

20 JAHRE LEADER

DAS OSTSCHWEIZER UNTERNEHMERMAGAZIN

leaderdigital.ch

Mai 5/2023

Preis CHF 8.50

21. Jahrgang



Wer braucht eine Organhaftpflichtversicherung? Jetzt herausfinden:



Attila Wohrab:

Aufs Bauchgefühl hören

MIT SONDERTEIL
invest@TG



Bildung inspiriert!

bzbs.

bzbs.ch

**Sauber
bleiben!**

pronto

Wir verstehen mehr
als Reinigung.

Stiftungslandschaft Ostschweiz

Wo Rendite Gutes bewirkt

MEM-Industrie

Erste Silberstreifen am Horizont

Covid-Kredite

Der Preis für Liquidität wird teurer

pronto-ag.ch

THOMANN
NUTZFAHRZEUGE AG
SCHMERIKON · CHUR · FRAUENFELD · ARBON

Wir holen und bringen auch Ihren Lastwagen,
Omnibus oder Transporter kostenlos.



thomannag.com



WIR HALTEN UNSER NIVEAU IN DER HÖCHSTEN LIGA.



Qualität ist unser Versprechen. Wir sind hohen Qualitätsansprüchen verbunden und verbessern uns kontinuierlich. Als führender Stahldienstleister spielen wir seit Jahren auf höchstem Niveau. Ob konstant hohe Materialqualität, präzise Sägezuschneide oder die zuverlässige Just-in-time-Lieferung, wir geben täglich alles für Sie. Wir sind passioniert für Stahl in Perfektion. SCHMOBI ist das Stahlportal der Industrie. Qualität, Geschwindigkeit und Partnerschaft vereint – das ist unsere erfolgreiche Taktik. **Sie bestellen. Wir liefern.**

SCHMOLZ + BICKENBACH Stahlcenter AG

Industriestrasse 18 | 9552 Bronschhofen | Postfach 238 | 9501 Wil SG
T 071 913 63 63 | info@schmobi.ch | www.schmobi.ch

SCHMOBI.CH



Positive Signale

Zuerst die schlechte Nachricht: Die Geschäftslage der Ostschweizer Industrieunternehmen hat sich gemäss des Konjunktur-Quartalsberichts der St.Galler Kantonalbank in den ersten Monaten 2023 leicht verschlechtert. Dann aber gleich eine gute: Insgesamt wird sie aber weiterhin als gut eingeschätzt. Der milde Winter und die abgeschwächte Energiekrise haben den befürchteten, Einbruch ausbleiben lassen. Dämpfend wirkt das Auslandsgeschäft; der Bestand an Auslandsaufträgen entwickelte sich zuletzt rückläufig und wird insgesamt als zu klein eingeschätzt. Die binnenorientierten Branchen entwickeln sich in der Ostschweiz hingegen stabil. Detailhandel und Baugewerbe beurteilen ihre Geschäftslage als gut bis sehr gut. Auch das Gastgewerbe konnte die deutlich positive Lage vom Vorquartal halten. Im Bau präsentiert sich die Lage insbesondere im Baunebengewerbe weiterhin sehr gut, aber auch die Unternehmen im Bauhauptgewerbe zeigen sich unverändert zufrieden.

Positive Signale gibt es bei den Lieferketten. Diese haben sich zuletzt weiter normalisiert, wie die Rückmeldungen der aktuellen SGKB-Konjunkturumfrage unter anderem aus der Industrie und dem Grosshandel aufzeigen. Die Transport- und Logistikprozesse funktionieren wieder und der Mangel an Vorprodukten hat sich deutlich reduziert. Branchenübergreifend haben die Unternehmen die Lagerhaltung ausgebaut. Mittlerweile berichtet die Mehrheit der Industrie- und Grosshandelsunternehmen sogar von einer zu grossen Lagerhaltung. Insgesamt zeigen sich die Ostschweizer Unternehmen aktuell also verhalten optimistisch. Für die Geschäftslage erwarten sie mehrheitlich eine Stabilisierung oder gar eine positive Entwicklung. Es ist daher kaum anzunehmen, dass sich die Abkühlung akzentuiert und in einen wirtschaftlichen Einbruch mündet.

Ein Wermutstropfen bleibt: Rund 60 Prozent der Baufirmen, 40 Prozent der Industriebetriebe und ein Drittel der Grosshandelsunternehmen berichten von einem Mangel an Arbeitskräften. Gleichzeitig werden unsere Universitäten von Studenten überrannt. Hier muss sich die Politik endlich dazu bequemen, die Berufslehre attraktiver zu machen – und die Maturitätsquote durch strengere Selektion konsequent zu senken.

Natal Schnetzer, Verleger



Anzeige

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

**Ich brauche
exponorm.ch**



exponorm.

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

071 282 38 00 info@exponorm.ch

«Mit der Leichtigkeit des Frühlings entwickelt sich auch das Drucker-Sortiment von COFOX weiter. Die neue Generation von Tintenstrahl-Druckern beflügelt KMUs und Verwaltungen mit weniger Abfall und einer verblüffenden Farbechtheit.»



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

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



Der Patron tritt ab

Am 1. Mai übernahm Andrea Niggli den CEO-Posten der Thomann Nutzfahrzeuge AG von Luzi Thomann, der sich künftig auf seine Aufgaben als VR-Präsident konzentrieren will.

Nach einem guten Vierteljahrhundert intensiver Engagements in der Doppelfunktion VR-Präsident/CEO gibt Luzi Thomann im Rahmen einer Nachfolgeregelung die Geschäftsführung in jüngere Hände. «Schon seit 2013 haben wir eine Lösung zur kontinuierlichen Weiterführung der Firma angedacht und schrittweise umgesetzt», erläutert der Gründer und Inhaber der Thomann Nutzfahrzeuge AG mit Hauptsitz in Schmerikon und über 200 Angestellten in fünf Betrieben. «So haben wir mit Andrea Niggli einen kompetenten und zielorientierten Kadermitarbeiter aufgebaut, der in den vergangenen Jahren wichtige Erfahrungen in der Funktion als Leiter Betriebe gesammelt hat.» Seit seiner Lehre als LKW-Mechaniker ist der Bündner 26 Jahre lang ununterbrochen im Nutzfahrzeugbereich aktiv, davon 18 Jahre bei Thomann. Andrea Niggli war Werkstattleiter, Leiter der beiden Churer Betriebe, seit 2019 Leiter aller fünf Thomann-Betriebe und hat die Weiterbildungen zum Automobildiagnostiker und zum Technischen Kaufmann bestanden. Aktuell absolviert der 42-Jährige an der HWZ Zürich die Management-Weiterbildung EMBA, um seine Leadership-Expertise abzurunden.

«Mit der Rochade auf dem CEO-Posten ist die Nachfolgeregelung keineswegs abgeschlossen, das hat eine deutlich grössere Dimension», sagt Luzi Thomann. Ziel sei, die Nachfolgelösung in den kommenden vier Jahren abzuschliessen und damit auch die Finanzierungs- und Besitzfragen zu regeln.

Inhalt

- 10 Spotlight**
Wichtiges in Kürze
- 12 Digital & Start-ups**
Ostschweiz 2.0
- 14 Schwerpunkt**
Stiftungslandschaft Ostschweiz
- 30 Karl Müller, Claudio Minder**
«Wir wollen nicht mehr wachsen»
- 34 Eduardo Noser**
Finanz-Boutique aus St.Gallen
- 38 Ivo Forster**
Mehr als ein Fussballstadion
- 44 Attila Wohlrab**
Warum Klarheit essenziell ist
- 46 Covid-Kredite**
Der Preis für Liquidität wird teurer
- 50 Fokus MEM-Industrie**
Erste Silberstreifen am Horizont
- 70 Vorschau**
Digital Conference Ostschweiz,
Charity Classic Weinfelden
- 72 Rückblick**
Thurgauer Technologietag, GV BG Ost-Süd,
GV IT rockt!, Innovation@Smarter Thurgau,
GV IHK Thurgau, Gentlemen's Night,
EcoOst St.Gallen Symposium
- 80 invest@TG**
Der Thurgauer Immobilienmarkt in Bewegung
- 114 Stephan Ziegler**
Schlusspunkt





PROVIDA
a c a d e m y

Über 20 Praxis-Seminare zu Digitalisierungs-, Finanz-, Steuer-, Buchhaltungs-, Personal-, Controlling- und Führungsthemen.

- Revidiertes Erbrecht / Digitaler-Nachlass
- Digital Controlling und Reporting
- IKS für Organisationen und Unternehmen
- Cyber Security: Grundlagen und Umsetzungstipps
- Einführung in das Lohnwesen und aktuelle Neuerungen
- Vorgehen bei Sanierung und Liquidation von Organisationen
- Abschluss- und Revisionsvorbereitung
- Zeit- und Selbstmanagement
- Nachfolgeregelung und Nachlassplanung in Familienunternehmen

Und weitere Praxis-Seminare warten auf Sie.

*Informieren
und anmelden!*



+41 71 466 71 82
academy@provida.ch
provida-academy.ch

Freiheit und Wohlstand



Kürzlich durfte ich in einem TV-Statement begründen, warum die Schweiz in einer Rangliste des amerikanischen Cato Instituts, das die Freiheit in der Welt vergleicht, wiederholt den Rang 1 belegt.

Meine Begründung war nicht die Demokratie, sondern die interne Vielfalt, die in einem jahrhundertalten friedlichen Wettbewerb gemeinsame Lernprozesse ermöglicht. Es ist kein Zufall, dass das weltweit freieste Land auch punkto Wohlstand regelmässig gut abschneidet. Einmal mehr darf darauf hingewiesen werden, dass Freiheit nicht nur Reichtum für Reiche bewirkt, sondern unter jenen, denen man sie gewährt, auch die Ärmeren schneller reich macht – und dies weder auf Kosten Dritter noch der Natur.

Reichtum entsteht nicht durch Angebote und Ausbeutung, sondern auch durch selbst erarbeiteten und -bestimmten Konsum und breit abgestützten Wohlstand. Intelligente und lernbereite Reiche sind aus guten Gründen am zunehmenden Wohlstand aller durch eine generelle Erhöhung des Lebensstandards interessiert. Der so geschaffene Wohlstand darf aber nicht auf einer zwangsweisen fiskalischen Umverteilung beruhen. Eine solche führt nämlich zu einem politischen Wettbewerb der «hohlen Hände» und zerstört den Anreiz zum Lernen, Leisten und Sparen. Das führt zu einer egalitären Gesellschaft, in der alle auf Kosten anderer immer besser leben wollen um den Preis zunehmender Staatsabhängigkeit und Unfreiheit.

Reiche und freie Länder tragen nachweisbar auch der Umwelt mehr Sorge, und jede Umverteilung von reichen, freieren Ländern an ärmere bewirkt dort zusätzlichen Konsum und zusätzliche Schäden für die Umwelt. Das nehmen jene Weltverbesserer nicht gern zur Kenntnis, die eine Rettung der Welt durch weniger Freiheit, mehr Verbote und mehr erzwungene Umverteilung von Reich zu Arm anstreben.

Robert Nef, Publizist St.Gallen

Vergoldete EU-Politiker

Die Bezüge der EU-Parlamentarier nahmen in den vergangenen zwei Jahren um weitere 25 Prozent zu. Wie viel gibt es neu pro Kopf? 319'000 Euro.

In Brüssel wird das Budget für das Jahr 2024 vorbereitet. Zuoberst kommt «das Wichtigste», also die Entschädigung der Politiker. Diese Prioritätensetzung erstaunt jemanden wie mich, der öfter mit EU-Parlamentariern zu tun hat, nicht wirklich. Keine Überraschung auch, dass in zahlreichen weiteren Budgetposten Vergütungen an die Politiker versteckt sind.

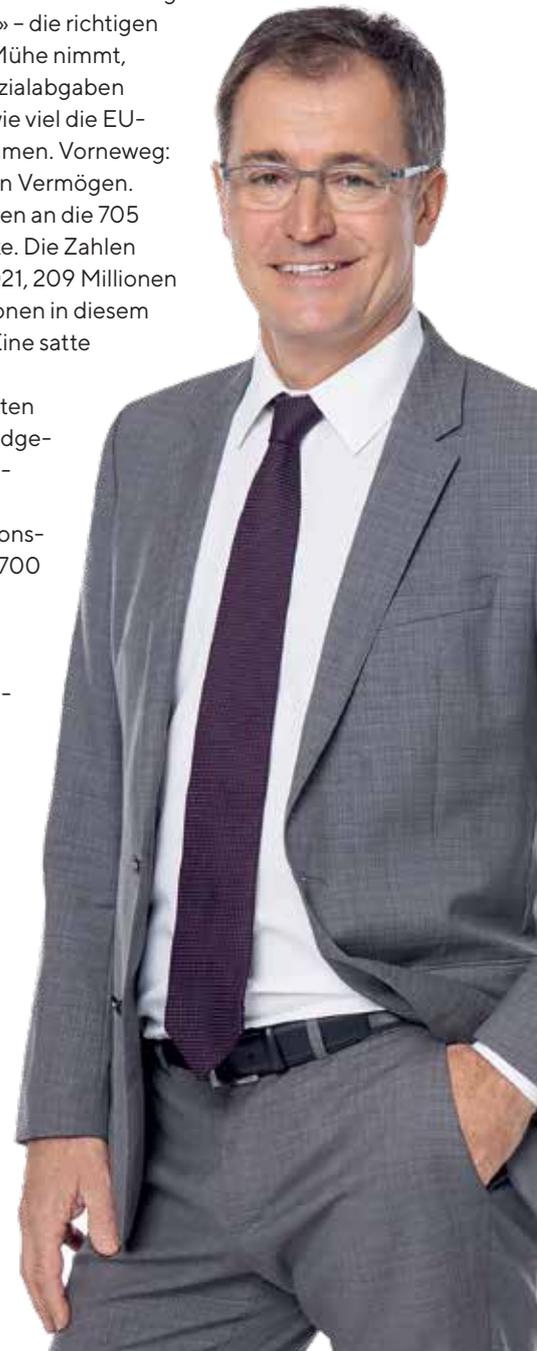
Das Grundsalar beträgt 119'400 Euro. Mit ein wenig Fleiss kann man aus den Unterlagen – diese sind nach allen Regeln der Vertuschungskunst «geordnet» – die richtigen Zahlen herauslesen. Wer sich die Mühe nimmt, findet also aus den Lohnstarifen, Sozialabgaben und Spesenreglementen heraus, wie viel die EU-Parlamentarier überwiesen bekommen. Vorneweg: Sie kosten Europas Steuerzahler ein Vermögen.

Seit 2021 gehen die Vergütungen an die 705 EU-Abgeordneten durch die Decke. Die Zahlen dazu: 181 Millionen Euro im Jahr 2021, 209 Millionen im 2022 und mindestens 225 Millionen in diesem Jahr. Ein Viertel mehr, trotz Krise. Eine satte Zunahme!

Die Reise- und Unterkunftskosten sind, pro Kopf, mit 101'700 Euro budgetiert. Die Spesen machen pro Parlamentsmitglied zusätzliche 61'300 Euro aus, die Beiträge an die Pensionskasse 16'000 Euro, dazu gibt es 18'700 Euro fürs Repräsentieren.

Ich habe diese Bezüge mit den Durchschnitts-Bruttolöhnen der Herkunftsländer der EU-Parlamentarier verglichen: Sie sind viermal höher als in Dänemark, fünfmal höher als in Österreich, 16-mal höher als in Griechenland und 25-mal höher als in Bulgarien. Die Auslagen für die persönlichen Mitarbeiter, ebenfalls aus den Steuerkassen finanziert, schliesse ich hier besser nicht auf. Sonst wird Ihnen beim Lesen schwindlig. Nur so viel: Sie betragen weit mehr als die 319'000 Euro, welche direkt an die Politiker fließen.

Kein Wunder, dass junge Leute aus ganz Europa nach Brüssel wollen, anstatt sich zu Hause auf die Suche nach einer anständigen Arbeit zu machen.



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

Brägger wird Mitglied der Geschäftsleitung

Der Bankrat der Appenzeller Kantonalbank ernennt Thomas Brägger zum Bereichsleiter Anlagekunden und Mitglied der Geschäftsleitung. Er tritt die Nachfolge von Thomas Kast an und übernimmt die Funktion am 1. September. Seit 2015 arbeitet Brägger bei der St.Galler Kantonalbank im Bereich Private Banking als Senior Berater und ist Mitglied der Direktion.

**Wächter übernimmt Küchenzepter**

Das Grand Resort Bad Ragaz gehört mit insgesamt sechs Michelin-Sternen zur kulinarischen Spitze Europas. Diesen Spätsommer findet die grosse kulinarische Stabübergabe statt: Nadine Wächter übernimmt den Posten als Executive Chef von Renato Wüst, der Ende des Jahres in den Ruhestand tritt. Heute ist Wächter die erste weibliche Chefköchin im Andaz Singapur.

Losser erhält «Goldenen Schraubenzieher»

AGV-Präsident Klaus Brammert und AGV-Geschäftsleiter Thomas Bolt überreichten Gregor Loser an der AGV-Hauptversammlung während der Rhema den «Goldenen Schraubenzieher» für seine Verdienste um die duale Bildung. Losers neues Buch «Fit für die Lehre» wird vom Arbeitgeberverband Rheintal überdies mit 10'000 Franken gefördert.

**Vietze ist neue IHK-Präsidentin**

Das Zürcher Live-Kommunikationsunternehmen Bright Entertainment hat an der jährlichen Generalversammlung einen neuen Verwaltungsratspräsidenten gewählt. David Hugi, Mitinhaber und Co-Geschäftsführer der Cavelti Medien AG aus Gossau, übernimmt das Amt von Maya Salzmännli, die nach zwölf Jahren an der Spitze des Verwaltungsrats Ende März abtrat.

Michel wird Bankleitungsvorsitzender

Der Verwaltungsrat der Raiffeisenbank Wittenbach-Häggenschwil hat mit Raphael Michel einen neuen Vorsitzenden der Bankleitung gewählt. Michel tritt am 1. September die Nachfolge von Marcel Helfenberger an. Der neue Vorsitzende der Bankleitung leitet zurzeit bei der Avobis Group AG den Bereich Finanzierungen. Zuvor stärkte er als Mitinhaber der Pro Ressource AG seine unternehmerischen Kompetenzen.



Kopf des Monats

Seit dem 1. Mai verstärkt Daniel Schwander als Partner und Mitglied des Verwaltungsrates die St.Galler Continuum AG, die in der Schweiz und im süddeutschen Raum Dienstleistungen für Familienunternehmen und Unternehmerfamilien erbringt.



**Daniel Schwander,
Partner**

Daniel Schwander (*1968) ist Betriebswirt mit einem Executive MBA Studium und abgeschlossener Ausbildung zum Dipl. Controller FH. Er verfügt über mehr als 30 Jahre fundierte Erfahrung in der Finanz- und Privatindustrie. Mit seiner langjährigen und allseits geschätzten Führungserfahrung, auch von grösseren Organisationseinheiten, wird er Unternehmern auf Augenhöhe begegnen.

Daniel Schwander war zuletzt während fünf Jahren Leiter der BG OST-SÜD, die in der herausfordernden Zeit von COVID zugunsten der KMU-Welt eine herausragende Rolle gespielt hat. Gerade in dieser Rolle erlangte Schwander einen engen Bezug zu Familienunternehmen und zu Vertretern von Unternehmerfamilien, sei dies auf strategischer als auch operativer Ebene.

Der Arboner weiss mit Zahlen umzugehen: Von 1996 bis 2001 war er bei der Credit Suisse, dann bei der Bank CA (heute: Acrevis), und von 2009 bis 2018 bei Raiffeisen. Mitte 2018 übernahm er den BG-OST-SÜD-Chefposten von Norbert Hug.

Als Persönlichkeit mit unternehmerischer Grundhaltung kann sich Daniel Schwander auf komplexe Situationen und Themen im Kontext eines Generationenwechsels einstellen, aber auch die emotionalen Hürden und Dynamiken eines Familienbetriebs erkennen. Aufgrund seiner erfolgreichen Tätigkeit in Banken verfügt er zudem über praktische Kenntnisse von M&A-Prozessen sowie Verkaufsstrategien. Neben der Entwicklung von Nachfolgestrategien wird Schwanders Fokus bei der Continuum AG auf das Erarbeiten Begleiten von Konfliktlösungen zwischen Familienmitgliedern und/oder Geschäftspartnern liegen.



Goodair wird Duftpartner für Audi-Vertretungen weltweit

Das Abtwiler Unternehmen Goodair AG entwickelt für die Audi AG Ingolstadt den Duft «Audi Scent». Als Know-how-Partner übernimmt Goodair auch die Einführung des neuen Audi-Dufts für alle Audi-Vertretungen weltweit. Als erstes Autohaus wurde der Ende März 2023 eröffnete Neubau des Audi-Zentrums Lombardi Motori in Monza mit dem Audi Scent ausgestattet. Auf die Premiere in Italien sollen bald weitere Verkaufsstandorte und Länder folgen.

Juwel für die St.Galler Altstadt

Während einem Jahr wurden die denkmalgeschützte Fassade sowie die Innenräume rundum erneuert. Auf insgesamt drei Stockwerken dürfen sich Besucher der neu gestalteten Bucherer Boutique an der Multergasse nun auf faszinierende Markenflächen sowie eine einladende Lounge mit Bar freuen.



Hypo Vorarlberg steigert Gewinn 2022 deutlich

Die Hypo Vorarlberg in St.Gallen konnte ihre Bilanzsumme im Jahr 2022 erneut deutlich um 9,8 Prozent auf nun 1184,8 Millionen Franken erhöhen. Der Gewinn vor Steuern ist – nach dem durch Sonderfaktoren geprägten Rekordergebnis im Vorjahr – der zweithöchste in der Geschichte der Hypo in St.Gallen und beträgt 4,6 Millionen Franken. Die betreuten Kundengelder haben sich netto um 30 Millionen Franken erhöht, die Kundenausleihungen um 100 Millionen bzw. 12,3 Prozent.

«Bank Linth» verschwindet

Neu tritt die ehemalige Bank Linth unter dem Kürzel «LLB» auf. Sie zeigt so auch nach aussen, wem die Bank gehört. In Zürich und St.Gallen sollen im Rahmen der Wachstumsstrategie neue Bank-Standorte eröffnet werden.

Ackermann Wanner und Siclaro gehen zusammen



Die Ackermann Wanner AG aus Arbon und die Siclaro GmbH aus St.Gallen schliessen sich im Rahmen einer Nachfolgeplanung zur Siclaro AG zusammen. Während Ackermann Wanner ihre Kompetenz in Vermarktung und Bewirtschaftung hat, bringt Siclaro fundiertes Know-how im Baumanagement sowie in Wirtschaftsmediation und Konfliktmanagement mit. An der Siclaro AG sind die Inhaberinnen der heutigen Gesellschaften, Tabea Gamper und Annina Sproll, zu je 50 Prozent beteiligt. Sie wollen auch die operative Leitung der neuen AG verantworten.



Olma Messen sind jetzt eine AG

Am 28. April um 18.10 Uhr ist der Entscheid gefallen: Die Genosschafter haben in der Halle 9.2 der Umwandlung der Olma Messen St.Gallen von einer Genossenschaft in eine Aktiengesellschaft einstimmig zugestimmt. Mit der Umwandlung in eine AG sind zwei der im August 2022 vorgestellten Massnahmen zur finanziellen Sicherung der Zukunft der Olma Messen abgeschlossen.



ISA Sallmann AG gewinnt Preis der Thurgauer Wirtschaft

Der Thurgauer Apfel 2023, der Motivationspreis der Thurgauer Wirtschaft, wurde am 12. Mai an die ISA Sallmann AG verliehen. Das Traditionsunternehmen operiert bereits seit über 170 Jahren und mittlerweile in siebter Generation in Amriswil. Dieses Bekenntnis zum Wirtschaftsstandort Thurgau wird durch den Einsatz für Nachhaltigkeit und Innovativität abgerundet.

Zünd startet 50-Millionen-Neubau

Die Zünd Systemtechnik AG errichtet nach der Hauptsitzerweiterung 2019 gleich daneben einen kompletten Neubau. Das 50-Millionen-Franken-Projekt soll im Spätsommer 2026 zum Bezug bereit sein, zieht aber schon jetzt die Aufmerksamkeit auf Altstätten. Zünd stellt Flachbettschneidsysteme her, die sich wachsender Beliebtheit erfreuen. Zudem werden die Anlagen des Unternehmens immer grösser und die Kapazitätsgrenze ist erreicht.



W+P expandiert nach Basel und Lausanne

An den Standorten Wil, Friedrichshafen, Bern und Zürich arbeiten mittlerweile über 120 Mitarbeiter für die Industrieauspezialistin W+P Weber und Partner AG. Ab Mitte des Jahres kommen auch Standorte in Basel und Lausanne dazu.



«mandat» 2023 in neuem Gewand

Im Zuge seines Neuauftritts hat der St.Galler Anwaltsverband seine Klientenzeitschrift «mandat» und seine Webseite sgav.ch vollständig überarbeitet. Layout und Design stammen von der St.Galler Kernbrand AG, sgav.ch wurde von der Chrisign GmbH aus Weinfelden umgesetzt.

Rekordjahr für Sântisbahn

Die Sântis-Schwebebahn AG kann im 2022 ein Rekordergebnis verzeichnen. Eine Zunahme im Seminar-Geschäft, die höchste Hotelauslastung seit der Neueröffnung und die guten Wetterbedingungen haben für ein hervorragendes Geschäftsergebnis gesorgt.

Einstein für ausgezeichnete Gastronomie prämiert

Das Einstein St.Gallen mit dem Restaurant Einstein Gourmet wurden in den «Kreis für Grosse Kochkunst & Gastlichkeit» von «L'Art de Vivre» aufgenommen – eine Auszeichnung für die besondere Gastronomie und Gastlichkeit. In die Genussvereinigung kann ein Haus aufgrund von Empfehlungen der Gäste (Membres) berufen werden, die der Vorstand anschliessend für eine Mitgliedschaft prüft.

WPO will für die Region Wil an die OLMA



Das WirtschaftsPortal Ost ist gewillt, den Auftritt des Gastkantons St.Gallen mit-zuprägen. Für die regionale Wirtschafts- und Standortorganisation

wäre es «eine ideale Plattform, um im Kanton St.Gallen und in der Schweiz mit Selbstbewusstsein auf die vielen Stärken der Lebens- und Arbeitsregion Wil aufmerksam zu machen».

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.



Bernina lässt Cyber-Erpresser auflaufen

Anfang April wurde die Bernina International AG mit Schadsoftware angegriffen. Dabei sollen Firmendaten gestohlen sowie Daten auf den firmeninternen Servern verschlüsselt worden sein. Anschliessend haben die Cyber-Erpresser dem Konzern gedroht, die Daten zu verkaufen – falls dieser nicht 1,3 Millionen Dollar bezahlt. Bernina konnte mit einer geschickten Verhandlungsstrategie wertvolle Zeit gewinnen und die eigenen Systeme wiederherstellen. Statt der geforderten 1,3 Millionen überwies der Nähmaschinenhersteller 10 Dollar an die Erpresser.

Frisches Kapital und neue Zielgruppe für Gossik

Das St.Galler Start-up Gossik hat einen hohen sechsstelligen Betrag eingesammelt. Die Gründer haben sich während der Finanzierungsrunde vergangenes Jahr Zeit genommen, um ihren digitalen Produktivitätsassistenten neu auf eine definierte Zielgruppe, nämlich Personen mit ADHS, zuzuschneiden. Dieser Schritt kam gut an: Das Start-up konnte knapp eine Million Franken an frischem Kapital von bestehenden Investoren wie Startfeld und neuen Investoren aufnehmen. Beteiligt haben sich unter anderem Business Angels wie Doodle-Gründer Paul Sevinç, Nicole Herzog, Co-Gründerin von b2venture und Board Member von Viu. Ebenfalls investiert hat die Beteiligungsgesellschaft Fortyone.

Selfcheck gegen Cybermobbing

Forscher der OST – Ostschweizer Fachhochschule entwickeln ein Screening-Tool, das Cybermobbing erkennt. Das Tool kann sowohl in der Präventionsarbeit als auch in der Rechtsberatung eingesetzt werden.



HSG gründet Institut für Computer Science in Dornbirn

Die Universität St.Gallen baut in Zusammenarbeit mit Partnern aus Vorarlberg ein Institut für Informatik am «Campus V» in Dornbirn auf. Künftig sollen am Standort Dornbirn Forschungsteams zu den inhaltlichen Schwerpunkten «Big Data Infrastrukturen» und «Embedded Sensing Systems» anwendungsorientiert Grundlagenforschung betreiben und Wissen austauschen.

OST-Absolventen gewinnen Siemens Excellence Award

Florian Baumgartner und Thierry Schwaller haben mit «Audio-Beamformer» im Studiengang Elektrotechnik an der OST in Rapperswil den mit 5000 Franken dotierten Jurypreis des nationalen Siemens Excellence Award 2023 gewonnen. Ihre Bachelorarbeit befasst sich mit der zielgerichteten Lenkung von Schallwellen mithilfe eines speziell entwickelten Lautsprechers, jeweils von 18 bis 20 Uhr statt.



Abacus plant Übernahme von Umantis

Die Abacus Research AG wird per Mitte Jahr das St.Galler HR-Software-Unternehmen Haufe-Umantis AG, eine Tochter der deutschen Haufe Group, übernehmen. Damit will das Wittenbacher Software-Unternehmen nicht nur in der Schweiz, sondern besonders auch in Deutschland und Österreich seine Position im Bereich digitaler HR-Lösungen verstärken. Abacus erweitert durch die Übernahme ihr Lohn- und HR-Portfolio in den Bereichen Talent- und Bewerbermanagement.

Digital vorsorgen mit Kaspar&

Während das St.Galler Start-up Kaspar& bislang primär durch die Möglichkeit des Aufrundungssparens aufgefallen ist (bei jeder Zahlung mit der Kaspar&-Mastercard wird auf den nächsten Franken aufgerundet und das Wechselgeld automatisch investiert), stösst es nun mit einer vollintegrierten Säule-3a-Lösung auch in den Vorsorgebereich vor. Damit bietet Kaspar& neben einer kostenlosen Konto- und Kartenlösung, Microinvestments und der professionellen Vermögensverwaltung neu auch Vorsorge in nur einer App an.

SAK und Domo Health werden Partner

Die St.Gallisch-Appenzellische Kraftwerke AG hat eine strategische Partnerschaft mit Domo Health geschlossen. Die SAK beteiligt sich mit 8,5 Millionen Franken an dem digitalen Gesundheitsdienstleister aus der Waadt. Gemeinsam möchten beide Unternehmen die Angebote zur digitalen Gesundheit in Privathaushalten ausbauen.



Digital Conference Ostschweiz: «Mehrwert für die Branche»

Am 15. Juni 2023 findet im Rechenzentrum Ostschweiz (RZO) in Gais die erste Digital Conference Ostschweiz statt. Erwartet werden neben innovativen Ausstellern auch hochkarätige Referenten aus den Bereichen Informatik, Wirtschaft und Wissenschaft. Weitere Infos für Besucher, Aussteller und Sponsoren sowie zum Ticketkauf finden Sie auf der Conference-Webseite: www.digitalconference.ch



east#digital

Alle Digitalnews der Ostschweiz auf eastdigital.ch

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



www.eastdigital.ch

www.facebook.com/eastdigital.ch

www.twitter.com/eastdigital

Die Klangwelt Toggenburg konnte in diesem Gebäude dank der Otto-und-Veronika-Kägi-Stiftung eine Klangschmiede einrichten.



Wo Rendite Gutes bewirkt

Schweizer Stiftungen sind mit vielen Milliarden Franken ausgestattet, um damit Gutes zu tun – sei es, um ein sehr spezifisches Anliegen zu unterstützen, oder um ganzen Landstrichen mehr Lebensqualität zu ermöglichen.

Klassischen Stiftungen haftet oft etwas Geheimnisvolles an – was auch daran liegt, dass die Welt dieser Stiftungen im Gegensatz zu Vorsorgestiftungen nicht sonderlich transparent ist. Wer genauere Informationen über eine Stiftung möchte, findet sie, die Angaben müssen aber oft mühsam im Handelsregister, bei den Aufsichtsorganen oder weiteren Verzeichnissen zusammengesucht werden. Auch beim Recherchieren für diesen Schwerpunkt zeigte sich, dass nicht jeder angefragte Stiftungsrat in Begeisterungstürme ausbrach ob der Idee, eine Stiftung etwas genauer vorzustellen.

Viele Stiftungen werden mit Gesuchen geflutet.

Milizsystem gerät an Belastungsgrenze

Die Geheimniskrämerei hängt nicht damit zusammen, dass die Stiftungen ihr Tun verstecken müssten – im Gegenteil: Die meisten der über 700 Stiftungen in der Ostschweiz entspringen purer Philanthropie, sie dienen also eindeutig wohltätigen Zwecken. Die Kunde von potenten Stiftungen kann aber Begehrlichkeiten wecken: Wieso soll man nicht einen Antrag auf Unterstützung an eine Kulturstiftung stellen, wenn man vages Kunstprojekt finanzieren will? Viele Stiftungen werden mit Gesuchen geflutet, zumal professionelle Vermittlungsplattformen nach wenigen Klicks für jedes Anliegen die Stiftungen mit den passenden Zweckbestimmungen ausspucken. Für Stiftungsräte kleinerer und mittlerer Stiftungen, die weitgehend im Milizsystem tätig sind, kann dies zu einer Belastung werden.

Trotzdem halten sich nicht alle Stiftungen bedeckt, inzwischen gibt es auch solche, die von sich aus offen informieren und damit mehr tun, als vom Gesetzgeber verlangt wird. Die Politik sieht offenbar keinen Grund, das Wirken der Stiftung transparent zu machen.

Stiftung überdauert Stifter

Gemäss dem jährlichen Schweizer Stiftungsreport vom Verband der Förderstiftungen (Swissfoundations.ch), dem Center for Philanthropy Studies (CEPS) der Universität Basel, und dem Zentrum für Stiftungsrecht an der Universität Zürich wurden Ende 2021 in der Schweiz 13'524 klassische Stiftungen gezählt, genau 365 mehr als im Vorjahr, trotz 219 Liquidationen.

Der aktuelle Stiftungsreport zeigt auf, dass neben der ungebrochen populären Form der Stiftung weitere Förderansätze entstehen und neu auch philanthropische Gesellschaften in Form von Aktiengesellschaften gegründet werden. «Mit Förderansätzen, in denen die Stiftungen nicht mehr projektorientiert Vergabungen tätigen, sondern in Organisationen investieren, deren Tätigkeiten sie überzeugen», wie es im Report heisst.

Unternehmer, die mit Dutzenden Millionen Franken eine Stiftung errichten, gibt es in der Ostschweiz nicht jedes Jahr, aber es gibt sie. Ihr Vermächtnis überdauert die Stifter, in deren Namen sinnvolle Projekte ermöglicht oder bedürftige Menschen unterstützt werden. Ebenso gibt Stiftungen mit einem vergleichsweise kleinen Vermögen, die oft ganz konkrete, lokal eingrenzte Destinatäre begünstigen.

Die meisten der über 700 Stiftungen in der Ostschweiz dienen wohltätigen Zwecken.

Stiftungen als Wirtschaftsfaktor

Ab einem Vermögen von fünf bis zehn Millionen Franken lohnt sich für Stiftungen eine professionellere Vermögensbewirtschaftung. Deshalb sind Stiftungen auch ein Wirtschaftsfaktor: Die rund 2000 Stiftungen im Kanton Zürich lassen einen grossen Teil ihres Vermögens von 18 Milliarden Franken am Finanzplatz Zürich verwalten. Kein Wunder, bemüht sich der Zürcher Regierungsrat, den Kanton für Stiftungen wieder attraktiver zu positionieren, nachdem die Neugründungen hier zurückgegangen waren.

Grundsätzlich attraktiv ist die Errichtung einer Stiftung, weil sie Anspruch auf Steuerbefreiung haben, sofern sie öffentliche, gemeinnützige oder kulturelle Zwecke verfolgen.

Text: Philipp Landmark
Bild: zVg



Das Vermächtnis grosser Unternehmer

Einige der bedeutenden Ostschweizer Stiftungen sind im Umfeld bekannter Unternehmen oder Unternehmerfamilien entstanden.

Die **Hans-Huber-Stiftung** setzt sich in der Ostschweiz, im Fürstentum Liechtenstein und in Vorarlberg für die Förderung der dualen Berufsbildung ein. Hans Huber schuf aus einer Eisenwarenhandlung den heutigen SFS-Konzern. Der Namensgeber und das Unternehmen errichteten die Stiftung gemeinsam. In der LEADER-Ausgabe von Oktober 2022 erläutert der Präsident der Hans-Huber-Stiftung, Christian Fiechter, die Ziele der Stiftung ausführlich.

Die grösste private Wissenschafts- und Innovationsstiftung der Schweiz

Ein eigentlicher Hotspot von Stiftungen aus Unternehmerkreisen ist Rapperswil-Jona. Hier schufen die Brüder Heinrich und Klaus Gebert aus einer Spenglerei den weltweit führenden Sanitärtechnikkonzern Geberit. Heinrich Gebert richtete 1998 die **Gebert-Rüf-Stiftung** ein, die grösste private Wissenschafts- und Innovationsstiftung der Schweiz. Die Stiftung, die auch den Namen von Heinrich Geberts kurz zuvor verstorbenen Frau, der Juristin und Publizistin Paula Rüf, trägt,

erhielt ein Startkapital von 220 Millionen Franken. Die Stifter hatten die Idee, gemeinnützige Wissenschaftsförderung mit den Prinzipien des Unternehmertums zu verbinden. Die Gebert-Rüf-Stiftung publiziert ihre finanziellen Verhältnisse sehr transparent. Das Stiftungsvermögen unterliegt einem langsamen Kapitalverzehr, da konstante Mittelabflüsse von bis zu 15 Millionen Franken pro Jahr stattfinden. Ende 2022 belief sich das Stiftungsvermögen auf 81,5 Millionen. In dem Vierteljahrhundert seit ihrer Gründung hat die Stiftung 282 Millionen an Projekte ausgerichtet. 2019 hat die Umweltjuristin und Mäzenin Ursula Brunner der Stiftung weitere sechs Millionen Franken vermacht. Die Stiftung wird ihrem Zweck entsprechend von der Eidgenössischen Stiftungsaufsicht in Bern betreut.

Den Namen Gebert tragen auch weitere, regional tätige Stiftungen, so die **Gebert-Stiftung für Kultur**, die in Jona die «Alte Fabrik» für kulturelle Zwecke zur Verfügung stellt, und die **Klaus-und-Trude-Gebert-Stiftung**, die Kindern und Betagten in der Region See-Gaster in Notlagen hilft.

Das Weiterbildungszentrum Holzweid der HSG mit dem Alumni-Haus ist mit Unterstützung einer langen Liste von Sponsoren erstellt worden, darunter auch die Familie Schmidheiny.

