



Wie klimafreundlich ist Ihr Unternehmen wirklich?

Testen Sie jetzt den CO₂-Schnellrechner:



Ihre
Immobilie +

Unsere geprüften
Kunden

=

Erfolgreich
verkauft



IMMOLEAGUE®
national & international

LEADER

DAS OSTSCHWEIZER UNTERNEHMERMAGAZIN

leaderdigital.ch

Oktober 9 / 2025

Preis CHF 8.50

24. Jahrgang

Giovanni Cerfeda

**Der Mann, der Forster
eine Zukunft gibt**

Wirtschaftsfaktor Landwirtschaft

**Die traditionelle
Innovationsbranche**

Tor zur Ostschweiz

**Altenrhein
ist kein Luxus**

MIT SONDERTEIL
PITCH BY SWITZERLAND
INNOVATION PARK OST

Geplant für uns.
Gebaut für Sie.

www.dd-immo.swiss

D+D
IMMOBILIEN



Autotreff

Arbonerstrasse 14/19 | 9300 Wittenbach

allrad 25 show

3. – 9. November 2025

0% Leasing*



Mehr zur Allradshow und zum
Leasingangebot über den QR-Code.*



Nutzfahrzeuge



Erben ist kein Verbrechen

Wer über 50 Millionen Franken erbt, soll die Hälfte an den Staat abgeben – zur Finanzierung von Klimaschutzmassnahmen. Was auf den ersten Blick nach sozialer Gerechtigkeit aussieht, entpuppt sich bei näherem Hinsehen als massiver Eingriff in die Eigentumsrechte und als Gefahr für den Wirtschaftsstandort Schweiz.

Die Initianten ignorieren, dass grosse Vermögen in der Regel nicht auf Bankkonten liegen, sondern in Unternehmen gebunden sind, in Maschinen, Gebäuden, Arbeitsplätzen. Eine Erbschaftssteuer dieser Grössenordnung würde Nachfolger zwingen, Firmenanteile zu verkaufen oder gar ganze Betriebe zu liquidieren, um die Steuerlast zu bezahlen. Damit gingen Arbeitsplätze verloren, Know-how würde ins Ausland abwandern, und Familienunternehmen, die über Generationen aufgebaut wurden, stünden vor dem Aus.

Zudem ist das Märchen von der Schweiz als Steuerparadies für Superreiche längst überholt. Das Schweizer Steuersystem ist progressiv: Wer viel verdient, zahlt überdurchschnittlich viel. Das reichste Prozent trägt über 40 Prozent der direkten Bundessteuer und mehr als die Hälfte der Vermögenssteuern. Vertreibt man diese Steuerzahler, trifft es am Ende alle, weil Bund und Kantone die Lücke mit höheren Abgaben für die breite Bevölkerung schliessen müssten.

Auch der behauptete Klimanutzen überzeugt nicht: Eine Erbschaftssteuer ist keine Lenkungsabgabe und hat keinerlei Einfluss auf CO₂-Emissionen. Sie bringt keine neuen Technologien hervor, sondern entzieht der Wirtschaft Kapital, das in Innovation, Forschung und nachhaltige Energieprojekte fließen könnte. Wer Klimaschutz will, muss ihn über gezielte Investitionen und marktwirtschaftliche Anreize fördern – nicht über ideologisch motivierte Umverteilung.

Die Schweiz verdankt ihren Wohlstand verlässlichen Rahmenbedingungen, unternehmerischer Freiheit und einem fairen, berechenbaren Steuersystem. Eine Erbschaftssteuer nach Juso-Vorstellung würde genau das untergraben: Sie bestraft Leistung, gefährdet Familienbetriebe und schwächt das Vertrauen in den Standort Schweiz.

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



COFOX Innendienst: Bei bester Laune für Sie da.

Fachkompetenz, individuelle Beratung und gute Laune gehören bei unserem Innendienst-Team zusammen.

- Erstellung massgeschneiderter Offerten
- Serviceverträge
- Produktberatung
- Nachbestellungen
- Beratung bei Fragen zu Drucker- und Scannerlösungen
- Koordination mit Aussendienst, IT und Technik u.v.m.

