der Verein <IT>rockt! unter Projektleiterin Jasmin Aubry ein schweizweit einzigartiges Quereinsteigerprogramm. Es ermöglicht jungen Talenten den Einstieg in die ICT-Branche – und das in nur 52 Wochen. Während Praktika und Unterricht am GBS St.Gallen erlernen sie die dafür notwendigen Fähigkeiten und Fertigkeiten. 2023 haben die ersten Absolventen der Digital Talents Academy ihre Zertifikate erhalten.

Michael Schmid

Partner Agentur im Grünen (SG)

Auf SRF 1 war zwischen November und Dezember 2023 erstmals ein TV-Spot zu sehen, dessen Inhalt mehrheitlich von einer künstlichen Intelligenz generiert wurde. Die Agentur im Grünen wurde von einem Rickenbacher Unternehmen damit beauftragt, einen Spot zu drehen, der Gänse in Szene setzt. Als der Tiertrainer aber aus zeitlichen



Gründen absagte, wurde entschieden, anstatt auf lebende Tiere auf generative KI zu setzen. Dies erlaubte auch, die hohen Standards im Tierwohl zu wahren, da ein Fotoshooting oder Dreh einen grossen Stress für echte Gänse bedeutet hätte.

JETZT DIGITAL SHAPER 2024 WÄHLEN

Über den QR-Code gelangen Sie direkt zur Online-Liste der Shapers und zum Abstimmungsformular.



IMMER
WEITER IN
INFORMATIK.

Online-
Infoanlass:
11.6.2024
ab 17 Uhr



Erfahre, wie dich unsere
30 Weiterbildungen
im Bereich Informatik
weiterbringen.
WO WISSEN WIRKT.



OST
Ostschweizer
Fachhochschule

Hugo Bossi

Geschäftsführer Lungenliga Thurgau (TG)

Mit «MaskFit», einer innovativen Methode zur Gesichtsmessung, will die Lungenliga Thurgau bei der CPAP-Beratung Abläufe vereinfachen und Zeit und Kosten sparen. CPAP ist eine Beatmungsform, bei der die Atmung von Patienten mit einem Überdruck kombiniert wird. Entscheidend für eine erfolgreiche Therapie ist die Auswahl der richtigen CPAP-Maske. MaskFit verwendet eine grosse Datenbank mit Maskenabmessungen der verschiedenen Hersteller weltweit und verbindet sie mit einem neuronalen Netz, das Gesichtsmessungen, demografische und klinische Informationen sowie Zufriedenheitsdaten kombiniert. Damit kann MaskFit für jede einzelne Person die am besten geeignete Maske vorschlagen.



**JETZT DIGITAL
SHAPER 2024 WÄHLEN**

Über den QR-Code gelangen Sie direkt zur Online-Liste der Shapers und zum Abstimmungsformular.



Christoph Meili

Gründer und Leiter Innovationsgesellschaft mbH (SG)

Der «SimplyNano 2»-Experimentierkoffer der Innovationsgesellschaft wurde letztes Jahr im Rahmen der Swissdidac & Worlddidac Messe in Bern von einer unabhängigen Jury aus internationalen Experten und Schweizer Lehrpersonen mit dem bedeutenden Worlddidac Award 2023 ausgezeichnet. Die feierliche Preisverleihung fand am 21. November 2023 im Rahmen der «Swissdidac & Worlddidac Bildungsmesse» an der Bern EXPO statt. Das Lernmedium will Jugendliche für Technikberufe begeistern und leistet so einen Beitrag gegen den Fachkräftemangel.



**Peter Härtsch,
Silvan Müller &
Philipp Aeby**
St.Galler
Stadtwerke (SG)

Dank des Projekts von Philipp Aeby, Peter Härtsch und Silvan Müller ist in St.Gallen ein automatisierter Betrieb von Fernwärmezentralen möglich. Dafür gab es 2023 den LEADER Digital Award in der Kategorie «Organisation». Mit den Systemen OPT und SIM haben die Stadtwerke einen komplett digitalen Zwilling des Fernwärmeversorgungssystems der Stadt St.Gallen abgebildet, der in einer Automatisierungspyramide den Istzustand des Systems bis zu einem gewissen Grad an Komplexität und Genauigkeit zu jedem Zeitpunkt abbildet.