Stiftungsprofessur für Unternehmertum und Risiko

Auch aus der Familie Schmidheiny entsprangen eine ganze Reihe von Stiftungen. Die **Max-Schmidheiny-Stiftung** zugunsten der Universität St.Gallen und ihrer Institute hatte unter anderem die Schaffung des Weiterbildungszentrums an der HSG zum Ziel und kann den Bau von Gebäuden für Forschungszwecke unterstützen. Bei der Errichtung 1978 sagte Max Schmidheiny: «Die Stiftung soll besonders wertvolle Bestrebungen zur Erhaltung und Weiterentwicklung der freiheitlichen Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung, insbesondere Initiativen zur Sicherung der individuellen Freiheit, der Selbstverantwortung des Einzelnen und der Gewährleistung sozialer Sicherheit fördern.» Die Stiftung wird heute von Thomas Schmidheiny präsiert. Bis 2003 richtete die Stiftung im Rahmen des St.Gallen Symposiums einen Freiheitspreis aus. Seit dem Wintersemester 2006/07 ermöglicht die **Max-Schmidheiny-Stiftung** der HSG eine Stiftungsprofessur für Unternehmertum und Risiko.

Die in Jona ansässige **Stiftung Futur** wurde 1997 von den Unternehmern Thomas Schmidheiny und Klaus Gebert zusammen mit der Stadt Rapperswil gegründet. Seinerzeit lag der Fokus auf der Gründung Erfolg versprechender neuer Firmen und der Nutzung der Ingenieurschule des Interkantonalen Technikum Rapperswil. Heute wird die Stiftung getragen von Thomas Schmidheiny, der Stadt Rapperswil-Jona und der Fachhochschule OST, zu der auch das vormalige Technikum Rapperswil gehört. Im Zentrum der Stiftungsarbeit steht die bessere Nutzung des an der OST vorhandenen Potenzials im Bereich des Technologietransfers.

Schon 1972 wurde die **Ernst-Schmidheiny-Stiftung** gegründet, die das Interesse von jungen Leuten an Wirtschaftsthemen wecken soll. Bekannt wurde sie für die computergestützten Wirtschaftssimulationen, die in Wirtschaftswochen etwa für Gymnasien eingesetzt werden.

1993 gründete Stephan Schmidheiny nach dem Tod seines jüngeren Bruders in dessen Namen die **Alexander-Schmidheiny-Stiftung**, die kulturelle, soziale und ökologische Projekte namentlich im Rheintal fördert. Stephan Schmidheiny errichtete bereits 1984 zusammen mit dem damaligen Erzbischof von Panama die **Stiftung Fundes**, die in zwölf Ländern Lateinamerikas KMU fördert. Mehrere weitere Stiftungen gehen ebenfalls auf die Initiative von Stephan Schmidheiny zurück.

Der **Jakob Schmidheiny'sche Fonds zur Förderung der beruflichen Weiterbildung** unterstützt junge Leute, wenn sich diese eine Ausbildung nicht leisten können. Die **Stiftung Kunstsammlung Thomas Schmidheiny** macht die Kunstsammlung von Thomas Schmidheiny und seinen Nachkommen der Öffentlichkeit zugänglich. Diese Sammlung umfasst insbesondere Werke von Ferdinand Hodler.

«Menschen und Institutionen in der Ostschweiz unterstützen»

Gemeinnützige Projekte in der ganzen Ostschweiz unterstützt die **Lienhard-Stiftung**, die 2007 von Fredy und Regula Lienhard gegründet wurde. Das Unternehmerpaar führte die

Lista Office Group (Büromöbel) und die St.Galler Papeterie Markwalder und wollte die bisherige grosszügige Förder- und Spendentätigkeit nachhaltig weiterführen. Die Lienhard-Stiftung will gezielt Menschen und Institutionen in der Ostschweiz unterstützen, die Traditionen pflegen oder etwas Neues auslösen – und damit eine nachhaltig positive Wirkung entfalten. Dies auch in Zusammenarbeit mit anderen Organisationen wie etwa der Stiftung **Die Chance** für Berufspraxis.

Der 1890 in Bischofszell geborene promovierte Naturwissenschaftler Heinrich Mezger blieb trotz seiner langjährigen Tätigkeit im Ausland dem Thurgau eng verbunden. Im Alter von 83 Jahren gründete er die damalige Cultura-Stiftung, die nach seinem Tod 1983 in **Dr.-Heinrich-Mezger-Stiftung** umbenannt wurde. Die Stiftung unterstützt das kulturelle Leben und Kunstschaffen im Kanton Thurgau oder mit Bezug zum Thurgau. Der Stifter legte bei der Gründung fest, dass der Vorsitzende der Geschäftsleitung der Thurgauer Kantonalbank das Amt des Stiftungspräsidenten übernehmen soll, das zweite Mitglied soll die Thurgauer Regierung aus ihrem Kreis wählen, als drittes Mitglied wird der Denkmalpfleger des Kantons Thurgau bestimmt.

«Förderung des naturwissenschaftlichen Unterrichts»

In Herisau wurde die **Metrohm-Stiftung** 1982 von den damaligen Unternehmern Bertold Suhner, Hans Winzeler und Lorenz Kuhn hauptsächlich aus einem Grund ins Leben gerufen: Die Stiftung hält die Aktien des Unternehmens, um zu verhindern, dass die Metrohm AG an einen Grosskonzern veräussert werden könnte. Die Stifter befürchteten, dass die Firma ihre Innovationskraft und Appenzell Ausserrhodens wertvolle Arbeitsplätze verlieren könnten. Zwischen dem Stiftungsrat der Metrohm-Stiftung und dem Verwaltungsrat der Metrohm AG besteht eine klare Trennung. Der Stiftungsrat fungiert als Aktionär und nimmt keinerlei Einfluss auf das operative Geschäft der Firma. Heute ist die Metrohm-Stiftung auch eine Vergabe-Stiftung, die gemeinnützige und kulturelle Zwecke unterstützt, aber auch die Wirtschaftsstruktur im Kanton fördert und ausgewählte Entwicklungshilfe-Projekte begünstigen kann. Ein Schwerpunkt der Stiftungstätigkeit liegt in der Förderung des naturwissenschaftlichen Unterrichts auf allen Stufen des Bildungssystems.

Die **Huber+Suhner-Stiftung** in Herisau fördert gegen 200 Projekte, die zu je einem Drittel aus den Bereichen Soziales, Sport und Kultur stammen. Dabei handelt es sich teilweise um firmeninterne Projekte, von denen die Mitarbeiter profitieren. Andererseits sind es externe Projekte, die im Einzugsbereich der Standorte Herisau und Pfäffikon oder einer der Tochtergesellschaften liegen. Einen Schwerpunkt bei der Vergabe bilden Projekte, von denen Kinder, Jugendliche oder junge Erwachsene profitieren.

Text: Philipp Landmark
Bild: zVg

Den Willen der Stifter wahren



Stefan Stumpf ist Direktor der Ostschweizer BVG- und Stiftungsaufsicht.

Über 600 Stiftungen in den Kantonen St.Gallen und Thurgau werden von der Ostschweizer BVG- und Stiftungsaufsicht geführt. Die Aufsicht konzentriert sich primär auf die Frage, ob sich die Stiftungsorgane im Rahmen des festgelegten Zwecks bewegen.

Die Ostschweizer BVG- und Stiftungsaufsicht deckt eine Ostschweiz in zwei höchst unterschiedlichen Ausdehnungen ab. Im Bereich Vorsorge umfasst das Aufsichtsgebiet Appenzell, Glarus, Graubünden, St.Gallen, Thurgau und Tessin. Die interkantonale öffentlich-rechtliche Anstalt hat den Sitz in St.Gallen, in Muralto gibt es eine Filiale. Bei den klassischen Stiftungen werden hier aber nur Einrichtungen aus St.Gallen und Thurgau sowie dem Tessin betreut. 1171 waren es Ende 2022, ein Dutzend mehr als im Vorjahr. Fast die Hälfte davon, 564 Stiftungen, entfallen auf den Kanton Tessin. Dazu kommen 184 Thurgauer Stiftungen und 423 Stiftungen aus dem Kanton St.Gallen.

«In der beruflichen Vorsorge machen alle dasselbe, alle Stiftungen sind gleich reguliert», sagt Stefan Stumpf, der Direktor der Ostschweizer BVG- und Stiftungsaufsicht. «Bei klassischen Stiftungen hingegen ist nichts standardisiert, insbesondere gibt es viele verschiedene Aufsichtsinstanzen.»

Aufsicht am Ort der Begünstigten

Laut Gesetz wird eine Stiftung dort beaufsichtigt, wo der Zweck der Stiftung angesiedelt ist. Wenn der Zweck weitgehend auf eine Tätigkeit im Gebiet einer Gemeinde beschränkt ist, macht diese Gemeinde die Aufsicht. Ist der Zweck auf eine Region ausgerichtet, macht der Kanton die Aufsicht. Eine Stiftung, die schweizweit oder international tätig ist, wird vom Bund beaufsichtigt. «Das ist die Theorie. In der Praxis ist es in der Schweiz – wen wundert es – etwas komplizierter», erklärt Stefan Stumpf. Es gibt Kantone, die kennen keine Gemeindeaufsicht mehr, da macht alles der Kanton, und es gibt Kantone, die keine Kantonsaufsicht mehr haben, dort wurde die Aufgabe der Ostschweizer Stiftungsaufsicht delegiert. Der Kanton Thurgau kennt allerdings noch die Gemeindeaufsicht, weshalb Stiftungen hier auch vor Ort geprüft werden können, St.Gallen kennt keine Gemeindeaufsicht, weshalb viele klassische Stiftungen von der Ostschweizer BVG- und Stiftungsaufsicht betreut werden. Nicht alle, denn Stiftungen mit einer klar überkantonalen Ausstrahlung werden vom Bund kontrolliert.

Der Sitz der Stiftung ist nicht relevant. Stefan Stumpf und sein Team erklären das den Leuten, die eine neue Stiftung errichten wollen, jeweils in der Vorprüfung. Wenn der Stiftungszweck besagt, dass eine Stiftung «... hauptsächlich in der Ostschweiz» tätig sein soll, dann wird sie von der Ostschweizer Aufsicht geprüft. «Wir schauen dann aber darauf, dass diese Bestimmung auch eingehalten wird», sagt Stefan Stumpf.

Die unterschiedlichen Aufsichtsgremien sind einander gleichgestellt, es gibt keine Hierarchie. Die Aufsicht des Bundes ist gegenüber anderen Aufsichtsgremien nicht weisungsberechtigt, ebenso kann die Ostschweizer BVG- und Stiftungsaufsicht Kantonen und Gemeinden keine Vorgaben machen.

Ganz grosse und ganz kleine Stiftungen

Die 1171 bei der Ostschweizer BVG- und Stiftungsaufsicht geführten klassischen Stiftungen hatten Ende 2022 zusammen ein Vermögen von 4,3 Milliarden Franken. Diese Summe ist sehr ungleich verteilt. Zwei Stiftungen haben ein Vermögen von über 100 Millionen Franken, zehn Stiftungen verfügen über 50 bis 100 Millionen Franken. Im Bereich einer halben bis einer ganzen Million werden 250 Stiftungen gezählt, 300 weitere Stiftungen verfügen über Gelder zwischen 100'000 bis 500'000 Franken. Fast 200 Stiftungen haben weniger als 100'000 Franken, um ihren Stiftungszweck zu erfüllen, wie Stefan Stumpf sagt: «Die meisten Stiftungen sind eher klein und haben kaum Vermögenserträge. Doch auch der Willen des Stifters eines kleinen Vermögens ist ein Stifter-Willen.»

«Wir prüfen, ob es zulässig ist oder nicht. Ob es sinnvoll ist oder nicht, ist nicht unsere Frage.»

Hohe Autonomie einer Stiftung

Die verschiedenen Aufsichtsorgane prüfen jeweils die Jahresrechnungen der Stiftungen und kontrollieren, ob formal alles korrekt abgelaufen ist und der Stiftungszweck eingehalten wurde. «Es ist nicht unsere Aufgabe, die Tätigkeit des Stiftungsrates zu beurteilen. Wenn der Stiftungsrat in seinem Ermessen handelt, geht uns das nichts an», hält Stefan Stumpf fest. «Wenn zwei Optionen im zulässigen Rahmen liegen, muss es uns nicht kümmern, wenn der Stiftungsrat die vermeintlich schlechtere Option wählt. Wir prüfen, ob es zulässig ist oder nicht. Ob es sinnvoll ist oder nicht, ist nicht unsere Frage.»

Das Bundesgericht hat in solchen Fällen wiederholt festgestellt, dass die Autonomie einer Stiftung sehr hoch zu gewichten ist. Stefan Stumpf unterstützt diese Haltung: «Ich will nicht in einem Staat leben, in dem die Aufsichtsbehörde per se besser weiss, was zu tun ist, als eine Stiftung.»

Oberste Richtschnur ist stets der Wille des Stifters. Solange dieser Wille erfüllbar ist, sei es nicht Aufgabe der Aufsichtsbehörde, in einem Stiftungsrat Streit zu verhindern, sagt Stefan Stumpf. Man dürfe durchaus unterschiedlicher Meinung sein, solange der Stiftungsrat funktioniert. «Erst wenn ein Stiftungsrat sich ob einer Frage so zerstreitet, dass er handlungsunfähig wird, wenn die Reputation der Stiftung gefährdet ist oder vielleicht keine Spenden mehr generiert werden können – dann geht es uns etwas an.» Die Stiftungsaufsicht könne dann versuchen zu vermitteln, manchmal müsse sie auch von oben herab etwas vorgeben.

Unerfüllbarer Zweck

Gelegentlich ist der ursprünglich formulierte Stiftungszweck aus der Zeit gefallen und kann nicht eingehalten werden. Wenn etwa explizit die Unterstützung von bedürftigen Hausboten, reformierten Glaubens, männlichen Geschlechts, in der Gemeinde Eschlikon postuliert wird, dann kann ein Stiftungsrat keine Vergabungen machen. Die Stiftung hat aber die Möglichkeit, eine Änderung des Stiftungszwecks beim Aufsichtsorgan beantragen, wie Stefan Stumpf erläutert.



Business-Frühstück zur digitalen Unterschrift.

Die digitale Unterschrift ist ein probates Mittel, um effizient zu unterschreiben. Aber: Kopieren, Verändern, Fälschen und Bearbeiten – auch eine digitale Signatur hat mit den Herausforderungen des Internets zu kämpfen. XiTrust ist eines der führenden Unternehmen im DACH-Raum, das sich seit über 15 Jahren mit der Signatur und deren Sicherheit beschäftigt. Neben namhaften Konzernen sind auch Banken und Kantone auf den Zug seiner digitalen Unterschriftenlösung MOXIS aufgesprungen. Die einzigartige Verschlüsselung und die enge Zusammenarbeit mit der Swisscom machen MOXIS sicher. Am Business Breakfast Event vom 2. Juni im Einstein Hotel St.Gallen kann man MOXIS beim Zmorge kennenlernen, zusammen mit dem Kanton St.Gallen, Damir Bogdan, Elias Paul und weiteren Unternehmern – gratis:



XiTrust AG

Alte Haslenstrasse 5, 9053 Teufen AR
Schweiz, +41 79 625 10 13
www.xitrust.com, office@xitrust.com

Logisch, TKB.

**SCHUTZ
VOR WÄHRUNGS-
RISIKEN?**

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

tkb.ch/devisengeschaeft

E-NEWSLETTER
«WIRTSCHAFT
THURGAU»
ABONNIEREN



tkb.ch/abo

4 – 8 x pro Jahr

Fokus auf relevante
Wirtschaftsthemen

Analysen zur Thurgauer
Wirtschaft

Konjunktur-News

Resultate der TKB
Firmenkundenumfrage



**Thurgauer
Kantonalbank**
FÜRS GANZE LEBEN

«In solchen Fällen müssen wir überlegen: Was wollte der Stifter damals? Wie hätte er heute den Stiftungszweck formuliert?»

Wenn ein Stiftungsrat nicht mehr handeln kann, steht er in der Pflicht, sachgerechte Lösungen zu suchen. «Wir können dem Stiftungsrat aufzeigen, welche Möglichkeiten es gibt», sagt Stefan Stumpf. Es gelte, so wenig wie möglich, aber so viel wie nötig zu ändern. «Als Aufsichtsorgan müssen wir darüber wachen, dass der Willen der Stifterin oder des Stifters gewahrt bleibt. Der Stiftungsrat kann nicht nach eigenem Gutdünken machen, was er will. Wenn junge Musiker unterstützt werden sollen, kann nicht plötzlich ein Seniorenheim begünstigt werden.»

Da die Stifter in der Regel nicht mehr gefragt werden können, liegt eine Neuformulierung des Stiftungszwecks im Ermessen der Stiftungsaufsicht. «Da ist jeder Fall ein Einzelfall.» In der Praxis seien solche Schritte kaum je ein Problem, «da findet man sich immer.»

Die Stiftungsaufsicht macht dann eine Verfügung, und die Neuschrift der Stiftungsurkunde wird im Handelsregister publiziert. Ist jemand damit nicht einverstanden, kann der Rechtsweg beschritten werden. Das könnte etwa ein bisheriger Begünstigter tun, der nun plötzlich kein Geld mehr bekommt. Die Hürden, um sich gegen eine Neuausrichtung zu wehren, sind aber hoch, «in der Regel hat man keinen Leistungsanspruch auf Beiträge einer Stiftung», sagt Stefan Stumpf.

Ausnahmen sind Stiftungen, die eine Institution oder einen anderen Destinatär explizit als Stiftungszweck nennen. Wird ein bestimmter Kindergarten genannt, kann der Stiftungsrat nicht die Beiträge streichen, weil ihm ein neues pädagogisches Konzept nicht passt. Wird aus dem Kindergarten aber ein Altersheim, ist der Anlass für eine Neufassung des Stiftungszwecks gegeben. «Ein Stifter wollte ja mutmasslich nicht das Haus begünstigen, sondern die Kinder, die dort unterrichtet wurden.»

«In der Regel hat man keinen Leistungsanspruch auf Beiträge einer Stiftung.»

Stiftungen als Grossbetriebe

Zu den vermögendsten Stiftungen in der Ostschweiz gehören operativ tätige Stiftungen im Gesundheitswesen. Die Stiftung Ostschweizer Kinderspital beispielsweise beschäftigt 800 Spezialisten verschiedenster Disziplinen und baut aktuell ein neues Spitalgebäude beim Kantonsspital St.Gallen. Die Kliniken Valens beschäftigen an acht Standorten 1300 Mitarbeiter – und fusioniert jetzt mit der Stiftung Zürcher Rehazentren, die ihrerseits vier Standorte betreibt.

Auch viele Institutionen wie Alterszentren, Schulen oder Museen sind als operativ tätige Stiftung organisiert. Die Zahl der reinen Vergabestiftungen ohne eigene betriebliche Tätigkeiten ist aber deutlich grösser. Der Stiftungszweck kann sich bei einem kleinen Stiftungsvermögen auf einen eng begrenzten Mitteleinsatz beschränken. Ein Stifter kann beispielsweise festlegen, dass für einen gewissen Betrag jedes Jahr in einer bestimmten Kirche ein Konzert organisiert werden soll.

Daneben gibt es Millionen-schwere Stiftungen, die einen ganzen Strauss von Möglichkeiten im Stiftungszweck aufgelistet haben, von der Erhaltung und Pflege historischer Ortsbilder über die Unterstützung einer Musikschule und der Spitex-Organisation in einer definierten Region bis hin zur Unterstützung von Not leidenden Familien in der ganzen Schweiz.

Stiftung mit Ablaufdatum

Abhängig vom Vermögen ist auch die beabsichtigte Lebensdauer einer Stiftung, wie Stefan Stumpf erklärt. «Wenn ein Stifter sagt, die Stiftung soll auf ewig bestehen, dann darf der Stiftungsrat das Vermögen nicht anknabbern. Die Tätigkeit der Stiftung muss mit den Erträgen aus dem Vermögen finanziert werden.»

Wenn eine solche Vorgabe nicht existiert, geht man in der Schweiz davon aus, dass eine Stiftung auf Zeit angelegt ist. Ein Stifter kann sogar bereits bei der Gründung festlegen, wann eine Stiftung wieder aufgelöst werden soll – bis dann muss Vermögen entsprechend eingesetzt worden sein.

Welche Variante sinnvoll ist, hängt sehr vom Vermögen ab. «Wenn eine Stiftung mit 50 oder 100 Millionen ausgestattet wurde, ist es vielleicht nicht so schlau, das ganze Geld in fünf Jahren auszugeben», sagt Stefan Stumpf. Anders sieht es bei einer Stiftung aus, die mit einigen zehntausend Franken ausgestattet wurde. «Da stelle ich mich auf den Standpunkt, dass der Stifter Wirkung erzielen wollte. Dem Stiftungszweck ist wohl mehr gedient, wenn man vom Vermögen zehrt und in zehn oder zwanzig Jahren eben nichts mehr da ist.» Schliesslich, betont der Direktor der Ostschweizer Stiftungsaufsicht, sei eine Stiftung ist kein Selbstzweck, um Geld zu horten.

Mehr als 100 Stiftungen im Appenzellerland

84 klassische Stiftungen wurden per Ende 2021 in Appenzell Ausserrhoden betreut. Diese Stiftungen verwalten zusammen ein Vermögen von rund 525 Millionen Franken. In Appenzell Innerrhoden werden gut 30 Stiftungen beaufsichtigt, die um 130 Millionen Franken besitzen.

In beiden Kantonen sind die klassischen Stiftungen hauptsächlich in den Bereichen Kultur (Museen, Musik, Theater) und Soziales (Altersbetreuung, geistig und körperlich benachteiligte Menschen, Aus- und Weiterbildung) tätig. Weitere Stiftungen unterstützen den Tierschutz, den Natur- und Landschaftsschutz oder sind in den Bereichen Sport und Bildung tätig.

Text: Philipp Landmark
Bild: Thomas Hary



Eintauchen in eine einmalige Kunstsammlung

Die Stiftung «ARTBON» macht eine eindruckliche private Kunstsammlung der Öffentlichkeit zugänglich.

Jahrzehntelang haben zwei Kunstbegeisterte aussergewöhnliche Bilder und Skulpturen vorwiegend aus der Region, aber auch aus dem benachbarten Ausland, zusammengetragen. Bis heute wuchs eine Sammlung mit 800 Werken heran. Rund 130 Künstler sind hier vertreten, darunter bekannte Namen wie Stephan Balkenhol, Madame Tricot, Klaus Prior, Zimoun, Franz Anatol Wyss, Schang Hutter, Roman Signer, Josef Felix Müller oder Glaser/Kunz. Daneben finden sich aber auch Entdeckungen, deren Namen vermutlich erst in ein paar Jahren ein Aha-Erlebnis auslösen. Werke neuer Talente werden ganz bewusst neben solchen von arrivierten Künstlern präsentiert. Die ausgestellten Werke zeigen ein breites Spektrum an zeitgenössischer Bildhauerei, Objektkunst und Malerei.

Das Sammlerpaar kauft nicht einfach prominente Namen zusammen, sondern pflegt teilweise seit Jahrzehnten Bekanntschaften mit Künstlern. Die Sammler wurden so auch zu Kritikern und Sparringpartnern mancher Kunstschaffenden, zumal

Ohne Wirtschaft kein Staat!

Auch in der Ostschweiz bilden unzählige KMU das alles entscheidende Fundament unseres Wohlstands. In der medialen und politischen Diskussion geht dieses Bewusstsein immer mehr verloren.



OLMA, HSG, FCSG und die Spitäler prägten in der letzten Zeit die öffentliche Diskussion im Kanton St.Gallen.

So war es schon in der Pandemie und so geht es offenbar auch weiter. Dabei gäbe es zahlreiche interessante Unternehmen, welche die Pandemie – trotz aller Widerstände – ausserordentlich gut gemeistert und sich am Markt sehr vorteilhaft positioniert haben.

Unbekannte Erfolgsgestorys

Publizität erhalten in unserer Region aber meist nur jene Unternehmen, die mit der Politik interagieren, über die öffentliche Wahrnehmung ihre Marke prägen oder unternehmerische Fehler begehen. Alle anderen, die losgelöst von politischen Institutionen, aktionärsrechtlichen Publikationsvorgaben und medialen Pflichtangeboten arbeiten, werden kaum oder gar nicht wahrgenommen.

Das ist einerseits gut, weil sich diese Unternehmen so auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können, andererseits aber auch bedauerlich, weil wichtige und lehrreiche Erfolgsgestorys nicht bekannt werden.

«Unternehmen statt unterlassen»

Dies unzähligen unbekannt KMU bilden das eigentliche Fundament unseres Wohlstands und unserer Volkswirtschaft. Getreu dem Motto «unternehmen statt unterlassen» stellen diese Ausbildungs- und Arbeitsplätze zur Verfügung, sorgen für die Versorgung unseres Landes mit wichtigen Gütern, stärken unsere Sozialwerke, lancieren innovativen Marktidéen und verhelfen dem Staat über ihre Beschäftigten zu den benötigten Staatseinnahmen.

Plakativ ausgedrückt: «Ohne Wirtschaft kein Staat». Oder: «Wenn es der Wirtschaft gut geht, geht es allen gut». Weisheiten, die allseits wieder in Erinnerung gerufen werden sollten.

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



Spektakuläre Kunst am Bodensee, präsentiert von der Stiftung «ARTBON».

einige Werke direkt vor Ort entstanden sind. Einem sehr inspirierenden Ort: Heinz Nyffenegger, Immobilienunternehmer und die eine Hälfte des Sammlerpaars, konnte an der Brühlstrasse in Arbon ein grosses Areal mit einer Fabrikhalle, einem alten Bürohaus und einem Garten erwerben und zu einer 4500 Quadratmeter grossen Ausstellungsfläche verwandeln. Hier wurden nicht nur Kunstwerke hintransportiert, einzelne Künstler durften ganze Räume frei gestalten. 2019 hat das Sammlerpaar die Exponate in die Stiftung «ARTBON» überführt, auch, damit die einzigartige Sammlung als Ganzes erhalten bleibt. Der theoretische Wert der Kunstwerke und somit das Stiftungsvermögen dürfte nur sehr ungefähr zu erfassen sein, zumal bei einer gewachsenen und sorgfältig kuratierten Sammlung das Ganze mehr ist als die Summe der Einzelteile. Sicher ist: Der Wert ist hoch.

Die Öffentlichkeit kann die grossartige Kunstwelt in Arbon von April bis Oktober jeweils am ersten Samstag im Monat auf einem grossen, geführten Rundgang besuchen – Dauer: zweieinhalb bis drei Stunden.

Kägi bringt Glück ins Toggenburg



Klangschmiede in Alt St. Johann: Die Renovation des Gebäudes wurde durch die Otto-und-Veronika-Kägi-Stiftung ermöglicht.

Die Otto-und-Veronika-Kägi-Stiftung fördert mit den Erträgen eines beachtlichen Vermögens auf vielfältige Weise die Lebensqualität im Toggenburg. Unterstützt werden unter anderem Aktivitäten der Klangwelt.

Die Geschichte der 2014 gegründeten Otto-und-Veronika-Kägi-Stiftung beginnt eigentlich vor fast 90 Jahren. Otto Kägi Senior erwarb 1934 in Lichtensteig eine Bäckerei-Konditorei mit Restaurant und legte den Grundstein für eines der bekanntesten Ostschweizer Unternehmen. 1942 wurden in Lichtensteig die ersten Waffeln produziert, Mitte der 1950-Jahre wurden Waffeln bereits in die USA exportiert. 1958 kamen die ersten Kägi fret (von Gaufrettes, französisch für Waffeln) auf den Markt, der Siegeszug der Toggenburger Leckerei war nicht mehr aufzuhalten. Otto Kägis Söhne Otto, Eugen und Alfred Kägi führten das Unternehmen weiter, bis sie es 1996 verkauften.

Gemeinsam haben die Brüder danach die international ausgerichtete Gebrüder Kägi Stiftung ins Leben gerufen. Diese Stiftung unterstützt Kindern und Familien in Not. Da die Stiftung nicht Gesuche aus der ganzen Welt bearbeiten kann, arbeitet sie vorwiegend mit etablierten Hilfsorganisationen zusammen.

Einer der Brüder, der inzwischen verstorbene Otto Kägi, richtete später zusammen mit seiner Frau Veronika eine weitere Stiftung ein. Otto und Veronika Kägi vermachten den beiden Stiftungen einen erheblichen Teil ihres Vermögens.

Stiftung lebt von Erträgen

Die Otto-und-Veronika-Kägi-Stiftung verfügt heute über eine ansehnliche zweistellige Millionensumme. Dieses Stiftungsvermögen kann allerdings nicht direkt für Projekte verwendet werden, der Stiftungsrat darf nur die Erträge des Vermögens im Sinne der Stifter einsetzen, wie Urs Bamert, der Präsident, und Andreas Hagmann, der Vizepräsident des Stiftungsrates, erläutern.

Im Hinblick auf die langfristige Entwicklung des Vermögens hat die Stiftung unter anderem in Sachwerte wie Immobilien und in Aktien investiert. Die Stiftung orientiert sich in ihrer Anlagestrategie an den Richtlinien für Vorsorgestiftungen. Um Schwankungen bei den Erträgen ausgleichen zu können, hat die Stiftung in ertragsstarken Jahren eine Schwankungsreserve bilden können. So kann sie auch in ertragschwachen Jahren Projekte unterstützen.

Breiter Stiftungszweck

In der Stiftungsurkunde ist als erster Zweck die Verbesserung der Siedlungsqualität der Region Toggenburg vorgegeben, was durch Leistung von Beiträgen zur Erhaltung und Pflege historischer Ortsbilder sowie zur Weiterentwicklung und Aufwertung vorhandener Bausubstanz erreicht werden soll. Daneben sind unter anderem die Unterstützung und Förderung der Musikschule Toggenburg und die Unterstützung der Spitex-Organisationen im Toggenburg durch Leistung von finanziellen Beiträgen erwähnt.

«Vergabestiftungen sind freiwillige Leistungen und so ein Ausdruck eines liberalen Weltbilds der Stifter», sagt Stiftungsratspräsident Urs Bamert. Eine Stiftung ist in diesem Sinne auch Ausdruck der Freiheit des Stifters, seinen Willen über den Tod hinaus zu manifestieren. «Dem Stiftungsrat kommt die Rolle des Gralshüters zu, wir sind Umsetzer dieses Willens.»

Seit neun Jahren wirkt die Otto-und-Veronika-Kägi-Stiftung im Toggenburg, sie hat die Siedlungsqualität bereits auf unterschiedlichste Weise über zahlreiche Projekte gefördert. Ein wesentlicher Destinatär ist die Klangwelt Toggenburg, deren Projekte bisher mit einer siebenstelligen Summe unterstützt wurden, etwa die Klangschmiede in Alt St. Johann.

Das Klanghaus in Wildhaus, das zurzeit gebaut wird, könnte aufgrund des Stiftungszwecks nicht unterstützt werden, zumindest nicht der Neubau. Dafür ist aber ohnehin die öffentliche Hand zuständig, während der Betrieb des Klanghauses von privater Seite finanziert werden muss. Wenn das Klanghaus einmal seiner Funktion übergeben wurde, können bestimmte Unterhaltsleistungen oder Aufwertungen mit Unterstützung der Otto-und-Veronika-Kägi-Stiftung vorgenommen werden, wenn sie dem Stiftungszweck «Weiterentwicklung und Aufwertung vorhandener Bausubstanz» entsprechen. Für diese absehbare künftige Unterstützung nimmt die Stiftung Rückstellungen vor und leistet auch schon Beiträge auf ein Sperrkonto.

Damit es nicht zu einer dem Stiftungszweck zuwiderlaufenden Verwendung von Stiftungsbeiträgen innerhalb der Klangwelt kommt, wurde eigens ein Beirat mit Stiftungsvertretern geschaffen, die Einsicht in Rechnung und Budget der Klangwelt haben.

Der Stiftungsrat ist überzeugt, dass die im Stiftungszweck postulierte Verbesserung der Siedlungsqualität nicht nur durch das Ersetzen von alten Schindeln mit neuen Schindeln erreicht wird. «Wir wollen Leben ins Tal bringen», erklärt Andreas Hagmann. Wenn diese Aktivitäten im Zusammenhang mit Gebäuden unterstützt werden, sei dies zweckkonform. Und wenn die Volkswirtschaft im Toggenburg profitiere, trage dies auch zu einer höheren Siedlungsqualität und damit mehr Lebensqualität bei. So wie die Waffeln aus dem Toggenburg heute mit «Glück ist ein Kägi» beworben werden, bringt der Name der ehemaligen Unternehmerfamilie Glück ins Toggenburg.

Helfen, wo es die Politik nicht kann

Vor allem in den Coronajahren wurden von der Otto-und-Veronika-Kägi-Stiftung auch die beiden Organisationen Schweizer Tafel und Tischlein deck dich unterstützt, deren Ziel es ist, Food Waste zu vermeiden und günstige Lebensmittel an Bedürftige abzugeben. Mithilfe der Stiftung wurden unter anderem neue Kühlwagen für die Logistik angeschafft.



Platz für fünf. Und unzählige Abenteuer.

Der neue Cayenne.

Ab sofort bei uns bestellbar.

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



PORSCHE

Der Kampf um Talente fordert die Verwaltung

Als Gemeindepräsident sehe ich mich mit einer grossen Herausforderung konfrontiert: dem Fachkräftemangel auf der Verwaltung. Es wird zunehmend schwieriger, qualifizierte Mitarbeiter zu finden. Genau gleich, wie ich es auch in meinen wirtschaftlichen Funktionen tagtäglich erlebe.



Die Gründe dafür sind vielfältig. Die Anforderungen an die Verwaltung haben sich in den vergangenen Jahren stark verändert. Die Digitalisierung und die damit einhergehenden Veränderungen erfordern neue Kompetenzen und Fähigkeiten. Vielfach werden die modernen Prozesse von gesetzlichen Vorgaben verzögert. Als kleine Gemeinde kommt verschärfend hinzu, dass die Stellenprofile mehrere Tätigkeiten umfassen können: Oft gibt es keine eigene HR- oder IT-Abteilung, und Mitarbeiter leiten vielfach mehrere Abteilungen gleichzeitig.

Was können wir also als Gemeinde tun, um dem Fachkräftemangel entgegenzuwirken? Eine Möglichkeit ist, aktiv um potenzielle Mitarbeiter und Lehrlinge zu werben. Tübach setzt seit einigen Jahren stark auf die digitale Kommunikation in Form Sozialer Medien, womit wir unter den kleinen Gemeinden eine Vorreiterrolle einnehmen. Entsprechend haben wir etwa Lehrlinge via TikTok für eine Ausbildung animiert.

Umgekehrt investieren wir als Arbeitgeber in die Qualifikation unserer Mitarbeiter und sorgen mit attraktiven Arbeitsplätzen dafür, dass sie auch in Zukunft den Anforderungen und den Dienstleistungsansprüchen gerecht werden können. Mit gezielten Weiterbildungen ermöglichen wir ihnen, sich entlang des veränderten Kompetenz- und Fähigkeitsprofils infolge der Digitalisierung zu entwickeln.

Der Arbeitskräftemangel auf der Verwaltung stellt wie in der Wirtschaft eine grosse Herausforderung dar. Wir müssen uns auf dem Arbeitsmarkt behaupten und gezielt um qualifizierte Bewerber werben. Gleichzeitig müssen wir in unsere Mitarbeiter investieren und uns als moderner Arbeitgeber positionieren. Nur so können wir den Herausforderungen der modernen Verwaltung gerecht werden und auch in Zukunft eine erfolgreiche Gemeindeverwaltung betreiben.

Michael Götte
Kantonsrat/Nationalrat SVP
Gemeindepresident Tübach



Erlebnisraum in der Klangwelt Toggenburg:
Wie klingen fremde Planeten?

Die Otto-und-Veronika-Kägi-Stiftung soll nach dem Willen der Stifter im ganzen Tal Spuren hinterlassen. Über die Jahre versucht der Stiftungsrat, eine geografische Ausgewogenheit der Beiträge zu erreichen, denn die Stiftung sei nicht einzelnen Gemeinden verpflichtet, sondern dem Toggenburg als Ganzes.

Damit die Stiftung schnell agieren kann, werden wichtige Entscheide nicht immer auf die nächste Stiftungsratssitzung terminiert, sondern oft umgehend im Zirkularbeschluss getroffen. Der Stiftungsrat hinterfragt periodisch seine Vergabungen und überprüft die Wirkung des eingesetzten Geldes. Klar ist, dass nur Projekte mit einer gewissen Breitenwirkung unterstützt werden, also etwa öffentlich zugängliche Bauten, aber keine Renovation eines privaten Gebäudes.

Der Stiftungsrat achtet auch sorgfältig darauf, dass Beiträge der Stiftung nicht Einfluss auf politische Prozesse haben. Dass also nicht einer Gemeindeversammlung versprochen wird, die Stiftung zahle 20 Prozent an ein Projekt, wenn die Stimmbürger die 80 Prozent der Gemeinde bewilligen. Die Stiftung, halten die Stiftungsräte fest, solle da helfen, wo es die Politik nicht kann. Die Politik verändern wollen die Stiftungsräte nicht, auch wollen sie sich nicht selbst mit dem Wirken der Stiftung profilieren.



Unisto: Photovoltaik
Eigenverbrauchsanlage
Seestrasse 7, 9326 Horn (TG)

2022 installiert durch:
Swiss Photovoltaik GmbH
9451 Kriessern

Unabhängiger von Stromimporten

Energie-Mangellagen sind noch lange möglich. Deshalb unterstützt das Kompetenz-Zentrum Erneuerbare Energie-Systeme Thurgau (KEEST) Unternehmen bei der Steigerung der Energie-Effizienz und beim Umstieg auf erneuerbare Energieträger. So etwa Unisto aus Horn.

Jonathan Homburger, wer ist Unisto und wie kam es zur Zusammenarbeit mit dem KEEST?

Wir sind ein Kunststoffspritzbetrieb und entwerfen, produzieren und vertreiben weltweit attraktive Präsentationsartikel für bekannte Markenprodukte und stellen hochwertige Sicherheitsplomben her. Wir sind ein langfristig orientiertes, international operierendes Familienunternehmen mit Sitz in Horn am Bodensee und beschäftigen global rund 600 Mitarbeitende. Die Anfänge von Unisto gehen zurück bis ins Jahr 1926. Unisto legt grossen Wert darauf, unter verschiedenen Entwicklungs- und Produktionsstandorten auswählen zu können, um nahe beim Kunden zu sein, und verfügt deshalb weltweit über eigene Produktionswerke, die nach Schweizer Qualitätsstandards produzieren.

Angesichts von nach wie vor nicht absehbaren Risiken in der Energie-Versorgungssicherheit in Europa und daher auch in der Schweiz – nicht zuletzt auch in preislicher Hinsicht –, sind Energie-Effizienz und die Reduktion von Energiekosten im letzten Jahr stark in den Fokus gerückt.

Dies gab Anlass, uns erneut mit dem KEEST in Verbindung zu setzen, denn seinerzeit haben wir mit dem KEEST bereits erfolgreich unserer Verpflichtungen im Vollzug des Energie-Gross-Verbraucher-Artikels (GVA) umgesetzt. Somit ging es 2022 um eine technische Prozess-Analyse und eine Machbarkeitsstudie zur Realisierung einer Photovoltaik-Eigenverbrauchsanlage, mit denen wir das KEEST beauftragt haben.