Sandra Müntener und Alessandra Chiacig beraten Sie mit echtem Interesse rund um Ihre Bürotechnik!

St. Gallen	071 274 00 80
Zizers	081 307 30 30
Scuol	081 850 23 00

Nochmals 100 Stellen weg – Mubea stellt Produktion ein



Die Mubea Präzisionsstahlrohr AG in Arbon stellt angesichts der schwierigen Wirtschaftslage und des massiven Nachfrageeinbruchs ihre Stahlrohrproduktion im Verlauf des ersten Halbjahres 2026 ein. Der Entscheid führt zum Abbau von weiteren 100 Arbeitsplätzen. Am Standort Arbon werden künftig noch rund 35 bis 40 Personen beschäftigt sein.

Der Verwaltungsrat der Mubea Präzisionsstahlrohr AG in Arbon hat entschieden, die Produktion in den kommenden Monaten geordnet und sozialverträglich herunterzufahren und im ersten Halbjahr 2026 vollständig einzustellen.

Diese Massnahme ist eine Reaktion auf die angespannte Wirtschaftslage, den anhaltenden Rückgang der Neuwagenverkäufe, internationale Handelsturbulenzen und den starken Wettbewerbsdruck in der Automobilindustrie. Das Unternehmen ist ein bedeutender Zulieferer der Automobilbranche und sieht sich denselben Herausforderungen gegenüber wie die Herstellerfirmen selbst. Trotz intensiver Bemühungen und bereits eingeleiteter Restrukturierungen hat sich die wirtschaftliche Situation des Unternehmens nicht verbessert. Bereits im Frühling hatte das Unternehmen ein erstes Konsultationsverfahren durchgeführt und einen Abbau von bis zu

130 der ursprünglich 280 Arbeitsplätze in der Produktion und den produktionsnahen Bereichen beschlossen. Über 100 Mitarbeiter haben das Unternehmen seither verlassen oder befinden sich in gekündigter Stellung. Da sich die Lage nicht stabilisiert hat, sieht sich das Unternehmen nun gezwungen, auch die verbleibende Stahlrohrproduktion einzustellen. Von diesem weiteren Abbau sind nochmals rund 100 Mitarbeiter betroffen. Die Umsetzung soll im Verlauf des ersten Halbjahres 2026 erfolgen – geordnet, sozialverträglich und auf Basis des gemeinsam mit den Sozialpartnern erarbeiteten Sozialplans. Danach werden am Standort Arbon noch etwa 35 bis 40 Personen tätig sein, die künftig werksübergreifende internationale Aufgaben übernehmen werden.

Text: Stephan Ziegler
Bild: zVg

Inhalt

- 10 Spotlight**
Wichtiges in Kürze
- 12 Verbandelt**
Auf einen Kaffee mit Nayla Stössel
- 15 Vernetzt**
Im Chat mit Eva de Salvatore
- 16 Schwerpunkt Wirtschaftsfaktor Landwirtschaft**
Die traditionelle Innovationsbranche
- 40 Giovanni Cerfeda**
Der Mann, der Forster eine Zukunft gibt
- 44 Martin Ebnetter**
Rüthner Präzision, für Boote, Bikes und Baumaschinen
- 48 Katharina Lehmann**
Langfristige Perspektive für alle Beteiligten
- 52 Thomas Krutzler und Michael Götte**
Altenrhein ist kein Luxus
- 56 Kevin Haug**
Aufstieg mit Aufzügen
- 59 Vittorio Gargiulo**
Leidenschaft als Geschäftsmodell
- 62 Fredy Fässler**
Wie Unterstützung zum Wirtschaftsfaktor wird
- 64 Marianne Meyer**
Warum Ur-Tinkturen Zukunft haben
- 70 Karin Bronnenhuber**
Wärme, Wert und Wachstum
- 76 Pitch by Switzerland Innovation Park Ost**
Der richtige Zeitpunkt für Innovation
- 85 east#digital**
Cyber Resilience im Fokus der DCONO25
- 102 Rückblick**
Preisverleihung Hans-Huber-Stiftung, VR-Symposium, Ostschweizer Technologiesymposium, Olma-Eröffnung
- 106 Schlusspunkt**
Kein Luxus, sondern Pflicht





Anzeige

Mehr als Reinigung. Easy.