JETZT DIGITAL SHAPER 2024 WÄHLEN

Über den QR-Code gelangen Sie direkt zur Online-Liste der Shapers und zum Abstimmungsformular.



Michael Gottinger

ESA Institut für Elektronik, Sensorik und Aktorik, OST, (SG)

Der «MIMO Radar» der OST – Ostschweizer Fachhochschule wurde im vergangenen November mit dem Age-Innovations-Preis 2023 ausgezeichnet. Der Radar überwacht bei älteren Menschen die Vitalparameter und erkennt, wenn eine Person stürzt. Bislang geschah das primär durch den Einsatz von Wearables, etwa Smart-



watches. Trägt die Person das Gerät nicht oder ist der Akku leer, kann es gefährlich werden. Der «MIMO-Radar» bietet eine Lösung für diese Problematik. Er erfasst Radarbilder, um die Position einer älteren Person festzustellen und ihre Vitalparameter zu bestimmen.

Ishan Don

Gründer und Managing Director StackWorks GmbH (SG)

Beim Cloud-Dienstleister StackWorks herrschte 2023 Jubelstimmung: Das St.Galler IT-Unternehmen wurde neu nach ISO 9001:2015 zertifiziert. Die Qualität der Cloud Services erfüllt die Anforderungen der Kunden auf einem nachweislich hohen Niveau und wird kontinuierlich weiter ausgebaut. Als Cloud-Dienstleister und Schweizer Google-Cloud-Partner ersetzt StackWorks komplexe IT-Infrastrukturen durch einfache, sichere Cloud-Services.



Lara Sophie Kammerer & Tim Scheurer Schüler SBW Haus des Lernens (TG)

Mit ihrer einzigartigen Idee, Kunstwerke von Schülern sowohl analog im Schulhaus als auch in einer digitalen Galerie auszustellen und als NFTs zu verkaufen, gewann das SBW im vergangenen Jahr den Publikumspreis des LEADER Digital Awards, den Lara und Tim im Namen des Teams entgegennehmen durften. In der digitalen Galerie können die Schüler ihre Werke mit einer viel grösseren



Zielgruppe teilen und ihr Talent der Welt zeigen. Durch den Verkauf von NFTs können Schüler ein Einkommen erzielen, das ihnen unter anderem auch hilft, Träume oder ihre weitere Ausbildung mitzufinanzieren.



André Bernard CEO Matriq AG (SG)

Die Technologie von Matriq macht Kunststoffprodukte auf besonders effiziente Weise rückverfolgbar. Dafür gewann das St.Galler Start-up einen Swiss Technology Award am letztjährigen Swiss Innovation Forum. Die DynamicMold-Technologie von Matriq ermöglicht die individuelle Kennzeichnung und Codierung von Kunststoffteilen direkt während des Spritzgiessprozesses. Die Kennzeichnung von Kunststoffprodukten wird in vielen Branchen (u. a. Medizintechnik und Life Science, Automotive, Konsumgüter, Mikrofluidik) immer wichtiger und unverzichtbar.



Jeffrey Green & Elisheva Senn

Director of Business Unit Lingerie der Forster Rohner AG & Head of 3D bei Forster (SG)

Die Forster Rohner AG war die Siegerin in der Kategorie «Business» des LEADER Digital Award 2023. Sie hat die herkömmlichen Abläufe der Stickerei-Industrie revolutioniert. Das Unternehmen hat in Zusammenarbeit mit dem auf Bodywear spezialisierten niederländischen 3D-Studio HyperCurve eine Software entwickelt, die aus den Koordinaten, welche die Stickmaschinen steuern, eine fotorealistische Abbildung der physischen Stickerei erstellt, ohne dabei ein physisches Muster als Vorlage zu benötigen. Das ist weltweit einzigartig.