Andreas Koch, was ist eine technische Prozess-Analyse?

Es geht bei dieser spezifischen Form der Energie-Effizienz-Analyse darum, die relevanten Energieflüsse des Unterneh-

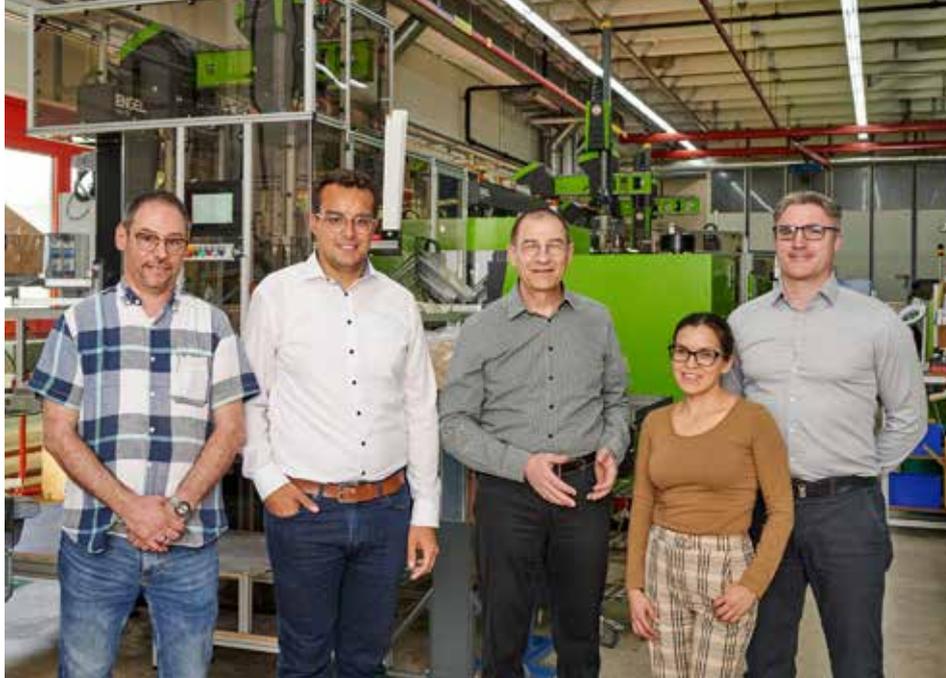
mens zu erfassen, um daraus Effizienzpotenziale abzuleiten. Dazu gehören insbesondere die Betriebs- und Produktionsprozesse. Dies verlangt fundiertes technisches Know-how, nebst detailliertem Verständnis der energietechnischen Infrastruktur. Eine technische Prozess-Analyse zeigt wirtschaftliche Potenziale zur Reduktion des Energieverbrauchs auf, beschreibt Massnahmen zur Energie-Prozess-Optimierung und vermittelt Lösungsansätze für ein verbessertes Energie-Versorgungs-Konzept.

Darauf aufbauend werden Varianten, Sensitivitäten und Machbarkeiten auf Realisierbarkeit und Wirtschaftlichkeit untersucht. Die Zusammenführung von eruierten Fakten schafft Transparenz und damit entscheidungsorientierte Informationen im Vorprojektcharakter, die es ermöglichen, konkrete Schritte zur Verbesserung der Energieflüsse und damit zur Energie- und Kosteneinsparung einzuleiten.

Maria Moreno, was haben Sie bei Unisto mit der technischen Prozess-Analyse herausgefunden?

Unisto verfügt über Dachflächen, die sich ausgezeichnet für die Installation von Photovoltaik Eigenverbrauchsanlagen eignen. Dies ist speziell bei Produktionsunternehmen mit hoher Stromlast und einer hauptsächlich Tagesproduktion interessant, können doch damit Netzbezug und entsprechend hohe, tendenziell weiter steigende Stromkosten reduziert werden. Gleichzeitig zeigt sich, dass bei Unisto der Bedarf an elektrischer Energie wachstumsbedingt weiterhin zunimmt.

Dazu kommt, dass sich Unisto auch bezüglich veränderter Mobilität Gedanken macht, dies im Hinblick auf mehr Elektrofahrzeuge und steigenden Bedarf an Ladeinfrastruktur.



Roger Blank, Unisto
Leiter Unterhalt und Maschinenbau

Jonathan Homburger, Unisto
Vorsitzender der Geschäftsleitung

Andreas Koch KEEST
Geschäftsführer

Maria Moreno, KEEST
Energie Consultant

Tobias Schlatter, KEEST
Energie Consultant
 (v.l.n.r.)

Die Berechnungen der wirtschaftlichen Massnahmen ergab ein Energie-Effizienzpotential von rund 200 MWh pro Jahr, was etwa zehn Prozent des aktuellen Stromverbrauchs entspricht und im Bereich von 30'000 bis 40'000 Franken pro Jahr liegt. Dies trotz der grossen Anstrengungen, die Unisto bereits in den vergangenen Jahren unternommen hat. Die grösste Einsparung kann bei der Kälteanlage durch die Optimierung der Kondensationstemperaturen und die Einbindung der Wärmerückgewinnung bei Kälte- und Druckluftanlagen erzielt werden. Das lohnt sich.

Roger Blank, was macht Unisto in Sachen Energie- und Klimaverantwortung?

Unisto übernimmt seit vielen Jahren mit einem aktiven Umweltmanagement im Sinne der «Green Footprint»-Strategie Verantwortung für die Umweltauswirkungen der betrieblichen Tätigkeit. Dazu gehört auch ein immer sparsamerer Umgang mit Energie, wie ihn die technische Prozess-Analyse des KEEST zum Ziel hat.

Erst kürzlich sind wir mit einem weiteren wichtigen Zertifikat ausgezeichnet worden: Swiss Climate hat uns für unser CO₂-Managementsystem das Gütezeichen «Certified CO₂ Optimised» ausgestellt. Im «CDP Score Report» (Carbon Disclosure Project) haben wir bereits nach der ersten Evaluation einen «Score B» erhalten. Damit markieren wir einen weiteren wichtigen Meilenstein unserer «Green Footprint»-Strategie.

Tobias Schlatter, Sie haben die Potenziale des Photovoltaik Eigenverbrauchs (PVE) eruiert. Was ist dabei herausgekommen?

Die PVE-Anlage ist auf einen möglichst hohen Anteil an Strom-Eigenverbrauch im Betrieb ausgerichtet, denn Strom einzuspeisen, ist auf lange Sicht weniger wirtschaftlich. Im Fokus steht dabei der Lastgang der Betriebsprozesse. Mit einem Eigenverbrauchsanteil von rund 70 Prozent und einer voraussichtlichen Eigen-Stromproduktion von jährlich 400 bis 500 MWh liegt unsere Auslegung und Konzeption der PVE-Anlage in einem sehr guten Bereich, zumal die Anlage in unter zehn Jahren amortisiert werden kann, was die Angebote der infrage kommenden Solateure bestätigen. Damit ergibt sich ein Einsparpotenzial von gegen 90 000 Franken jährlich. Das kann sich sehen lassen!

Jonathan Homburger, wurden Ihre Erwartungen mit der Arbeit des KEEST erfüllt?

Eigentlich hätten wir nicht erwartet, dass bei Unisto noch so viel Optimierungspotenzial vorhanden ist, zumal wir in den vergangenen Jahren nicht untätig gewesen sind. Umso mehr sind wir nun motiviert, raschestmöglich die Dinge anzupacken. Mittlerweile haben wir mit der Swiss Photovoltaik GmbH aus Kriessern bereits 443 kWp Leistung auf unseren Dächern installiert und freuen uns nun besonders, wenn die Sonne scheint. Auch die Energie-Effizienzpotenziale im Betrieb werden Schritt für Schritt in Angriff genommen. Wir sind froh, dass wir mit KEEST einen Partner an der Hand haben, der uns auch zukünftig auf der Suche nach der Steigerung unserer Energie-Effizienz unterstützt.

Andreas Koch, wie ist die Zusammenarbeit aus Ihrer Sicht gelaufen?

Wir durften Unisto ja schon früher bei der Suche nach Energieoptimierung unterstützen. Umso mehr freue ich mich heute, wenn unsere Arbeiten bei den Kunden – so wie bei Unisto – Früchte tragen und damit die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens verbessert werden kann. Es zeigt sich, dass Anstrengungen zur Steigerung der Energie-Effizienz wirtschaftlich sind und oft auch Innovationschübe mit sich bringen. Ein Aspekt, der in der heutigen schwierigen Zeit im kompetitiven Wettbewerbsumfeld nicht ausser Acht gelassen werden kann. Herzlichen Dank an Unisto für das Vertrauen!

Das «**Kompetenz-Zentrum Erneuerbare Energie-Systeme Thurgau**» (KEEST) erfüllt den Leistungsauftrag des Kantons als Ansprechpartner für KMU in sämtlichen Fragen zur Steigerung der Energie-Effizienz. Das KEEST wird vom Thurgauer Gewerbeverband und von der Industrie- und Handelskammer Thurgau getragen.

www.keest.ch
 071 969 69 56



Interview: Christoph Lanter
Bilder: Thomas Hary



«Wir wollen nicht mehr wachsen»

Vor genau einem Jahr haben die beiden Gesundheitsschuhmarken Kybun und Joya fusioniert. Seither wird die Thurgauer Kybun-Joya-Gruppe von Karl Müller IV. und Claudio Minder geleitet. Mit der Fusion wurde das Duo mit neuen Herausforderungen konfrontiert, die zum Hinterfragen ihrer Wachstumsstrategie geführt haben. Mit überraschendem Resultat.

Karl Müller und Claudio Minder, was ist der Unterschied zwischen Kybun und Joya?

KM: Kybun wurde von meinem Vater Karl Müller III. gegründet, nachdem er 2006 seine Firma MBT verkauft hatte. Joya hingegen ist das Kind von Claudio und mir. Wir haben Joya als Konkurrenzfirma zu Kybun aufgebaut und 15 Jahre lang geführt, bevor Kybun und Joya fusionierten. Beide Marken aber wollen Menschen schmerzfreies Gehen und Stehen ermöglichen.

CM: Joya sind lässige und bequeme Alltagsschuhe, gesund und präventiv – sie sprechen eine jüngere Zielgruppe an. Kybun hingegen ist der Pionier. Sie werden in der Schweiz hergestellt und können dank ihrer Luftkissen-Technologie Schmerzen im Bewegungsapparat lindern und so unter Umständen eine Operation verhindern.



Und wie zufrieden sind Sie mit der Firmenfusion?

KM: Die rechtliche Fusion ist noch nicht ganz abgeschlossen. Es besteht ein Firmenkonstrukt aus über 20 Firmen und Beteiligungen im In- und Ausland. Unsere vier Aktionäre waren sich mit der Bewertung und Beteiligung aber schnell einig. So konnten wir die vergangenen zwölf Monate in einem Umfeld arbeiten, in dem wir pragmatisch entscheiden konnten und schnell vorangekommen sind. Bisher arbeiten wir sehr gut; die Verkaufszahlen sprechen für sich. Wir sind auf Kurs.

Lief wirklich alles reibungslos?

CM: Nein. Ein Teil der Mitarbeiter wollte nicht mitziehen, uns wurde eine Zwangsfusion vorgeworfen. Einige haben das Unternehmen freiwillig verlassen, andere mussten gekündigt werden, weil wir keine gemeinsame Zukunft sahen. Dies ist

nun bereinigt und wir haben ein Team, das voll hinter unserer Mission steht. Obwohl sich Kybun und Joya vor der Fusion geografisch gesehen sehr nahestanden, waren die Kulturen der beiden Firmen extrem unterschiedlich. «Cultural Fit» ist für uns aber unabdingbar – diese Kulturen zu vereinen, war für uns persönlich wohl das grösste Learning aus der Fusion.

Sie führen gemeinsam ein Unternehmen mit über 200 Mitarbeitern, das jährlich mehr als 400'000 Paar Schuhe absetzt. Wie organisieren Sie die Aufgaben untereinander?

CM: Karl und ich sind seit 15 Jahren gemeinsam als Unternehmer-Duo unterwegs. Bei Joya hat unser COO das operative Tagesgeschäft geführt. Wir hatten Zeit, um neue

Projekte im Monatsrhythmus zu erschaffen: Unsere Unternehmensbiografie «The Joya Way», die Übernahme der Schweizer Traditionsmarken Kandahar und Elgg, die Übernahme und Integration des österreichischen Bequem-Schuh-Fillialisten «Passt!», die Lancierung des Gesundheitsschuh-Abos – alles lief «very Elon Musk like».

KM: Mit der Fusion im Mai 2022 haben wir erst recht den Turbo gezündet. Wir wollten beweisen, dass wir die jungen, dynamischen Unternehmer sind, die wir nach aussen geben. Wir nutzten die Gunst der Stunde, um fleissig Innovationen voranzutreiben – die Schweizer Schuhproduktion, die Verjüngung der Marken und etliche Projekte, wie Claudio sie aufgezählt hat. In den vergangenen zwölf Monaten ist uns viel Gutes gelungen.

«Alle zwei bis vier Wochen eröffnet irgendwo auf der Welt ein weiterer Kybun-Joya-Shop.»

Will Kybun Joya mit diesem Tatendrang weiter expandieren?

KM: Nein. Wir kannten nur Wachstum: Wir akquirierten neue Kunden, bauten Zweigstellen auf, vergrösserten uns, lancierten neue Marken, gingen stärker in die Werbung – Sensationsmeldungen jagte Sensationsmeldung. Wir machten uns selbst grossen Druck, um parallel und in Rekordzeit Projekte abzuschliessen oder Deadlines zu erfüllen. Langfristig gesehen taten wir unserem Team damit allerdings keinen Gefallen. Wir waren naiv.

CM: Wenn Angestellte ausbrennen und wir zusehen, wie wir Monat für Monat wertvolle Mitarbeiter auf dem Weg verlieren, landen immer mehr operative Aufgaben auf unserem Tisch. Trotzdem trieben wir neue Projekte voran, obwohl uns die Manpower für deren Umsetzung fehlte. Dadurch wurden wir zum Flaschenhals im ganzen Konstrukt. Wir waren an zu vielen Fronten involviert. Schliesslich haben wir entschieden, bis auf Weiteres nichts Neues mehr anzugehen. Wir wollen kein Wachstum um jeden Preis mehr. Wir wollen und müssen unser Team schützen.

Gar kein Wachstum: Ist das überhaupt möglich?

CM: Langfristig gesehen müssen wir wachsen – ob wir wollen oder nicht. Gott sei Dank können wir es uns aber leisten, über einen begrenzten Zeitpunkt auf zusätzlichen Absatz zu verzichten, um uns die nächsten 18 Monate auf die Entwicklung unserer Mitarbeiter, die Perfektionierung unserer Produkte und Inhalte zu konzentrieren.

Mit der Fusion wollten Sie rund 100 neue Kybun-Joya-Shops europaweit eröffnen. Tempi passati?

KM: Kein Wachstum bedeutet nicht, keinen Fokus zu haben. Wir lernen gerade, öfter Nein zu neuen Projekten zu sagen. Kybun-Joya-Shops sind nach wie vor ein klarer Fokus. Wir haben aktuell zwölf eigene Shops – fünf davon in der Schweiz – und über 30 Franchise-Shops in ganz Europa. Alle zwei bis vier Wochen eröffnet irgendwo auf dieser Welt ein weiterer Kybun-Joya-Shop. Unsere Geschäftspartner lesen die Zeichen der Zeit – sie erkennen, dass Schuhe, die eine gesunde Bewegung

Karl Müller und Claudio Minder:

Über 20 Firmen und Beteiligungen im In- und Ausland.



ermöglichen, ein viel besseres Geschäftsmodell sind als ein weiterer Schuhladen mit Produkten, die überall erhältlich und somit ersetzbar sind.

Macht es in der heutigen Zeit noch Sinn, physische Geschäfte zu eröffnen, wo Vögele, Jelmoli, Reno und Co. wegen ausstehendem Erfolg schliessen?

CM: Solche Marktveränderung verfolgen wir mit Argusaugen. Sie zeigen, dass viele Geschäfte Schwierigkeiten haben, Produkte anzubieten, die im Onlinebereich günstiger und mit einer besseren Verfügbarkeit zu bekommen sind. Wir machen bei diesem Einheitsbrei nicht mit. Mit unseren Gesundheitsschuhen wollen wir unseren Kunden einen spürbaren Mehrwert bieten. Dazu gehört, auf individuelle Anliegen von Kunden einzugehen und eine persönliche Fuss- und Ganganalyse anzubieten, damit man sieht, wie unsere Produkte funktionieren. Das Erlebnis und die Beratung stehen bei uns im Vordergrund.

KM: Während der Pandemie hat sich das Einkaufsverhalten unserer Kunden verändert. Mittlerweile machen wir rund 20 Prozent unseres Umsatzes online und gehen davon aus, dass sich dieser Anteil weiter nach oben entwickeln wird. Dieser Kanal hat somit noch grosses Potenzial für uns.

«Wann wir die 100 Millionen-Schallmauer durchbrechen, ist eine Frage der Zeit.»

Was darf man in näherer Zukunft noch von Kybun Joya erwarten?

CM: Die nächsten Jahre wollen wir uns auf unsere Mitarbeiter fokussieren und unsere Abläufe und Prozesse verbessern. Wann wir die 100 Millionen-Umsatz-Schallmauer durchbrechen, ist eine Frage der Zeit. Bis Schweizer Krankenkassen unsere Produkte anerkennen und einen Teil der Kosten übernehmen, ist noch ein weiter Weg – in Israel ist das bereits der Fall. Dass unsere Soldaten Kampfstiefel von Elgg «Made in Switzerland» tragen, wird allerdings erst dann passieren, wenn sich die Schweizer Bevölkerung der Wichtigkeit der Grundversorgung im eigenen Land bewusst ist. Wir stehen aktuell an einem Punkt, an dem wir explizit neuen Raum schaffen müssen, um ab 2025 wieder bereit für Wachstum zu sein.

Zum Schluss: Was macht eigentlich Ihr Vater, Karl Müller?

KM: Er wird bald 71 und lebt glücklich als Selbstversorger auf seinem Bio-Hof. Dank seiner täglichen Übungen, seiner Ernährung und natürlich unseren federnd-elastischen Schuhen ist er fit und beweglich wie ein 50-jähriger. Papa ist der lebende Beweis, dass unsere Produkte halten, was sie versprechen. Wir sind wöchentlich bei ihm zum Lunch eingeladen, wo er uns frisch ab seinem Garten bekocht. Er ist dankbar, dass wir die Firma führen, dankbar um die Fusion und stolz auf den Erfolg, den wir erleben dürfen.

Gut vernetzte Frauenpower

Die «Leaderinnen Ostschweiz» sind aus dem wirtschaftlichen Leben in unserer Region nicht mehr wegzudenken. Weder als engagierte Interessenvertreterinnen, noch als starkes Frauennetzwerk oder geselliger Treffpunkt. Der Verein vernetzt und stärkt Frauen in leitenden Positionen, Kaderfrauen, Unternehmerinnen und Eexpertinnen.



Und dies nicht nur auf dem (Strategie-) Papier, sondern leibhaftig in der ganzen Region. Die Leaderinnen Ostschweiz setzen auf ein vielfältiges Veranstaltungsprogramm und bringen Fach- und Führungspersonen vom Boden- bis zum Zürichsee und von St.Gallen bis ins Sarganserland für Wissens- und Erfahrungsaustausch zusammen. Dabei unterstreichen die gut besuchten Anlässe die Verbundenheit der Frauen mit der regionalen Wirtschaft.

Die Leaderinnen vernetzen sich aber nicht nur untereinander, sondern auch mit bedeutenden Ostschweizer Institutionen und Partnern wie dem Wirtschaftsverband IHK St.Gallen-Appenzell, dem Wirtschaftsmagazin LEADER oder alphaberta, der Ostschweizer Plattform für Referentinnen. Für die Leaderinnen ein bedeutender Mehrwert, um noch sichtbarer zu werden und mit Entscheidungsträgerinnen aus unterschiedlichen Branchen in Kontakt zu treten.

Die St.Galler Kantonalbank unterstützt die LO seit ihrer Gründung aus voller Überzeugung. Die Ostschweiz kann auf Frauenpower in Führungspositionen nicht verzichten und profitiert als Wirtschaftsregion von dieser Interessenbündelung.

Viele SGKB-Mitarbeiterinnen aus unterschiedlichen Unternehmensbereichen schätzen das Angebot des Vereins, viele sind Stammgäste an den LO-Treffen. Zudem engagieren sich Bankmitarbeiterinnen seit Beginn traditionell im Vereinsvorstand, helfen mit bei Eventorganisation oder Vereinskommunikation und reichen Hand für auch kurzfristige Aufgaben.

Frauen hätten zu wenig Zeit und Musse für Networking? Wer bei den Leaderinnen reinschaut, erfährt das Gegenteil. Als stolze Hauptpartnerin wünscht die SGKB den LO weiterhin ein lebendiges Vereinsleben, interessante Kontakte und viel Erfolg.

René Güntensperger
Leiter Sponsoring & Events
St.Galler Kantonalbank



www.leaderinnenostschweiz.ch

Text: Stephan Ziegler

Bilder: Thomas Hary

Eduardo Noser:

Gegenseitiges Vertrauen.



Die Finanz-Boutique aus St.Gallen

Die Cronberg AG begleitet seit über 30 Jahren Privat- und Firmenkunden sowie Pensionskassen in jeglichen finanziellen Fragen. Ursprünglich als Family-Office gegründet, versteht sich das St.Galler Unternehmen mit den Bereichen Treuhand, Family-Office und Asset Management als ganzheitlicher Finanzdienstleister mit dem Anspruch, das Kundenvermögen über Generationen hinweg zu erhalten. CEO Eduardo Noser über veränderte Kundenbedürfnisse, neue Strategien, bewährte Diskretion – und woher der Name «Cronberg» kommt.

Eduardo Noser, zuerst eine banale Frage: Warum «Cronberg»?

Der neue Name entstand 2018 im Rahmen der Fusion der L.N. Asset Management AG und der RFINANZ Roland Rindlisbacher & Partner AG. Inspiriert wurden wir von einem der schönsten Berge der Ostschweiz, dem Kronberg. Der Ausblick vom Kronberg ist in alle Richtungen einzigartig und symbolisiert die Weit- und Voraussicht in unserem stark unternehmerisch geprägten Denken und Handeln. Wir denken weiter, sehen das grosse Gesamtbild, gerade auch in anspruchsvollen Familienkonstellationen und über Generationen hinweg.

Und warum habe ich als Ostschweizer bis dato nur wenig von der Cronberg AG gehört?

In unserem Bereich spielt Diskretion eine wichtige Rolle. Daher investierten wir in der Vergangenheit eher zurückhaltend in unsere externe Kommunikation.

Sie gewinnen Ihre Kunden also primär durch Empfehlungen?

Das ist so – und auch sehr erfreulich. Am Schluss spielt der Mensch, trotz Digitalisierung und einer sich stark wandelnden Gesellschaft, immer noch die entscheidende Rolle. Es geht im Kern darum, ob sich zwei Parteien gegenseitig vertrauen und miteinander arbeiten möchten. Wenn ein Kunde einen Neukunden empfiehlt, ist das eine schöne Wertschätzung gegenüber unserer Arbeit.

Wird das auch in Zukunft so bleiben?

Ja, davon sind wir überzeugt. Trotzdem möchten wir uns und unsere Kompetenzen als ganzheitlicher Finanzdienstleister vermehrt gegen aussen zeigen.

Gehört zu dieser «Öffnung», dass Sie heuer zum ersten Mal Sponsor des LEADER Digital Awards waren?

Ja, und weil die Idee hinter dem Award sehr gut zu unserer DNA passt: In uns steckt seit unserem Bestehen der unternehmerische Geist. Mit dem Award werden hervorragende unternehmerische Leistungen honoriert und gefördert.

2021 erhielt Cronberg die FINMA-Bewilligung als Verwalter von Kollektivanlagen. Wie gehen Sie mit den veränderten regulatorischen Anforderungen um?

Die regulatorischen Anforderungen an unabhängige Vermögensverwalter sind markant gestiegen. Das ist auch gut so. Wir sehen dies als Chance. Getreu unseren Werten entschieden wir frühzeitig, diesen Bewilligungsprozess anzustossen, und erhielten im April 2021 als eine der ersten Vermögensverwalterinnen in der Schweiz die Bewilligung. Das war definitiv ein Meilenstein in der Geschichte von Cronberg und der Beginn eines neuen Abschnitts.

«Unser Vorteil ist es, dass wir unseren Kunden alles aus einer Hand bieten können.»

Was heisst das?

Mit dem Erhalt der FINMA-Bewilligung definierte der Verwaltungsrat eine Vorwärtsstrategie. Diese erforderte auch personelle Anpassungen. Die Erweiterung der Geschäftsleitung mit Alessandro Sgro in der Funktion als Chief Investment Officer ist ein weiterer Schritt in der stärkeren Positionierung der Cronberg AG als führende unabhängige Anbieterin von Dienstleistungen im Bereich Vermögensverwaltung und Treuhand.

Alessandro bringt neben seinem Netzwerk und einer ausgeprägten Führungskompetenz langjährige Erfahrungen im Bereich Research mit, sowohl bei verschiedenen Finanzinstituten als auch zuletzt als Chefökonom des grössten Ostschweizer Wirtschaftsverbands. Er versteht genau, wie Unternehmen und Märkte funktionieren. Fundierte Analysen und daraus abgeleitet glasklare Handlungsempfehlungen sind die Grundlage einer erfolgreichen Vermögensverwaltung.

GOLDSUCHEN ZAHLT SICH AUS.



Ob Ringe, Ketten oder Dentalgold:
Wir sind Ihr Testsieger und kaufen Ihr
altes Gold und Silber. Besuchen Sie
uns doch in unseren Filialen oder auf
philoro.ch/altgold

Zürich | Wittenbach

An advertisement for OSTSCHWEIZ DRUCK. The background is black with large, abstract geometric shapes in pink, blue, and white. The text is white and blue.

OSTSCHWEIZ DRUCK

**Die Zeit
ist reif**

ostschweizdruck.ch

Mit Daniel Schnyder konnten Sie Ihr Team um eine zusätzliche Person erweitern. Was bringt er mit?

Daniel verfügt ebenfalls über langjährige Erfahrungen im Bereich der Analyse als auch im Portfoliomanagement. Mit beiden Anstellungen konnten wir das Team Vermögensverwaltung nicht nur erweitern, sondern vor allem zukunftsgerichtet aufstellen. Am Schluss geht es darum, unseren Kunden den besten Service zu bieten – und die gestiegenen Kundenbedürfnisse zu befriedigen. Dazu ist es notwendig, sich ständig dem Wandel zu stellen und sich weiterzuentwickeln.

Wie haben sich denn die Kundenbedürfnisse verändert?

Während bei der älteren Generation die Performance eine stärkere Rolle spielte, möchte die jüngere Generation bewusster nach Nachhaltigkeitskriterien investieren. Sie ist sehr gut informiert und setzt hohe Ansprüche an die Nachhaltigkeit. Hier den Spagat zu finden und den unterschiedlichsten Ansprüchen gerecht zu werden, ist anspruchsvoll und treibt uns tagtäglich an. Wir sind dem langfristigen Vermögenserhalt und -transfer von der älteren auf die jüngere Generation verpflichtet und tun dies mit höchster Sorgfalt und Weitsicht.

«Die jüngere Generation möchte bewusster nach Nachhaltigkeitskriterien investieren.»

Sie selbst sind 1996 in das Unternehmen eingetreten, 2006 wurden Sie Geschäftsführer. Was hat sich seither in der Vermögensverwaltung hauptsächlich verändert?

Ironische Stimmen behaupten ja, dass die Erfindung des Bancomats Anfang der 1960er-Jahre die letzte wirkliche Innovation in der Finanzbranche war ...

... was wohl etwas überspitzt ist.

Genau. Gerade im Bereich der Vermögensverwaltung passierte in den vergangenen Jahren einiges. Die Möglichkeiten, sein Vermögen gewinnbringend anzulegen und damit seine finanziellen Ziele zu erreichen, sind trotz anspruchsvollem Umfeld äusserst vielfältig geworden. Auf der anderen Seite stieg die Komplexität. Das löste bei vielen Kunden das Bedürfnis nach Vereinfachung aus. Hier sind wir gefragt, diese Komplexität wieder zu reduzieren, abgestimmt auf die persönlichen Bedürfnisse einen langfristigen, nachhaltigen Plan zu erarbeiten und diesen dann gemeinsam zu verfolgen. Hier hilft uns die Nähe zwischen den Bereichen Treuhand und Vermögensverwaltung massgeblich.

Ein Newsportal hat die Cronberg AG einst als «Finanz-Boutique» bezeichnet. Stimmen Sie dieser Benennung zu?

Das trifft es gut, ja. Ich glaube, wir unterscheiden uns doch wesentlich von unseren Mitbewerbern und vor allem auch von den Banken.

Worin genau?

Unser grosser Vorteil ist es, dass wir unseren Kunden alles aus einer Hand bieten können. Unsere Kompetenzen und lang-

jährigen Erfahrungen als Family-Office, in dem es per se schon um eine umfassende Betreuung geht, sind die ideale Basis, unsere Kunden sehr persönlich und ganz auf die individuellen Bedürfnisse zugeschnitten zu begleiten.

Das heisst konkret?

Das fängt bei der klassischen Vermögensverwaltung an, geht über Finanzplanungen oder steuerliche Aspekte für Private sowie Unternehmen bis zu Themen wie Ehe-Erbrecht und Willensvollstreckung. Wir sind aufgrund unserer Grösse und Organisation in der Lage, unseren Kunden ein Gesamtpaket zu bieten. Diese Flexibilität schätzen unsere Kunden sehr – unabhängig davon, ob es sich um eine Familie, eine Privatperson oder einen institutionellen Kunden handelt. Zudem konnten wir in der Vergangenheit immer wieder damit punkten, wie wir im Bereich Vermögensverwaltung die Titelauswahl treffen. Hier unterscheiden wir uns ganz bewusst von der Masse.

Sie verfolgen hier einen qualitativen Growth-Ansatz.

Genau. Wir sind immer auf der Suche nach Unternehmen mit einer soliden finanziellen Basis, die über ein überdurchschnittliches Wachstumspotenzial verfügen. Sind die von uns definierten Kriterien erfüllt, wählen wir anhand ausgewählter Kennzahlen diejenigen Titel aus, die gerade Schwung aufnehmen. Dahinter steckt eine eigens über viele Jahre entwickelte Systematik.

«Mit dem Erhalt der FINMA-Bewilligung definierte der Verwaltungsrat eine Vorwärtsstrategie.»

Das tönt doch sehr komplex?

Ist es im Grunde aber nicht. Es ist das disziplinierte Befolgen klarer und sehr bewährter Kriterien. Wir konnten über einen längeren Zeitraum beweisen, dass die Selektionsmethode sehr gut funktioniert. Unsere Fonds sind bereits mehrmals mit den Lipper-Awards ausgezeichnet worden – einem Gütesiegel in der Fondsbranche. Auch in diesem Jahr verzeichnen wir bis dato mit beiden Produkten eine deutliche Outperformance. Mit dem Cronberg Strategy Fund Balanced resultierte unter allen Vergleichsprodukten in der Schweiz Rang 1.

Vermögensverwaltungen hängt immer etwas Elitäres an. Ab welchem Betrag macht für mich als Privatperson eine Zusammenarbeit mit Cronberg Sinn?

Das ist jetzt zum Schluss die Fangfrage (lacht). Das hängt definitiv nicht von einem bestimmten Betrag ab. Entscheidend sind die Bedürfnisse und Wertvorstellungen der Kunden. Wer unternehmerisch, ganzheitlich und lösungsorientiert denkt und mehr Individualität, persönliche Nähe und eine erhöhte Flexibilität sucht, ist bei uns sicher richtig.

Text: Stephan Ziegler
Bild: Thomas Hary



Mehr als ein Fussballstadion

Seit 2018 ist Ivo Forster CEO der FC St.Gallen Event AG. Er sorgt unter anderem dafür, dass der Kybunpark auch dann bespielt wird, wenn nicht gerade der FC St.Gallen 1879 aufmarschiert. Im Stadion finden zwischen acht und 28'000 Personen Platz – das setze den Möglichkeiten für Business- und private Events kaum Grenzen, sagt der 63-Jährige.

Ivo Forster, im Schnitt spielt der FC St.Gallen 1879 an 18 Tagen im Jahr im Kybunpark. Das Stadion bleibt aber während der spielfreien Tage nicht ungenutzt, oder?

Das ist so – wir betreiben zusätzlich zu den Spielen des FC St.Gallen 1879 zwei weitere Geschäftsfelder: Der Kybunpark ist einerseits eine beliebte Adresse für Länderspiele und internationale Freundschaftsspiele, für die wir das Stadion vermieten. Andererseits vermieten wir bereits heute viele attraktive Räumlichkeiten für Business-Events und Anlässe aller Art.

Überspitzt könnte man sagen, Sie bieten Raum für Events von acht bis 20'000 Personen?

Genau – wir vermieten Logen, Lounges, Seminarräumlichkeiten und für grössere Anlässe auch ganze Teilbereiche

des Kybunparks. Es gibt keine Location in der Ostschweiz, die so viele verschiedene Räumlichkeiten – alle mit einer modernen Infrastruktur ausgerüstet – anbietet.

Theoretisch könnte ich also ein Konzert für 20'000 oder eine Generalversammlung mit ein paar Tausend Personen bei Ihnen durchführen?

Ja, bei einem Konzert hätte es sogar für 28'000 Besucher Platz – die Generalversammlung der FC St.Gallen AG findet am 30. Oktober 2023 im Kybunpark statt. Wir rechnen, dass von den 19'000 Aktionären rund 5'000 an der Generalversammlung teilnehmen werden.

Dann muss aber das Wetter mitspielen ... Wie viele Personen können Sie maximal trocken «bespielen»?

Ivo Forster:

Nachhaltig agieren.

Generell sind wir sehr flexibel in Bezug auf die Anzahl Personen, und es wird definitiv niemand nass. Die Bühne kann beispielsweise am Spielfeldrand stehen und das Publikum nimmt auf der Haupttribüne Platz. Anschliessend gibt es die Möglichkeit für einen Apéro oder ein Nachtessen in der V-ZUG-Lounge.

Der Event-Markt ist hart umkämpft; immer mehr Anbieter buhlen um Kundschaft. Wie setzt sich der Kybunpark als Eventlocation für Meetings, Seminare, Konferenzen und Workshops von «normalen» Locations hauptsächlich ab?

Der Kybunpark bietet eine einzigartige Atmosphäre. Wer hat schon ein Brainstorming mit Flipchart bei der Eckfahne gemacht oder eine Gruppenarbeit am Spielfeldrand, sitzend auf der Spielerbank, wo sich an Matchtagen der Trainer, die Spieler und der Staff aufhalten? Diverse Zusatzleistungen wie eine Stadiontour in den Katakomben des Kybunparks, ein Torwandschiessen, ein Kurzreferat unseres Präsidenten Matthias Hüppi oder unserer Trainerin der 1. Frauenequipe Marisa Wunderlin und vieles mehr können ergänzend umgesetzt werden. Das sind Angebote für einen unvergesslichen Tag, die nur der Kybunpark bieten kann. Im Juli werden wir zudem einen sehr modernen «Workspace» in der neuen 1741

Lounge realisieren. Dieser eignet sich insbesondere für Ausbildungen, Strategie- oder Kadertage sowie Group-Sessions.

Sie bieten nicht nur die Hardware, also Räume, sondern auch die Software, sprich Speis und Trank. Wie sieht hier das Angebot aus?

Seit über zehn Jahren arbeitet die FC St.Gallen Event AG im Hospitality-Bereich mit Catering-Services Migros zusammen. Alle Speisen werden bei uns im Haus frisch zubereitet. Von der Bratwurst mit Bürli bis zum Kalbsfilet an Morchelsauce ist alles möglich. Auch steht eine grosse Auswahl an vegetarischen oder veganen Menüs zur Verfügung. In unserer neuen Martel-Azado-Lounge können zudem Weindegustationen oder Seminare zum Thema Grillieren mit dem Azado-Grill gebucht werden. Eine willkommene Abrundung eines intensiven Tages rund um Strategie und Businesspläne!

Das Ambiente im Kybunpark ist schon für sich einmalig. Kann ich dazu auch noch Persönlichkeiten buchen, sprich vielleicht ein Meet & Greet mit einem Spieler oder ein Referat vom Präsidenten?

Ja, da haben wir viele Möglichkeiten – auch etwa ein Einblick in den Tagesablauf unserer Talente aus der Akademie, die aufzeigen, wie man Spitzennachwuchsfussball und Ausbildung unter einen Hut bekommt. Selbstverständlich stehen auch andere Protagonisten des FC St.Gallen 1879 für einen besonderen Moment zur Verfügung. Der Sport respektive das Geschehen auf dem Spielfeld steht bei uns jedoch im Vordergrund. Das ist für den FC St.Gallen 1879 der wichtigste Unternehmensteil. Deshalb braucht es insbesondere bei Spielern Flexibilität. Wir sind alle glücklich, wenn die Spiele erfolgreich verlaufen, und stellen deshalb alle anderen Bedürfnisse in den Hintergrund.

Das heisst: Auf Wunsch wird auch für ein passendes Rahmenprogramm gesorgt?

Ich habe nur ein paar Themen aus unserem «Topf» an Möglichkeiten erwähnt. Interessant ist etwa auch der Einsatz unserer Stadioninfrastruktur wie die Giantscreens oder Teile der Flutlichtanlage für ein spezielles Stadionambiente. Unser Ziel ist es, durch ein massgeschneidertes Rahmenprogramm den Aufenthalt im Kybunpark noch erfolgreicher zu gestalten. Es ist uns wichtig, die Tagesziele unserer Gäste zu kennen, sodass wir mit ausgewählten Zusatzprodukten den Teilnehmern einzigartige Erlebnisse und Aufmerksamkeiten bieten können.

Auch die MICE-Landschaft wird immer digitaler. Wie digital und technisch aktuell ist der Eventbereich des Kybunparks unterwegs?

Wir haben in den vergangenen zwei Jahren alle Räumlichkeiten mit der neusten Technik für Bild und Sound ausgerüstet. Präsentationen, aber auch Referate auf der Tribüne oder in grösseren Räumlichkeiten sind in perfekter Qualität möglich. Der FC St.Gallen 1879 ist einer der digitalsten Clubs im Schweizer Fussball. Die gesamte Palette an Business-Event-Möglichkeiten ist unter fcsg.ch/events abgebildet. Das Online-Buchungssystem ermöglicht es, in kürzester Zeit einen ersten Überblick für einen Anlass, ein Seminar oder einen Strategieworkshop zu erhalten.

CONTINUUM zum Thema Coaching und Konfliktlösung:

Wer hat die Glühbirne erfunden?

Jetzt anmelden:
CONTINUUM-Dialog
«Konfliktmanagement»
am 15. Juni 2023
in Teufen AR.