Mehr auf pronto-ag.ch



pronto
Wir verstehen mehr
als Reinigung.

Alles, was recht ist

Konventionalstrafen im Bauvertragsrecht



Konventionalstrafen sind im Bauwesen ein gängiges Mittel zur Sicherung der Vertragstreue, insbesondere der Termineinhaltung. Doch nicht jede Konventionalstrafe ist durchsetzbar.

Trotz Vertragsfreiheit kann der Richter von Gesetzes wegen eine klar übermässige Strafe nach Ermessen herabsetzen. Übermässig ist eine Sanktion, die jedes vernünftige Mass übersteigt und mit Recht und Billigkeit nicht vereinbar ist. Doch wo liegt die Grenze des vernünftigen Masses? Die Beurteilung erfolgt einzelfallbezogen. Massgebend sind Vertragsart und -dauer, Schwere des Verschuldens, Interesse des Gläubigers, wirtschaftliche Lage der Parteien sowie deren Geschäftserfahrung. Der Schuldner trägt die Beweislast für die Übermässigkeit. Das Bundesgericht verlangt ein «offensichtliches Missverhältnis». Eine feste Grenze legt es allerdings nicht fest. Werte um zehn Prozent des Werklohns wurden verschiedentlich akzeptiert, höhere oft reduziert. Obschon das Bundesgericht wiederholt die Vertragsfreiheit betonte, geraten hohe Konventionalstrafen rasch in den Bereich der Übermässigkeit. Wer eine überhöhte Strafe einklagt, muss mit einer richterlichen Kürzung und damit faktisch mit einem (Teil-) Unterliegen rechnen, was Kostenfolgen auslöst. Um das Risiko zu begrenzen, kann eine Teilklage in Betracht gezogen werden. Dadurch kann der Gläubiger einen ihm in Anbetracht der Rechtsprechung voraussichtlich nicht übermässigen Teilbetrag einklagen und den Rest vorbehalten. Die Herausforderung liegt in der Festlegung der Höhe, die das Gericht wohl gerade noch als «nicht übermässig» qualifiziert.

Michael Kummer, Rechtsanwalt und Notar,
Stach Rechtsanwälte AG, St.Gallen



Klartext von Kris: Der Steuervogt lächelt

Die Individualbesteuerung kann man gut finden oder nicht. Bemerkenswert an der Debatte ist allerdings, wer sie führt – und worüber diskutiert wird.

Aber zuerst einmal zu den Fakten: mit Erreichen der Volljährigkeit werden wir individuell besteuert. Wenn wir nicht heiraten, bleibt das so. Ein Teil von uns heiratet, dann werden wir als Ehepaar gemeinsam besteuert. Damit Ehepaare nicht in ein Steuerdesaster rutschen, gibt es einen Strauss an steuerlichen Ausnahmen zur vorherigen Individualbesteuerung. Und dennoch: unter dem Strich legen die Ehepaare drauf. Die Hälfte der Ehepaare lässt sich scheiden. Danach wird jeder wieder individuell besteuert.