Ralph Kugler

Leiter Kompetenzzentrum Digitalisierung & Bildung PHSG / Projektleiter ITBO (SG)

Die von der Pädagogischen Hochschule St.Gallen (PHSG) entwickelte Vernetzungs- und Transferplattform «zITBOX» bringt Lehrer aller Stufen kantonsweit zusammen, ermöglicht einen direkten Erfahrungsaustausch und stellt Produkte der IT-Bildungsoffensive des Kantons St.Gallen (ITBO) für alle Schulen zur Verfügung. Die «zITBOX» war zu Beginn nur als Austauschplattform für die beteiligten Modellschulen konzipiert. Dabei hat sich gezeigt, dass sie das Potenzial hat, auch für andere Schwerpunkte der ITBO zur Vernetzungs- und Transferplattform zu werden. Darum richtet sie sich künftig an Schulleitungen und Lehrpersonen der Volksschule, der Mittelschulen und der Berufsfachschulen des Kantons St.Gallen.



Lukas Budde

Geschäftsführer INOS (Innovationsnetzwerk Ostschweiz) (SG)

INOS hat 2023 sein Förderangebot mit der Einführung von drei neuen Innovationsplattformen erweitert, die sich um die Themen Kunststoffe, Lieferketten und Kreislaufwirtschaft drehen. Mithilfe der drei Plattformen können die KMU eigene Innovationen vorantreiben und ihre Wettbewerbsfähigkeit stärken. Im Vordergrund steht die Zusammenarbeit mit Fachleuten und anderen Unternehmen – beispielsweise an Fachveranstaltungen, in Schulungen, Workshops und Innovationsprojekten.



Gemeinsam digital.

Wir machen es möglich – zusammen mit und für unsere Kundinnen und Kunden der öffentlichen Hand in Appenzell Ausserrhoden. Unsere neueste gemeinsame Entwicklung? Das neue Online-Portal mein.ar.ch.

 Schau mal rein!

ARI
Appenzell Ausserrhoden
Informatik

ERP-System der Zukunft

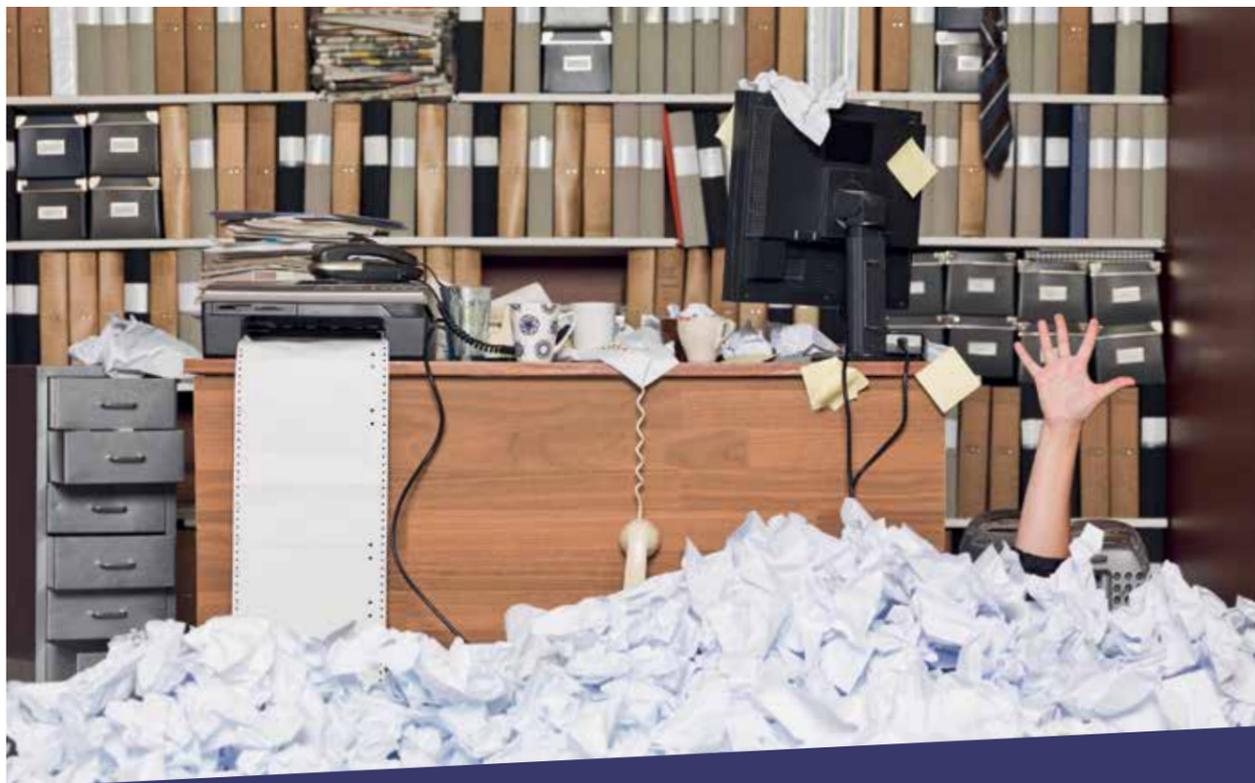
Entdecken Sie mit FLEXiCODE die Power von IFS Cloud und KI