Antwort: Thomas Alva Edison (1847-1931). Aber: wenn die Väter klüger sein sollen als die Söhne, wieso hat dann nicht der Vater von Thomas Edison die Glühbirne erfunden? Wir begleiten Sie und Ihre Kinder bei solchen oder ähnlichen Fragestellungen: www.continuum.ch – seit 20 Jahren!

Mehr Infos zum CONTINUUM-Dialog finden Sie unter continuum.ch/continuum-dialog-juni-2023.

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



rehaklinik
DUSSNANG



135 Jahre
Rehaklinik
Dussnang

In 135 Jahren von der traditionellen Wasserheilanstalt zur modernen Rehaklinik und einem der beliebtesten Arbeitgeber der Region. Wir laden Sie ein zum

Jubiläumsfest im Klinikpark
Samstag, 8. Juli 2023 · 11–16 Uhr

Mit attraktivem Programm für Gross und Klein.
Schauen Sie vorbei und feiern Sie mit uns.

mehr Infos



Rehaklinik Dussnang AG
www.rehaklinik-dussnang.ch

Eine Gesundheitseinrichtung der  VAMED



LEADER ist eine Marke – und davon profitieren auch Sie!

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

www.leaderdigital.ch

LEADER | **SPECIAL**

Also bekomme ich als Veranstalter oder Gastgeber alles aus einer Hand?

Genau – das ist einer unserer Ansprüche, dass Unternehmen oder Personen, die ihren Anlass im Kybunpark durchführen möchten, von kompetenten Personen unterstützt und beraten werden. Es ist unser Ziel, dass sich die Gäste an diesem Tag auf ihre Kernaufgabe konzentrieren können und wir sie bei allen Rahmenbedingungen für einen erfolgreichen Event unterstützen und entlasten können.

Und wie sieht es preislich aus, gibt es Pauschalangebote und wo liegen diese im Vergleich mit anderen Locations?

Es gibt verschiedene Pauschalangebote, die von Kindergeburtstagen über Seminare bis zu Weihnachtsessen für Unternehmen reichen. Wir versuchen, alles möglich zu machen. Unsere Location ist nicht mit einem Hotel oder anderen Seminarräumlichkeiten vergleichbar. Das einzigartige Angebot für Anlässe im Kybunpark ist aber sehr wettbewerbsfähig und punktet mit einem ausgezeichneten Preis-Leistungs-Verhältnis.

«Wir vermieten Logen, Lounges, Seminarräumlichkeiten und ganze Teilbereiche des Kybunparks.»

Nun ist der Kybunpark auch schon 15 Jahre alt. Werden die Event-Räumlichkeiten – Logen, Lounges und Salons – sporadisch aufgefrischt?

Wir haben in den vergangenen zwei Jahren verschiedene Räumlichkeiten renoviert, um je nach Bedürfnissen ein entsprechendes Ambiente anbieten zu können, etwa das Fortimo-Pub im lockeren Stil für Gespräche nach einem Seminartag oder die Martel-Azado-Lounge für ein feines Nachtessen zum Abschluss eines erfolgreichen Tages. Zurzeit sind wir in der Planung der 1741-Lounge – dies wird ein sehr moderner «Workspace», bei dem die ganze Infrastruktur auf effiziente, kreative und einzigartige Seminar-, Ausbildungs- und Strategietage ausgerichtet wird. Auch haben wir gute Möglichkeiten für Hybridveranstaltungen. Unser Espenstudio eignet sich ideal für Unternehmen, die ihre Veranstaltung sowohl physisch als auch virtuell zugänglich machen möchten.

Zum Schluss: Wie wichtig sind die Business-Events als «Geldquelle» für den FC St.Gallen 1879?

Die Business-Events sind ein eigenständiges Geschäftsfeld und in der Strategie 2025 des FC St.Gallen 1879 klar definiert. Ziel ist es, mit der Vermietung der Räumlichkeiten im Kybunpark unseren Gästen beste Voraussetzungen für einen erfolgreichen Tag zu bieten. Dass der FC St.Gallen 1879 wirtschaftlich nachhaltig agieren möchte, ist klar – auch hier setzen wir alles daran, durch die Einnahmen letztlich dem Bereich Sport einen noch grösseren Handlungsspielraum zu ermöglichen.

Text: Stephan Ziegler
Bild: Thomas Hary

Wohlauf und nie weg

Auch in der Schweiz? So einfach ist es nicht, wie Swissmem-Präsident Martin Hirzel in unserem aktuellen Anlagemagazin «acrevi invest» erläutert: Bei den gut 1250 Mitgliedsunternehmen von Swissmem, dem Verband der Schweizer Maschinen-, Elektro- und Metallindustrie, sei Reshoring «kein grosses Thema».



Gründe dafür gibt es mehrere. Allen voran das Bedürfnis, im Zielmarkt zu produzieren. Denn will ein Schweizer Industrieunternehmen beispielsweise den chinesischen Markt beliefern, muss es oftmals vor Ort präsent sein – zu gross wären sonst die organisatorischen und politischen Hürden. Oder der Fachkräftemangel: Laut Hirzel ist es in ganz Europa schwierig, genügend Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für die Produktion zu finden. Das erschwert das Zurückholen von Produktionsbetrieben aus dem Ausland. Reshoring findet in der Schweiz, wenn überhaupt, nur tröpfchenweise statt.

Ist das ein Problem für unser Land? Zum Glück nicht: In der Schweiz gab es in den vergangenen Jahrzehnten keine Deindustrialisierung, wie dies in anderen westlichen Ländern der Fall war, beispielsweise in Frankreich oder England. Bei uns wurden nicht massenhaft Stellen ins Ausland verschoben, vielmehr wurden in der Schweiz netto gar neue Stellen geschaffen. Bestes Beispiel ist die Pharmaindustrie: In dieser Branche hat sich in den vergangenen 25 Jahren die Zahl der Stellen verdoppelt, die Wertschöpfung gar vervierfacht.

Kurz: Ohne Deindustrialisierung in der Vergangenheit gibt es keinen Anlass, nun eine Reindustrialisierung zu fordern. Es braucht weder eine Renaissance noch ein Reshoring – die Schweizer Industrie ist wohlauf und war nie weg. Dank steter Innovation, Effizienzsteigerungen durch Automatisierung der Produktion und Weiterbildung der Arbeitskräfte leisten viele Unternehmen ihren Beitrag, damit das auch in Zukunft so bleiben kann.

Unsere ausführliche Auslegeordnung zum Thema Renaissance und Reshoring in Bezug auf die Schweizer Industrie finden Sie unserem Anlagemagazin unter www.acrevi.ch/invest.

Dr. Michael Steiner
Vorsitzender der Geschäftsleitung
acrevi Bank AG



Wie in St.Gallen-West ein attraktiver Freizeitcluster entstehen kann

Das Gebiet von der Shopping Arena bis zum Säntispark in Abtwil, ist auf gutem Weg ein echter Shopping- und Freizeitcluster zu werden. Ein neues ADMIRAL Casino in St. Gallen-West wäre ein wichtiges, noch fehlendes Angebot.

«Cluster» ist ein zentraler Begriff einer jeden Standortförderung. Cluster schaffen selbstverstärkende Synergieeffekte und ziehen neue Unternehmen und Kunden an. Das Paradebeispiel dafür ist das Silicon Valley in Kalifornien. Die vielen regional konzentrierten IT- und Tech-Unternehmen ziehen weitere Unternehmen aus dem gleichen Bereich an, da die neuangesiedelten Unternehmen vom grossen Pool an Spezialisten, dem Netzwerk an Partnerunternehmen und Zulieferern sowie der vorhandenen Infrastruktur profitieren. Gleichzeitig wird die Region dank der vielfältigen Arbeitsmöglichkeiten auch für IT- und Tech-Fachkräfte mit jedem neuen Unternehmen interessanter.

Die Stadt St.Gallen positioniert sich schon einige Jahre als ICT-Cluster aber besonders auch in St.Gallen-West, von der Shopping Arena bis zum Säntispark in Abtwil, besteht das Potenzial zu einem Freizeitcluster mit selbstverstärkenden Synergieeffekten. Ein neues ADMIRAL Casino in der Shopping Arena wäre ein wichtiger Bestandteil dieser spannenden Entwicklung in St.Gallen-West.

Verschiedene Synergieeffekte

Der Bundesrat vergibt im Herbst dieses Jahres die neuen Schweizer Casino-Konzessionen, die ab dem Jahr 2025 für die nächsten 20 Jahre gelten. Für die Casino-Konzession «St.Gallen» hat neben dem Betreiber des jetzigen Casinos

im Hotel Radisson die ACE SWISS Gruppe mit Sitz in Zürich eine Bewerbung eingereicht. Sollte ACE SWISS den Zuschlag für die Konzession «St. Gallen» erhalten, würde ein neues ADMIRAL Casino in der Shopping Arena St.Gallen entstehen.

Das geplante neue Casino in St.Gallen-West verfügt dank der verkehrstechnisch hervorragend angebotenen Lage sowie dem modernen und innovativen Gaming-Angebot über ein grosses Potenzial. Über eine halbe Million potenzielle Spielerinnen und Spieler von mindestens 18 Jahren liegen im Einzugsgebiet dieses neuen Casino-Standorts. Es entstünden verschiedene Synergieeffekte mit den weiteren Angeboten im Freizeitcluster St.Gallen-West. Ein Casinobesuch liesse sich beispielsweise mit einem Matchbesuch des FC SG, einem Kinobesuch, Shopping, einem Tennismatch, einer Kletterstunde oder einem Essen im Restaurant verbinden. Zudem generiert ein Casino im Vergleich zu anderen Freizeitaktivitäten viele Übernachtungen, wovon die Hotels in St.Gallen-West, Abtwil, Herisau und Gossau profitieren würden. Das gute Hotelangebot in St.Gallen-West und der unmittelbaren Umgebung vereinfacht es gerade Kunden mit längerem Anfahrtsweg die verschiedenen Angebote des Freizeitclusters über mehrere Tage zu besuchen. Mit dem neuen Casino würde der Freizeitcluster St.Gallen-West einen weiteren Meilenstein erreichen und die Ansiedlung weiterer, attraktiver Freizeit- und Shoppingeinrichtungen wäre zu erwarten.



Grosser volkswirtschaftlicher Nutzen

Casinos generieren einen überraschend hohen Volkswirtschaftlichen Nutzen. Seit dem Jahr 2002 haben die Schweizer Casinos mit der Spielbankenabgabe über 7.5 Milliarden CHF an die AHV und die Kantone geleistet. Zusätzlich generiert jedes Casino direkte und indirekt Kantons- und Gemeindesteuern. Die gesamte Wertschöpfungskette des neuen Casinos St.Gallen würde geschätzte jährliche Steuereinnahmen von 5 Millionen CHF erzeugen. Das neue Casino würde voraussichtlich eine direkte Wertschöpfung von knapp 70 Millionen CHF pro Jahr erreichen. Zudem würde das neue Casino 121 Vollzeitstellen schaffen. Dazu kämen die Ausgaben von rund einer Million Schweizer Franken pro Jahr, welche die touristischen Casino-Gäste in der Region ausgeben würden, unter anderem durch etwa 1'000 Logiernächte. Dies würde die Entwicklung der Tourismusbranche in der Region stärken.

Verkehrstechnisch sinnvoller Standort

Der Standort des geplanten Casinos im Freizeitcluster St.Gallen-West bietet auch verkehrstechnische und verkehrspolitische Vorteile gegenüber einem Standort in der Innenstadt von St.Gallen. Der Standort in der Shopping Arena ist hervorragend mit dem öffentlichen Verkehr zu erreichen, entweder per Bus mit den Haltestellen Arena und Westcenter oder per Zug mit dem Bahnhof St.Gallen-Winkeln. Trotzdem ist unabhängig vom Standort damit zu rechnen, dass ein signifikanter Anteil der Casinobesucher mit dem Auto anreist. Im Sinne einer verkehrsberuhigten Innenstadt ist der Standort in St.Gallen-West mit direktem Autobahnanschluss ideal. Gerade weil in der Shopping Arena eine Parkgarage mit gut 1'100 Parkplätzen inklusive 56 E-Ladeplätzen zur Verfügung steht.



Neue Dimension für die Shopping Arena

«Durch das Casino würde die Shopping Arena in eine neue Dimension vorstossen: Wir könnten ein einmaliges Einkaufs- und Unterhaltungserlebnis bieten, das in der Schweiz bisher seinesgleichen sucht.»

Fabienne Diez, Leiterin Shopping Arena

nen unterstützt. Davon wurden CHF 57 Millionen an die NCKM Mendrisiotta SA geleistet, welche den Tourismus, Sport sowie die kulturelle und soziale Entwicklung in der Region unterstützt. Im Rahmen eines Besuchs vor Ort, konnte die ACE SWISS Gruppe im März 2023 verschiedene durch NCKM geförderte Stationen besichtigen, darunter auch das «Teatro dell'architettura», wo die Delegation vertreten durch Birgit Wimmer, Verwaltungsratspräsidentin der ACE SWISS Holding AG, von dem weltberühmten Architekten Mario Botta empfangen und bei der Besichtigung des einzigartigen Gebäudes begleitet wurde.

Als Teil eines internationalen Konzerns mit österreichischen Wurzeln ist die ACE SWISS Gruppe seit über 20 Jahren ausschliesslich in der Schweiz tätig und damit lokal stark verankert. Sie verfügt zudem mit dem Schwesterkonzern, der NOVOMATIC AG, über direkten Zugang zu einem führenden Technologiepartner und Lizenzgeber des international renommierten ADMIRAL Brands.



Neue Hotelgäste

«Ein attraktives Casino mit Standort Shopping Arena würde zusätzliche Gäste für die Hotels in St.Gallen-West und Abtwil generieren.»

Daniel Renggli, Direktor Hotel Säntispark

Der Betreiber des neuen Casinos

ACE SWISS würde das neue Casino im Falle einer Konzessionserteilung durch den Bundesrat in St.Gallen-West Anfang 2025 eröffnen. Die Gruppe verfügt über langjährige Erfahrung in der Schweizer Casinolandschaft und betreibt seit 2002 das ADMIRAL Casino in Mendrisio. Der Standort beschäftigt 220 Mitarbeitende und erzielte im Jahr 2022 einen Bruttospielertrag von rund CHF 67 Millionen. In den vergangenen 20 Jahren hat das Casino lokale Institutionen mit rund CHF 83 Millio-

Einzigartiges internationales Traineeprogramm

Die ACE SWISS Gruppe setzt konsequent auf die Förderung junger Talente im internationalen Umfeld und hat darum in Zusammenarbeit mit den internationalen Gruppengesellschaften und dem Schwesterkonzern NOVOMATIC ein einzigartiges und äusserts beliebtes Traineeprogramm ins Leben gerufen. Das "International Casino Management Program" ist ein mehrmonatiges Traineeprogramm, das darauf abzielt, junge Talente aus verschiedenen Ländern zu zukünftigen Führungskräften im Bereich des Casinomanagements auszubilden. Alle Trainees absolvieren verschiedene Stationen in mehreren Ländern, wobei unterschiedliche Schwerpunkte gesetzt werden, um nicht nur das fachliche Know-how, sondern auch die Sozialkompetenz und weitere Fähigkeiten zu fördern. Das Programm bietet den Teilnehmenden die Möglichkeit, ein globales Netzwerk aufzubauen und unterschiedliche Länder, Kulturen und Märkte kennenzulernen. Durch einen umfassenden sowie transparenten und fairen Rekrutierungsprozess wird sichergestellt, dass möglichst alle Teilnehmenden die Ausbildung erfolgreich absolvieren und den zukünftigen Managementaufgaben gewachsen sind. Von dieser Talentförderung könnten in Zukunft auch Mitarbeitende eines von ACE SWISS geführten Casinos in St.Gallen profitieren.



immokanzlei AG

Attila Wohrab:

Bauchgefühl nicht vernachlässigen.

Warum Klarheit essenziell ist

Als unabhängiger Unternehmer berät Attila Wohrab mit seinem Team Kunden mit Immobilien aus allen Segmenten, institutionelle wie Private. Die Beratungstätigkeit hat neben der Vermarktung und Verwaltung von Immobilien stark zugenommen, insbesondere bei Nachfolgeregelungen. Als eidg. dipl. Immobilientreuhänder, Präsident des AGV Kreuzlingen, Vorstandsmitglied der IHK Thurgau und aktives Mitglied der FDP weiss Wohrab, worauf dabei besonders zu achten ist.

Attila Wohrab, was sind die Marktfelder Ihrer Immokanzlei AG?

Neben der Vermarktung von Wohn- und Gewerbeimmobilien sind wir auch in deren Bewirtschaftung tätig. Da gehören neben privaten Personen auch institutionelle Anleger wie Pensionskassen, Kantone und Gemeinden, Banken und Anleger oder Family-Offices zu unseren Kunden. Auf die grosse Breite unserer Kundschaft und deren Vertrauen sind wir natürlich stolz. Es sind ja oft sehr hohe Vermögenswerte.

Zu Ihren Beratungstätigkeiten gehört auch der «grösste Brocken» bei der Unternehmensnachfolge, die Immobilie. Ist es sinnvoll, diese aus der Übergabe herauszunehmen?

Diese Beratungstätigkeit hat in der Tat stark zugenommen. Leider machen sich viele mehr über die Betriebsgesellschaft Gedanken; die Immobilie wird oft nicht wirklich beachtet. Man macht einen einfachen Mietvertrag, weil sich Verkäufer

und Käufer einig über die Betriebsgesellschaft sind. Das führt häufig nach einigen Jahren zu Unstimmigkeiten. Ob man die Liegenschaft herausnimmt oder nicht, ist nicht so entscheidend – sondern sich frühzeitig mit Fachleuten zu beraten und die beste Lösung für alle zu finden.

Worauf ist besonders zu achten, wenn ich ein Unternehmen zu übergeben habe, das über einen nennenswerten Immobilienbestand verfügt?

Aus meiner Erfahrung sollte absolute Klarheit herrschen, was mit den Immobilien passieren soll und zukünftig geplant ist. Das braucht oft mehrere vertiefte, offene Gespräche zwischen den Partnern. Und es braucht klare, professionell erstellte Verträge.

Und spielt es eine Rolle, ob ich das Unternehmen familienintern oder extern weitergebe?

Überhaupt nicht. Oft ist es so, dass familienintern noch weniger auf klare Vorgaben geachtet wird. Das führt dann häufig zu Differenzen in den Familien, wo plötzlich unbeteiligte Familienmitglieder ungewollt in einen Konflikt einbezogen werden. Ich unterscheide in der Beratung aber in keiner Weise, wie die Parteien zueinander stehen.

Oft hört man, dass ein Patron seine Firma zwar übergibt, die Immobilien aber in einer neuen, eigenen Firma behält. Was halten Sie von dieser Lösung?

Das ergibt oft Sinn, da ein Kauf der Immobilie neben der Firma finanziell kaum möglich ist. Es braucht da auch eine klare und faire Lösung. Die Nachfolger orientieren sich sonst mittelfristig an einem neuen Standort – und der Patron sitzt auf einer leeren Immobilie.

«Eine gewisse Nervosität macht sich bei sogenannten Spekulanten der letzten Jahre bemerkbar.»

Jetzt leben wir in unruhigen Zeiten, eine Krise scheint die nächste zu jagen. Schlägt sich diese Unruhe auch in der Stimmung von Immobilienbesitzern nieder?

Wer solide finanziert und langfristig seriös kalkuliert hat, muss sich weniger Sorgen machen. Eine gewisse Nervosität macht sich bei sogenannten Spekulanten der letzten Jahre bemerkbar, die unbedingt mit Immobilien das grosse Geld verdienen wollten. In einer historischen Tiefzinsphase, wie wir sie erlebt haben, kann man mit fast allem Geld verdienen. Es war jedoch etwas naiv zu glauben, dass es immer so bleiben werde.

Können Sie hier einen generellen Rat geben: Macht halten oder kapitalisieren mehr Sinn, vielleicht mit anschliessenden Investments an der Börse?

Das ist eine Frage, die mich in den letzten 30 Jahre immer wieder beschäftigt hat. Es gibt viele Investoren, die switchen oft zwischen Immobilien und Börse, einfach immer zum falschen Zeitpunkt ... Wenn man noch weitere gute Einnahmequellen besitzt, geht solch eine Kapitalvernichtung. Persönlich bin ich aber überzeugt, dass nur mit einer sauberen Diversifizierung und laufender Überprüfung ein Vermögen gehalten und vergrössert werden kann. Kurzfristige Sprünge in verschiedene Investments können Glückstreffer sein, sind jedoch meist mit Verlusten verbunden.

Und wie sieht es nachfrageseitig aus, wo steht der Markt für Investitionsimmobilien und Gewerbeimmobilien heute?

Derzeit herrscht ein etwas ambivalentes Verhältnis: Einerseits gibt es Angst vor einem Immobiliencrash, andererseits sucht man Sicherheit. Zusätzlich entwickelt sich der Markt noch immer aufwärts, wenn auch weniger schnell als in den Vorjahren. Eine erhöhte Nachfrage erleben wir derzeit bei Industrieliegenschaften.

Sie sind mit Ihrer Immokanzlei AG seit bald zwei Jahrzehnten aktiv. Inwiefern haben sich Angebot und Nachfrage in dieser Zeit verändert?

In der Tiefzinsphase in den vergangenen zehn Jahren war eine erhöhte, gar überhöhte Nachfrage festzustellen. Oft waren dies Menschen, deren Motivation die tiefen Zinsen waren – ohne zu berücksichtigen, dass es auch die andere Richtung gibt. Dies hat sich leicht abgeschwächt, was dem Markt und der Wirtschaft guttut. Eine grosse Nachfrage ist auch wegen der Zuwanderung seit Einführung der Personenfreizügigkeit festzustellen. Diese hat sich nicht nur auf Wohnimmobilien ausgewirkt, sondern auch auf Gewerbe- und öffentliche Immobilien. Mehr Menschen bedeutet automatisch auch mehr öffentliche Liegenschaften wie Schulen, Behörden etc.

Und die Kundenbedürfnisse?

Bei den Wohnimmobilien rufen viele nach günstigem Wohnraum. Gleichzeitig stieg die Wohnfläche pro Person, man will zentral wohnen – und Komfort mit Lift, grossen Nasszellen und moderner Küche sollte es schon auch geben. Das sind natürlich auch Widersprüche. Bei den Gewerbeimmobilien sucht man vermehrt die Nähe zu guter Infrastruktur und eine grössere Flexibilität in der Fläche, da man in Produktion, Lagerung und Dienstleistung eine möglichst grosse Flexibilität wahren möchte.

Wer profitiert denn alles von einem boomenden Immobilienmarkt?

Das sind nicht vorwiegend Bauherren oder Baufirmen, diese riskieren ja auch ihr Kapital. In den vergangenen zehn Jahren haben insbesondere Kantone und Gemeinden sehr stark profitiert; einerseits durch hohe Gebühreneinnahmen, vor allem aber über die Grundstückgewinnsteuer. Wenn Sie die Finanzrechnungen vieler Gemeinden anschauen, wären diese ohne diese Grundstückgewinnsteuer rot. Da ist es für gewisse politische Kräfte schwer, gegen den Bauboom zu wettern und gleichzeitig auf die jährlichen Mehreinnahmen in Millionenhöhe zu verzichten.

«Viele machen sich über die Betriebsgesellschaft Gedanken, die Immobilie hingegen wird oft nicht beachtet.»

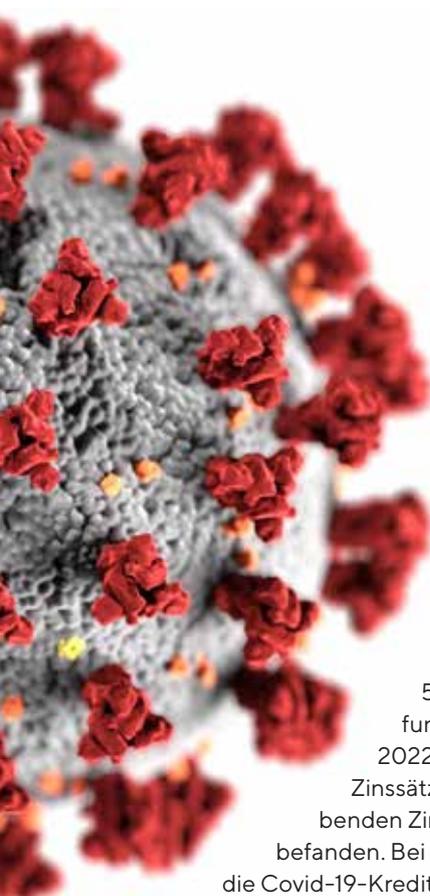
Zum Schluss: Was empfehlen Sie als ersten Schritt, wenn ich mich eine Unternehmensübernahme oder -gabe plane?

Eigentlich sollte es wie in jeder Beziehung sein: Prüfen Sie das Unternehmen und sich selbst, sind Sie willens und fähig dafür? Haben Sie eine Chance, den Betrieb weiterzuführen, oder sucht der Verkäufer nur eine schnelle Lösung? Respektive als Verkäufer: Wollen die Neuen wirklich etwas bewirken oder einfach nur «Chef» sein? Ziehen Sie Profis für die verschiedenen Bereiche hinzu und vertrauen Sie da vor allem auf echte Referenzen. Und wenn Sie alle Fakten haben, ist schlussendlich das Bauchgefühl auch nicht zu vernachlässigen – auch wie in einer Beziehung.

Text: Stephan Ziegler
Bild: Thomas Hary

Der Preis für Liquidität wird teurer

Der Bundesrat beschloss Ende März, die Zinssätze für ausstehende Covid-Kredite zu erhöhen. Bis 500'000 Franken sind neu 1,5 Prozent (statt 0) und für Kredite über 500'000 Franken 2 Prozent (statt 0,5) zu entrichten. Er trage damit «der Zinsentwicklung Rechnung». Gewerbeverbände und Handelskammern sind nicht begeistert.



Das Covid-19-Solidarbürgschaftsgesetz sieht vor, dass der Bundesrat jeweils per 31. März die Zinssätze der Covid-19-Kredite an die Marktentwicklungen anpasst. Bei der Lancierung der Finanzhilfen im März 2020 betragen die Zinssätze 0,0 Prozent für Kredite unter 500'000 Franken oder 0,5 Prozent für Kredite über 500'000 Franken. Die Überprüfungen in den Jahren 2021 und 2022 hatten keine Anpassung der Zinssätze zur Folge, da sich die massgebenden Zinssätze im negativen Bereich befanden. Bei der Festlegung der Zinssätze für die Covid-19-Kredite berücksichtigt der Bundesrat unter anderem die Höhe des SNB-Leitzinses. Dieser beträgt neu 1,5 Prozent. An seiner Sitzung vom 29. März 2023 hat der Bundesrat beschlossen, die Zinsen für Covid-19-Kredite zu erhöhen: auf Krediten bis 500'000 Franken wird ab dem 1. April 2023 ein Zins von 1,5 Prozent fällig, auf Krediten über 500'000 Franken ein solcher von 2 Prozent.

Die Anpassung der Zinssätze biete einen Anreiz, «Covid-Kredite nicht länger als notwendig zu beanspruchen», so der Bundesrat. Dies entspreche sowohl dem ursprünglichen Zweck des Kreditprogramms – der Überbrückung von coronabedingten Liquiditätsengpässen – als auch dem Interesse der Steuerzahler an «möglichst geringen Kreditausfällen».

«Ungünstiger Zeitpunkt»

KGV-Geschäftsführer Felix Keller hält wenig von der Zinsanpassung: «Für den Kantonalen Gewerbeverband St.Gallen ist dieser Entscheidung nicht gerechtfertigt und kommt zu einem ungünstigen Zeitpunkt.» Die Banken hätten, als die Idee der Covid-Kredite erarbeitet wurde, öffentlich verkündet, mit diesen Krediten kein Margengeschäft machen zu wollen. «Die Zinserhöhung stellt aber ein Margengeschäft dar.» Zudem seien diese Kredite über das Bürgschaftswesen gesichert, was ihnen eine übermarktliche Qualität verleihe, die sich in weniger Risiken und damit auch tieferen kalkulatorischen Zinsen niederschlägt. Kellers zweiter Kritikpunkt: «In enger zeitlicher Abfolge werden mehrere Milliarden Franken für die Korrektur von Versagen von Grossbanken gesprochen, aber KMU zur Kasse gebeten. Das ist störend.»

«Wenig Fingerspitzengefühl»

Marc Widler, Geschäftsführer des Thurgauer Gewerbeverbands, sieht das ähnlich: «Damit vollzieht der Bundesrat zwar geltendes Recht, er beweist aber wenig Fingerspitzengefühl für die Situation in den Betrieben.» Die Zinssituation am Kapitalmarkt sei heute eine andere als vor drei Jahren. Aber: «Viele Unternehmen kämpfen nach wie vor mit steigenden Kosten und sinkenden Erträgen. Ein Blick auf die jüngste Konkursstatistik genügt.» Für Kreditnehmer, die während der Pandemie mit einem Covid-Kredit Arbeitsplätze erhalten haben, müsse sich der Zinsentscheid des Bundesrates «wie ein Schlag ins Gesicht anfühlen». Die Landesregierung begründet den Entscheid auch damit, dass mit der Anpassung der Zinssätze ein Anreiz für die Unternehmen geschaffen wird, die Covid-Kredite nicht länger als notwendig zu beanspruchen. «Dabei scheint er vergessen zu haben, dass die Kredite ohnehin in acht Jahren, also bis 2028, vollständig zurückbezahlt sein müssen», so Widler.



Felix Keller, KGV-SG-Geschäftsführer



Marc Widler, Geschäftsführer Gewerbeverband TG



Jérôme Müggler, Direktor IHK Thurgau



Jan Riss, Chefökonom IHK St.Gallen-Appenzell

«Nachvollziehbar, aber belastend»

Für Jérôme Müggler, Direktor der IHK Thurgau, ist die Erhöhung der Zinssätze für die ausstehenden Covid-19-Kredite hingegen «ein nachvollziehbarer und zu erwartender Schritt». Zur Sicherstellung der Liquidität konnten Unternehmen, die durch die Covid-19-Krise betroffen waren, zwischen 26. März 2020 und 31. Juli 2020 vom Bund verbürgte Überbrückungskredite beantragen. Knapp 137'000 Unternehmen haben diese Möglichkeit damals genutzt – im Umfang von 17 Milliarden Franken. «Eine Massnahme, die international Beachtung fand, weil sie umgehenden und unkomplizierten Zugang zu notwendigen finanziellen Mitteln ermöglichte.»

Der Bundesrat berücksichtige verschiedene Kriterien bei der Festlegung der Zinssätze für Covid-Kredite. «Dazu gehört der Leitzins der SNB, der seit Herbst 2022 in mehreren Schritten erhöht wurde – letztmalig im vergangenen März auf 1,5 Prozent», so Müggler. Dies habe direkte Auswirkungen auf die Rahmenbedingungen für Zinsen auf Kredite oder Einlagen. Folglich seien nun auch die Covid-Kredite betroffen. «Es bleiben bis dato verhältnismässig günstige Kredite, die in dieser Form auf den Kapitalmärkten nicht zu haben gewesen wären.» Dass die Zinsen auf die Kredite jetzt angepasst werden, sei nachvollziehbar, auch wenn dies «im Einzelfall neben der aktuellen Inflation eine weitere finanzielle Belastung darstellen kann».

«Keine Gratiskredite»

Jan Riss, Chefökonom der IHK St.Gallen-Appenzell, sieht das ähnlich: «Dass der Bundesrat die Zinsen auf die Covid-Kredite angehoben hat, ist für zahlreiche Unternehmen ärgerlich, aus ordnungspolitischer Sicht aber richtig.» Anfangs kamen Zinssätze von 0.0 Prozent für Kredite unter 500'000 Franken und 0.5 Prozent für Kredite über 500'000 Franken zur Anwendung. «Grund für diese tiefen Zinsen war das deflatio-

näre Umfeld mit negativem Leitzins – und nicht etwa die Idee von ‚Gratiskrediten‘ in Form von zinslosen Darlehen», so Riss. In der Zwischenzeit habe sich die beinahe tot geglaubte Inflation wuchtig zurückgemeldet. «Das Geld verliert an Wert, die SNB reagierte richtigerweise mit mehreren Leitzinserhöhungen. Für die Banken, die die Covid-Kredite vergaben, verteuerte sich also die Geldbeschaffung bei der Nationalbank», so Riss. Es sei daher angebracht, dass auch die Zinsen auf die Covid-Kredite – also der Preis für Liquidität – angehoben wurden. Selbst mit 1.5 resp. 2.0 Prozent befinden sie sich noch deutlich unter der Inflationsrate von derzeit 2.6 Prozent. «Unschön ist hingegen das Argument des Bundes, wonach die Zinsanhebung Anreize zur beschleunigten Rückzahlung der Kredite liefern soll. Kommuniziert wurde ursprünglich eine Laufzeit von acht Jahren. Die Unternehmen haben sich darauf eingestellt. Dass sie nun vom Bundesrat nahezu als säumige Zahler gebrandmarkt werden, geht nicht an», sagt der IHK-Chefökonom.



Text: Stephan Ziegler

Bild: Archiv, zVg

So erkennt man seriöse Händler für den Goldankauf



Der Goldpreis ist in letzter Zeit stark gestiegen. Der Zeitpunkt ist ideal, um sich von altem Goldschmuck zu trennen und diesen als Altgold zu verkaufen. Doch worauf muss man achten, damit der Verkauf zu fairen Konditionen gelingt? Ein Überblick mit wertvollen Tipps.

In Schweizer Haushalten lagern Tonnen von ungenutzten Schmuckstücken wie Ringe, Ketten, Broschen und vieles andere mehr. Diese alten Schätze kann man zu Geld machen, indem man sie bei einem Altgoldhändler gewinnbringend verkauft. Bei den gegenwärtigen Kursen des Goldpreises lohnt sich das besonders.

«Ein altes Schmuckstück hat oft mehr Wert, als man denkt.»

«Ein altes Schmuckstück hat oft mehr Wert, als man denkt», sagt Magdalena Han, Verantwortliche für den Edelmetallankauf bei philoro SCHWEIZ. «Auch bei Dentalgold sind die Kunden immer wieder überrascht, wie viel man dafür bekommt», so Han. Sie rät deshalb, das Zahngold bei der Behandlung niemals gegenverrechnen zu lassen, denn ein fairer Händler zahlt dafür bedeutend mehr.

Die Suche nach altem Schmuck zahlt sich aus

Es lohnt sich jetzt, nach ungetragenen, vielleicht längst vergessenen oder kaputten Schmuckstücken zu suchen. Erbstücke vielleicht oder die Ringe einer Ehe, die nicht geklappt

hat. So lässt sich vielleicht eine geplante Investition endlich realisieren. Letztlich soll aber alter Schmuck nicht unbenutzt verstauben, wenn man sich damit einen schönen Batzen verdienen kann.

Doch nicht nur monetäre Interessen spielen bei Altgold eine Rolle. Die Rückgewinnung von altem Gold kommt nämlich auch der Umwelt zugute. Zwar handelt es sich beim Goldrecycling ebenfalls um einen industriellen Prozess, allerdings ist dieser vom ökologischen Standpunkt aus betrachtet weit weniger aufwändig als der Goldabbau in Minen. Gold lässt sich beliebig oft einschmelzen und wiederverwenden. Qualitätsunterschiede zwischen Minengold und recyceltem Gold gibt es nicht.

Ankaufspreis richtet sich nach dem Goldkurs

Für all jene, die Altgold veräussern wollen, stellt sich natürlich die Frage, wie hoch der Gegenwert für die lieb gewonnenen Schätze ausfällt. Ganz einfach gesprochen hat altes Gold denselben Wert wie neues – der Preis unterliegt Kursschwankungen und variiert täglich. Der Ankaufspreis von Altgold fällt deshalb etwas tiefer aus, weil darin auch die anfallenden Recyclingkosten berücksichtigt werden müssen. Ebenfalls entscheidend auf den Preis auswirken kann sich, dass es sich bei Goldschmuck, Uhren und Dentalgold manchmal um Legierungen handelt. Das heisst, das Gewicht der Ware und der tatsächliche Goldgehalt weichen voneinander ab.

Beim Altgoldankauf wird zunächst der Feingehalt ermittelt. Bei Schmuck und Uhren ist dieser meist als dreistellige Punze in Promille angegeben. Die gängigste Nummerierung in der Schweiz ist 750er-Gold. Das bedeutet, auf 1000 Gewichtsanteile fallen 750 Teile Gold. Dies entspricht einem Wert von 18 Karat Gold. Ist, wie etwa bei Dentalgold keine Legierung angegeben, muss der Feingehalt durch spezielle Analysen ermittelt werden. Die Geldbeträge, die man für Altgold erhält, können je nach Anbieter stark schwanken. Es ist daher wichtig, die Verkaufsgegenstände zu einem seriösen Händler zu bringen. «Ein korrekter Altgold-Ankäufer orientiert sich immer an den tagesaktuellen Edelmetall-Kursen», erklärt Magdalena Han von philoro.



Magdalena Han, Verantwortliche für den Edelmetallankauf bei philoro SCHWEIZ.

«Ein seriöser Händler macht transparent, wie der Edelmetallgehalt bestimmt wird.»

Legierung durch moderne Analysegeräte bestimmen

Die Altgold-Expertin weist auch darauf hin, dass für die exakte Messung der Legierungen spezielle Geräte notwendig sind. Eine einfache Waage genügt selbstverständlich nicht. Da Edelmetalle sich durch eine hohe Resistenz gegenüber Säuren auszeichnen, wird manchmal auch ein Säuretest angewandt. Diese Methode ist aber insbesondere für die Ankäufer, die den Säuredämpfen regelmässig ausgesetzt sind, gesundheitlich nicht ganz unbedenklich.

Eine umfassende Analyse der enthaltenen Metalle und deren Anteile liefert ein RFA-Gerät (Röntgenfluoreszenzanalyse). Für geprägte Münzen und Barren kommen auch andere Spezialgeräte zum Einsatz. Ein zuverlässiger Händler ermittelt die Legierung immer mit einem geeigneten Analysegerät und vergütet dann die einzelnen enthaltenen Edelmetalle. Der Verkauf eines Erinnerungsstücks ist ein heikler Vorgang. Transparenz ist deshalb das A und O. «Ein seriöser Händler klärt seine Kunden transparent darüber auf, wie der Edelmetallgehalt eines Schmuckstücks bestimmt wird», sagt Magdalena Han.

Die philoro SCHWEIZ AG wurde 2017 gegründet. Der europaweit agierende Edelmetallhändler ist Teil der 2011 in Wien gegründeten philoro HOLDING GmbH und zählt zu den führenden privaten Anbietern im Bereich der qualitativ hochwertigen Edelmetallveranlagung in Europa. Das Familienunternehmen hat mehr als eine Million Kunden, rund 250 Mitarbeitende und umfasst 16 Standorte im deutschsprachigen Raum sowie ein Büro in Hongkong und in New York. Die Filialen in der Schweiz befinden sich in Wittenbach bei St. Gallen und in Zürich nahe der Bahnhofstrasse. Eine Liechtensteiner Filiale gibt es in Eschen.