Die Individualbesteuerung ist die Regel, die Ehepaarbesteuerung die Ausnahme. Aber darum geht es mir gar nicht. Vielmehr darum, dass die Debatte über die Individualbesteuerung massgeblich von den Kantonen bestimmt wird. Das Mittel dazu ist das Kantonsreferendum, 1874 geschaffen. Dieses kommt nun zum zweiten Mal seit 2003 zum Einsatz. Glauben Sie wirklich, dass es den Kantonen um die Wahrung der Institution Ehe geht? Den Kantonen geht es wie schon beim ersten Kantonsreferendum 2003 um ihre Steuereinnahmen. Denn die Individualbesteuerung ist in Wahrheit eine Massnahme zur Steuersenkung und Steuertransparenz. Wussten Sie das nicht? Ist aber so. Über ein Drittel der Ehepaare zahlt weniger, für die Hälfte ändert sich nichts, der kleine Rest zahlt ein kleines bisschen mehr. Das ist der steuersenkende Effekt. Der Transparenz-Effekt ist: die Individualbesteuerung führt dazu, dass die Kantone ihre Steuersysteme anpassen müssen. Sie jammern, dass dies administrativ schwierig umzusetzen sei. Glauben Sie mir, im Vergleich zur Mehrwertsteuer, die alle Firmen im Land gratis erfassen und an den Staat abliefern, ist das ein Klacks. Die Umsetzung (und der Schutz der Ehe) werden vorgeschoben, weil die Kantone bei einem Systemwechsel zur Individualbesteuerung Transparenz über ihre Steuern schaffen müssen – und nichts scheut der Steuervogt mehr, als wenn die ihn nährenden Steuersubjekte (so heissen wir im Beamtensprech) merken, wie er uns das Geld aus der Tasche zieht. Sonst könnten diese ja bei Regierung und Verwaltung genauer hinschauen. Das haben die kantonalen Regierungen geschickt eingefädelt: wir Volk sollen uns in einer moralischen Diskussion über den Wert der Ehe aufreiben – während der Steuervogt sich die Hände reibt. Und lächelt.

Kris Vietze, Nationalrätin TG (FDP)



St.Gallen holt zweitmeiste Medaillen

Monika Huber vom «Schlössli» in Bottighofen zählt zu den «Entdeckungen des Jahres» im GaultMillau 2026. Die 28-Jährige erkochte sich auf Anhieb 14 Punkte. Die talentierte Südtirolerin setzt unter anderem auf mediterrane Küche, bereitet aber auch Klassiker kreativ und liebevoll zu.



Fehr gewinnt Brack

Der Rorschacherberger Unternehmer Jürg Fehr hat in der «Höhle der Löwen Schweiz» einen Investor für seine Firma Barflirt gesucht – und mit Roland Brack gefunden. Der Onlinehandels-Pionier beteiligt sich mit 65'000 Franken an der Firma, die Anlässe für Singles in Bars organisiert.



Schmerknerin holt Gold

Svenja Simmerle aus Schmerikon hat an den diesjährigen SwissSkills in Bern die Goldmedaille in der Kategorie Floristik gewonnen. Die Floristin setzte sich gegen zwölf Konkurrenten aus der ganzen Schweiz durch. Simmerle arbeitet beim Blumengeschäft «Schnittstell» in Jona.



Reich wird CEO

Der Verwaltungsrat der Liechtensteinischen Landesbank AG ernennt Christoph Reich zum neuen Group Chief Executive Officer und Vorsitzenden der LLB-Gruppenleitung. Reich übernimmt damit die Nachfolge von Gabriel Brenna, der zu Raiffeisen wechselt.



Gracia wird Herausgeber

Giuseppe Gracia übernimmt ab 1. Januar 2026 die Gesamtverantwortung als Herausgeber des «Schweizer Monats». Zuvor war der St.Galler bis 2007 stv. Leiter der Unternehmenskommunikation bei der VP Bank in Liechtenstein.

Kopf des Monats



Magnus Hugentobler

Magnus Hugentobler hat fast vier Jahrzehnte lang junge Menschen auf ihrem Weg ins Berufsleben begleitet und geprägt. Der Unternehmer aus Au gründete 1987 die HWT Haus- und Wassertechnik AG und baute sie vom Einmannbetrieb zum führenden Schweizer Anbieter im Bereich Wassertechnik aus.

Dabei folgte er stets der Überzeugung, dass unternehmerisches Wachstum ohne Lehrlinge nicht möglich ist. Über 100 junge Menschen haben in seinem Betrieb eine Ausbildung absolviert, viele davon mit aussergewöhnlichen Lebenswegen.