It's time to go live

Jetzt informieren und Kontakt aufnehmen: 

FLEXiCODE



chrisign
webmanagement

Digitalisierung?
chrisign.ch – Webseiten & Webapplikationen

Michael Bernasconi

Projektleiter Vernetzungsplattform
«Matchd» von <IT>rockt! (SG)

Nach der erfolgreichen Lancierung der Jobmesse «Career & Beer» im Brauwerk St.Gallen hat Michael Bernasconi die Veranstaltung Ende November auch an die HSG gebracht – unter dem Namen «Career & Cocktails». Bei diesem Recruiting-Event bekamen Unternehmen die Möglichkeit, HSG-Master-Studenten in Business Innovation (MBI) und Studenten der HSG Computer Science Studiengänge Bachelor und Master näher kennenzulernen.



Julien Reutimann

CEO Siresca AG, Frauenfeld (TG)

Siresca-Chef Julien Reutimann (rechts) gewann im vergangenen Jahr den LEADER Digital Award in der Kategorie Start-up. Dies, dank der Siresca-App mit Augmented-Reality-Technologie, die Elektroinstallationsbetrieben



einen ersten Schritt in die digitale Transformation ermöglicht. Mit der App haben Elektroinstallateure auf der Baustelle über das Handy Zugriff auf Projektinformationen und Installationspläne. Dies vereinfacht die Prozesse, minimiert Kommunikationsfehler, bringt Zeitvorteile und sichert eine perfekte Installation.



Marc Zünd

Gründer & CEO Vigilitech AG (AR)

Vigilitech belegte letztes Jahr am Investor Summit Liechtenstein den zweiten Platz bei der Publikumswahl der besten Start-ups. Das Tool des Ausserrhoder Jungunternehmens misst und überwacht die drei zentralen Vitalparameter Herzrate, Atemrate und Temperatur von Tieren kontaktlos und zeichnet die Daten auf. Das neuartige Überwachungssystem «Marta Pad» soll falsche Verwendung und Tierleid in der Forschung verhindern. Es funktioniert kontaktlos durch das Fell, ohne dass Elektroden erforderlich sind.



Konstantin Schürholt & Damian Borth

Leiter des HSG-Doktoratsprogramms für Informatik & wissenschaftlicher Mitarbeiter HSG (SG)

Einer der drei HSG Impact Awards ging im vergangenen Jahr an Damian Borth und Konstantin Schürholt für ihr Forschungsprojekt «Hyper-Representations: Learning from Population of Neural Networks». In diesem Projekt gingen sie der Frage nach, wie neuronale Netze sicherer, vertrauenswürdiger und nachhaltiger gemacht werden können. Dies ist bedeutsam im Kontext des Themas Nachhaltigkeit, aber auch, was die Sicherheit und Vertrauenswürdigkeit der künstlichen Instanzen angeht.

JETZT DIGITAL SHAPER 2024 WÄHLEN

Über den QR-Code gelangen Sie direkt zur Online-Liste der Shapers und zum Abstimmungsformular.



Michael Mettler

Inhaber & Geschäftsführer Helbling Reisen (SG/AR)

Alle Welt spricht vom Metaversum. Der Ostschweizer Reiseanbieter Helbling Reisen ging einen Schritt weiter und erforschte, wie die virtuelle Zukunft der Reiseberatungsbranche aussehen könnte – mit der Eröffnung des ersten virtuellen Reisebüros der Schweiz im vergangenen Jahr. Die Innovation lässt die Kunden in eine virtuelle Welt ein-



tauchen und bietet eine Erfahrung, die weit über herkömmliche Beratung hinausgeht. Für das Projekt hat Helbling mit der Digitalagentur TKF aus St.Gallen zusammengespant und die Verkaufsräume von Helbling Reisen 1:1 in ein Metaversum übertragen lassen.