Die philoro-Dienstleistungen umfassen das gesamte Spektrum der Veranlagung in Edelmetalle – vom An- und Verkauf über die Lagerung bis zur persönlichen Beratung. Neben höchsten Service- und Sicherheitsstandards im Online-Shop sowie im Filialbetrieb steht philoro für höchste Qualitätsansprüche im Handel und Vertrieb, aber auch bei der Produktqualität seiner Goldbestände. Haben Sie Fragen zum Thema Gold oder andere Edelmetalle, so besuchen Sie uns gerne in unserer Filiale in Wittenbach.

Vorteile beim Altgold-Ankauf bei philoro

- Top Ankaufspreise zum aktuellen Kurs
- Kompetente und professionelle Beratung
- Modernste Analyseverfahren (z.B. RFA)
- Exakte Analyse des Edelmetall-Anteils
- Transparente und einfache Bewertung
- Vergütung von Gold, Silber, Platin und Palladium
- Vielfach ausgezeichnete Testsieger

Zum Angebot von philoro gehört nicht nur der Ankauf von Altgold und Altsilber, Platin und Palladium, sondern auch der Ankauf von geprägten Münzen und Barren.

Weitere Infos und ein Altgold-Rechner unter: www.philoro.ch/altgold

philoro SCHWEIZ AG

St. Gallerstrasse 7, CH-9300 Wittenbach

Öffnungszeiten:

Mo.-Do. 9.30 – 18.00 Uhr
 Fr. 9.30 – 16.00 Uhr
 Sa. 10.00 – 15.00 Uhr
 Telefon: +41 71 229 09 99
info@philoro.ch, www.philoro.ch

Sind Sie an Informationen rund um das Thema Edelmetalle interessiert, dann abonnieren Sie den Newsletter von philoro (Code scannen):



Erste Silberstreifen am Horizont



Norbert Löpfe
CEO, Alducto AG

Licht und Schatten liegen in der Ostschweizer MEM-Branche derzeit eng beieinander: Während nicht wenige Betriebe vorwiegend über gestiegene Energiekosten und Einkaufspreise für Material klagen, freuen sich andere über zunehmend kürzer werdende Lieferfristen und eine ermutigende Auftragslage. Allgemein an Schärfe zugenommen hat unterdessen die Suche nach geeigneten Fachkräften.

Alducto Arbon: Lieferkettenprobleme erschweren Planung

Die Sanierung des Hallenflachdaches hatte für den 1983 gegründeten Arboner Stahlhärter Alducto AG im ersten Vierteljahr Vorrang. «Damit verbessern wir unsere Energiebilanz spürbar», sagt CEO Norbert Löpfe. Die Auftragslage bewege sich wie 2022 auf relativ hohem Niveau. Gestiegene Strompreise machten der Induktionshärterei kaum zu schaffen, da man dem bisherigen Energielieferanten treu geblieben und nicht in den freien Markt gewechselt sei, ergänzt er. «Davon können auch unsere Kunden profitieren».

Probleme bereiten indessen auch seinem Unternehmen der überdurchschnittlich angestiegene Gaspreis. Durch Verträge mit günstigen Bedingungen habe die Alducto bereits 2022 die Rohstoffpreise bis Ende dieses Jahres festschreiben können. Lieferkettenprobleme betreffen auch den Stahlhärter, der zwei Dutzend Mitarbeiter zählt: «Bestellte Aufträge werden deswegen nach hinten verschoben, das hinterlässt ein ungutes Gefühl und die Planung wird schwieriger. Wir sind gezwungen, sehr flexibel auf diese Situation zu reagieren», sagt Norbert Löpfe. Wichtig sei jedoch, dass die Wertschöpfung in der Firma verbleibe und nicht ins Ausland abwandere.

Gietz Gossau: Gut entwickelte Auftragslage

Schwierigen Situationen in der Lieferkette zum Trotz setzt die Gossauer Gietz AG, die Maschinen für die Druckveredelung und -weiterverarbeitung herstellt, «alles daran, in Absprache mit den Kunden, die Projekte zu realisieren», sagt Daniel Sund, Produktionsleiter und Mitglied der Geschäftsleitung. Dank der lokalen Beschaffung sei es gelungen, die Lieferkette bei mechanischen Artikeln aufrechtzuerhalten. Grossen Aufwand verursacht die Beschaffung elektronischer Artikel. Dank reger Kommunikation mit den Zulieferern erarbeite man «auch in diesem Bereich praktikable Lösungen». Die Auftragslage des 1892 gegründeten Unternehmens hat sich in jüngster Zeit sehr gut entwickelt. Bis Ende des ersten Quartals 2024 ist demnach eine Grundauslastung gesichert.

Starken Strompreiserhöhungen um den Faktor 7 wirkt das Unternehmen Daniel Sund zufolge mit einer PV-Anlage auf



Daniel Sund
Produktionsleiter, Mitglied der
Geschäftsleitung, Gietz AG

Hallen- und Bürodach entgegen. Auf den inzwischen deutlich spürbaren Fachkräftemangel reagiert das Unternehmen mit verstärkten HR-Marketingaktivitäten. «Zusätzlich arbeiten wir an der Modernisierung unserer Arbeitsplätze, passen Abläufe und Einrichtungen an künftige Bedürfnisse an und überarbeiten unsere Berufsausbildung, um Nachwuchs zu sichern.»

KUK Appenzell: «Einkaufspreise oft willkürlich erhöht»

Auf die vergangenen Monate zurückblickend, zieht Manuel Inauen, CEO des Spulen- und Elektronikherstellers KUK aus Appenzell, eine positive Zwischenbilanz: «Die Nachfrage entwickelt sich weiter erfreulich und Sektoren, die mehr Nachhaltigkeit bringen, wachsen stark, angefangen bei der Elektromobilität mit Ladestation und E-Auto bis zum Strommarkt inklusive Photovoltaik.» Auch der Medizinsektor erweise sich bei induktiven Komponenten als starker Wachstumsmarkt. Derzeit gelte es, die massiv gestiegenen Einkaufspreise und die hohe Teuerung im EU-Raum zu überwachen, ergänzt Inauen. «Wir haben den Eindruck, dass Preise oft willkürlich erhöht werden. Das schwächt langfristig unsere europäische Wirtschaftsleistung.»

Manuel Inauens Worten zufolge entspannen sich die Materialengpässe seit mehreren Monaten und Lieferanten sind wieder pünktlicher. «Logistikkapazitäten sind inzwischen ausreichend vorhanden und die Transportkosten sinken, im Gegensatz zu den anhaltenden Preisstei-

gerungen beim Material». Auch KUK hält ständig Ausschau nach neuen und geeigneten Mitarbeitern. «Wir übertragen ihnen zahlreiche Kompetenzen, verzichten dabei auf ein umfangreiches Regelwerk und appellieren an die Eigenverantwortung.»

Otto Hofstetter Uznach:

Überzeit, um Termintreue zu halten

CEO Otto Hofstetter, dessen Familienbetrieb Spritzgiesswerkzeuge für Verpackungen der Lebensmittelindustrie in Uznach herstellt, beurteilt die Auftragslage seit Ende 2022 als überaus positiv. «Wir haben eine sehr tiefe Eigenfertigung und motivieren unsere Mitarbeiter, Überzeit zu leisten. Somit können wir Termintreue halten.» Da das Unternehmen längerfristig geltende Abnahmeverträge ausgehandelt hat, seien die Energiepreise «nur um etwa zehn Prozent pro Jahr» gestiegen. Allerdings müsse man bei den Rohstoffpreisen für hochwertigen Werkzeugstahl seit drei Jahren beträchtliche Steigerungen hinnehmen, «sie bewegten sich zwischen 15 und 30 Prozent pro Jahr».

Lieferengpässe habe man vermieden, indem Abnahmeverträge um ein halbes Jahr früher abgeschlossen wurden. «Wir haben zum Glück immer mit inländischen und europäischen Herstellern zusammengearbeitet, somit war die Verfügbarkeit kein allzu grosses Problem», sagt Otto Hofstetter. Derzeit beschäftigt der Betrieb etwa 90 Prozent Berufsleute und zehn Prozent Angelernte. Als Vorteil bezeichnet Hofstetter die betriebseigene Ausbildung von Lehrlingen, die danach noch einige Zeit im Betrieb verblieben.



Manuel Inauen
CEO, KUK



Otto Hofstetter
CEO, Otto Hofstetter AG

SFS Heerbrugg: Uneinheitliche Auftragslage

Die Auftragslage des Unternehmens für applikationskritische Präzisionskomponenten und Baugruppen, mechanische Befestigungssysteme, Qualitätswerkzeuge und Logistiksysteme hat sich nach Darstellung von CEO Jens Breu in letzter Zeit uneinheitlich entwickelt. «Während konsumenten-nahe Geschäftsbereiche, wie etwa das Geschäft mit Kunden aus der Elektronikindustrie, durch Lagerabbau unserer Kunden und somit teilweise reduzierter Auftragslage betroffen sind, ist die Auftragslage beispielsweise im Geschäft mit Kunden aus der Medizintechnik oder der industriellen Fertigung wie erwartet stabil.» Die breite Positionierung in Bezug auf Endmärkte und Regionen erlaube SFS, bereichsspezifische Phasen niedrigerer Auslastung zu kompensieren, bekräftigt der



Jens Breu
CEO, SFS AG

CEO, dessen Unternehmen weltweit 13'500 Mitarbeiter beschäftigt.

«Insgesamt konnte das Unternehmen in den vergangenen Jahren eine hohe Lieferfähigkeit aufrechterhalten und die Kunden meist zuverlässig beliefern», sagt Jens Breu. Bislang weniger betroffen sei SFS durch Fachkräftemangel. «Benötigte Personalressourcen konnten wir mit den relevanten Qualifikationen meist einstellen, ohne negative Auswirkungen auf die Geschäftsbereiche in Kauf nehmen zu müssen.»

Schmobi Wil: Kürzere Lieferfristen als Vorzeichen einer Normalisierung?

Eine im Vergleich zum ersten Quartal des Vorjahres deutlich geringere Auftragsentwicklung als erwartet konstatiert Peter Breitenmoser mit Blick auf die vergangenen Monate. «Wir verspüren die Folgen einer gewissen Nervosität bei den Kunden, die wegen einer zurückgegangenen Nachfrage selbst noch über grosse Lagervorräte verfügen, die zunächst abgebaut werden müssen», berichtet der CEO des in Wil ansässigen Stahldienstleisters Schmobi, der 1959 gegründet wurde und rund 100 Mitarbeiter beschäftigt.

Von Materialengpässen und Lieferkettenproblemen sei das KMU in Familienbesitz nicht betroffen, im Gegenteil: «Die Materialverfügbarkeit ist gut, Lieferfristen haben sich wieder verkürzt, alles deutet auf eine Normalisierung hin», stellt Peter Breitenmoser fest. Dafür mache der zunehmende Fachkräftemangel dem Unternehmen zu schaffen: «Es ist eindeutig schwieriger geworden, vakante Stellen mit Mitarbeitern zu besetzen, die unseren Ansprüchen genügen.» Stark an Gewicht gewinnen werden Breitenmosers Worten zufolge auch für Schmobi die Weiterentwicklung der Automatisierung und Digitalisierung der Betriebsabläufe sowie der Einsatz von Künstlicher Intelligenz.



Peter Breitenmoser
CEO, Schmolz & Bikenbach AG

Text: Thomas Veser
Bilder: zVg

OST in Buchs lädt Industrie in die Labore ein

Am «Tag der Systemtechnik» vom 15. Juni öffnen die Institute am Campus Buchs der OST – Ostschweizer Fachhochschule ihre Türen und laden Unternehmen ein, Forschungsprojekte und Dienstleistungen kennenzulernen.

Unter dem Titel «Transformative Ideen für die Ostschweiz» lädt die OST – Ostschweizer Fachhochschule am 15. Juni Unternehmen und Interessierte zum diesjährigen «Tag der Systemtechnik» am Campus Buchs ein. Neben zwei Keynote-Vorträgen können die Gäste bei geführten Rundgängen durch die Labore Forschungsprojekte kennenlernen und mehr über die Möglichkeiten einer Zusammenarbeit mit der OST erfahren.

Eröffnet wird der Nachmittag mit dem Referat von André Bernard. Der CEO und Mitgründer von matriq zeichnet in der Start-up-Story mit dem Titel «Ostschweizer Innovation transformiert die Kunststoffindustrie» nach, wie aus einer Idee ein erfolgreiches Unternehmen wurde. Michael Auer, Präsident des Hochschulrats, widmet seinen Vortrag dem Thema

«Technologie für die Wirtschaft – Ausbildung und Forschung am Campus Buchs als Innovationsmotor für die Region.» Dazwischen haben die Gäste Zeit, bei geführten Rundgängen die Institute und Labore kennenzulernen. Die Führungen zeigen das breite Spektrum der Forschung in Buchs auf, das von der Herstellung mikroskopisch kleiner Elemente im Reinraum über neuste Anwendungen von Lasern und Radar bis zum Einsatz von Robotern in der Pflege oder der Landwirtschaft reicht.



Infos und Anmeldung:
www.ost.ch/tag-der-systemtechnik

OST
 Ostschweizer
 Fachhochschule

Transformative Ideen für die Ostschweiz
Tag der Systemtechnik

Donnerstag, 15. Juni 2023, OST Campus Buchs

Die Institute des OST Campus Buchs laden dazu ein, ihre Forschungsprojekte und Dienstleistungen im Bereich der Systemtechnik näher kennenzulernen.

ost.ch/tag-der-systemtechnik

REY AG - Faszination Blech

Vom einfachen Blech bis zur komplexen Schweisskonstruktion. Teile bis 6 Meter, ob Serien oder Einzelteile? Kein Problem!



Das Rezept zum Erfolg heisst JA!

Ein flaches Blech dem Kundenwunsch entsprechend richtig modellieren? Diese Bleche zu einer Schweisskonstruktion zusammenzubauen? Sind Eure Leistungen für Industriekunden? Sind Eure Leistungen fürs Gewerbe? Dürfen die Bleche auch sechs Meter lang sein? – Faszinierend! – Die REY AG mit ihren 60 Mitarbeitenden und zwei Standorten verwirklicht täglich die Wünsche unserer Kunden. Aus dem Gerätebau, Fahrzeugbau, Anlagebau oder auch dem Gewerbe, wir stanzen, lasern, biegen, schweissen und komplettieren nach den Erfordernissen.

Modernster, breit aufgestellter Anlagenpark, diverse Zertifikate und das Knowhow des Teams sind das Rezept, dass die Firma bereits in dritter Generation erfolgreich am Markt ist. Aluminium, Inox und Stahl sind unsere Werkstoffe. Laserschneiden und abkanten bis Grössen 6x2m, stanzen bis 4x1.5m. In den Schweissverfahren MIG, MAG, TIG, Bolzen- und Punkschweissen sind wir zertifiziert nach EN15085 und EN1090. Während wir Oberflächenbehandlungen mit externen Partnern realisieren, runden wir unser Portfolio in der eigenen Montagabteilung und zertifiziertem Kleberaum nach DIN6701 ab. Für ein vollendetes Produkt für Sie steht nichts mehr im Wege.

REY AG, 9014 St.Gallen, +41 71 274 56 56, www.reyag.ch
zertifiziert nach: ISO9001, EN15085/CL1, DIN6701, EN1090

Laserschneidenstanzenscheren

biegenrundenschweissen

schraubenkleben

BLECHFERTIGUNG
SCHWEISSBAUGRUPPEN
KOMPONENTENBAU

BIS 6METER

REY

Faszination Blech



Es wird schlechter, bevor es besser wird

Die Geschäftslage der Ostschweizer Industrieunternehmen hat sich in den ersten Monaten des laufenden Jahres leicht verschlechtert. Davon betroffen ist auch die Haager Vakuumventilspezialistin VAT, die mit stagnierenden, gar rückläufigen Umsätzen zu kämpfen hat. Es gebe aber auch Lichtblicke, sagt CFO Fabian Chiozza.



Fabian Chiozza, nach drei Jahren beispiellosen Wachstums hat sich die Investitionstätigkeit im globalen Halbleitersektor, dem grössten Endmarkt der VAT, im ersten Quartal 2023 verlangsamt. Weshalb?

Hauptgrund dafür ist eine sich abflachende Konsumentenstimmung bei Produkten wie Smartphones, Tablets, PCs oder TV-Sets wegen der gestiegenen Inflation und des höheren Zinsniveaus. Dazu wirken sich die geopolitischen Spannungen, speziell im Halbleiterbereich zwischen den USA und China, negativ auf die globale Investitionstätigkeit aus. Verschärfend kommt hinzu, dass als Folge der globalen Lieferkettenprobleme von 2021 und 2022 derzeit noch hohe Lagerbestände bei unseren Kunden bestehen und deren Reduktion eine scharfe Korrektur der Nachfrage nach unseren Produkten ausgelöst hat.

«Einige Marktteilnehmer überdenken ihre kurzfristigen Investitionspläne.»

Und wie sehr belasten Sie die hohen Energiepreise?

Die VAT gehört mit ihrem Produktportfolio und ihrer Fertigungstiefe nicht unmittelbar zu den energieintensiven Unternehmen und hat daher die Auswirkungen vom Markt verzögert zu bewältigen. Wir spüren insbesondere in unserer Supply Chain die nachgelagerten Anpassungen hinsichtlich der massiv gestiegenen Strompreise, die nun auch bei Lieferanten mit einer langfristigen Hedging-Strategie zum Tragen kommen. Insgesamt hat sich der Markt nach der Winterperiode wieder etwas korrigiert, jedoch haben viele energieintensive Unternehmen ihre Terminprodukte noch zu Vorjahresmarktpreisen für 2023 abgesichert.

Wie wird sich der Halbleiter-Markt in diesem Jahr nach entwickeln?

Wir erwarten, dass die Investitionen in Halbleiterfertigungsanlagen 2023 aufgrund kurzfristiger Marktfaktoren wie höherer Inflation, wirtschaftlicher Abschwächung in mehreren Schlüsselmärkten und anhaltenden geopolitischen Spannungen und damit verbundenen makroökonomischen Risiken zurückgehen werden.

Warum?

Die auf das geringere Verbrauchervertrauen in vielen Märkten zurückzuführende schwächere Nachfrage nach Smartphones und PCs im Jahr 2022 hat einige Chiphersteller dazu veranlasst, ihre Kapazitäten sowohl bei Halbleitern als auch bei Displays vorübergehend zu reduzieren. Und: Die höher als erwartet ausgefallene Inflation in Verbindung mit der weltweiten Konjunkturabschwächung und den von einigen westlichen Regierungen ergriffenen Massnahmen zur Förderung der Verlagerung der Halbleiterfertigung haben einige Marktteilnehmer dazu veranlasst, ihre kurzfristigen Investitionspläne zu überdenken. Gleichzeitig wird erwartet, dass die Chiphersteller weiterhin in Ventilservice und Nachrüstlösungen investieren, um die Produktivität ihrer derzeit installierten Anlagen zu verbessern.

In einigen Bereichen konnte die VAT aber auch wachsen. Ja. Im Advanced-Industrial-Bereich sind wir sehr zufrieden mit unseren Ergebnissen. In diesem Geschäftsfeld bedienen wir Kunden aus verschiedensten Branchen und sind daher kaum abhängig von der Halbleiterbranche. Die kontinuierliche Ausweitung der vakuumbasierten Fertigung auf industrielle Beschichtungen und E-Beam-Anwendungen könnte die geringere Nachfrage nach Halbleitern ebenfalls teilweise ausgleichen. Zudem dürfte die Nachfrage nach Photovoltaikanlagen stark bleiben, da der Übergang zu erneuerbaren Energien in den meisten Teilen der Welt beschleunigt wird.

Wann rechnen Sie wieder mit länger anhaltendem Wachstum?

Marktbeobachter gehen davon aus, dass die Ausgaben für Halbleiterinvestitionen (WFE) 2023 um 20 bis 30 Prozent zurückgehen, bevor sie ab 2024 wieder wachsen. Experten rechnen damit, dass sich die Verkäufe von Halbleitern bis 2030 verdoppelt, von heute circa 600 Milliarden US-Dollar auf mehr als eine Billion. Die mittelfristigen Aussichten für die VAT und die fundamentalen Wachstumstreiber für das VAT-Geschäft wie die Digitalisierung, das Internet der Dinge, Cloud-Computing, drahtlose Kommunikation oder künstliche Intelligenz stimmen optimistisch; die VAT erwartet daher in Zukunft wieder positivere Wachstumsimpulse.

Zum Schluss: Im vergangenen Geschäftsjahr haben Sie zwei neue Vertriebs- und Servicezentren in Korea und Taiwan eröffnet, die ältere Einrichtungen ersetzen. Wie lief der Start?

Bislang sind wir sehr zufrieden; unsere Erwartungen wurden erfüllt. Wir erhalten sehr positives Feedback von unseren Kunden, die unsere Investitionen und die erhöhte Präsenz und Kapazität vor Ort zu schätzen wissen.

Die Geschäftslage der Ostschweizer Industrieunternehmen hat sich in den ersten Monaten des laufenden Jahres leicht verschlechtert. Insgesamt wird sie aber weiterhin als gut eingeschätzt. Das zeigt das **aktuelle Konjunkturboard** der IHK St.Gallen-Appenzell. Der milde Winter und die abgeschwächte Energiekrise haben demnach den befürchteten stärkeren Einbruch ausbleiben lassen. Dämpfend wirkt das Auslandsgeschäft. «Das eingetrübte internationale Umfeld lastet auf den Exporten», erklärt IHK-Chefökonom Jan Riss. «Der Bestand an Auslandsaufträgen entwickelte sich zuletzt rückläufig und wird aktuell von den Unternehmen insgesamt als zu klein eingeschätzt.» Die binnenorientierten Branchen entwickeln sich in der Ostschweiz derweil stabil. «Detailhandel und Baugewerbe beurteilen ihre Geschäftslage als gut bis sehr gut. Auch das Gastgewerbe konnte die deutlich positive Lage vom Vorquartal halten», so Riss.

Text: Patrick Stämpfli

Bild: Daniel Schwendener, Vaduzer Medienhaus AG

Cicor: Ein globaler Technologiepartner mit Schweizer Wurzeln

Die Cicor Gruppe ist ein weltweit tätiger Entwicklungs- und Fertigungspartner für elektronische Gesamtlösungen und bietet massgeschneiderte Produkte und Dienstleistungen vom Design bis zum fertigen Produkt aus einer Hand. Über 2'500 Mitarbeitende, davon rund 200 in Bronschhofen und total 400 in der Schweiz, realisieren an 15 Standorten anspruchsvollste Kundenprojekte.

Weitere Informationen: www.cicor.com

Cicor bedient führende Unternehmen in den Bereichen Medizintechnik, Industrie sowie Luft- und Raumfahrt und Verteidigung. Das Dienstleistungsspektrum reicht von der Entwicklung über Electronic Manufacturing Services (EMS), Präzisionskunststoff, Hybridschaltungen und Leiterplatten bis hin zur gedruckten Elektronik. Für letztere betreibt Cicor am Standort Bronschhofen ein Technologiezentrum und entwickelt neue Fertigungsverfahren, die die Integration von immer mehr Funktionen auf immer kleinerem Raum ermöglichen.



cicor

Ihr Technologiepartner

Cicor entwickelt und fertigt seit über 50 Jahren komplexe elektronische Lösungen für Medizin, Industrie und Luft-/Raumfahrt & Verteidigung.

- ✓ Engineering Services
- ✓ Electronic Manufacturing Services
- ✓ Präzisionskunststoff
- ✓ Hybridschaltungen
- ✓ Leiterplatten
- ✓ Gedruckte Elektronik

cicor.com





«Kunden bestellen wieder»

Eine Lehre in der Maschinen-, Elektro- und Metallbaubranche (MEM) eröffne viele Perspektiven, betont Corina Steffen, die neue Präsidentin der Sektion Thurgau von Swiss Engineering. «Um genügend Nachwuchs zu gewinnen, müssen wir die Menschen früher abholen», sagt die Elektronikingenieurin, die nie gern mit Puppen gespielt hat.

Corina Steffen, Pandemiemaßnahmen, Lieferkettenprobleme, der Ukraine-Krieg und Energiemangel haben die vergangenen Jahre geprägt. Wie hat sich das auf die Ostschweizer Technologieunternehmen ausgewirkt?

Lieferschwierigkeiten hatten vor allem Ungewissheiten in der Planung und im Einkauf zur Folge. Jeder Auftrag musste mehrmals in die Hände genommen werden (bis zu 20-mal). Ebenso galt es, Abläufe und Prozesse zu überdenken. Aber das kann auch eine Chance sein! Auf Mitarbeiterebene hat sich der Fachkräftemangel erneut verschärft, das ist weltweit spürbar.

Die Befürchtungen vom Herbst 2022, die MEM-Industrie könnte in einen Abschwung geraten, haben sich nicht bewahrheitet. Umsätze und Exporte zeigen nach oben. Viel Lärm um nichts?

Es stimmt. Die Aufträge sind vorhanden, die Kunden bestellen wieder. Die Bauteilkrise hat sich zwar beruhigt, ist aber noch nicht ganz vorbei, und die Inflation bleibt in der Schweiz auf

relativ tiefem Niveau. Es herrscht also keine schlechte Stimmung. Zudem fühlen sich Angestellte wieder sicherer. Es sind keine Jobverlustängste mehr vorhanden wie noch während der Coronakrise. Das ist auch für die Unternehmen von Vorteil.

Viele Jahre klagten Unternehmen über die Frankenstärke. Ist das Thema vom Tisch?

Richtig: Der harte Franken ist im Vergleich zu anderen Rahmenbedingungen etwas in den Hintergrund getreten. Aber wir müssen nach wie vor konkurrenzfähig bleiben. Die Währungsproblematik ist sehr auftrags- und unternehmensabhängig.

Mitte letzten Jahres wurden die Energiemärkte durchgeschüttelt, es kamen Krisenängste auf. Wie haben Sie das erlebt?

Wir haben uns darauf vorbereitet. Der milde Winter hat die Krisenproblematik allerdings relativiert, doch das Bewusstsein wurde gefördert, ohne gleich in Panik zu verfallen.



Wie stark ist der Druck auf die Industrie, ihre Aktivitäten in andere Regionen zu verlagern?

Wir müssen die Prozesse und Abläufe optimieren, um konkurrenzfähig zu bleiben. Der Druck ist je nach Exportquote stärker oder schwächer.

Der Arbeits- und vor allem der Fachkräftemangel begleitet die MEM-Industrie schon lange. Wie gehen Sie damit um?

Wenn wir Leute suchen, ist die Zahl der Bewerbungen kleiner als früher und die Zahl der qualifizierten Bewerber gering. Der Aufwand, um valable Kandidaten zu finden, ist grösser geworden. Wir inserieren mehr, wir informieren unsere Mitarbeiter besser über freie Stellen, und wir bearbeiten bewusst den lokalen Arbeitsmarkt. Dazu gehört auch die Präsenz an lokalen Gewerbeausstellungen oder Tagungen.

Produziert unser Bildungswesen zu wenig Nachwuchs für die MEM-Branche?

Die Frage ist für mich vielmehr die: Wohin gehen all die studierten Leute? Wir haben genügend Ausbildungsplätze und Studienmöglichkeiten, aber die ausgebildeten Leute sind nicht auf dem Markt zu finden. Dabei sind die Perspektiven gut. Wer einen Beruf in der MEM-Branche wählt und Gas gibt, kann mit 23 Jahren schon Ingenieur werden.

Was tut die Branche selbst für den Nachwuchs?

Wir bieten interessante Lehrstellen in verschiedenen Technologiebereichen an. Danach sind Weiterbildungen möglich. Ingenieur werden kann, wer eine Fachhochschule besucht oder via Passerelle an die ETH geht. Man verbaut sich mit einer Lehre in der MEM-Branche also nichts, auch wenn man sich mit 14 schon entscheidet. Das duale Bildungssystem ist wirklich ein gutes System.

Was trägt der Berufsverband der Ingenieure und Architekten, Swiss Engineering, dazu bei, mehr junge Leute für die technischen Berufe zu gewinnen?

Swiss Engineering zeigt die Möglichkeiten auf, die der Ingenieurberuf in vielen Industriebereichen bietet. Wir besuchen jedes Jahr eine Reihe interessanter Unternehmen, bilden ein Netzwerk und bringen Leute miteinander ins Gespräch. Zudem bieten wir ein Mentoring-Programm für junge Ingenieure an. Aber um Nachwuchs zu gewinnen, müssen wir sicher die Menschen früher abholen, wir müssen mit geeigneten Massnahmen schon den Oberstufenschülern die technischen Berufe besser vermitteln.

Wie führt man Jugendliche an die Technikberufe heran?

Das fängt zu Hause an mit den Spielsachen: Kinder sollten nicht nur am iPad sitzen, sondern raus aus dem Haus, eine Baumhütte oder eine Seifenkiste bauen. Eltern und Schulen sind hier gefordert, die Möglichkeiten zu zeigen und bei der Berufswahl zu begleiten. Immerhin können die Jugendlichen viel besser mit Computern umgehen als früher. Dies hilft natürlich auch in einem technischen Beruf. Aber hier ist ein guter Mix gefragt.

Werden technisches Verständnis und handwerkliches Geschick generell zu wenig geschätzt respektive gefördert?

Das geht am besten über Produkte. Was Polymechaniker, Elektroniker oder Ingenieure erstellen, ist etwas Handfestes. Diese Berufe tun viel für unsere Zukunft. Sie bauen energieeffiziente Fahrzeuge, konstruieren Informatikkomponenten und -programme oder entwickeln medizinaltechnische Geräte, die unser Leben besser, sicherer und ökologischer machen. Sie leisten damit einen wichtigen Beitrag für die ganze Gesellschaft.

Zum Schluss: Wie sind Sie zur Ingenieurin geworden?

Mich hat Technik schon immer interessiert. Ich wollte schon als kleines Mädchen wissen, wie Dinge funktionieren, nahm Geräte meines Vaters auseinander und baute sie wieder zusammen. Ich habe gern mit meinen Händen gearbeitet, aber nie gern mit Puppen gespielt. Darum wurde ich später Elektronikerin. Danach bildete ich mit berufsbegleitend am Abendtechnikum zur Ingenieurin aus und absolvierte ein Nachdiplomstudium, um meine Führungskompetenzen zu erweitern.

Text: Martin Sinzig

Bild: Martin Sinzig

Von der Serie zum hoch- technologischen Nischenhärter

Als erste Kunden-Induktionshärtere der Ostschweiz hat sich die Alducto AG mittlerweile auch ausserhalb der Schweiz einen Namen gemacht und liefert Bauteile an Abnehmer auf allen Kontinenten. In diesem Jahr kann der Arboner Familienbetrieb, der zwei Dutzend Angestellte zählt, das 40jährige Jubiläum der Firmengründung feiern.



Norbert Löpfe: Fortschrittliche Lösungen.

Beschränkte sich das Unternehmen anfangs auf grosse Stückzahlen für den Automobilsektor und dort vornehmlich für einen Grossabnehmer «haben wir unser Leistungsspektrum systematisch erweitert. So konnten wir uns zum hoch-technologischen Nischenhärter emporarbeiten», bekräftigt Geschäftsführer Norbert Löpfe, der den Familienbetrieb 2003 in zweiter Generation übernommen hat. Heute beschäftigt sich die Alducto unter anderem mit Portalschienen für Beförderungen in der Automobilindustrie, Kranlaufrollen, Zahnstangen für den Maschinenbau sowie Innen- und Aussenbögen für die Waferherstellung. Und auch den Bereich der Nuklearenergie beliefert die Firma mit Komponenten. «Inzwischen kommen Kunden aus eigenem Antrieb auf uns zu», stellt er fest.

Versierte Handwerker geben den Ton an

Die Geschäftsleitung besteht Norbert Löpfes Worten zufolge aus Handwerkern, die wissen, was es bedeutet, an der Maschine zu arbeiten und keine Berührungsängste haben. «Wir verstehen uns als Macher, die alles daran setzen, eine technische Lösung zu finden. Unsere flache Hierarchie erlaubt es, schnell Entscheidungen zu treffen und die tägliche Aufgabenteilung zügig zu bewältigen», versichert er. Einer der Vorteile bei dieser Vorgehensweise sei ausserdem die einfache und leicht nachvollziehbare Kostenstruktur.

Im Hoch-, Mittel- und Spezialfrequenzbereich werden in zwei Schichten Einzelteile bis 600 Kilogramm Stückgewicht, Laufräder bis 630 Millimeter Durchmesser und Wellen mit einer Härtelänge von bis 2'600 Millimeter sowie Stangen bis 6'000 Millimeter gehärtet. Geht es um Grossserien, dann kann die Alducto bis zu 200'000 Stück behandeln. Heute ist die Alducto in der Lage, eine Vielfalt von Stählen zu härten.

«Wir härten eine Vielfalt von Stählen»

Für eine bessere Energiebilanz

Um die Energiebilanz zu verbessern, hat die Firma das Hallendach einer Komplettsanierung unterzogen, geplant ist ferner die Erneuerung der Fassaden, in die PV-Anlagen eingebaut werden. Im erneuerten Lüftungssystem sorgt künftig eine Wärmepumpe für temperierte Frischluft. So kann die Halle wahlweise beheizt und gekühlt werden. «Damit können wir die Abhängigkeit von Erdgas weiter deutlich verringern», berichtet Norbert Löpfe.

Nachfolge rechtzeitig regeln

Besonders am Herzen liegt dem Geschäftsführer eine überlegte und gründliche Stabübergabe an die künftige Firmenführung. Bereits zum jetzigen Zeitpunkt machen sich jüngere Nachwuchskräfte innerhalb der Belegschaft auf die Herausforderungen in den Bereichen Geschäftsleitung, Produktion und Labor vertraut.

Alducto AG
Qualitäts-Induktionshärtere

Schöntalstrasse 23, CH-9320 Arbon
T +41 (0)71 447 16 16
info@alducto.ch, www.alducto.ch





Der nachhaltige Arbeitgeber und Ausbilder



Werkzeug- & Formenbau

Werkzeugkonstruktion Spritzgussformen
MIM-/Druckgussformen Vorrichtungsbau
Duroplast-/Mehrkomponentenwerkzeuge
Tiefzieh-/Umformwerkzeuge



Service & Revision

Werkzeug-/Formenservice
Revisionen von Fremdformen
Artikeländerungen in Fremdformen



Präzisionsfertigung

Komplette Einsatz-/Ersatzgarnituren
Spezielle Maschinenbauteile
Stanz-/Umformtechnik



Bührler Reinli + Spitzli AG

Wilerstrasse 98, CH-9230 Flawil
Telefon +41 (0)71 394 13 00
www.brsflawil.ch, info@brsflawil.ch

Nachhaltigkeitsberichterstattung – BRS als Pionier

Die steigenden Anforderungen bezüglich Berichterstattungspflichten zur Nachhaltigkeit betreffen auch die Unternehmen der export-orientierten MEM-Industrie. Das Flawiler KMU Bührler Reinli + Spitzli AG handelt proaktiv und nimmt dabei eine Vorreiterrolle ein.

Proaktiv statt reaktiv

Als erstes Schweizer Unternehmen hat die Bührler Reinli + Spitzli AG, kurz BRS, das von der SQS verliehene esg2go-Label sowie ein Assurance Statement erhalten.

Das international tätige Werkzeug- und Formenbauunternehmen hat in den letzten Jahren vermehrt Anfragen von Kunden zur eigenen Nachhaltigkeitsleistung erhalten und dadurch diese Entwicklung frühzeitig wahrgenommen. Da jeder Kunde individuelle Formulare, Fragebögen und Plattformen verwendet und der Aufwand für Lieferanten dadurch immer grösser wird, hat BRS nach einer einfachen, einheitlichen und aussagekräftigen Lösung für die Kommunikation gesucht.

Das erste SQS-zertifizierte esg2go-Rating

Gefunden wurde diese Lösung in Form des esg2go-Ratings, welches vom Zentrum für Unternehmensverantwortung und Nachhaltigkeit (CCRS) initiiert wurde. Die Dateneingabe des Ratings umfasste 86 Punkte zu den Bereichen Umwelt, Gesellschaft und Unternehmensführung. Die dafür benötigten Kennzahlen waren bei BRS bereits aus den ISO-Zertifizierungen 9001:2015 und 14001:2015 vorhanden und wurden ins Online-Tool eingefügt. Als mess- und vergleichbares Resultat

wurde ein automatisiertes Rating erstellt, welches als Selbstauskunft verwendet werden kann. Zusätzlich hat BRS das Rating von der unabhängigen Zertifizierungsstelle SQS verifizieren lassen, um die Glaubwürdigkeit der Angaben sicherzustellen und Greenwashing vorzubeugen. In einem zweistufigen Prozess, bei dem BRS als Pilotpartner eng mit SQS zusammenarbeitete, wurden sowohl die Nachweisdokumente geprüft als auch eine eintägige Verifizierung vor Ort durchgeführt.

Den Zug nicht verpassen

Das Thema Nachhaltigkeit bzw. Corporate Social Responsibility gewinnt auch für KMU zunehmend an Relevanz. Umso wichtiger ist es, sich frühzeitig damit auseinanderzusetzen und die aktuellen sowie kommenden Vorschriften zu kennen.

Die BRS-Geschäftsleitung hat dies erkannt, ernstgenommen und entsprechend reagiert. Das esg2go-Rating bildet für sie ein gutes Fundament für die weitere nachhaltige Entwicklung und zeigt Verbesserungspotential auf, während die SQS-Verifizierung die Glaubwürdigkeit der Nachhaltigkeitsleistung verstärkt und bei der Kommunikation nach aussen unterstützt.

Dadurch kann BRS noch besser auf die Anfragen der Kundschaft reagieren, gezielt Auskunft geben und diese bei ihren Berichterstattungspflichten unterstützen.

ASER
vation group



Wieder leicht im grünen Bereich

Kurt Graber ist Verwaltungsratspräsident und Mitglied der Geschäftsleitung der Fertigungsspezialistin BSF Bünter AG aus Heerbrugg sowie Präsident der Swissmechanic-Sektion St.Gallen-Appenzell, des Arbeitgeber- und Berufsverbands der mechanisch-technischen Betriebe des Kantons St.Gallen, der beiden Appenzell und des Fürstentums Liechtenstein mit über 130 Mitgliedern. Er weiss, wo bei der Ostschweizer MEM-Branche der Schuh drückt.

Die BSF Bünter AG aus Heerbrugg ist Partner für Spezial- und Präzisionsmechanik. «Topqualität und Präzision in der Abwicklung der Aufträge zeichnen uns aus», sagt Kurt Graber. Der Familienbetrieb fertigt komplexe Feinmechanikteile im Lohnfertiger-Prinzip. Das Angebot erstreckt sich dabei vom Sondermaschinenbau mit einbaufertigen Prototypen über Kleinserien bis hin zur Montage kompletter Baugruppen.

Zum internationalen Spezialmechanikbetrieb weiterentwickelt

Die BSF Bünter AG wurde 1984 von Josef Bünter gegründet. Der Firmengründer steuerte das Familienunternehmen bis 2002 und übergab dann den Betrieb an den heutigen Inhaber Kurt Graber. Um der Vielseitigkeit einer Auftragsfertigung gerecht zu werden, erweitert das Unternehmen seit dieser Zeit seinen Maschinenpark stetig. «Damit wurden auch laufend die Technologien und somit die Dienstleistungen für unsere Kunden ausgebaut», so Graber.