Für dieses ausserordentliche Engagement wurde Magnus Hugentobler mit dem Anerkennungspreis der Hans-Huber-Stiftung ausgezeichnet. Die Preisverleihung fand am 10. Oktober 2025 bei der SFS in Heerbrugg statt. In der Laudatio sagte Stiftungspräsident Christian Fiechter, dass Hugentobler mit seiner Haltung und seinem Einsatz weit über das Übliche hinausgehe: Er habe Lehrlingen Chancen eröffnet, die anderswo kaum denkbar gewesen wären – etwa einem unbegleiteten minderjährigen Flüchtling, der dank seiner Unterstützung zum Chefmonteur aufstieg.

In seiner Dankesrede hob Hugentobler hervor, dass die Auszeichnung nicht ihm allein, sondern dem ganzen Team gelte. Sie sei Bestätigung und Motivation zugleich, weiterhin in die Ausbildung junger Menschen zu investieren. Ein Teil der Preissumme fliesst in den Bau eines neuen HWT-Lernlabors, das in einem Schiffscontainer entsteht. Dort sollen künftige Auszubildende reale Arbeitssituationen gefahrlos üben können.

Spotlight

Schweiz bricht Gründungsrekorde

Allein in den ersten neun Monaten des Jahres 2025 wurden 40'867 neue Firmen registriert – das entspricht 150 Gründungen pro Tag und einem Zuwachs von 4,3 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Dies zeigt die neue Studie des St.Galler IFJ Institut für Jungunternehmen.

Sefar baut 21 Stellen ab

Der Textilhersteller Sefar passt seine globalen Strukturen an und baut weltweit 83 Stellen ab – darunter 21 in der Ostschweiz. Betroffen sind die Standorte Heiden und Thal. Wie das «St.Galler Tagblatt» berichtet, handelt es sich dabei um Teiel eines internationalen Restrukturierungsprogramms. Am geplanten Investitionsprojekt in Heiden hält das Unternehmen fest.

VAT mit starkem Umsatzwachstum

Die VAT Group aus Haag verzeichnet im dritten Quartal 2025 ein Umsatzwachstum von 23 Prozent auf 258 Millionen Franken (wechsellkursbereinigt +32 Prozent). Der Auftrags- eingang lag bei 238 Millionen und damit 8 Prozent unter dem Vorjahr (wechsellkurs- bereinigt –2 Prozent).

Altenrhein beflügelt die Region

Eine Studie des HSG-Centers for Aviation and Space Competence zeigt: Mit bis zu 63 Millionen Franken regionaler Wertschöpfung und rund 600 Arbeits- plätzen, erheblichen Zeitersparnissen für Geschäftsreisende sowie seiner Bedeu- tung für Industrie, Tourismus, Bildung und Medizin spielt der Flughafen St.Gal- len-Altenrhein weit mehr als nur die Rolle eines Regionalflughafens.



Ostschweiz glänzt im neuen GaultMillau

Thurgau mit zwei 18-Punkte-Chefs

Die höchsten Bewertungen sichern sich Silvio Germann im «Mammerts- berg» in Freidorf und Christian Kuchler in der «Taverne zum Schäfli» in Wigoltingen. Beide halten ihre 18 Punkte und zählen damit zur absolu- ten Spitze im Land. Ebenfalls im Thurgau glänzen das «Gambrinus» in Weinfelden, das «Wave» im Bad Horn sowie der «Seegarten» in Kreuz- lingen mit jeweils 15 Punkten.

St.Galler Gourmetdichte

In St.Gallen bestätigt das «Einstein Gourmet» mit Sebastian Zier und Richard Schmidtkonz seine 18 Punkte, ebenso wie das «Igniv» von Andreas Caminada und Joël Ellenberger im Grand Resort Bad Ragaz. Das «Memories» von Sven Wassmer in Bad Ragaz ist mit 19 Punkten weiterhin die klare Nummer eins der Region. Auch das «Bad Balgach by Schützelhofer» (17 Punkte), der «Jägerhof» in St.Gallen (17 Punkte), das «Corso» in St.Gallen, das «Löwen» in Walenstadt, das «Segreto» in Wittenbach, die «Neue Blumenau» in Lömmenschwil sowie die «Nid- bergstube» in Mels gehören mit Bewertungen zwischen 16 und 17 Punk- ten zur ersten Garde. Neu in der Liste erscheint auch das «Soleil d'Or by David Geisser» in St.Gallen, das mit 15 Punkten ausgezeichnet wurde.