Karin Faisst

Leiterin Amt für Gesundheitsvorsorge Kanton St.Gallen (SG)

Im Februar 2023 lancierte das Amt für Gesundheitsvorsorge die Website sorgenwolken.sg. Dort finden Kinder und Jugendliche dank einer einfachen Suchfunktion unkompliziert und schnell professionelle Unterstützung bei Sorgen und Ängsten. Wenn das Gespräch mit einer Vertrauensperson nicht ausreicht, soll der Zugang zu weiterführender und professioneller Unterstützung möglichst niederschwellig sein. Hier setzen die neue Webseite und die dazugehörige Kampagne an.

Daniel Grünenfelder
Geschäftsführer Schiffsbetrieb Walensee AG (SG)

Künstliche Intelligenz soll den Schiffsbetrieb auf dem Walensee effizienter machen. Dafür wurden letzte Saison spezifische Daten zur Schifffahrt erhoben. Das regionale Transportunternehmen misst dafür in Zusammenarbeit mit der OST Informationen zu Schaltungen der Motoren, Drehzahlen, Ruderständen, Geschwindigkeit oder den Energieverbrauch der eingesetzten Schiffe. Die gesammelten Daten sollen von einer KI analysiert werden, um das Unternehmen effizienter zu machen.

IT-Auslagerung bringt mehr Effizienz für HeliAlpin AG

Die HeliAlpin AG ist als Anbieterin von Helikopterflügen und grösste Flugschule der Ostschweiz auf eine zuverlässige, sichere IT angewiesen. Insbesondere für die Erfassung, Speicherung und Weiterverarbeitung verschiedener flugrelevanter Daten benötigen die rund 25 Mitarbeitenden im In- und Ausland eine effiziente, stabile IT-Lösung.



Claude Huber, Huber + Mönch AG, Roland Streule, HeliAlpin Group, Olcay Caliskan, inconet technology ag

Papierlos, schnell und kostengünstig

Roland Streule, Geschäftsführer von HeliAlpin, entschied sich 2022, die gesamte ICT-Infrastruktur des Unternehmens zu modernisieren und an den IT-Dienstleister inconet auszulagern. Bis vor kurzem mussten für sämtliche Flugdaten Papierformulare ausgefüllt, weitergereicht und für die Verarbeitung im Backoffice manuell in verschiedene Softwareanwendungen eingetragen werden. Heute geschieht alles digital. «Wir sind nicht nur viel schneller und günstiger in der Datenverarbeitung, sondern konnten auch unsere Qualität und Effizienz steigern», sagt Roland Streule.

Sicher in der Cloud und jederzeit verfügbar

Die HeliAlpin AG ist laut dem Geschäftsführer eines der ersten Helikopterunternehmen der Schweiz, das im Flugbetrieb papierlos arbeitet. Dank der IT-Gesamtlösung von Swisscom sind sämtliche Piloteninformationen und Flugbetriebsdaten der Helikopter gut geschützt in der Swisscom Cloud innerhalb der Schweiz und bleiben jederzeit verfügbar – auch für alle Mitarbeitenden im Ausland oder im Homeoffice.

«Die Migration der IT hat dank der umsichtigen und strukturierten Arbeitsweise von inconet sehr gut geklappt», erklärt Roland Streule. Die Umstellung auf die rein digitale Arbeitsweise benötigte zwar eine gewisse Einarbeitungszeit, doch sind die grossen Vorteile unbestreitbar.» So sei etwa auch die Planbarkeit der Flüge und Helikopter für die Piloten dank der neuen IT-Lösung viel effizienter.

DER MODERNE ARBEITSPLATZ VON SWISSCOM

inconet technology ag verwendet für HeliAlpin die IT-Gesamtlösung von Swisscom. Das Paket stellt moderne, leistungsfähige Arbeitsumgebungen mit sicheren Verbindungen zur Swisscom Cloud zur Verfügung. Die IT-Lösung lässt sich an unterschiedlichste Anforderungen anpassen und sorgt für eine sichere, stabile IT und moderne Kommunikation. Zum Gesamtpaket gehören u.a. Internet und Firmennetzwerk, IT-Security und ein professioneller Support.