Mit dem Erweiterungsbau für die additive Fertigung von Metallen habe sich die BSF Bünter AG 2017 «definitiv zum internationalen Spezialmechanikbetrieb weiterentwickelt». Bei der Geschäftsübergabe im November 2021 von Kurt Graber an seinen Sohn Fabian sind die internen Strukturen für die 30 Mitarbeiter angepasst und für die Zukunft ausgerichtet worden.

«Im Winter 2022/23 ist die Konjunkturabkühlung in der MEM-Branche angekommen.»

Um dem Fachkräftemangel beim stetigen Personalwachstum entgegenzuwirken, engagiert sich Kurt Graber seit Jahren stark im Verband Swissmechanic als Präsident der Sektion St.Gallen-Appenzell. «Die BSF AG will stets genügend Lernende ausbilden, um später diese Berufsleute an den speziellen Arbeitsplätzen einzusetzen. Denn gerade der Fachkräftemangel wird für jedes KMU zu einem überlebenswichtigen Thema der Zukunft.» Daher ist Graber überzeugt, dass die Investition in die Ausbildung und das Angebot von Lehrstellen für die BSF-Zukunft die nachhaltigste Investition ist.

Deutliche Besserung erst ab 2024

Angesichts der vielen Schwierigkeiten hat sich die MEM-Industrie 2022 gut geschlagen, für 2023 rechnet BAK Economics insgesamt mit einem gebremsten Wachstum, 2024 dürfte es wieder deutlich anziehen. «Letztes Jahr profitierte die MEM-Industrie noch erheblich von Aufholeffekten; in der zweiten Jahreshälfte 2022 hatte die MEM-Branche an Schub verloren: Dies zeigt sich zum Beispiel an den Exporten, die nur noch moderat expandierten», weiss der Swissmechanic-Sektion St.Gallen-Appenzell-Präsident.

Die Produzentenpreise stiegen auch im dritten und vierten Quartal 2022 an – zum Jahresende hat bei den Metallen jedoch eine signifikante Verlangsamung des Anstiegs stattgefunden. Da die MEM-Branche nicht alle Kostensteigerungen weitergeben konnte, kamen im zweiten Halbjahr die Margen unter Druck. Der Einkaufsmanagerindex fiel im Januar zum ersten Mal seit 2.5 Jahren unter die Wachstumsschwelle – wenn auch nur knapp.

«Im Winter 2022/23 ist die Konjunkturabkühlung in der MEM-Branche angekommen», fasst Kurt Graber zusammen. Die hohen Energiepreise, steigende Zinsen, das schwache aussenwirtschaftliche Umfeld und die hohe Unsicherheit belasten die Nachfrage nach Investitionsgütern. Auch der Wechselkurs und der Arbeitskräftemangel setzen der MEM-Branche zu. «Die im Januar von uns befragten KMU sind trotzdem verhalten zuversichtlich, dass es bald besser wird: Der Swissmechanic Geschäftsklima-Index ist wieder leicht im grünen Bereich», so der Swissmechanic-Ostschweiz-Präsident.

Auftragseingänge, Umsätze und Exporte der MEM-Branche sind im vierten Quartal 2022 nur noch leicht angestiegen. «Auch wenn der Peak bei den Energie- und Rohmaterialpreisen bereits überschritten ist, verringern die im Vergleich zu den Vor-Pandemie-Werten immer noch hohen Preise die Investitionsbereitschaft der MEM-Kunden», bedauert Kurt Graber.

Hohe Zinsen, starker Franken

Auch die höheren Zinsen, mit denen die Zentralbanken die Inflation zu zähmen versuchen, das schwache aussenwirtschaftliche Umfeld und die hohe geopolitische Unsicherheit dämpfen die Nachfrage nach Investitionsgütern. «Und vom starken Franken kommt auf dem Absatzmarkt Europa weiterer Gegenwind.»

Die Produktionsauslastung der MEM-Branche und der mittelfristig gesicherte Auftragsbestand waren im Januar 2023 zwar noch relativ hoch, zeigen jedoch leichte Abwärtstendenzen.

Kurt Graber:

Mangel an Arbeitskräften als grösste Herausforderung.



«Zudem erwarten die befragten KMU im Saldo, dass die Auftragseingänge und Umsätze im ersten Quartal 2023 gegenüber dem Vorjahresquartal sinken», sagt Kurt Graber.

Obwohl die Lieferketten im längerfristigen Vergleich noch überdurchschnittlich stark angespannt sind, zeigt die Befragung, dass die Situation sich merklich verbessert hat. «Der Mangel an Arbeitskräften hat hingegen an Bedeutung gewonnen und steht mittlerweile auf Platz eins der grössten Herausforderungen», so der BSF-Verwaltungsratspräsident.

«Der Swissmechanic-Geschäftsklima-Index befindet sich nach seinem Taucher im letzten Quartal 2022 wieder im grünen Bereich.»

Trotz der Verlangsamung der Konjunkturdynamik durch verschiedene Belastungsfaktoren sind die KMU-MEM-Betriebe im Januar 2023 vorsichtig optimistisch: 57 Prozent der KMU erachten das aktuelle Geschäftsklima als eher oder sehr günstig, 43 Prozent als eher oder sehr ungünstig. «Damit befindet sich der Swissmechanic Geschäftsklima-Index nach seinem Taucher im letzten Quartal wieder im grünen Bereich», freut sich Kurt Graber.

Auch BAK Economics teilt diesen Optimismus

Nach der konjunkturellen Abkühlung im Winter 2022/23 sei ab dem zweiten Quartal 2023 auch in der MEM-Branche mit mehr Schwung zu rechnen. Dahinter steht, dass verschiedene Belastungsfaktoren, bei denen sich teilweise bereits jetzt eine Abschwächung abzeichnet, zunehmend in den Hintergrund treten werden.

Insgesamt rechnet BAK damit, dass sich das Wachstumstempo der realen Bruttowertschöpfung in der Schweizer MEM-Industrie im laufenden Jahr auf 1,2 Prozent abschwächt (2022: 4,3 Prozent). Wie in der Gesamtwirtschaft wird insbesondere der Jahresbeginn herausfordernd. In der zweiten Jahreshälfte dürfte das Wachstum – im Einklang mit der Aufhellung der Schweizer und der globalen Konjunktur – auch in der MEM-Industrie wieder anziehen.

Für 2024 erwartet BAK im Zuge von Nachholeffekten eine kräftige Expansion (3,9 Prozent). Aufgrund des Mangels an qualifizierten Arbeitskräften ist davon auszugehen, dass die MEM-Unternehmen dieses und nächstes Jahr ihren Personalbestand zumindest moderat ausbauen werden (0,6 Prozent bzw. 0,7 Prozent).

Text: Stephan Ziegler
Bilder: Thomas Hary

**«Kunden in allen
unternehmerischen
Fragen zu begleiten,
begeistert mich.
Genauso wie neue
Weinkreationen
zu entdecken.»**

Kevin Clavien, Mandatsleiter Wirtschaftsprüfung/Treuhand
entdeckungsfreudiger Weinliebhaber



Treuhand | Immobilien | Recht | Steuern | IT

altrimo
persönlich engagiert.



Zentrum für berufliche
Weiterbildung

BILDUNG



VERSETZT
BERGE

LERNEN. VERSTEHEN. UMSETZEN.

zbw.ch

KMU und Fremdwährungen: Wer keine Meinung hat, spekuliert

Die aktuelle Situation auf den Finanzmärkten bringt Unsicherheiten und Kurschwankungen mit sich – so auch bei Währungen. Schweizer Unternehmen, die in Fremdwährungen ein- oder verkaufen, müssen sich überlegen, wie sie sich gegen Währungsschwankungen absichern. Denn kein Unternehmen kann sich erlauben, Währungsrisiken dem Zufall zu überlassen.



George Falkner, CEO Saxo Bank (Schweiz) AG

Jede Unternehmerin und jeder Unternehmer sollte sich fragen, welchen Währungsschwankungen sein/ihr Geschäft ausgesetzt ist, und entsprechende Konsequenzen ableiten. «Nichts zu tun» kann auch eine Konsequenz sein – dies ist jedoch eine Wette darauf, dass sich Währungskurse zur eigenen Gunst entwickeln oder zumindest nicht verschlechtern. Oder anders gesagt: Wer keine Meinung hat, spekuliert.

Gerade bei kleineren Unternehmen sind Währungsdifferenzen entscheidend dafür, wie viel am Ende des Jahres in der Kasse bleibt. Wer nicht spekulieren will, dem stehen verschiedene Methoden zur Verfügung, um Währungsrisiken zu neutralisieren:

- Eine einfache und günstige Art ist das Führen eines Fremdwährungskontos. Gerade, wenn Käufe und Verkäufe teils in der gleichen Währung abgewickelt werden, können Schwankungen gegenüber dem Schweizer Franken so umgangen werden. Zudem profitiert man von Zinsen.

- Termingeschäfte sind eine fortgeschrittene Möglichkeit, bereits heute den Kurs einer in der Zukunft liegenden Fremdwährungstransaktion zu fixieren.
- Durch Optionen können bestehende Fremdwährungsguthaben abgesichert werden oder man kann ein beträchtliches Zusatzeinkommen erzielen, indem man Optionen verkauft. Wer z.B. EUR 1 Mio. hält und bereit ist, diese Euro in einem Jahr für den aktuellen Preis zu verkaufen, erhält dafür eine Prämie von CHF 13'000.

Bei allen Methoden ist die Höhe der Gebühren ein kritischer Faktor. Saxo Bank verfügt über eine voll digitale Plattform, die es ermöglicht, günstig und benutzerfreundlich Fremdwährungskonten zu führen und Transaktionen abzuwickeln.

Die Saxo Bank (Schweiz) AG ist eine Schweizer Bank, die der Aufsicht durch die schweizerische Finanzmarktbehörde Finma untersteht. Sie ist eine Tochtergesellschaft der Saxo Gruppe, der internationalen Spezialistin für Online-Handel und -Investment.

Sichern Sie sich attraktive Zinsen

Die Saxo Bank ist führend bei Guthabenzinsen. Dabei gilt: Kundinnen und Kunden erhalten höhere Zinsen je mehr Geld sie auf ihrem Konto halten – und zwar, ohne dass eine Sperrfrist für den Bezug der Gelder oder eine Obergrenze zur Anwendung kommen. Selbstverständlich können Guthaben jederzeit in andere Währungen gewechselt werden. Derzeit werden folgende Zinssätze geboten:

- CHF bis zu 0,98%
- EUR bis zu 2,12%
- USD bis zu 4% CHF

Wie viel Zins Sie erhalten, können Sie mit unserem Zinsrechner einfach ausrechnen. Dazu einfach den Code scannen.



SAXO
BE INVESTED

Saxo Bank (Schweiz) AG
Beethovenstrasse 33
8002 Zürich
www.home.saxo/de-ch
T +41 58 317 95 00

Schleifen Sie mit uns an Ihrer Zukunft!

Die Ostschweiz gehört zu den wirtschaftlich stärksten Regionen der Schweiz. Hier sind Unternehmen ansässig, die mit ihren Produkten weltweit führend sind. Zu ihnen gehört die L. Kellenberger & Co. AG mit Sitz in Goldach, starkes Mitglied des global agierenden Hardinge-Konzerns.

Der im August 2023 bezogene neue Firmensitz in Goldach mit über 33'000 m² Fläche für Administration, Fertigung und Montage wird für die L. Kellenberger AG grosse Chancen und Möglichkeiten für Wachstum und Produktivitätssteigerung bringen.

Doch letztendlich kommt es nicht nur auf funktionierende Technik und gut geplante Arbeitsabläufe an, sondern wesentlich auf die Menschen, die im Unternehmen arbeiten. Zu den 400 bestehenden Kellenberger-Mitarbeitern sollen daher

bald weitere positiv motivierte, an einer guten, zukunftsfähigen Arbeitsumgebung interessierte Arbeitskräfte stossen.

Es warten interessante Tätigkeiten in den Bereichen Verwaltung und Produktion mit spannenden Zukunftsthemen wie Digitalisierung, Künstliche Intelligenz, Energie- und Ressourceneffizienz, Nachhaltigkeit und Kreislaufwirtschaft in einer modernen Fertigung. Und dazu eine lebenswerte, familienfreundliche Umgebung, die vielfältige Freizeitmöglichkeiten, gute Schulen und Universitäten bietet.



SCHLEIF MIT UNS AN DEINER ZUKUNFT

Werde Teil unseres innovativen, kreativen Teams, das den Anspruch höchster Qualität im Schleifen jeden Tag aufs Neue wahr macht.



 **KELLENBERGER**



Weitere Informationen
WWW.KELLENBERGER.COM





Hightech-Solution im Randschichtbereich

Innovative Wärmebehandlung –
für beste Lösungen mit Stahl

Digital Conference Ostschweiz

15. Juni 2023

Erlebe inspirierende Referate, eine innovative Ausstellung und lokale Kulinarik.

ab 9.00 bis 10.00

Zmorge und Hausmesse

Mit Frühstück, Kaffee und tollen Gesprächen in den Tag starten!



Bettina Zimmermann
CEO und Mitinhaberin
der GU Sicherheit &
Partner AG

10.00 bis 10.15

Grusswort der Veranstalter

Sönd willkomm in Gais – wir feiern, du profitierst

10.15 bis 11.45

Cyber Security – wie reagiere ich als Unternehmen im Ernstfall?

Live Hack GObugfree & Bettina Zimmermann
Die Krisenexpertin zeigt uns, was im Falle eines Falles zu tun ist!



Christina Kistler
CCO und Partnerin der
GObugfree AG

12.00 bis 13.15

Mittagessen, Networking und Hausmesse

Es wird schmackhaft und an den verschiedenen Ständen gibt es vieles zu entdecken!



Dr. Stephan Sigrist
Stratege und Gründer
des Think Tanks W.I.R.E.

13.30 bis 14.15

ChatGPT ist nur der Anfang

Dr. Stephan Sigrist lässt uns tief blicken in die Welt der künstlichen Intelligenz!



Prof. Marcel Salathé
Pionier im Bereich der
künstlichen Intelligenz,
Epidemiologe

14.15 bis 15.00

Pause

Schnell noch eine feine Stärkung bevor wir wieder eintauchen!

15.00 bis 16.30

Digitale Zwillinge und Podium

Prof. Marcel Salathé nimmt uns mit in das Universum digitaler Zwillinge. Anschliessend Podium.

16.30 Bekanntgabe Digital Shaper of the year

Der Jubiläums-Ticketpreis beträgt 290 CHF. Die Anzahl der Plätze ist begrenzt.

ab 16.45 bis 17.45

Apéro, Networking und Hausmesse

Setze deine Entdeckungsreise fort und geniesse den Abend!

ab 17.45 🍷 RZO Networking Grillfest



Melde dich jetzt an.
Wir freuen uns auf dich!
dcono.ch



8. Charity Classic Samstag, 8. Juli 2023

Pestalozzi-Schulhaus in Weinfelden



Rund **80 Oldtimerfahrzeuge** aller Fabrikate starten am Samstag, 8. Juli 2023, in Weinfelden zur 8. Charity Classic unter dem Motto **«Exklusiver Fahrspass für einen guten Zweck»** zu einer touristischen Oldtimerrallye mit Sonderprüfungen durch die schönsten Gebiete der Ostschweiz. Gewertet werden die Resultate der Wertungsprüfungen und Kontrollen auf der rund 180 km langen Strecke. Teilnahmeberechtigt sind Oldtimerfahrzeuge bis Baujahr 1991.

Der Start erfolgt um 9 Uhr auf dem Areal des Pestalozzi-Schulhauses in Weinfelden. Der Rundkurs führt auf verkehrsarmen Nebenstrassen quer durch den Thurgau und angrenzende Gebiete, vorbei an Orten, die wohl für viele Teilnehmer bisher unbekannt waren.

Im **Parc fermé** beim Pestalozzi-Schulhaus in Weinfelden **werden die Fahrzeuge dem interessierten Besucher präsentiert.**

Die Charity Classic findet seit 2009 alle zwei Jahre statt. Die Begeisterung und die tollen Rückmeldungen der Teilnehmenden und die breite Unterstützung durch Sponsoren und Gönner waren ausschlaggebend, dass der Kiwanis Club Weinfelden die Charity Classic nun zum achten Mal durchführt. An dieser Stelle bedanken wir uns bei allen, die diesen tollen Anlass auf welche Art auch immer unterstützen.

Auch das interessierte Publikum kommt auf seine Kosten – es lohnt sich ein Besuch, um die schönen Fahrzeuge zu bestaunen.

Veranstalter

Kiwanis Club Weinfelden
charity-classic.ch



Projekt 2023: Musikinstrumente für das Ostschweizer Kinderspital

Das Ostschweizer Kinderspital (OKS) ist eines von drei eigenständigen Kinderspitälern der Schweiz. Es übernimmt für seine Stiftungsträger, die Kantone St.Gallen, Thurgau, Appenzell Ausserrhoden und Innerrhoden sowie das Fürstentum Liechtenstein, die Aufgabe eines regionalen Kompetenzzentrums auf höchster medizinischer Versorgungsstufe für Kinderheilkunde (Pädiatrie), Kinder- und Jugendchirurgie sowie in der Adoleszentenmedizin und Pädiatrischen Psychosomatik.

Musik- und Kunsttherapie, Psychosomatik

Im Bereich der **Psychosomatik / Psychotherapie** arbeitet das OKS mit einem multimodalen Therapieansatz. Die **Musik- und Kunsttherapie** hat bei Frühgeborenen bis zu jungen Erwachsenen als **ergänzende Behandlungsmethode** ihren festen Platz.

Musik- und Kunsttherapie werden am OKS vor allem für Langzeitpatientinnen und -patienten eingesetzt. Davon profitieren vor allem Patientinnen mit Essstörungen. Auf einer anderen Station, der psychosomatisch-psychotherapeutisch ausgerichteten Therapiestation «Romerhuus» werden Kinder und Jugendliche mit einem breiten Spektrum von chronischen, psychosomatischen oder psychoaffektiven Störungen behandelt. Seit vielen Jahren wird die Musiktherapie in der psychoonkologischen Betreuung und neu auch auf der Säuglingsstation angewandt.

Die Musik- und Kunsttherapie bilden als «nicht sprachliche» Therapien eine unverzichtbare Ergänzung zu den Gesprächstherapien. Musik- und Kunsttherapie lösen unmittelbar auf verschiedenen Sinnesebenen Reaktionen und Prozesse aus, die integrale Bestandteile des Behandlungsprozesses sind. Der Blick wird auf die dabei gesunden Anteile gerichtet, den Stärken und Potenzialen. Diese Erfahrungen in den Therapien helfen, sich wieder zu fühlen, akzeptieren zu lernen, damit die Lebensqualität zu verbessern.

Danke dem Kiwanis Club Weinfelden und allen Sponsoren und Gönnern für die Spende der Musikinstrumente. Wir freuen uns sehr dass viele Kinder auf ihrem Lebensweg davon profitieren werden.

www.kispisg.ch

Programm

- ab 09.00 Uhr **Start der Fahrzeuge, Pestalozzi-Schulhaus**
- ca. 10.15 Uhr Wertungsprüfung auf der Strecke
- 12.00 Uhr Mittagessen in Weinfelden
- 13.30 Uhr **Restart der Fahrzeuge, Pestalozzi-Schulhaus**
- ca. 14.15 Uhr Wertungsprüfung auf der Strecke
- ab 16.30 Uhr **Zielankunft Pestalozzi-Schulhaus, Weinfelden – Präsentation der Fahrzeuge (Parc fermé bis 18.00 Uhr)**

Medienpartner



Hauptsponsoren





«Wir müssen nur wollen»

Der 21. Thurgauer Technologietag brachte es an den Tag: Eigentlich ist vieles da, um die Energiewende zu schaffen. Doch oft werden Energieziele aufgrund von Ideologien verfehlt oder durch gesellschaftspolitische Fragen und Einsprachen blockiert. Das Thema «Energiezukunft – Power für den Thurgau» stiess am 11. Mai auf grosses Interesse und löste interessante Debatten aus.

Mit über 400 Besucherinnen und Besuchern hat sich der traditionsreiche Thurgauer Technologietag zum grössten Wirtschaftsanlass im Kanton entwickelt. Die V-Zug Kühltechnik AG und die Belimed Life Science AG boten für die Durchführung auf ihrem Gelände in Sulgen Gastrecht.

Zukunftsweisende Überlegungen

Als Vorsitzender des Thurgauer Technologieforums wies Daniel Wessner, Leiter des Amtes für Wirtschaft und Arbeit, darauf hin, dass die Veranstaltung eine Plattform biete für faktenbasierte, wissenschaftliche und praktische Betrachtungen. Ergänzend sagte er: «Wichtig sind Offenheit gegenüber verschiedenen Innovationen im Energiebereich sowie eine wertneutrale Haltung.»

Fakt ist: Während der Energieverbrauch stetig ansteigt, vermag die Energieproduktion weder Schritt zu halten noch die geforderte Nachhaltigkeit zu erreichen.

Das Publikum erwartete daher von den Referenten zukunftsweisende Überlegungen

sowie konkrete Lösungsansätze. Sie erhielten nebst Impulsen aus der Forschung auch Informationen über praktische Erfahrungen aus der Wirtschaft.

Während Björn Niesen, Empa-Forschungsexperte zu «Netto-Null CO₂-Emissionen bis 2050» nebst bereits verfügbaren Technologien auf die intelligente Verknüpfung von Energiesystemen hinwies, erläuterte Daniel Meier, Professor für Verfahrenstechnik an der ZHAW, das Absorbieren von CO₂ als Anteil zur Energiewende.

Vielfältige Forschungsansätze

Der nachhaltige Wissenstransfer ist das Ziel des Thurgauer Technologietages. So kooperiert beispielsweise die V-Zug Kühltechnik AG mit der Eidgenössischen Materialprüfungs- und Forschungsanstalt (Empa) für verbessertes Isolationsmaterial und mit verschiedenen Bildungsinstituten für die Optimierung von physikalischen Kühlprinzipien und digitalen Servicedienstleistungen. Laut Max Arnold, V-ZUG Kühltechnik AG, möchte das Unternehmen mit neuen Produkttechnologien die Energieeffizienz stetig optimieren und die Rezyklierbarkeit erhöhen.

Einen anderen Fokus setzte Katrin S. Lohan als Professorin für Robotik und Automation an der Ostschweizer Fachhochschule (OST). Sie zeigte die komplexe Entwicklung intelligenter Systeme für die Auswertung von Batteriedaten auf. Die technologischen Möglichkeiten und Veränderungen wurden im Rahmen des Technologietages auch an den Ausstellungsständen ersichtlich.

Ökonom Klaus W. Wellershoff, der am Thurgauer Technologietag den Schlusspunkt setzte, zeigte sich dank schlauer Unternehmen und schlauen Lösungen zuversichtlich: «Das Gute an dieser Phase der grossen Strukturumbrüche ist, dass wir mit unserem Erfindergeist und Unternehmertum partizipieren und einen wichtigen Beitrag zur Bewältigung des Klimawandels liefern können.»





Zur Bildergalerie

Text: Regula Marti
Bilder: Rebekka Grossglauser



EcoOst St.Gallen Symposium

Im Fokus des EcoOst St.Gallen Symposiums 2023 stand am 16. Mai die Ermöglichung eines Generationendialogs zwischen heutigen und künftigen Entscheidungsträgern aus Wirtschaft, Politik und Gesellschaft. Fotografiert für den LEADER in der Lokremise St.Gallen hat Thomas Hary.

Zur Bildergalerie





GV IHK Thurgau 2023

Am 27. April fand die Generalversammlung der Industrie- und Handelskammer Thurgau statt. Dabei wurde mit Kristiane Vietze erstmals eine Frau zur Präsidentin der Thurgauer IHK gewählt. Die 54-jährige FDP-Kantonsrätin und Mitinhaberin der Bau-mer Group war bislang Vizepräsidentin und übernimmt das Amt von Christian Neuweiler. Als Referenten standen neben Jérôme Müggler, Direktor der IHK Thurgau, auch Alt Bundesrat Ueli Maurer auf der Bühne. Für den LEADER fotografiert im Casino Frauenfeld hat Thomas Hary.

Zur Bildergalerie

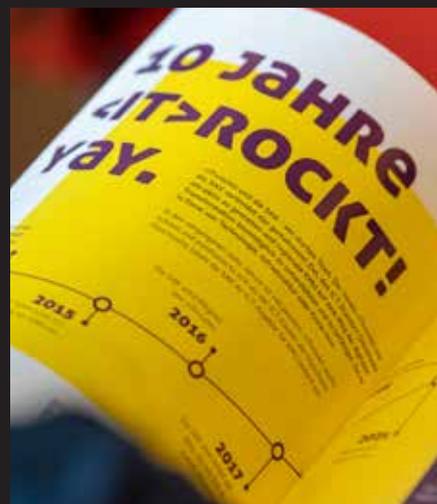


Innovation@Smarter Thurgau und GV 2023

Am 26. April lud Smarter Thurgau zur Generalversammlung ein. Neben Stefan Muff, Entrepreneur des Jahres 2021, haben Afke Schouten, Data- und KI/AI-Strategin, und Stefan Metzger, Digital und Smart City Experte, referiert. Moderiert in der Bitzhalle Bischofszell hat Christoph Lanter, fotografiert für den LEADER hat Gian Kaufmann.

Zur Bildergalerie





Generalversammlung <IT>rockt! 2023

Am 27. April fand die Generalversammlung von <IT>rockt! statt. Dabei wurde den anwesenden Gästen unter anderem der neue Imagefilm zum zehnjährigen Bestehen von <IT>rockt! präsentiert. Referiert haben an der GV der ehemalige St.Galler Stadtpräsident Thomas Scheitlin, <IT>rockt!-Mitgründerin und Farner-Agenturleiterin Isabel Schorer sowie die aktuelle St.Galler Stadtpräsidentin Maria Pappa. Für den LEADER fotografiert im Kulturmuseum St.Gallen hat Urs Bucher.

Zur Bildergalerie





Gentlemen's Night

Zur Bildergalerie



Am 11. Mai luden Chronoart und Emil Frey mit verschiedenen Premium-Produktanbietern zur Gentlemen's Night (zu der auch Ladys herzlich willkommen waren) in St.Gallen. Der von Hiob Calan und Franz Dorin initiierte Event drehte sich um die schönen Seiten des Lebens. Fotografiert an der Molkenstrasse für den LEADER hat Rebekka Grossglauer.





Jubiläums-GV der BG OST-SÜD 2023

Am 20. April feierte die BG OST-SÜD ihren 90. Geburtstag mit einer Jubiläums-Generalversammlung. Fotografiert für den LEADER im Pfalzweiler St.Gallen hat Thomas Hary.

Zur Bildergalerie 





Zum bevorzugten Wohnort gemausert

Text Miryam Koc
Bilder zVg

Wie entwickeln sich Preise fürs Eigenheim im Thurgau? Wo mietet es sich noch günstig? Was ist von 2023 zu erwarten? Gemeinsam mit Fachleuten werfen wir im LEADER-Sonderteil invest@TG einen Blick auf den Thurgauer Immobilienmarkt, der sich in den vergangenen Jahren drastisch verändert hat.



«Die Nachfrage nach Wohnobjekten – Kauf wie Miete – ist nach wie vor ungebrochen. Die Zinswende hat bislang noch nicht zu einer Preisabschwächung geführt. Der Wunsch nach einem Eigenheim – vor allem nach dem eigenen Häuschen – ist ungebrochen hoch», sagt Urs Kramer, Geschäftsführer der Kramer Immobilien aus Kreuzlingen. Gleichzeitig werde das Gut «Boden» immer knapper. Dies führe unweigerlich zu einer Verknappung des Angebots.

Das empfindet auch Ralf Scherer, Inhaber der Immoleague AG aus Frauenfeld und Kreuzlingen, so: «Wie generell in der Schweiz hat sich auch im Thurgau der Mietwohnungsmarkt innert kurzer Zeit stark verändert und von einem Überangebot vielerorts in Wohnungsmangel gewandelt. Es wird deutlich weniger gebaut; dies macht sich bemerkbar. Die Mieten steigen drastisch, auch im Thurgau, und der Leerstand an Mietwohnungen sinkt deutlich. Verdichtetes Bauen mit kreativen, nachhaltigen Konzepten ist gefordert, um neuen, attraktiven Wohnraum zu schaffen. Es besteht jedoch politischer Handlungsbedarf, um hier eine wichtige Veränderung in die Wege zu leiten.»

Seenähe als Verkaufsschlager

Auch bei den Einfamilienhäusern sieht es ähnlich aus. Die Ostschweiz und auch der Thurgau hätten in den vergangenen Jahren deutlich an Attraktivität gewonnen, da vor einigen

Jahren die Immobilienpreise vergleichsweise niedrig waren. Auch das habe sich mit sehr wenigen Ausnahmen komplett geändert. «Der Thurgau ist zu einer sehr beliebten Wohngegend avanciert. Die Tragbarkeitsrechnung wird auch hier zunehmend problematisch», sagt Ralf Scherer weiter.

Die hohe Lebensqualität, der Bodensee und die Nähe zur Grenze sowie nach Zürich machen den Thurgau weiterhin sehr attraktiv, sagt Svenja Held, Inhaberin der Raumteam Immobilienberatung GmbH aus Kreuzlingen.

«Gesucht sind vorwiegend Immobilien entlang des Unter- und Bodensees und in den grösseren Städten wie Frauenfeld und Weinfelden. Preisbewusste Käufer suchen gerne auch im östlichen Bereich des Bezirks Weinfelden», bemerkt Daniel Stöhr, CEO der Stöhr Immobilien GmbH aus Kreuzlingen. Dem stimmen alle befragten Immobilienexperten zu. Mit dem generellen Boom Richtung Ostschweiz und insbesondere auch dem Thurgau hätten die Standorte in unmittelbarer Nähe zum Bodensee besonders profitiert.

«Auch Kreuzlingen, wo wir unseren Hauptsitz haben, zählt dazu. Gemeinden und Ortschaften, die eine gute Anbindung zu Zürich haben, werden stark nachgefragt», sagt Ralf Scherer. Laut Svenja Held sind auch die Nachbargemeinden Bottighofen, Gottlieben und Tägerwilen stark gefragt. Zudem sei ein Trend bei kleinen Gemeinden wie beispielsweise Lengwil spürbar, die naturnahes Wohnen und die Nähe zu den grösseren Nachbargemeinden vereinen.

Horn führe die Liste der Seegemeinden an, die besonders boomen. Dass diese auch noch steuerünstiger sind, lässt die Nachfrage noch weiter ansteigen, sagt Christian Schulz von Christian Schulz Immobilien aus Ermatingen. Die Tendenz zu steigenden Preisen sei aber generell im ganzen Kanton deutlich spürbar.

Hat sich der Traum ausgeträumt?

Da stellt sich die Frage, wo das Eigenheim denn noch bezahlbar ist. Laut Stöhr ist das beispielsweise im östlichen Bereich des Bezirks Weinfelden, bei Gemeinden wie Kradolf-Schönenberg, Erlen, Birwinkel und Hauptwil-Gottshausen. Christian Schulz nennt noch die Gemeinden Bischofszell, Aadorf, Affeltrangen und Wuppenau. Diese könnten Gewinner der aktuellen Marktsituation werden, zumal die Bodenpreise dort günstiger sind.

«Gerade in der Ostschweiz finden sich nach wie vor immer wieder Immobilien, die durchaus noch bezahlbar sind. Die Tendenz für eher bezahlbare Eigenheime ist sicherlich in den Randregionen >>



Christian Schulz,
CEO Christian Schulz
Immobilien.



Daniel Stöhr, CEO
Stöhr Immobilien GmbH.

>> und den weniger gut angebundenen Regionen zu suchen. Und ebenso ist natürlich der Zustand einer Immobilie von grosser Bedeutung. Vermehrt kommen Eigenheime, die in den 80/90er-Jahren gebaut und gekauft wurden, auf den Markt. In nicht wenige davon muss noch einiges an Sanierungskosten investiert werden, damit sie aktuelle Standards erfüllen. Wer hier aber die Potenziale sieht und noch ein wenig finanziellen Spielraum hat, kann unter dem Strich mit klugen und kreativen Sanierungsinvestitionen den Wert einer Immobilie deutlich steigern. Zu seinem Gewinn», erklärt Ralf Scherer.

Aufklärungsarbeit leisten

Schwieriger würden sich Standorte, die eher schlechte Anbindungen haben, vermarkten lassen. Sehr ländliche Gemeinden mit nicht so stark ausgebauter Infrastruktur seien im Vergleich weniger gefragt. Zwar biete das Leben hier Idylle, Naturnähe und Ruhe, allerdings sind Familien, aber auch ältere Menschen auf die Nähe zu Kindergärten, Schulen und Einkaufsmöglichkeiten sowie öV angewiesen. «Aber auch dort sind die Bodenpreise in den vergangenen Jahren stetig gestiegen. Dies verwundert auch nicht. Wenn kein Bauland in den Städten vorhanden ist, weichen die Investoren in die Umgebung aus», sagt Urs Kramer.



Ralf Scherer,
Inhaber ImmoLeague AG

Bei ImmoLeague erlebe man jedoch grosse Unterschiede zwischen einem Immobilien-Wunschpreis und des tatsächlich zu realisierenden Preises. «Es kommt nicht selten vor, dass wir intensive Aufklärungsarbeit leisten. Denn nicht jeder Preis ist realisierbar, nur weil die Ostschweiz sich zu einer sehr begehrten Wohngegend gemausert hat.»

Zuwanderung und neue Bedürfnisse

Die Gründe für die Verknappung des Angebots sind vielfältig: «Wir haben gesamtschweizerisch und auch auf den Kanton Thurgau bezogen einen starken Wanderungsüberschuss. Dazu kommt, dass die Bauaktivität leicht abgenommen hat. Auch denke ich, dass wegen der hohen Immobilienpreise doch mehr Häuser und Wohnungen direkt vererbt werden uns so nicht auf den Markt kommen», erklärt Daniel Stöhr.

Auch veränderte Lebensstile haben Auswirkungen auf den Wohnraum. Immer mehr Menschen leben allein oder in kleinen Haushalten und benötigen dementsprechend kleinere Wohnungen. «Leider sind diese oft nicht ausreichend vorhanden. Die steigenden Preise für Immobilien aufgrund der Verknappung des Angebots und der hohen Nachfrage führen dazu, dass viele Menschen sich den Kauf einer Immobilie nicht mehr leisten können und auf dem Mietmarkt bleiben» sagt Ralf Scherer.

Fehlende Baugenehmigungen, Engpässe in der Bauwirtschaft, hohe Grundstückspreise und mangelnde Anreize für Investoren würden zu regionalen Unterscheiden in der Nachfrage nach Wohnraum führen. «Die Coronapandemie sowie die gestiegenen Hypothekarzinsen haben die Auswirkungen, dass Eigentümer etwas vorsichtiger an den Markt gehen. Auch dies lässt die Immobilien-

preise weiter so hoch bleiben, denn die Nachfrage sinkt nicht», ergänzt Svenja Held.

«Es herrscht ein gewisser Kaufstress»

Trotz veränderten Bedürfnissen bleibt aber die Lage für die meisten Menschen das Mass aller Dinge bei einer Immobilie. «Eine gute Lage trägt massgeblich zur Lebensqualität und zum langfristigen Wert einer Immobilie bei. Dabei ist das, was wir als «gut» empfinden, subjektiv, und glücklicherweise gibt es für die meisten individuellen Vorlieben das passende Zuhause», sagt Christian Schulz.

Svenja Held begleitet viele Suchende, die sich zum Beispiel aufgrund der Schulwahl oder aus Altersgründen auf bestimmte Bezirke festgelegt haben, allerdings dann doch viele von der ursprünglichen Wunschlage abweichen, wenn die Immobilie oder der Kaufpreis überzeugt.

Und Daniel Stöhr würde den berühmten Leitsatz «Lage, Lage und nochmals Lage» etwas anpassen und mit «Lage, Lage und Verkehrslage» ersetzen. Zudem beobachtet er vereinzelt, dass ein gewisser Kaufstress herrsche.

Grösser, nachhaltiger und kreativer

Bei der ImmoLeague AG stellt man fest, dass vor allem die jüngere Käuferschaft bereit ist, in die Jahre gekommene Immobilien zu ihrem ganz persönlichen Zuhause umzugestalten. Da in solche Immobilien ohnehin in die Sanierung investiert werden muss, wird hier Raum für Kreativität frei. Mit nicht allzu grosser Anfangsinvestition könne ein ganz neues Wohngefühl geschaffen werden.

Laut Christian Schulz sei das Interesse an energieeffizienten Immobilien stark gestiegen. «Zudem hat die Pandemie dazu geführt, dass viele Menschen den Wert von naturnahem Wohnen und grosszügigen Grundstücken neu entdeckt haben. Städter sehen sich vermehrt nach Wohnraum auf dem Land um, sei es als Hauptwohnsitz oder als Feriendomizil. Auch das Interesse an Homeofficefreundlichen Immobilien und Mehrgenerationenhäusern nimmt zu.»

Auch bei der Raumteam-Immobilienberatung spüre man eine erhöhte Nachfrage für ökologisches Bauen, Heizen mit erneuerbaren Energien bis hin zur komplett autarken Versorgung. «Weiterhin muss die Überalterung berücksichtigt werden: Die älteren Menschen wünschen sich andere Wohnflächen, sie möchten kein Einfamilienhaus auf dem Land, sondern Wohnungen mit öV-Anbindung», sagt Svenja Held.

Unterschiedliche Prognosen

Und was erwarten die Fachleute vom Jahr 2023? «Das Immobilienjahr 2023 wird weiterhin von



Urs Kramer,
Geschäftsführer Kramer
Immobilien.



Svenja Held, Inhaberin Raumteam
Immobilienberatung GmbH.

einer grossen Nachfrage dominiert. Es bleibt abzuwarten, ob sich der Zinsanstieg weiter fortsetzen wird und welche Auswirkungen dies auf den Immobilienmarkt haben wird», sagt Urs Kramer.

Und Daniel Stöhr ergänzt: «Wir erwarten keine einschneidende Veränderung, obwohl die Zins-situation etwas anderes vermuten liesse. Wir bei Stöhr Immobilien haben im ersten Quartal 2023 weder weniger Aufträge erhalten noch längere Standzeiten beim Verkauf gehabt. Sollte sich die zehnjährige Festhypothek wider Erwarten über vier Prozent bewegen, könnte sich dies eventuell am Markt bemerkbar machen.»

Ralf Scherer geht davon aus, dass das Wohnen in der Schweiz bald noch teurer wird und dass mittelfristig eine steigende Bedeutung von Nachhaltigkeit und Digitalisierung erwartet wird.

«Ich erwarte spannende Marktentwicklungen und ein leicht gestiegenes Angebot sowie eine längere Vermarktungsdauer. Die Verkaufspreise werden allerdings gemäss diverser Prognosen nicht massiv sinken, dafür ist der Nachfrageüberhang noch zu ausgeprägt», sagt Svenja Held. Und Christian Schulz hofft auf eine Vielzahl von Möglichkeiten für Käufer und Verkäufer. ■

Hier entsteht neuer Wohnraum

Im Thurgau werden zurzeit zahlreiche Miet- und Eigentumswohnungen gebaut und geplant. invest@TG hat sich umgeschaut und stellt eine – nicht abschliessende – Auswahl interessanter Projekte vor.