Appenzeller Tradition und Moderne

Das Appenzellerland präsentiert sich ebenfalls stark: Die «Truube» in Gais mit Silvia Manser und das «Zum Gupf» in Rehetobel von Walter Klose behaupten ihre 17 Punkte. Dazu kommen das «Flickflauder» im Hof Weissbad (16 Punkte) sowie das «Aglione Olio» in Speicher (15 Punkte).



Arbonia mit zwei Akquisitionen

Die Arbonia stärkt ihre Position im europäischen Türenmarkt mit der Übernahme der portugiesischen Cicomol SA, Marktführerin für Premium-CPL-Innentüren und Design-Spezialtüren, sowie der deutschen Rüthener Zargenbau GmbH, einem Spezialisten für Metall-Sonderzargen.

FCSG schliesst Geschäftsjahr mit Gewinn ab

Der FC St.Gallen 1879 weist für das Geschäftsjahr 2024/25 einen konsolidierten Gewinn von 116'787 Franken aus. Damit erzielt der Klub bereits zum sechsten Mal in Folge ein positives Jahresergebnis.



Sutter konzentriert Produktionskapazitäten

Die Ernst Sutter AG verlagert die Produktionskapazitäten ihres kleinsten Standorts im luzernischen Geuensee an ihre vier weiteren Standorte im Raum St.Gallen und im Emmental. Damit will die Fleischverarbeiterin ihre Effizienz und Wettbewerbsfähigkeit stärken. Für alle Mitarbeiter werden individuelle Anschlusslösungen gesucht; es komme zu keinen Entlassungen.

Högg erweitert Produktion und Engineering

Mit einem Spatenstich starteten die Högg AG Produktionstechnik und die Simplify Engineering AG am 1. Oktober 2025 den Bau einer neuen Produktions- und Montagehalle mit modernen Büroräumlichkeiten in Wattwil.



«Gupf» wird modernisiert

Das legendäre Gasthaus zum Gupf in Rehetobel investiert in die Zukunft. Mit einem grossen Mittelaufwand und einer umfassenden Modernisierung entsteht eines der fortschrittlichsten Gastronomieprojekte der Region.

LEADER digital

Publizieren Sie Ihre Veranstaltung gratis auf leaderdigital.ch, der grössten Wirtschaftsnews-Plattform der Ostschweiz.

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.



«Wir verstehen uns als Sprachrohr, das Klartext redet»

In der Rubrik «Verbandelt» trifft sich der LEADER mit den Geschäftsführern der kleinen und grossen Ostschweizer Wirtschaftsverbände, Vereine und Organisationen auf einen Kaffee. Heute dabei: Nayla Stössel, Co-Präsidentin der Wirtschaft Region St.Gallen WISG.

Nayla Stössel, Sie sind seit 2022 Co-Präsidentin der WISG. Welche Themen prägen Ihre Arbeit seither am stärksten?

Die Erarbeitung einer klaren Strategie war zentral – gerade auch, weil es neue Konstellationen im Vorstand gab. Wir setzen die Stärken unserer Mitglieder gezielt in unterschiedlichen Dossiers ein, mit besonderem Augenmerk auf städtebauliche Entwicklungsprojekte.

Worauf blicken Sie mit besonderer Zufriedenheit zurück?

Darauf, dass wir uns als Vorstand effizient aufgestellt und unsere Rolle geschärft haben. Mit WISG #wirsagen haben wir zudem ein neues Format auf LinkedIn geschaffen, das uns erlaubt, direkt und pointiert Stellung zu beziehen.

Welche Rolle spielt die WISG heute als Stimme der regionalen Wirtschaft?

Wir verstehen uns als Sprachrohr, das Klartext redet. Im Dialog mit Politik und Verwaltung bringen wir die Anliegen der Unternehmen ein – und zwar dort, wo Informationsflut oder komplexe Prozesse nach einer klaren Stimme verlangen.

«Eine internationale Topsportveranstaltung auszurichten, ist gelebte Standortförderung.»