Olcay Caliskan
Senior Consultant
+41 71 388 31 57
olcay.caliskan@inconet.ch
www.inconet.ch

inconet
IT ist Vertrauenssache

Gossau | St.Gallen | Volketswil | Widnau | Altstätten | Weinfelden



inconet technology ag

Der Full service ICT-Dienstleister inconet technology ag ist Teil der Huber + Mönch Gruppe und bietet an sechs Standorten von Zürich bis in die Ostschweiz Komplettlösungen für IT, Security und Kommunikation – von der Beratung über die Projektleitung bis zur Migration und zum Betrieb inklusive Support. Als Platin Partner von Swisscom entwickelt inconet individuelle Konzepte für Unternehmen mit hohen Ansprüchen an Sicherheit und Zuverlässigkeit.



Alle Bilder von der DCONO 2023 finden Sie hier:



2. Digital Conference Ostschweiz: Künstliche Intelligenz im Fokus

Die Digital Conference Ostschweiz kehrt zurück und verspricht erneut, das führende Forum für den Austausch über die neuesten Entwicklungen im Bereich der digitalen Innovationen zu sein. Die zweite Ausgabe der DCONO wird von east#digital, vom Ostschweizer Wirtschaftsmagazin LEADER und von <IT>rockt! organisiert und findet am 19. September 2024 im Einstein Congress in St.Gallen statt.

Teilnehmer bieten werden», ergänzt Eva De Salvatore, Geschäftsführerin von <IT>rockt! Das Organisationskomitee lädt alle Interessierten herzlich ein, sich bereits jetzt den 19. September 2024 für die Digital Conference Ostschweiz vorzumerken und sich auf eine spannende und informative Veranstaltung zu freuen. Weitere Informationen zur Konferenz, einschliesslich Details zu den Referenten und dem Programm, werden in den kommenden Monaten auf der Webseite www.digitalconference.ch veröffentlicht.



Text: Patrick Stämpfli Bilder: zVg

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

Die Digital Conference Ostschweiz ist eine einzigartige Gelegenheit für Fachleute aus Wirtschaft und Bildung sowie Entscheidungsträger, sich über die neuesten Trends und Herausforderungen im Bereich der digitalen Transformation auszutauschen. Durch die hochkarätigen Referenten und Diskussionen bietet die Konferenz eine Plattform für konstruktive Debatten und zukunftsweisende Ideen. Zudem wird an der DCONO 2024 auch der diesjährige Digital Shaper Ostschweiz offiziell gekürt.

Inspirierende Veranstaltung für alle Teilnehmer

«Wir freuen uns sehr auf die zweite Ausgabe der Digital Conference Ostschweiz», sagt Natal Schnetzer, Inhaber und Geschäftsführer der LEADER-Herausgeberin MetroComm AG, die auch den Digitalhub eastdigital.ch betreibt.

«Die DCONO will die führende Konferenz für digitale Innovationen in der Ostschweiz sein. Wir sind zuversichtlich, dass wir mit der hochaktuellen und relevanten Thematik der künstlichen Intelligenz erneut eine inspirierende Veranstaltung für alle

Anzeige

Your space to shape the future

Come by and find your:

- Office or lab space
- Co-working space
- Event or meeting room

Find out more:

Bösch – Sarah Bösch

In Bond-Manier vorstellen muss sich die Regierungsrats-Wahlkampfüberfliegerin Sarah Bösch nun nicht mehr: Handstreichartig hat die Stadt-St.Gallerin knapp 40'000 Stimmen auf sich vereint – und GLP sowie Aufrecht hinter sich gelassen.

Sie war die grosse Überraschung des St.Galler Wahlsonntags: Sarah Bösch holte 39'522 Stimmen. Ein spektakuläres Resultat, weil die Parteilose damit Sarah Noger von der GLP hinter sich liess und nur 6065 Stimmen auf Daniel Bosshard (Grüne) sowie 8935 auf Bettina Surber (SP) verlor. Den anderen Parteilosen, Alfred Tobler (17'580 Stimmen), deklassierte sie ebenso wie Patrick Jetzer von «Aufrecht» (12'917).