Blumenpark, Aadorf

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



Breitenaaach, Amriswil

Am südwestlichen Siedlungsrand von Amriswil entsteht eine neue Überbauung mit 56 Miet- und 51 Eigentumswohnungen. Geplanter Baustart ist im Sommer 2024, Erstbezug im 2026. breitenaach-amriswil.ch



Hiltern Arbon

Am südlichen Stadtrand von Arbon, unweit des Bodensees in einem kinderfreundlichen und verkehrsfreien Quartier, sind 16 Hauseinheiten entstanden. Auf je 190 m² Nettowohnfläche sind die 6½-Zimmer-Einfamilienhäuser nach Vereinbarung bezugsbereit. fleischmann.ch



Seemoosholz, Arbon

In Arbon werden – eingebettet zwischen Wald, Wiese und See – 34 hochwertige Eigentumswohnungen, verteilt auf zwei Häuser, gebaut, die durch eine gemeinsame Tiefgarage verbunden sind. Im Frühling 2023 startet der Verkauf. seemoosholz.ch



Stadthof, Arbon

An der St.Gallerstrasse entsteht mit dem «Stadthof» eine Geschäfts- und Wohnüberbauung mit 84 Wohneinheiten, 4500 m² Verkaufsfläche und 3000 m² Gewerbefläche. Der Wohnungsbezug startet im Mai 2027. mettler2invest.ch



Morgensonne, Bättershausen

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



Grünblick, Bussnang

An schöner Ortsrandlage, westlich vom Dorfzentrum Bussnang, entsteht bis im Winter 2023 ein modernes Mehrfamilienhaus mit sieben Eigentumswohnungen. Das Neubauprojekt «Grünblick» verbindet ländliche Atmosphäre mit zentrumsnahem Wohnen. goldinger.ch



Trifolie, Dussnang

In Dussnang entstehen bis im Frühling 2024 drei Mehrfamilienhäuser mit spannender Architektur, die Design mit Wohnflexibilität verbinden. Trifolie besteht aus 21 3½- bis 5½-Zimmer-Eigentumswohnungen, 43 Parkplätzen in der Tiefgarage sowie acht oberirdischen Parkplätzen. trifolie-dussnang.ch



Aachweg, Egnach

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



Perron Vert, Egnach

Auf dem ehemaligen Thurella-Areal soll ein neues Dorfzentrum für Egnach mit einer gemischten Nutzung für Wohnen und ruhigem Gewerbe entstehen. Geplant sind rund 161 Wohnungen von 2½ bis 5½ Zimmern.

In einer ersten Etappe werden im westlichen Teil bis 2025 58 Wohnungen entstehen. Weitere rund 111 Wohnungen mit Gewerbeanteil werden in einer zweiten Etappe bis 2026 gebaut. perronvert.ch



Thurella, Egnach

Auf dem ehemaligen Mosterei-Areal ist ein neues Dorfzentrum für Egnach geplant – mit elf Gebäuden und 161 Wohnungen von 1½ bis 5½ Zimmern und 3500 m² Gewerbeflächen, die ab Herbst 2025 bereit für den Bezug sind. mettler2invest.ch



Oberwäg, Ermatingen

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



Thundorferstrasse, Frauenfeld

Etwas ausserhalb der Stadt Frauenfeld, unmittelbar neben Landwirtschaftszone und Naherholungsgebiet, entsteht ein Mehrfamilienhaus mit zehn 3½- bis 5½-Zimmer-Wohnungen. vetter.ch



Bruag-Areal, Güttingen

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



Otmarhof, Güttingen

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



Säntisblick, Häuselen

Abseits der Hauptstrasse, neben der Primarschule, entstehen drei 6½-Zimmer-Einfamilienhäuser. Hier werden sich vor allem junge Familien auf Anhieb wohl fühlen. vetter.ch



Arrivée, Horn

Sieben Architekturbüros haben Projektstudien für die Überbauung «Arrivée» eingereicht. Gewonnen hat das Projekt «ma maison au bord du lac» von Carlos Martinez. Auf dem 32'462 m² grossen Areal zwischen Bodensee und Seestrasse sollen etappenweise Wohnungen und Gewerberäume entstehen. Vorgesehen ist ein Wohnanteil von 90 Prozent; die erste Etappe soll im Herbst 2025 abgeschlossen sein. arrivee.ch



Horn West, Horn

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



Sonnenberg Panorama, Kradolf-Schönenberg

An herausragender Hanglage entstehen auf einer 8000 m² grossen Parzelle acht Wohneinheiten. Direkt am Waldrand und mit Ausblick über die gesamte Ortschaft sind die 4½-Zimmer-Wohnungen ab Frühjahr 2025 bezugsbereit. sonnenberg-panorama.ch



Bären, Kreuzlingen

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



Rüütiwiese, Kreuzlingen

In unmittelbarer Nähe zum historischen Dorfkern entstehen im Quartier Kurzrickenbach bis Sommer 2023 drei Mehrfamilienhäuser mit 74 Mietwohnungen von 1½ bis 3½ Zimmern und viel Grün rund um das Haus. rueutiwise.ch



Wolfacker, Kreuzlingen

Im Gebiet Wolfacker West in Kreuzlingen werden auf knapp 10'000 m² 66 Mietwohnungen mit Minergiestandard in einer Art «Gartensiedlung» mit 22 Häusern realisiert. Viel Wert legt die Bauherrin auf Nachhaltigkeit und attraktiv gestalteten Aussenraum. immokanzlei.ch



Bitzi, Langrickenbach

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



Alte Chäsi, Matzingen

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



An der Murg, Matzingen

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



Sonnmattstrasse, Romanshorn

An der Sonnmattstrasse entstehen sieben 4½-Zimmer-Eigentumswohnungen – im Erd- und im 1. und 2. Obergeschoss je zwei, in der obersten Etage eine exklusive Attikawohnung. Der Bezug ist voraussichtlich per 1. Juli 2023 möglich. thoma-immo.ch



Unterdorf, Sirnach

Im Wohn- und Geschäftshaus Unterdorf an der Winterthurerstrasse werden ab April 2025 29 2½- bis 5½-Zimmer-Wohnungen und 1500 m² Gewerbefläche zum Bezug bereit sein. mettler2invest.ch



Sonnenhof, Sitterdorf

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



Gleis 130, Tägerwil

In Tägerwil wird Nähe Bahnhof und Einkaufsmöglichkeiten ein Mehrfamilienhaus mit 13 Mietwohnungen mit 2½ und 3½ Zimmern realisiert. zuhauseag.ch



Schweizer, Tägerwil

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



Zollhausweg, Uesslingen

Am östlichen Siedlungsrad liegen die Parzellen nahe dem Dorfkern Uesslingen-Buch. Die Überbauung besteht aus drei Mehrfamilienhäusern mit insgesamt 22 Wohneinheiten und acht Reiheneinfamilienhäusern. Bezug ist ab November 2025. haeberlinag.ch



Sangefeld, Weinfelden

An der Johanna-Meyerhans-Strasse im Sangefeld entsteht ein neues Quartier: Neun Gebäude werden gebaut, darunter bis März 2024 fünf Mehrfamilienhäuser. Drei werden 51 Mietwohnungen umfassen, zwei weitere 33 Eigentumswohnungen. sangefeld.ch



Wyberg, Weinfelden

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

Fehlt Ihr Projekt in der Übersicht?

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

Experte rund um das Badezimmer

In den inspirierenden Ausstellungswelten von Sanitas Troesch bieten die Fachleute Badkompetenz vom Besten.



Bei Sanitas Troesch finden alle Kunden das Passende. Das Einrichtungsprogramm luuna von Alterna bietet eine reiche Auswahl an Kombinationen und ermöglicht individuelle Badlösungen für unterschiedliche Grundrisse und Stilrichtungen.

Trends, Inspiration und eine riesige Auswahl an Produkten von führenden Marken für das Badezimmer werden in den Ausstellungen von Sanitas Troesch gezeigt. Dank einer fachkundigen Beratung finden alle für den gewünschten Stil und für das vorhandene Budget genau das Richtige.

Damit das neue Bad lange Freude bereitet, lohnt es sich, sich für die Planung und die Auswahl der passenden Produkte genügend Zeit zu nehmen. Bei Sanitas Troesch können sich Interessenten inspirieren und von fachkompetenten Einrichtungsspezialisten beraten lassen. Die Badausstellungen in Altstätten, St. Gallen und Wil überzeugen mit vielfältigen Einrichtungsideen, denn sie werden von hauseigenen Architektinnen konzipiert und umgesetzt. Am besten gleich einen spontanen Besuch



Für die Möbellinie Alterna luuna können Aufsatzbecken oder eingebaute Becken integriert werden.

für erste Ideen planen und vor Ort die verschiedenen Formen, Farben und Materialien anfassen und vergleichen.

Die Einrichtungsprofis von Sanitas Troesch helfen, für jeden Grundriss die passenden Produkte zu finden, die zu den Bedürfnissen der Kunden wie auch zum Budget passen. Sie setzen alles daran, zusammen mit den Kunden das Traumbad zu realisieren, damit sie sich darin jeden Tag rundum wohlfühlen. ■

Sanitas Troesch AG

Simonstrasse 5, 9016 St.Gallen
071 282 55 55, st.gallen@sanitastroesch.ch
sanitastroesch.ch

Perfekter Service für Möbel und Geräte in Küche und Waschraum aus einer Hand

Ob die Küche bei Sanitas Troesch gekauft wurde oder nicht – der Service von Sanitas Troesch renoviert, repariert und ersetzt Möbel sowie Geräte in Küche und Waschraum.

Wer kennt das nicht: Die Küchenfronten sind schon etwas abgenutzt oder gefallen nicht mehr, die Türen schliessen nicht mehr korrekt oder die ersten Abnutzungen auf der Abdeckung sind zu sehen. Wenn die Küche schon etwas älter ist und nicht mehr alles so funktioniert wie es sollte, kommt der Wunsch nach einer neuen Küche auf. Meist denkt man dann in erster Linie an einen kompletten und zeitintensiven Küchenumbau. Die Möglichkeit einer sanften Renovation ziehen die wenigsten in Betracht

Ein kleiner Küchenumbau mit grosser Wirkung

Zum Glück muss nicht immer gleich alles komplett saniert werden. Eine sanfte Küchenrenovation ist oft die günstigere und nachhaltigere Lösung. Der Service von Sanitas Troesch bietet für Erneuerungen eine optimale und umfassende Lösung aus einer Hand. Oft sind die Küchenmöbel noch in einem guten Zustand und es reicht bereits ein Austausch der Küchenfronten und der Abdeckungen, um die Küche in neuem Glanz erstrahlen zu lassen. Im Team von Sanitas Troesch Service arbeiten versierte Schreiner, welche sich um die nötigen Möbel- oder Frontanpassungen kümmern.

Auch eine Neuplatzierung der Elektrogeräte kann im selben Schritt umgesetzt werden, um die Wege in der Küche zu verkürzen und die Energieeffizienz der Geräte zu optimieren. Der Vorteil: Eine Neugestaltung dieser Art ist schneller und nachhaltiger im Vergleich zu einem kompletten Küchenumbau. ■



Wieso nicht die übermässig grosse Dampf-abzugshaube durch einen Tischlüfter im Kochfeld ersetzen? Damit erhält der Raum mehr Tiefe und die Küche wirkt offener und moderner.

Ein neues Gesicht für Egnach

Ein solch grosses Projekt hat es in Egnach noch nie gegeben: 400 Wohnungen sollen auf dem Luxburgerfeld auf 77'000 Quadratmetern entstehen. Das neue Quartier will zur Strahlkraft der Gemeinde beitragen.

Text Miryam Koc

Bilder Thomas Hary, zVg

Peter Herzog, Teamleiter Immobilienentwicklung bei der Steiner AG, und Daniel und Roger Benz von der Benz Immo Treuhand GmbH über Chancen und Hürden des Vorhabens.

Peter Herzog, seit über fünf Jahren arbeiten Sie gemeinsam mit der Benz Immo Treuhand GmbH am Projekt Luxburgerfeld. Wie haben Sie die Zusammenarbeit erlebt?

Peter Herzog: Es ist eine sehr bereichernde und zielorientierte Zusammenarbeit. Beide Seiten brachten ihre jeweiligen Ideen und Stärken ein. So, dass wir gute Lösungen erarbeiten und mögliche Synergien optimal nutzen konnten. Die Kooperation wird bis zum Zeitpunkt eines rechtskräftigen Gestaltungsplans weitergeführt. Ab dann werden die Steiner AG und die Benz Immo Treuhand GmbH die nötigen Arbeiten selbst übernehmen.



Das Vorhaben wird als Leuchtturmprojekt in Bezug auf Grösse und Nachhaltigkeit bezeichnet. Was macht es denn so nachhaltig?

Peter Herzog: An einem besonderen Ort soll auch etwas Besonderes entstehen. Insofern stellten wir an uns und unsere Planer anspruchsvolle Anforderungen. Wir streben tatsächlich ein Leuchtturmprojekt an. Ein solches soll über eine kompakte und umweltfreundliche Bauweise, über ein verkehrsarmes Quartier mit unterirdischer Parkierung, über grosse Grün-, Frei- und Freizeitflächen sowie über abwechslungsreiche Fussgängerwege entstehen. Wir haben uns für den Minergie-P-Standard entschieden und wollen unsere Gebäude mit See- wasser heizen.

Wo liegen die grössten Herausforderungen?

Roger Benz: Auch wenn wir ein bauliches, ökologisches, verkehrsmässiges und energetisches Leuchtturmprojekt erstellen, so muss dieses auch von der Bevölkerung und der Nachbarschaft mitgetragen



werden. Bauvorhaben, egal ob sie in Regelbauweise oder über einen Gestaltungsplan erfolgen, lösen in der Nachbarschaft oftmals Opposition aus. Wir haben versucht, darauf bestmögliche Antworten zu geben.

Im September konnte sich die Bevölkerung im Rahmen des Mitwirkungsverfahrens dazu äussern. Wie war das Feedback?

Daniel Benz: Wir hatten das Mitwirkungsverfahren mit einer offiziellen Informationsveranstaltung sowie einer ausführlichen Medienberichterstattung eröffnet, hörten den Votanten im Saal sehr genau zu, analysierten die schriftlichen Eingaben, führten Gespräche mit einzelnen Anwohnern und suchten alsdann nach möglichen Verbesserungsvorschlägen. Die vorgebrachten Kritikpunkte bezogen sich auf das erhöhte Wohnungsangebot und die hierfür möglicherweise benötigten öffentlichen Infrastrukturen sowie auf die verkehrsmässige Erschliessung des Quartiers.

Die Energie zum Heizen und Kühlen soll ein thermisches Seewasserwerk liefern. Können Sie das erläutern?

Peter Herzog: Über eine zentrale Pumpstation wird dem See Wasser entnommen. Ein Sekundärkreislauf entzieht diesem dann die Wärme. Wärmepumpen bringen das Wasser schliesslich auf die notwendige Vorlauftemperatur für die Heizungen und das Warmwasser. Im Sommer, beispielsweise an Hitzetagen, kann mit dem Wasserkreislauf auch leicht gekühlt werden. Betrieben werden das Seewasserwerk und die Fernwärme durch das Konsortium Wärmeverbund Egnach.

>>

«Wir streben tatsächlich ein Leuchtturmprojekt an.»



Hoval

**Gemeinsam für Ihr Klima.
Gemeinsam für Sie.**

Hoval | Verantwortung für Energie und Umwelt

Wir schonen Ressourcen und verbessern das Klima. Drinnen und draussen. Mit innovativen Heiz- und Klimatechnikprodukten von Hoval, die sich durch eine besonders hohe Energieeffizienz auszeichnen. Und der technischen Expertise unserer Fachpartner, die sich um eine einwandfreie Installation bei Ihnen kümmern. Gemeinsam mehr – für Sie.

Mehr erfahren: www.hoval.ch

Hoval | Region Ost
Säntisstrasse 2a
9500 Wil

Tel.: 0848 811 920
regionost.ch@hoval.com



Daniel Benz, Benz Immo Treuhand GmbH.



Roger Benz, Benz Immo Treuhand GmbH.



Peter Herzog, Steiner AG.

>> Egnach steht für seine Ländlichkeit. Besteht nicht die Gefahr, dass diese durch eine so grosse Überbauung ihre Strahlkraft verliert?

Daniel Benz: Das Luxburgerfeld befindet sich in unmittelbarer Nähe zum Bahnhof. Unsere Überbauung reduziert den Druck auf Einzonungen und belässt den ländlich geprägten Gebieten Egnachs ihren ureigenen Charme und Charakter.

Und wie sieht es mit dem Verkehr aus?

Roger Benz: Der Verkehr ist ein Dauerbrenner, egal, wo Sie bauen. Die vorgesehene Verkehrsführung zum Wohngebiet Rudwies wird die Verkehrsführung am Bahnübergang sicherer und übersichtlicher machen. Und der errechnete Mehrverkehr kann gemäss Verkehrsgutachten und Umweltverträglichkeitsprüfung gut aufgenommen werden.

Haben sich die Bedürfnisse der Menschen in Bezug auf Wohnen in den vergangenen fünf Jahren verändert?

Peter Herzog: Selbstverständlich! Die Pandemie führte dazu, dass das eigene «Home» zum «Castle» wurde. Öffentlicher Verkehr in unmittelbarer Nähe, mögliche Freizeitbeschäftigungen vor Ort und Homeoffice sind heute allseits geschätzte Kriterien.

Und wie wird das Projekt diesen gerecht?

Peter Herzog: Wir haben unzählige Grün-, Frei- und Erholungsflächen mit speziellen Wegführungen vorgesehen. Das Areal liegt zudem in Reichweite zum Bodensee, zu attraktiven Rad- und Fusswegen und zum Bahnhof. Wer bei uns wohnt, soll sich in seinem «Castle» richtig wohlfühlen.

Was ist der aktuelle Stand des Projekts und was sind die nächsten Schritte?

Roger Benz: Nach dem Mitwirkungsverfahren im vergangenen Herbst erfolgte anfangs Jahr die öffentliche Auflage des Gestaltungsplans. Dieses Verfahren läuft derzeit noch. Wir hoffen auf eine etappenweise Realisierung unserer Überbauung ab 2025. ■

Überbauung Luxburgerfeld

Die Überbauung bietet eine Mischung aus Reihen-, Einzel- und Mehrfamilienhäusern, Stockwerkeigentum und Mietwohnungen. In der ersten Phase wird das Wohngebiet oberirdisch erschlossen. Dann folgen in zwei Etappen die unterirdischen Parkplätze, die Wohngebäude, Fuss- und Velowege sowie der Anschluss ans Seewasserwerk. Hinter dem Konzept des Luxburgerfelds stehen die Teams der Steiner AG mit Hauptsitz in Zürich und des Thurgauer Familienunternehmens Benz Immo Treuhand GmbH.

Dorfzentrum Sirnach soll gestärkt werden

Die EW Sirnach AG (ews) entwickelte seit 2013 auf ihrem ehemaligen Werkareal Unterdorf unter Einbezug des Hauptmieters Coop ein modernes Wohn- und Gewerbegebäude. Die Pensionskasse Thurgau investiert als neue Eigentümerin in das Projekt im Minergie-Standard.



Roland Ebnetter und Romeo Vetter: Fokus auf Nachhaltigkeit.

Text
Miryam Koc

Bilder zVg

Infolge von Verzögerungen bei der Zonenplanrevision und dem neuen Baureglement der Gemeinde Sirnach konnte der Gestaltungsplan Unterdorf erst im Sommer 2020 in Kraft treten. Im August 2022 wurde die rechtskräftige Baubewilligung für den Abbruch und den Neubau des Wohn- und Gewerbehauses durch das Departement Bau und Umwelt des Kantons Thurgau (DBU) erteilt. Der Verwaltungsrat der ews hat sich intensiv mit dem Projekt auseinandergesetzt. Es wurden verschiedene Optionen für die Realisierung geprüft und mit dem Gemeinderat als Eigner-Vertreter abgestimmt. Nach sorgfältiger Abwägung aller Vor- und Nachteile sowie Chancen und Risiken für die ews wurde beschlossen, für das Grundstück und das Projekt einen Käufer zu suchen.

20 Millionen für die Zukunft

Mettler2Invest wurde von der ews für eine Projektbeurteilung angefragt und suchte einen Inves-

tor für das Projekt. «Die ews ist sehr erfreut, mit der Pensionskasse Thurgau (pk.tg) eine Käuferin gefunden zu haben, welche die gesamtheitlichen Erwartungen der ews für die Umsetzung des hochwertigen Projekts, und damit auch das Bedürfnis der Bevölkerung, erfüllt», heisst es seitens ews.

Mettler2Invest schliesst gleichzeitig einen TU-Vertrag mit der Pensionskasse Thurgau zur Erstellung des Neubaus ab. Die pk.tg investiert über 20 Millionen Franken und beauftragt Mettler2Invest AG mit der Realisierung.

«Die Makro- sowie die Mikrolage sowie die Projektqualität haben uns zum Kauf bewegt», sagt Romeo Vetter, Leiter Immobilienanlagen bei der Pensionskasse Thurgau. Im südlichen Thurgau entsteht damit ein neues Wohn- und Gewerbehaus. Die beiden Parzellen Nr. 84 und 85 der EW Sirnach AG befinden sich im erweiterten Zentrumsbereich. Südwestlich der Parzellen verläuft die Winterthurerstrasse, eine Hauptverkehrsachse in Sirnach. Südöstlich bildet die Unterdorfstrasse den Abschluss des Areals. Nördlich grenzt das Areal an die Wohn- und Gewerbezone sowie an einen Kindergarten. Die bestehenden Gebäude werden zurückgebaut.

Im Erdgeschoss sind zwei Gewerbeflächen geplant. Im grösseren Teil wird Coop eine neue Filiale errichten. Im 1. bis 3. Obergeschoss, welches gleichzeitig das Dachgeschoss ist, entstehen 19 Mietwohnungen mit 2½, 3½ und 5½ Zimmer. Die



So soll das neue Gebäude aussehen.

Wohnungen im 3. Ober- bzw. im Dachgeschoss verfügen über grosszügige Dachterrassen und/oder Loggias. Angrenzend an die Dachterrassen entstehen in den östlichen und westlichen Ecken des Gebäudes intensiv begrünte, jedoch nicht begehbare Dachgärten. Ebenso wird die Dachfläche des Erdgeschosses zum Innenhof begrünt.

Den Kunden, Bewohnern und dem Personal stehen Parkmöglichkeiten im Aussenbereich sowie eine Tiefgarage mit 70 Parkplätzen zur Verfügung. Die Gemeinschaftspraxis «Praxis Tannzapfenland» sowie die Regionale Berufsbeistandschaft Bezirk Münchwilen (RBBM) ziehen in das erste Obergeschoss ein.

Besonders nachhaltig

«Mit Coop, einer Hausarztpraxis und weiteren Dienstleistungsangeboten sowie Wohnungen in der Grösse von 2½ und 5½ Zimmern möchten wir das Dorfzentrum Sirnach stärken. Die Bewohner verfügen über eine sehr gute Erschliessung direkt ab der Winterthurer- respektive Unterdorfstrasse. Die Bushaltestelle der Buslinie 735 von WilMobil befindet sich ebenso in unmittelbarer Nähe», sagt Roland Ebner, Immobilienentwickler bei Mettler2Invest und zuständig für das Projekt.

Die strassenseitigen Fassaden im Erdgeschoss bestehen aus gedämmtem und verputztem Mauerwerk sowie grossflächigen Verglasungen. Ab dem 1. Obergeschoss besteht die Gebäudehülle aus einer

hinterlüfteten Holzfassade, dunklen Kunststoff-Alufenstern, dunklen Alu-Verbundraffstoren und Absturzsicherungen aus Metall. Das Mauerwerk der Obergeschosse im Bereich des Innenhofs ist gedämmt und verputzt.

Herausfordernd seien die Bauteuerung, die engen Platzverhältnisse und die aufwendigen Umlagearbeiten der technischen Infrastrukturen sowie die erforderlichen Provisorien für Rück- und Neubauten gewesen. Auch allen verschiedenen Bedürfnissen der Mieter in einem Projekt gerecht zu werden, sei laut Romeo Vetter ein Balanceakt.

«Die gelungene Kombination zwischen Wohn- und Dienstleistungsgebäude zeichnen dieses Projekt aus. Ebenso wird bei der Erstellung sowie im Betrieb der Liegenschaft das Thema Nachhaltigkeit grossgeschrieben», sagt Vetter. So ist es mit Minergie-Standard zertifiziert, verfügt über eine Grundwasser-Wärmepumpe, eine Photovoltaikanlage, Lademöglichkeiten für E-Fahrzeuge und einer kontrollierten Wohnraumlüftung.

Die Vorbereitungsarbeiten für die Werkleitungen und Rückbauarbeiten haben bereits im September 2022 begonnen. «Aktuell läuft der Abschluss der Tiefbauarbeiten wie Baugrubensicherung und Baugrubenaushub, bald starten wir mit den Baumeisterarbeiten», sagt Ebner. Die Fertigstellung und der Bezug des Gebäudes sind für den Frühling 2025 vorgesehen. ■

Im Thurgau entsteht der grösste Innovationspark der Ostschweiz

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

Text
Stephan Ziegler

Bilder
Thomas Hary, zVg

Ein Mode-Outletcenter namens Edelreich war ursprünglich auf dem 64'600 Quadratmeter grossen Grundstück der Schälmmühle Zwicky in Wigoltingen geplant – die Zonenkonformität war von Beginn weg infrage gestellt. Im Herbst 2020 zog die Bauherrin JTM Rütinen AG der Geschwister Klopfenstein, denen die Mühle gehört, dem Projekt schliesslich den Stecker, «zermürbt nach 14 Jahren Planung, Einsprachen und erfolglosem Kampf», wie es das «Tagblatt» umschrieb. Dem Aus vorangegangen war ein Entscheid des Verwaltungsgerichts Thurgau, das den Gestaltungsplan für das Einkaufszentrum bachab geschickt hatte.

Doch für das Stück Industrieland gibt es ein neues Projekt mit einem klaren Konzept, den Wigoltingen Innovation Park (WIP). Die Genfer Immobilieninvestmentfirma Stoneweg hat grosse Pläne für das Gebiet Hasli: Für rund 200 Millionen Franken will sie auf den rund 80'000 Quadratmetern den Wigoltingen Innovation Park errichten, der in puncto Nachhaltigkeit eine Vorreiterrolle einnehmen soll.

Baubeginn: Mitte 2024

«Wir bauen ein Industriegebäude in eine Arbeitszone. Anders als das Outletcenter ist unser Projekt damit zonenkonform», sagt Andreas Pazeller von der Industriebauspezialistin W+P Weber und Partner AG aus Wil, die viel Erfahrung in der Realisierung von Industrie- und Logistikbauten hat. Das räume einige der rechtlichen und verkehrstechnischen Hürden aus dem Weg, an denen das Edelreich scheiterte. Den Entwurf des Gestaltungsplans mit Umweltverträglichkeitsprüfung für den Wigoltingen Innovation Park haben die Planer schon 2021 zur Vorprüfung eingereicht und im Juni 2022 Rückmeldung erhalten. «Es ist ein sehr ausführlicher Bericht», sagt Pazeller. «Wir überarbeiten die Unterlagen nun in Absprache mit den Ämtern und möchten sie im September 2023 definitiv einreichen.»

Sicher ist, dass die ursprünglich auf Anfang 2025 geplante Eröffnung um einige Monate verschoben werden muss, weil das Projekt parallel zur Ortsplanungsrevision der Gemeinde Wigoltingen läuft. Gemeindeversammlung und Kanton müssen diese Revision noch bewilligen. «Auf Basis dieser Revision machen wir dann unsere Baueingabe», sagt



So soll der WIP dereinst aussehen.

Pazeller. Mit dem Baubeginn sei deshalb erst Mitte 2024 zu rechnen.

Geplant ist, dass der Standort innovative und nachhaltige Industrie-, Produktions- und Logistikunternehmen mittlerer Grösse anziehen und im Sinne der Kreislaufwirtschaft die ganze Wertschöpfungskette abdecken werde, von der Produktidee bis zum Recycling.

Mehr als eine weitere Industriehalle

Lichtdurchflutete Bauten, umrahmt von Grünflächen: So soll der Wigoltingen Innovation Park einmal aussehen, wenn es nach den Initianten geht. Und es soll mehr sein als nur eine Industriehalle mit mehreren Firmen als Mietern. Nachhaltigkeit, Synergien und Innovation schreiben sich die Verantwortlichen auf die Fahnen; so soll der WIP möglichst energieautark und früher oder später CO₂-neutral betrieben werden.

Eine Innovation ist der Kopfbau: Dort sollen öffentliche und gemeinschaftliche Nutzungen untergebracht werden, wie eine Kantine oder Fitnessräume sowie Sitzungszimmer und Büros. Diese könnten die im Produktionsgebäude dahinter eingemieteten Firmen und ihre Mitarbeiter gemeinsam nutzen. Apropos Mitarbeiter: Pazeller rechnet mit rund 600 Arbeitsplätzen, die im WIP angesiedelt werden könnten.



Andreas Pazeller:
Rechnet mit
600 Arbeitsplätzen.

Für Büroflächen sei die Idee nicht neu, sagte Stoneweg-Geschäftsführerin Diana Oblak zum «Tagblatt». Bürogemeinschaften oder Co-Working-Spaces funktionieren nach ähnlichen Konzepten. In der Industrie sei dieser Ansatz aber noch neu. Für Oblak ist klar: Die Nachfrage ist da. Das Konzept sei gerade für KMU interessant. Sie sparen so Mieten für Büro- oder Sitzungszimmer, die sonst selten gebraucht werden. Das Interesse am Innovationspark sei gross, auch wenn noch gar keine Vermarktung stattfinde. Von lokalen über regionale bis überregionale Firmen Interesse würden anmelden. ■

Immobilien sind nicht einfach nur Häuser

Sie sind unser Zuhause wo wir leben, lieben und lachen. Wir erleben unvergessliche Momente in ihnen und tragen diese Erinnerungen ein Leben lang in unseren Herzen. Wir kommen nach einem langen Arbeitstag nach Hause, erholen uns oder empfangen unsere Freunde. Wir verbinden Emotionen mit unserem Zuhause. Immobilien sind auch Werte, die es zu erhalten gilt. Geschäftsführer und Inhaber Attila Wohlrab ist es wichtig, dies bei Kunden und Mitarbeiter immer zu erwähnen.



Die 2004 gegründete immokanzlei AG mit den beiden Standorten Kreuzlingen und Arbon ist im Thurgau in allen Immobilienfragen aktiv. Die langjährigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind fachspezifisch ausgebildet und verfügen über langjährige Erfahrung. Durch die Inhabergeführte Unternehmung ist auch die Kundennähe immer gewährleistet. Der Tätigkeitsbereich ist rund um die Immobilie, neben den klassischen Dienstleistungen auch Spezialfälle. Gerade in diesen Bereichen verfügt die Firma über ein sehr grosses KnowHow.

Verkauf

Der Verkauf einer Immobilie, egal ob Wohnung, Ein- oder Mehrfamilienhaus sowie Gewerbe und Industrie benötigen Vertrauen und eine grosse Erfahrung. Dies geschieht in einer engen Zusammen-

arbeit mit dem Eigentümer. Dafür verfügen alle Mitarbeiter über eine sehr grosse Praxis bei allen Arten der Verkaufsabwicklung. Ethisch korrekt, unabhängig, seriös und das verbunden mit grossem Fachwissen und hoher Sozialkompetenz verkaufen sie die anvertrauten Liegenschaften erfolgreich. Für zufriedene Verkäufer und glückliche Käufer, das zeigen auch die vielen zufriedene Reaktionen und Bewertungen.

Vermietung

Ein motiviertes und kreatives Team sucht den passenden Mieter für Ihre Gewerbe – oder Wohnliegenschaft. In der ersten Phase geht es um die marktgerecht Mietzinsfestlegung. Nach den Besichtigungen ist heute die seriöse Prüfung von Mietinteressenten für viele Vermieter existentiell wichtig. Dafür wird ein hoher Aufwand betrieben, der sich für alle lohnt. Einseitige Mietverträge sind bei Mietbeginn immer



absolut in Ordnung, bei Unklarheiten oder Mietende leider nicht mehr. Daher gilt es, professionelle Verträge zu erstellen. Insbesondere die seriöse Erstellung von Mietverträgen für Gewerbe und Industrie ist ein Prozess, in dem Vermieter und Mieter einbezogen werden müssen. Bei Mietantritt werden Übergabeprotokolle ausschliesslich digital mit ausführlicher Fotodokumentation erstellt. So können Unstimmigkeiten bei Mietende ausgeschlossen werden.

Bewirtschaftung

Die Bewirtschaftung von Stockwerkeigentum und Mietliegenschaften gehören zu den komplexesten Aufgaben, wenn man diese professionell und gewissenhaft ausführt. Neben der fachlichen Kompetenz im Mietrecht ist gerade das Zivilgesetzbuch mit dem Stockwerkeigentum heute gleich spannend wie anspruchsvoll. Auch bei institutionellen Kunden werden die Professionalität und Anbindung an die moderne EDV-Systeme gefordert. Weiter sind hohe technische Anforderungen an die Liegenschaften gerade in der Zeit der Energiewende unverzichtbar. Im Zentrum steht natürlich immer auch der Mensch, als Mieter oder Stockwerkeigentümer. Da ist der Verwalter oft auch Vermittlung unter Bewohnern und eben Menschen, eine konsequente und menschliche Durchsetzungshärte ist gefragt und wird geschätzt. Mit einer professionellen Verwaltung können Werte erhalten und erarbeitet werden.

Bewertung und Beratungen

Als Mitglied im Schweizer Immobilienschätzer-Verband bilden sich die Mitarbeiter der Bewertung laufend weiter und verpflichten sich zu neutralen und professionellen Liegenschaftsbewertungen. Banken, Versicherungen, Behörden und Ämter sowie private und juristische Personen schätzen diese Dienstleistung. Eine Dienstleistung, die nicht kostenlos, dafür fachmännisch und ehrlich ausgeführt wird. Die oft angepriesenen Gratisbewertungen sind da oft nur Lockvogelangebote.

Vermehrt gefragt sind Dienstleistungen in der Beratung. Ob Neubauprojekt, Sanierungsidee oder Durchführung von Studienwettbewerben, Nachfolgeregelungen und komplexere Mietverträge; die langjährige Erfahrung in der Praxis bringt neben der Theorie den Erfolg für die Kunden. ■

Testen Sie das immokanzlei-Team – wir freuen uns auf Sie!

Attila Wohrab
eidg. dipl. Immobilienreuhänder



Rheinstrasse 8, 8280 Kreuzlingen, 071 677 99 88
Bahnhofstrasse 16, 9320 Arbon, 071 744 99 88
www.immokanzlei.ch

Bautätigkeit und Preise bleiben hoch

Der Immobilienmarkt floriert nach wie vor, die Nachfrage nach Wohneigentum übersteigt noch immer das Angebot. Wohnobjekte bleiben damit ein begehrtes Anlagevehikel, obwohl die Zinsen steigen und steigen. Ist diese Entwicklung gut oder schlecht für den Thurgau?

Text
Stephan Ziegler

Bilder
unsplash, zVg

Reto Inauen, Präsident des Verbands der Thurgauer Raiffeisenbanken, Thomas Koller, CEO der Thurgauer Kantonalbank, und Stefan Mühlemann, Präsident HEV Thurgau, über Immobilienfinanzierungen in turbulenten Zeiten.

Die steigenden Immobilienpreise zeigen, dass der Kanton Thurgau als Wohnort sehr attraktiv ist und weiter an Attraktivität zulegen dürfte. Auch deshalb wächst die Bevölkerung im Thurgau seit Jahren deutlich schneller als die Gesamtschweiz. Dies hat auch damit zu tun, dass das Immobilienpreisniveau im Vergleich zu anderen Regionen – insbesondere zu Zürich – nach wie vor tief ist und noch vergleichsweise viel Bauland verfügbar ist. Dennoch kann die Verfügbarkeit des Baulands auch hier nicht mit der Nachfrage mithalten. Steigende Preise sind damit die logische Folge.

«Zu betonen ist, dass die Nachfrage im Thurgauer Immobilienmarkt primär durch Selbstnutzer getrieben ist und nicht durch Spekulanten. Hier erkennen wir aber auch die Kehrseite der Medaille: Die hohen Immobilienpreise führen dazu, dass es gerade für junge Menschen und Familien immer schwieriger wird, Eigentum neu zu erwerben. Die Eigenkapital- und Tragbarkeitshürden werden auch im Thurgau für immer mehr Menschen un-

überwindbar», fasst Reto Inauen, Präsident des Verbands der Thurgauer Raiffeisenbanken, die aktuelle Lage im Kanton zusammen.

Gebaut wird nach wie vor

Gemäss der Thurgauer Dienststelle für Statistik blieb die Thurgauer Baukonjunktur auch im vierten Quartal 2022 rege, jeder vierte Betrieb meldete im Januar 2023 reichlich gefüllte Auftragsbücher. Bei den meisten übrigen lag der Auftragsbestand in einem üblichen Rahmen. Das deckt sich mit den Erfahrungen von TKB-CEO Thomas Koller. «Das Baugewerbe verzeichnete ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2022. Das zeigt auch unsere Firmenkundenumfrage, die wir Ende 2022 durchgeführt haben. Gemäss unserer Erhebung sind auch die Aussichten für das laufende Jahr mehrheitlich positiv.»

Im Thurgau wird im schweizweiten Vergleich nach wie vor viel gebaut. Jedoch reicht selbst diese hohe Bautätigkeit nicht, um die hohe Nachfrage nach Wohnraum zu befriedigen. Wie in der Gesamtschweiz steht die Bauwirtschaft aber auch im Kanton Thurgau vor grossen Herausforderungen. «Es ist immer weniger Bauland verfügbar, die Bewilligungsverfahren werden immer komplizierter und das Bauen wird aufgrund der steigenden Baupreise erst noch immer teurer. Zudem fehlen nun nach erfolgter Zinswende auch noch vermehrt Investoren, weil diese ihr Kapital wieder vermehrt



Im Markt für Rendite-
liegenschaften ist
eine gewisse Zurück-
haltung bemerkbar.

in festverzinsliche Anlageklassen anstelle von Immobilien investieren», so Reto Inauen.

Wie sieht es demzufolge bezüglich Kreditgesuchen für grössere Bauvorhaben durch Unternehmen aus – haben diese zu- oder abgenommen? «Wir stellen tendenziell eine Abschwächung der Anträge für Renditeobjekte fest. Ob sich dieser Trend fortsetzen wird, ist jetzt noch zu früh zu beurteilen», sagt Thomas Koller.

Was sicher ist: Mehr als zwei Drittel der Betriebe wurden durch einen Mangel an Arbeitskräften gebremst. «Gemäss unserer jährlichen Umfrage ist der Mangel an Arbeits- und Fachkräften aktuell die grösste Herausforderung. Die demografische Entwicklung dürfte längerfristig Spuren im Arbeitsmarkt hinterlassen. Mehr denn je stehen die Unternehmen untereinander im Wettbewerb um Arbeitskräfte», gibt Thomas Koller zu bedenken. Der Fachkräftemangel sei ein ernst zu nehmendes Problem, «das ist unbestritten», bestätigt Reto Inauen. Zuletzt zeige sich die Rekrutierung aber immerhin etwas weniger schwierig als in den Vorquartalen.

Preise bleiben hoch

Knappheiten bei Materialien und Vorprodukten behinderten die Bautätigkeit bei etwas mehr als jedem dritten Betrieb. Das sei aber nur ein Faktor,

der die Preise weiter in die Höhe treibe, so Thomas Koller: «Die Preisentwicklung ist unter anderem auch getrieben durch die Nachfrage nach Wohneigentum, die im Kanton Thurgau weiterhin hoch ist.» Aber: Höhere Baukosten müssen Projektentwickler mit höheren Verkaufspreisen kompensieren. Im aktuellen Marktumfeld können diese Preise nicht mehr ohne Weiteres am Markt durchgesetzt werden.

«Vor allem im Markt für Renditeliegenschaften ist auch deshalb derzeit eine gewisse Zurückhaltung institutioneller Investoren zu beobachten. Dies wirkt sich mittelfristig negativ auf die Bautätigkeit aus – und verschärft die Knappheit im Markt noch weiter», analysiert Reto Inauen. «Seit einigen Monaten beobachten wir aber wenigstens eine deutliche Entspannung der Lieferkettenprobleme. Diese Abkühlung ist auch bei Vorprodukten für die Bauwirtschaft zu sehen. Die Bauteuerung dürfte sich damit bald wieder normalisieren.»

Vier von zehn Thurgauer Betrieben kalkulieren mit Preiserhöhungen. Trotzdem gehen die Betriebe von einer Verschlechterung ihrer Ertragslage aus. «Die Preissteigerungen, insbesondere im Energiebereich, drücken auf die Margen. So zählen die Inflation und die Energiekosten in unserer Firmenkundenumfrage zu den meistgenannten Herausforderungen der Thurgauer Bauunternehmen», >>



Stefan Mühlemann,
HEV Thurgau.



Reto Inauen,
Verband Thurgauer
Raiffeisenbanken.



Thomas Koller,
Thurgauer Kantonalbank.

>> sagt Thomas Koller. Die Betriebe konnten zwar ihrerseits die Preise erhöhen – dennoch zeige die Entwicklung der Gewinne, «dass die Bauunternehmen die höheren Selbstkosten nicht vollständig weitergeben konnten».

Kaum mehr Lieferschwierigkeiten

Tatsache ist aber auch: In den Lieferketten setzt sich die seit einigen Monaten beobachtete Entspannung fort. Bei einigen Rohmaterialien wie Stahl oder Holz sind kaum mehr Lieferschwierigkeiten festzustellen. Bei vielen Gütern bleiben die Lieferfristen zwar erhöht, schränken die Arbeit aber nur noch in wenigen Fällen ein. Bei den Einkaufspreisen ist hingegen noch keine wesentliche Entspannung eingetreten. Eine der wenigen Ausnahmen ist der Stahlpreis, der seit verganginem Sommer deutlich gesunken ist. Wie andere Rohmaterialien kostet Stahl damit aber nach wie vor deutlich mehr als vor der Covid-Pandemie.

«Immerhin ist der grosse Teuerungsschub vorbei und viele Unternehmen in der Baubranche erwarten künftig eher wieder gleichbleibende oder tiefere Materialpreise. Im hart umkämpften Markt bleibt es aber schwierig, die hohen Einkaufspreise vollumfänglich auf die Endkunden zu überwälzen», so Reto Inauen. Die Ertragssituation bleibe in der Schweizer Baubranche damit angespannt.

Die Hypothekarzinsen haben sich innerhalb eines Jahres fast verdoppelt

Dennoch zeigt sich der Schweizer Eigenheimmarkt davon bisher kaum beeindruckt und bleibt robust. «Die Nachfrage nach Wohneigentum ist auch im Thurgau nach wie vor hoch», sagt Thomas Koller. Das zeige auch der Thurgauer Eigenheim-Index, den die TKB halbjährlich gemeinsam mit dem IAZI erhebt. «Die jüngste Auswertung zeigt: Sowohl landesweit als auch im Kanton Thurgau hat sich die Zahlungsbereitschaft für Eigenheime in der unmittelbaren Vergangenheit nochmals erhöht. Innert Jahresfrist beträgt das regionale Preiswachstum 4,4 Prozent und bewegt sich damit praktisch im Gleichschritt mit dem nationalen Durchschnitt.»

Reto Müller beobachtet, dass im Thurgau die Nachfrage am Eigenheimmarkt durch die höheren Zinsen gesunken ist. «Allerdings übersteigt die Nachfrage nach wie vor das Angebot, sodass nicht mit sinkenden Preisen, sondern nur mit einer abgeschwächten Preisdynamik zu rechnen ist.»

Das bestätigt auch Stefan Mühlemann, Präsident HEV Thurgau: «Neben den noch meist interessantesten Immobilienpreisen lässt es sich im Thurgau sehr gut leben. Tolle Infrastrukturen, eine gute Anbindung an das ÖV sowie ans Autobahnnetz und ein tolles Naherholungsgebiet mit See und Bergen in der Nähe wirken sich sicherlich auch positiv aus.»

Bei Eigentumswohnungen ist ein Anstieg um 4,1 Prozent zum Vorjahr zu verzeichnen. Einfamilienhäuser sind um 6,7 Prozent teurer. Können sich bald nur noch Begüterte Wohneigentum leisten? «Es wird sicherlich nicht einfacher, sich ein Eigenheim zu leisten. Viele junge Menschen versuchen sich das Eigenkapital durch einen Erbvorbezug oder einem Darlehen innerhalb der Familie zu be-

schaffen», weiss Stefan Mühleemann. Und Thomas Koller ergänzt: «Trotz der stetigen Preiszunahmen ist und bleibt der Kanton Thurgau als Wohnregion begehrt und es gibt nach wie vor bezahlbare Objekte. Hier zeigen sich jedoch regionale Unterschiede. Gemäss unserem Thurgauer Eigenheim-Index, den wir halbjährlich mit dem IAZI erheben, liegt der Wert für ein achtjähriges Musterhaus mit 180 m² Wohnfläche im Kantonsgebiet bei durchschnittlich rund 1,25 Mio. Franken.»

Führt die Verknappung von Bauland dazu, dass ein vermehrter Wettbewerb von institutionellen Anlegern entsteht, damit die Preise nach oben getrieben werden und sich so noch weniger Normalverdiener Wohneigentum leisten können? Eine Prognose dazu will Thomas Koller im aktuellen Marktumfeld noch keine stellen. «Die langfristige Entwicklung der Baulandpreise ist von zahlreichen Faktoren abhängig, wie Baukosten, Mietzinsniveau oder Finanzierungskosten – und von der Attraktivität von Anlagealternativen.»

Deutliche Worte findet Reto Inauen: «Es ist leider seit Längerem eine Tatsache, dass der Traum von Wohneigentum für viele Menschen in weite Ferne rückt. Das Immobilienpreinsniveau ist mittlerweile so hoch, dass es auch im Thurgau gerade für junge

«Trotz der Preiszunahmen ist und bleibt der Kanton Thurgau als Wohnregion begehrt.»

Menschen und Familien sehr schwierig geworden ist, die regulatorischen Eigenkapital- und Tragbarkeitshürden bei der Hypothekarvergabe zu überwinden.» Dennoch gelte es herauszustreichen, dass Wohneigentum im Thurgau noch erschwinglicher ist als in den meisten anderen Regionen der Schweiz.

Weniger institutionelle Anleger

Vor dem aktuellen Zinsanstieg haben sich eher institutionelle Anleger um verfügbares Bauland bemüht und dadurch den Vermietungsbauboom angetrieben. Mit dem Zinsanstieg hat sich diese Situation gemäss Inauen etwas gelindert; Institutionelle sind aufgrund der gestiegenen Opportunitätskosten weniger aktiv am Immobilienmarkt. «Sie überlassen dadurch das Feld anderen Akteuren, also Privaten und Immobilienfirmen. Aufgrund dieser Zurückhaltung der Institutionellen wird sich aber an den hohen Preisen für Bauland >>

Anzeige

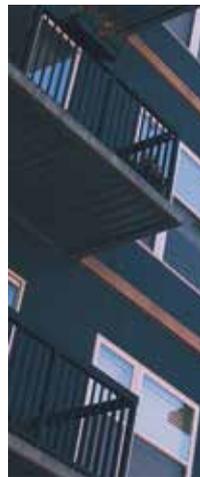


**ELEGANTE & INNOVATIVE
IDEEN FÜR IHR BAD**

Gemeinsam planen und bauen wir ihren Raum zum Wohlfühlen...

schwizer
HAUSTECHNIK

GOSSAU | ST.GALLEN | RICKENBACH-WIL | HERISAU | Tel. 071 388 87 88 | www.schwizer-haustechnik.ch [f](#) [in](#) [v](#) [o](#)



» nichts ändern: Bauland wird eher knapp und teuer bleiben, für Normalverdiener bleibt der Erwerb schwierig.»

Institutionelle Anleger sind derzeit also weniger aktiv im Markt. Neben der gestiegenen Attraktivität von festverzinslichen Anlageklassen liegt dies bei vielen Institutionellen auch daran, dass sie in ihrer Asset-Allokation auf relativ starre Quoten bei den Anlageklassen verpflichtet sind. Da Aktien und Obligationen deutliche Kursverluste zu beklagen hatten, aber direkt gehaltene Immobilien unverändert hoch bewertet werden, besteht bei vielen Institutionellen nun ein Übergewicht bei den Immobilien, begründet Reto Inauen.

Immer mehr wollen in den Thurgau

Stimmt der Eindruck, dass vermehrt auch Kaufinteressenten aus Zürich im Thurgau Wohnraum suchen, weil dieser im eigenen Kanton knapp und/oder unbezahlbar ist, Stefan Mühlemann? «Das ist korrekt. Im Thurgau sind die Preise an den meisten Orten «noch» bezahlbarer als in Zürich und Umgebung. Zusätzlich wirkt sich die in den vergangenen Jahren verbesserten ÖV-Verbindungen Richtung Zürich positiv aus. Mann hat schnelle und regelmässige, gute Verbindungen geschaffen.» Und Thomas Koller und Reto Inauen betonen uni-

sono: «Der Thurgau ist nicht erst jetzt ein attraktiver Wohnkanton für Leute aus benachbarten Kantonen oder dem Ausland.» Diese Entwicklung spiegelt sich in der äusserst dynamischen Bevölkerungs- und Immobilienpreisentwicklung in der Region wider.

Gemäss Erhebungen der Dienststelle für Statistik hat sich die ständige Wohnbevölkerung im Kanton Thurgau im letzten Jahr um über 3600 Personen erhöht. Dies entspricht einem Plus von 1,3 Prozent, womit der Kanton zusammen mit Schaffhausen und Fribourg zu den schweizweiten Spitzenreitern gehört. «Der Grossteil der Zunahme ist dabei auf die Zuwanderung aus dem Ausland zurückzuführen, während der interkantonale Wanderungssaldo und der Geburtenüberschuss im Vorjahresvergleich rückläufig waren», so der TKB-CEO.

Dass diese zum Teil sehr kaufkräftigen Zugezogenen die Einheimischen vom Immobilienmarkt verdrängen, will der HEV-TG-Präsident so nicht bestätigen. «Im Moment ist der Markt meiner Meinung nach noch auf einem guten Niveau.» Das sieht auch Thomas Koller so: «Die Entwicklung im Thurgau ist nicht vergleichbar mit etwa derjenigen im Engadin. Unser Immobilienmarkt ist übers Ganze gesehen intakt; wir sehen keine generellen Überhitzungserscheinungen – trotz teils sehr hoher Preissteigerungen je nach Region.» Das ausserkantonale Interesse wirke sich natürlich auf die Preise aus, sagt Reto Inauen. Gewisse Verdrängungseffekte seien deshalb nicht komplett auszuschliessen. Trotz der steigenden Preise sei der Immobilienmarkt im Thurgau aber noch lange nicht mit demjenigen in einigen touristischen Hotspots vergleichbar, geht er mit Koller einig.

«Im Thurgau sind die Preise an den meisten Orten «noch» bezahlbarer als in Zürich.»



Für die Region selbst sei das grundsätzlich nichts Schlechtes, so Inauen: «Gutverdiener ziehen in die Region und konsumieren vor Ort Güter und Dienstleistungen und zahlen ihre Steuern. Auch für Immobilienbesitzer aus dem Thurgau ist die Entwicklung positiv, weil bei einer Veräusserung mehr Gewinn erzielt werden kann.» Für Thurgauer Haushalte werde es dadurch aber schwieriger, Wohneigentümer zu werden – und auch die Mieten dürften aufgrund der Nachfrage von zahlungskräftigen Zuzüglern stärker anziehen.

Preise sollen weniger stark steigen

2023 soll sich der Immobilienmarkt in der Schweiz stabilisieren; in manchen Regionen werden die Immobilienpreise leicht zurückgehen, prophezeien Fachleute. Und wie halten sich die Preise im Thurgau? «Im ersten Quartal sind die Immobilienpreise im Thurgau weniger stark gestiegen. Unter Berücksichtigung der aktuellen Inflation haben sich die Preise praktisch seitwärts bewegt», so Thomas Koller. Im aktuellen Marktumfeld gehe er davon aus, dass sich diese Entwicklung auch für den weiteren Verlauf des 2023 fortsetzen und sich damit der starke Anstieg der Immobilienpreise in den vergangenen Jahren etwas relativieren wird.

Diese Prognose teilt Stefan Mühlemann: «Ich denke aber, dass sich die Preise auch in den nächsten Jahren tendenziell eher nach oben bewegen werden. Das Land wird immer knapper – und es gibt immer mehr Einwohner.» Auch Reto Inauen erwartet, dass sich der Immobilienmarkt im Verlauf des Jahres aufgrund des Zinsanstiegs etwas abkühlt. Jedoch dürfte der Nachfragerückgang nicht reichen, um die Preisdynamik im Markt umzudrehen. «Zu knapp ist dafür das verfügbare Angebot.» ■

Anzeige

Zahn + Co. AG

Sanierung und Neubau im Thurgau

Im Tertianum Berlingen wurden Heizung, Lüftung, Klima und sanitäre Anlagen modernisiert.

haelg.ch/tertianum

häl**g**

Perfekt kombiniert

Zahn + Co. AG
Heizung • Lüftung • Klima • Kälte • Sanitär

haelg.ch



Die Kraft des Bodensees nutzen

Text Miryam Koc
Bilder Thomas Hary, zVg



Es klingt fast zu schön, um wahr zu sein: Mit Seewärme die eigene Wohnung oder das Haus heizen. Eine Studie aus dem Thurgau zeigt deutlich, dass viele Gemeinden Potenzial zur thermischen Nutzung des Bodensees und Rheins hätten.

Der Bodensee soll als Energiequelle genutzt werden.

In Romanshorn konkretisiert man nun die Pläne dafür. Stadtpräsident Roger Martin und Georg Engels, Geschäftsführer der Gasversorgung Romanshorn AG, erläutern, was es braucht, um dieses Mammutprojekt voranzutreiben.

Roger Martin, Georg Engels, seit 2021 hat eine Machbarkeitsstudie der Stadt Romanshorn die Nutzung von Seewasser zur Energiegewinnung untersucht. Was sind deren wichtigsten Erkenntnisse?

Georg Engels: Der Bodensee ist für alle Gemeinden am See eine nutzbare erneuerbare Energiequelle. Da die Energie vor Ort produziert und verbraucht wird, fallen Transportwege weg. Die Studie zeigt auf, dass auch in Romanshorn gute Aussichten bestehen, mit dem Aufbau eines Seewasser-Wärmenetzes die Klimabelastung nachhaltig zu reduzieren.

Weshalb wurde das Potenzial des Bodensees bis jetzt nicht genutzt?

Roger Martin: Das Seewasser als Energiequelle zu nutzen, ist eine relativ neue Heizvariante. Neben der Machbarkeit sind aber besonders auch die Auswirkungen auf die Umwelt, das heisst Flora und Fauna relevant. Die Initiative wurde vom Kanton Thurgau ergriffen, der in seiner Studie das Potenzial des ganzen Bodensees untersuchte. Darauf baut die Machbarkeitsstudie der Stadt Romanshorn auf.

Können Sie erläutern, wie das Wasser aus dem See gepumpt wird und schliesslich bei den Energieverbrauchern landet?

Georg Engels: In 20 bis 40 Metern Tiefe wird Wasser aus dem See ans Ufer gepumpt. Über einen Wärmetauscher wird die Wärmeenergie des in dieser Tiefe 4 bis 10 Grad warmen Seewassers auf ein Kältemittel in einem separaten Kreislauf übertragen. Das Seewasser wird nach dem Durchlaufen des Kreislaufs sauber und unversehrt wieder zurück in den See geleitet. Das Kältemittel zirkuliert in einem geschlossenen Kreislauf. Es kommt weder mit dem Seewasser noch mit dem Heiz- und Brauchwarmwasser in Berührung. Das im Wärmetauscher temperierte Kältemittel verdampft und erhöht seine Temperatur beim Durchströmen eines Kompressors. In einem weiteren Wärmetauscher gibt das Kältemittel die Wärmeenergie an das Heiz- und Brauchwarmwasser weiter. Dieses wird so auf die gewünschte Temperatur erhitzt und dann in die angeschlossenen Haushalte geleitet. Dasselbe Prinzip – nur umgekehrt – wird übrigens bei der Kühlung angewendet.

Welche Auswirkungen hätte die Umsetzung für die Stadt Romanshorn?

Roger Martin: Es handelt sich um ein ehrgeiziges Projekt, das umfangreiche Bauarbeiten mit sich bringt, da in zentralen Stadtzonen ein neues Wärmenetz eingebaut werden muss. Gleichzeitig kann an diesen Orten auf Ölheizungen verzichtet und das Gasnetz reduziert, umgenutzt oder rückgebaut werden.

>>

Ihre Immobilie zum besten Preis verkaufen.



IMMOLEAGUE[®]

immoleague.ch

«Es handelt sich um ein ehrgeiziges Projekt, das umfangreiche Bauarbeiten mit sich bringt.»

>> Wie viele Hausbesitzer müssten sich für diese Heizvariante entscheiden, damit das Projekt vorangetrieben werden kann?

Roger Martin: Dies hängt stark davon ab, an welchen Orten Gebäude mit welchem Wärmebedarf angeschlossen werden können. Aber es ist klar, dass eine hohe dreistellige Zahl von Bauten hilft, einen wirtschaftlichen Betrieb zu erreichen.

Warum ergibt es keinen Sinn, das ganze Stadtgebiet mit Seewasserwärme zu erschliessen?

Georg Engels: Wenn die Distanzen zu gross und das Absatzpotenzial zu gering sind, kann kein wirtschaftlicher Betrieb garantiert werden. Auch die für den Bau benötigte graue Energie steigt dann überproportional.

Wo liegen die grössten Vorteile dieser Heizart?

Roger Martin: Der Bodensee ist ein grosser Energiespeicher, dessen Potenzial bisher heute bei Weitem nicht ausgeschöpft wurde. Er kann wirtschaftlich, ökologisch und energieeffizient zu Heiz- und Kühlzwecken genutzt werden. Er unterstützt die Energiestrategie 2050 und die damit verbunden Klimaziele der Schweiz, die Treibhausgasemissionen auf Netto-null zu senken, vermehrt erneuerbare Energien sowie die Erhöhung der Energieeffizienz und Reduktion der CO₂-Emissionen. Neben der erneuerbaren Energie ist die Nutzung des Bodensees als Energiequelle eine innovative Technologie, die eine bedarfsgerechte und flexible Energielieferung gewährleistet. Zudem wird Energie lokal produziert und genutzt, was kurzer Lieferwege entspricht.

Ist dieser Prozess nicht bedenklich für das Seewasser?

Georg Engels: Nein, da lediglich ein Bruchteil der potenziell verfügbaren Energien aus dem Bodensee genutzt wird. Den Kundennutzen darf man auch nicht vergessen – Seewärme ist für jeden einzelnen Nutzer attraktiv, platzsparend und bequem. Sie bräuchten keinen Öltank, kein Pellettsilo, keinen Kaminfeger mehr. Sie bräuchten keine teure Erdsondenbohrung, keinen grossen Heizungsraum, keine eigene Wärmepumpe. Die Nutzwärme käme quasi fertig ins Haus.

Roger Martin und
Georg Engels:
Setzen auf Seewärme.

Und wo liegt die grössten Herausforderungen beim Projekt?

Roger Martin: Einerseits braucht es den politischen Willen der Stadt inklusive den Stimmberechtigten, die Anlaufphase zu unterstützen. Andererseits müssen Hausbesitzer überzeugt werden, mitzumachen und sich zum richtigen Zeitpunkt für die Seewärme zu entscheiden. Rein technisch gesehen sind die Herausforderungen nicht gross, handelt es sich doch um eine bekannte und bewährte Technologie.

Anfang Oktober erschien in der NZZ ein Artikel über die Lage an den Gasmärkten. Am Fusse des Berichts konnte man den Gaspreis pro Kilowattstunde verschiedener Schweizer Städte einsehen. Auf dieser Liste war Romanshorn mitunter als eine der teuersten Gemeinden der Schweiz aufgeführt. Weshalb?

Georg Engels: Im Artikel der NZZ wurden die Preise aus der Datenbank des Preisüberwachers zitiert. Weder im Artikel noch in der Grafik war allerdings sichtbar, dass die Preisangaben einiger Gasversorger nicht aktuell waren. Die Gasversorgung Romanshorn AG hat hingegen jede Preiserhöhung dem Preisüberwacher mitgeteilt. Mittlerweile hat sich die Meldedisziplin offenbar verbessert: Ein kürzlich erschienener Artikel zeigt auf, dass aktuell die Gaspreise in Romanshorn im Mittelfeld des Thurgaus und der Schweiz liegen.



Wegen des Krieges in der Ukraine stiegen die Gaspreise massiv. Was darf man von der Preisentwicklung im Jahr 2023 erwarten?

Georg Engels: Momentan entspannt sich die Situation. Die Gründe dafür sind die gut gefüllten europäischen Speicher und der milde Winter. Die drohende Gasmangellage ist nicht eingetroffen. Die Gasversorgung Romanshorn AG hat ein Grossteil der benötigten Gasmengen beschafft, um die Versorgungssicherheit zu gewährleisten. Daher wirkt sich eine Veränderung der Marktpreise zeitverzögert auf die Gaspreise aus. Aber der nächste Winter kann je nach Wetterlage bezüglich Stroms und Gas nochmals kritisch werden.

Wie geht es nun weiter mit dem Projekt Seethermie?

Roger Martin: Die Machbarkeitsstudie muss jetzt in verschiedenen Bereichen vertieft werden, um in Richtung eines konkreten Projekts zu gehen, über das die Stadt Romanshorn entscheiden kann. ■

Anzeige



B A U M A N N
Der Küchenmacher

Design, Handwerk und Herzblut.

Das sind die Zutaten, die unsere Küchen einzigartig machen. Sprechen Sie mit uns über Ihre Traumküche.

Baumann AG Der Küchenmacher
St. Leonhardstrasse 78, 9000 St. Gallen
www.kuechenbau.ch

Das Thurgauer Immobilien-Who-is-Who

Von der kleinen Immobilienagentur bis zur schweizweit tätigen Totalunternehmerin gibt es zwischen Alpstein und Bodensee unzählige Betriebe, welche die Immobilienwirtschaft der Ostschweiz am Laufen halten. Wir stellen Ihnen die wichtigsten Köpfe hinter den Unternehmen vor.

Text Stephan Ziegler
Bilder zVg



René Bock

RB Immobilien Treuhand AG, Weinfelden

17 Jahre, davon 14 Jahre als Präsident, hat René Bock die Geschicke der Thurgauer Kantonalbank mitgelenkt. 2022 hat er Adieu gesagt und den Präsidenten-Stab an Nachfolger Roman Brunner übergeben. Bock ist heute als Verwaltungsratspräsident seiner RB Immobilien Treuhand AG, der Tobi Seeobst AG und im Verwaltungsrat der Nova Property Fund Management AG in Zürich tätig.



Werner Fleischmann

Fleischmann Immobilien AG, Weinfelden

Über 30 Jahre nach der Gründung der Fleischmann Immobilien AG kann Werner Fleischmann mit Befriedigung zur Kenntnis nehmen, dass sein Unternehmen nicht nur die Zeit überdauert, sondern einen kontinuierlichen Ausbau der Geschäftstätigkeit geschafft hat. Fünf weitere Niederlassungen und 16 Mitarbeiter zählt das Unternehmen heute und ist im Thurgau eine feste Grösse.

Beat Frischknecht

BFW Liegenschaften AG, Frauenfeld

Immobilien-Aufsteiger des «Bilanz»-Reichsten-Ratings 2022 ist Beat Frischknecht aus Weinfelden. Sein Vermögen wird von der «Bilanz» auf bis zu 300 Millionen Franken geschätzt. Seine Karriere startete der Banker mit einer KV-Lehre, später wurde er selbstständiger Vermögensverwalter. Sein Liegenschaften-Portfolio baute der Selfmade-Millionär nebenher auf. Dazu gehören Gewerberäume und mehrere hundert Mietwohnungen im Thurgau und in der Stadt Zürich



Yves Häberlin

Häberlin Architekten AG, Müllheim

Was 1978 mit Konrad Häberlin begann, ist zu einer soliden Grösse herangewachsen. Kompetenz, Intuition und viel Engagement haben das Unternehmen zu einem jährlichen Auftragsvolumen von 60 bis 80 Millionen Franken gebracht. 2014 bekam die Firma mit dem Einstieg von Yves Häberlin eine neue Dynamik. Mit der Übergabe der Geschäftsleitung in die zweite Generation fusionierten viel Erfahrung und frische Visionen.

Familie Goldinger

Goldinger Immobilien AG, Frauenfeld

Seit über 30 Jahren ist die Goldinger Immobilien AG in der Vermarktung, Bewertung, Bewirtschaftung und im Investment von Immobilien tätig und gehört heute zu den grössten in der Ostschweiz. Das Familienunternehmen hat an den Standorten Frauenfeld, Kreuzlingen, Amriswil, St.Gallen sowie Sargans 60 Mitarbeiter. Oliver Goldinger, Roman Goldinger, Sandra Petrocelli und Eckbert Bohner führen das Unternehmen gemeinsam.



Stephan Häuselmann

Promega Treuhand + Immobilien AG, Amriswil

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

Hermann Hess

Hess-Investment-Gruppe, Amriswil

Die Hess-Investment-Gruppe hat ihren Ursprung in einem Amriswiler Fabrikationsbetrieb für Arbeitskleider, der 1878 gegründet wurde. 1979 übernimmt Hermann Hess in fünfter Generation die damalige Esco, steigt aber Anfang des 1990er-Jahre aus dem Bekleidungs-geschäft aus und konzentriert sich fortan auf Immo-bilieninvestments, aufbauend auf dem Bestand der betrieblichen Immobilien der Esco.



Ralf Scherer

ImmoLeague AG, Kreuzlingen

Erfolg ist die Summe der richtigen Entscheidungen: Das ist das Motto des Immobilienexperten Ralf Scherer. Seine ImmoLeague ist mit Standorten in Kreuzlingen, Frauenfeld, St.Gallen und Zürich bestens aufgestellt. Über 4000 Immobilien hat der Unternehmer mit seinem Team von Immobilienexperten seit 2002 bereits verkauft. Der hohe Qualitätsanspruch ist Kern der Unternehmensidentität.

Martin und Rebecca Kull

HRS, Frauenfeld

Martin und Rebecca Kull sind seit 2010 die alleinigen Inhaber der Immobilienentwicklerin, Total- und Generalunternehmerin HRS. Kull stieg 1989 als Bauleiter bei der damaligen Hauser Rutishauser Suter in Frauenfeld ein, baute ab 1999 die HRS-Tätigkeiten in der Westschweiz und die Immobilienentwicklung auf und ist seit 2005 deren CEO, Ehefrau Rebecca Kull-Zuber seit 2010 Chief Operating Officer.



Patrick Manser

Methabau, Amriswil

Die Methabau-Gruppe mit Hauptsitz in Amriswil ist als Immobilienportfolio-Eigentümerin und Totalunternehmerin mit eigenem Bauunternehmen Partnerin für alle Bau-Belange von der Entwicklung über die Planung bis hin zur Realisierung, insbesondere auch für Industrie- und Gewerbebauten in BIM-Werkplanungstiefe. CEO und Geschäftsbereichsleiter Real Estate ist Patrick Manser.

Patrick Thoma

Thoma-Immobilien-Gruppe, Amriswil

Seit 2001 führt Patrick Thoma die Thoma-Immobilien-Gruppe in zweiter Generation. Sein Vater Othmar legte 1978 mit dem Maklergeschäft den Grundstein. Heute ist das regional stark verankerte Unternehmen mit 30 Mitarbeitern und Firmensitzen in Amriswil, St.Gallen und Wil auch durchsetzungsstark in den Bereichen Vermietung und Verwaltung, Projektentwicklung und Portfoliomanagement.



Attila Wohrab

Immokanzlei AG, Kreuzlingen

Attila Wohrab berät mit seinem Team Kunden mit Immobilien aus allen Segmenten, institutionelle wie private. Junge Menschen sind ihm sehr wichtig, so bildet Wohrab seit der Gründung seiner Immokanzlei AG aktiv Immobilienkaufleute aus. Als gelernter Handwerker, eidg. dipl. Immobilientreuhänder und mit einem Nachdiplomstudium in Mediation kennt Wohrab das Handwerk gleich gut wie Hochschulen.

Urs Vetter

Ed. Vetter AG, Lommis

Urs Vetter ist Mitglied der Geschäftsleitung der Ed. Vetter AG. Seit 1935 hat sich das innovative Familienunternehmen ständig weiterentwickelt. Über 150 qualifizierte Mitarbeitende setzen sich mit grossem persönlichem Engagement und viel Erfahrung täglich für die unterschiedlichsten Projekte ein. Hochbau, Tiefbau sowie die Entwicklung und Vermarktung von Eigenprojekten sind die Stärken des Thurgauer Bauunternehmens.



Michael Zecchinell

Zecchinell Immobilien AG, Tägerwilen

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

Haben wir jemanden vergessen?

Dann geschah das nicht mit Absicht, sondern aus Unwissenheit.

Schicken Sie Ihren Hinweis doch an sziegler@metrocomm.ch, danke.

Differenzen

Die Wahlkampfmaschinerie für die National- und Ständeratswahlen im Herbst nimmt Fahrt auf. Ungeklärt bleibt – noch – die Frage, ob sich die bürgerlichen Parteien endlich auf Listenverbindungen einigen können. Wie lange wollen FDP und SVP noch zuwarten?

Der Hype um die Klimawahl 2019 sei verflogen, in den drängenden Fragen der Gegenwart – Zuwanderung, Energieversorgung, Krankenkassenkosten und Inflation – genossen die bürgerlichen Parteien mehr Vertrauen im Volk als ihre rot-grünen Gegner, stellt die «Weltwoche» fest.

Mit dieser Analyse gehe ich einig, ebenso mit der folgenden, die da sagt, dass sich das Verhältnis zwischen FDP und SVP in den vergangenen Monaten «eingetrübt» habe. Vorwürfe hüben wie drüben – «SVP beerdigt bewaffnete Neutralität», «CS-Debakel ist auch Folge von FDP-Filz» – tragen nicht gerade zu einem entspannten Miteinander bei.

Mit Verlaub: Das Auseinanderdriften der beiden letzten bürgerlichen Parteien ist ärgerlich. Während die Mitte-Parteien (Mitte, GLP, EVP) schon angekündigt haben, flächendeckende Listenverbindungen einzugehen, zieren sich FDP und SVP noch immer.

«Grosses geht verloren, wenn man sich um Kleinigkeiten zankt.»

Indisches Sprichwort

Haben die Verantwortlichen die Zeichen der Zeit nicht erkannt? Die Zuwanderung erreicht neue Höchststände, Steuern und Ausgaben steigen, die Kaufkraft sinkt, der Staat wächst ungebremst. Auf dem Papier müsste also Raum für Verständigung vorhanden sein.

Leider nur auf dem Papier: Wenn lieber Differenzen zur Schau gestellt statt Gemeinsamkeiten herausgestrichen werden, kann das bürgerliche Lager sein Potenzial nicht ausschöpfen. So wird das nichts mit der Einmütigkeit der Schweiz nach dem Linksrutsch 2019.

Kleinliche Eifersüchteleien kann man sich meinerwegen auf Nebenschauplätzen leisten, wenn sie denn sein müssen. Wenn's aber um das grosse Ganze geht, sind diese hinten anzustellen. Statt mit Links-Grün zu flirten, wäre die FDP wohlberaten, mit der SVP zusammenzuspannen. Und die Volkspartei täte gut daran, sich auf die Gegner einer bürgerlichen Schweiz einzuschliessen und nicht ihre Nächsten zu beharken. Dann könnte ein gemeinsamer Sieg am 22. Oktober eingefahren werden. Allerdings nur dann.

Stephan Ziegler
LEADER-Chefredaktor



LEADER

5/2023

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

Verleger: Natal Schnetzer

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

Autoren: Philipp Landmark, Patrick Stämpfli,
Stephan Ziegler, Michael Götte, Robert Nef,
Thomas Veser, Regula Marti, Martin Sinzig,
Michael Steiner, Roland Rino Büchel,
Sven Bradke

Fotografie: Thomas Hary, Marlies Thurnheer,
Urs Bucher, Rebekka Grossglauser,
Gian Kaufmann, Martin Sinzig, Mathias
Born, Pixabay, 123RF, 2Vg

**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

**Marketingervice/
Aboverwaltung:** Fabienne Schnetzer
info@metrocomm.ch

Abopreis: Fr. 60.– für 18 Ausgaben

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

Gestaltung/Satz: MetroComm AG

Produktion: Ostschweiz Druck AG,
Wittenbach

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

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

ISSN 1660-2757





WO IDEEN SPRIESSEN

MEETINGS & SEMINARE IM KYBUNPARK

Verleihen Sie Ihrem Geschäftsanlass eine einmalige Note und sorgen Sie für einen produktiven Austausch. In heller Atmosphäre sind unsere Räumlichkeiten mit modernster Technik und allem, was Sie für ein erfolgreiches Meeting oder Strategie-seminar benötigen, ausgestattet. Immer mit Sicht auf den «heiligen Rasen».

Mit interessanten Zusatzoptionen wie Torwandschiessen, Stadiontour und mehr, sorgen wir für einen gelungenen Event.



ENTDECKUNGSTOUR

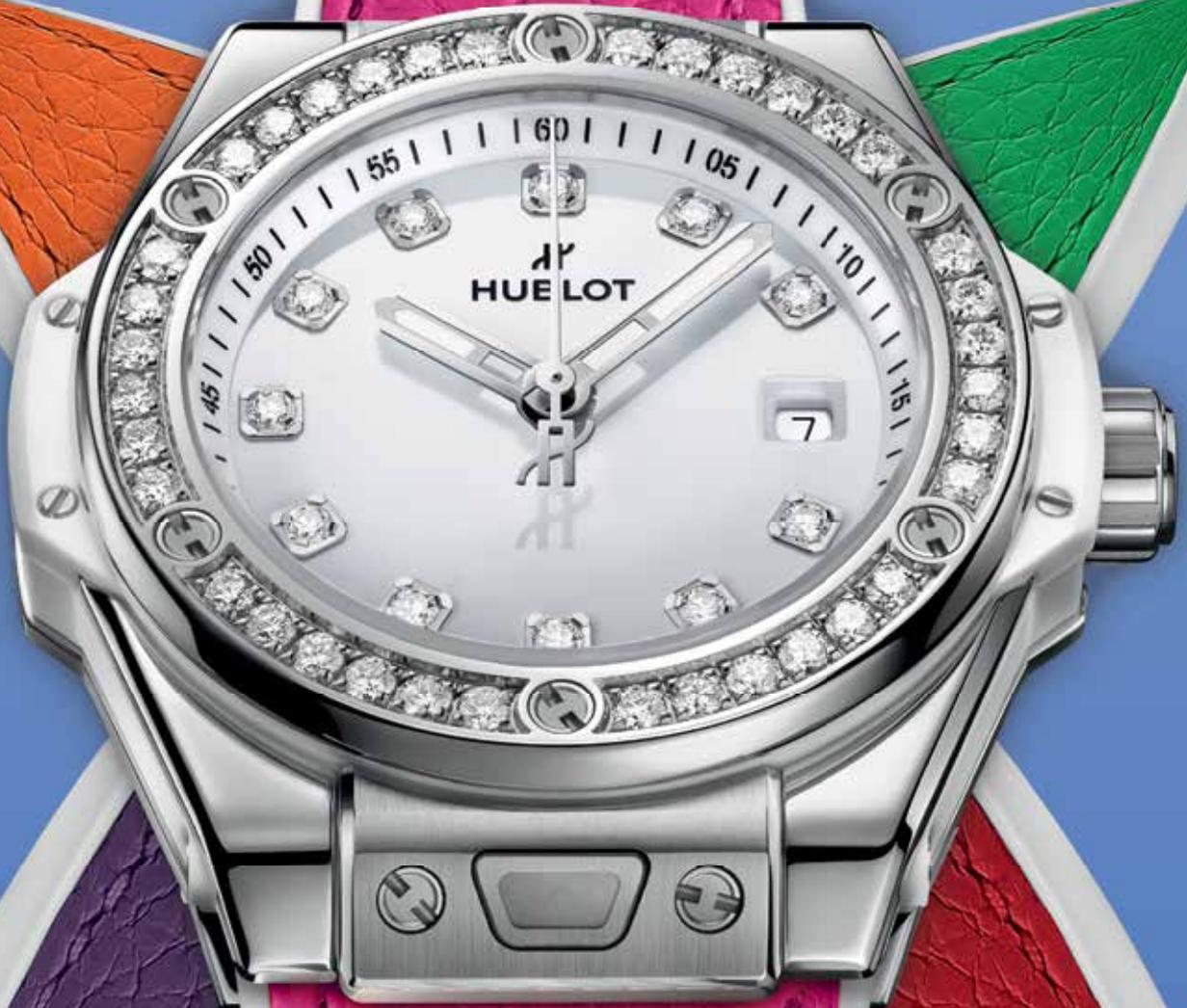
Jetzt QR-Code scannen und erstklassige Angebote sowie Räumlichkeiten erkunden



fcsg.ch/events

Kontaktieren Sie uns – ein engagiertes und eingespieltes Team freut sich auf Ihre Anfrage:
event@fcsg.ch, Tel.: +41 (0)71 314 14 14

HUBLOT



HUBER

BIG BANG ONE CLICK

Edelstahlgehäuse mit Diamanten besetzt.
Automatikwerk. Auswechselbares Armband
mit patentiertem One-Click-System.

hublot.com • f • t • i