Dabei konnte sie weder auf ein grosses Budget – sie investierte rund 20'000 Franken, je hälftig aus Spenden und aus eigenen Mitteln – noch auf einen breiten Wahlkampfstab zurückgreifen. Unterstützt wurde sie von «Weltwoche»-Journalist Stefan Millius und einem Team aus Freunden; der Spruch «St.Gallen braucht 6» (nicht, was Sie jetzt denken – Böschs Name stand auf Platz 6 der Regierungsratskandidatenliste) stammt aus diesem.

«Viel vermag, wer überraschend wagt.»

Emanuel Geibel, deutscher Lyriker (1815–1884)

Sarah Bösch ist selbst überrascht vom Resultat. «Ich hätte nie gedacht, dass ich so viele Stimmen hole», sagte sie zum «Tagblatt» – zu dem Medium nota bene, das sie ebenso wenig wie Tobler und Jetzer zum Wahlpodium eingeladen hatte. Aber Bösch wäre nicht Bösch, würde sie nicht auch aus dieser Zitrone Limonade machen: Kurzerhand verteilte sie nach der Veranstaltung Wahlkampf flyer.

Bösch – die einst für die SVP im Wiler Stadtparlament politisierte – rechnete mit «15'000 bis 20'000» Stimmen. Dass es deutlich mehr wurden, führt sie unter anderem auf ihre Glaubwürdigkeit in der Familienpolitik zurück: Die 42-Jährige führt eine Kinderkrippe.

Familienpolitik ist aber nicht das Einzige, mit dem die St.Galler Unternehmerin punkten möchte. Sie will sich ebenso für die Stärkung der pädagogischen Berufe einsetzen, mehr Gelder in die Ausbildung von Gesundheitspersonal statt in die hoch spezialisierte Medizin fliesen lassen, die Wirtschaft von Einschränkungen und Auflagen entlasten sowie Menschen mit Beeinträchtigungen verstärkt inkludieren.

Und natürlich will Sarah Bösch zum zweiten Wahlgang antreten: Auf ihren Social-Media-Profilen postete sie ihre Handynummer, damit jeder ihrer Wähler ihr einen Franken twinten könnte. «Damit wäre mein Wahlkampf für den 14. April finanziert», sagt sie mit einem Augenzwinkern.

Stephan Ziegler, LEADER-Chefredaktor



LEADER 2/2024

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

Verleger: Natal Schnetzer
Chefredaktor: Stephan Ziegler, Dr. phil. I
sziegler@metrocomm.ch
Autoren: Philipp Landmark, Marion Loher, Patrick Stämpfli, Malolo Kessler, Fabian A. Meyer, Ladina Maissen, Stephan Ziegler, Kris Vietze, Patrick Stach, Barbara Gysi, Michael Kummer, Patrick Stahl, Michael Götte, Robert Nef, Sven Bradke, Roland Rino Büchel, Walter Ernst
Fotografie: Marlies Beeler-Thurnheer, Gian Kaufmann, Rebekka Grosslauser, Daniel Ammann, Urs Bucher, Michael Huwiler, Simeon Waelti, I23RF, Pixabay, zVg

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

Geschäftsleitung: Natal Schnetzer
nschnetzer@metrocomm.ch

Verlags- und Anzeigenleitung: Oliver Iten
oiten@metrocomm.ch
Marketing/Service/Abrechnung: Fabienne Schnetzer
info@metrocomm.ch

Abopreis: CHF 60 für 18 Ausgaben

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

Gestaltung/Satz: MetroComm AG

Produktion: Ostschweiz Druck AG,
CH-9300 Wittenbach

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

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

ISSN 1660-2757



BILDUNG IST



EINFACH MEGACOOOL

LERNEN. VERSTEHEN. UMSETZEN.

zbw.ch



PATEK PHILIPPE

GENEVE

BEGINNEN SIE IHRE EIGENE TRADITION



EINE PATEK PHILIPPE GEHÖRT EINEM NIE GANZ ALLEIN.

MAN ERFREUT SICH EIN LEBEN LANG AN IHR, ABER EIGENTLICH
BEWAHRT MAN SIE SCHON FÜR DIE NÄCHSTE GENERATION.

CALATRAVA WEEKLY CALENDAR REF. 5212A



HUBER
WEISSER WÜRFEL