Die Unternehmen stehen unter Druck: Energie, Regulierung, internationale Märkte. Welche Anliegen hören Sie am häufigsten?

Es sind die widrigen geopolitischen Rahmenbedingungen, der Fachkräftemangel, die wachsende Bedeutung sowie der herausfordernde Umgang mit KI und die zunehmende Regulierungsdichte. Alles Faktoren, die den Handlungsspielraum unserer Unternehmen stark prägen.

Wie kann die Region St.Gallen im Standortwettbewerb punkten?

Mit Verlässlichkeit, guter Infrastruktur und einer aktiven Wirtschaftsförderung. Entscheidend ist, dass wir Kräfte bündeln, Leerläufe verhindern und die Wirtschaftsliberalität verteidigen – das macht uns als Region schlagkräftig.

Digitalisierung und Nachhaltigkeit sind Schlagworte – wie packt die WISG diese konkret an?

Wir möchten Impulse geben. So haben wir mit unseren Mitgliedern den START Summit besucht – in der Überzeugung, dass Innovation direkt vor unserer Haustüre geschieht, es aber oft an Motivation oder Zugang fehlt. Hier möchten wir Brücken schlagen und unsere Unternehmen inspirieren.

Sie bringen als Unternehmerin im Pferdesport und Organisatorin des Longines CSIO St.Gallen viel Erfahrung mit. Inwiefern hilft Ihnen das im Verbandsalltag?

Eine internationale Topsportveranstaltung auszurichten, ist gelebte Standortförderung. Wir bringen Gäste nach St.Gallen, tragen unseren Namen und unser Image in die Welt hinaus. Die Erfahrung im Stakeholder-Management und in der Kommunikation fliesst unmittelbar in meine Verbandsarbeit ein.

Politikwissenschaft war Ihr Studium. Hilft Ihnen dieser Hintergrund beim Brückenschlag zwischen Wirtschaft, Politik und Gesellschaft?

Ja. Mich hat immer der holistische Approach interessiert: die Komplexität der wechselseitigen Abhängigkeiten zu verstehen. Mit den heutigen Technologien hat diese Komplexität noch zugenommen – umso wichtiger ist es, Zusammenhänge klar zu analysieren und verständlich zu kommunizieren.

Der Fachkräftemangel ist eines der drängendsten Probleme. Welche Lösungsansätze sehen Sie für die Ostschweiz?

Der Arbeitsmarkt wird anspruchsvoller: Jobangebote und Wohnorte von passenden Personen korrespondieren immer weniger. Information, Technologie und Mobilität sind entscheidend, um die richtigen «Matching Parts» zusammenzubringen.

Wirtschaft Region St.Gallen (WISG)
9000 St.Gallen +41 71 244 44 11

www.wisg.ch



Betroffenheit: das Mass aller Dinge

Persönliche Betroffenheit und zielgruppenspezifische Mobilisierung sind wichtige Faktoren, um Volksabstimmungen zu beeinflussen. Dies hat die Eigenmietwert-Abstimmung einmal mehr gezeigt.



Eine höhere Stimmbeteiligung ist ein Indikator, dass sich mehr Stimmbürger persönlich angesprochen fühlten und die «Unbill» einer Teilnahme an der Abstimmung auf sich nahmen. Dies in der Erwartung, persönliche Vorteile zu erzielen.

Nötige Mobilisierung

Dieses Mal waren es die Eigenheimbesitzer, die sich aufgefordert fühlten, möglichst vollzählig zur «demokratischen Ausmarchung» anzutreten. Am 3. März 2024 waren es die heutigen und die zukünftigen Rentner. Mit einer Stimmbeteiligung von über 58 Prozent sagte eine etwa gleich grosse Mehrheit Ja zu einer 13. AHV-Rente. Wenngleich sich ältere Menschen traditionell häufiger an Abstimmungen und Wahlen beteiligen als jüngere, scheint auch bei der 13. AHV-Rente die Betroffenheit sowie die Aussicht auf eine zukünftige, individuelle Besserstellung zur entscheidenden Mobilisierung beigetragen zu haben.

Betroffenheitsdemokratie

Wir leben folglich in einer «Betroffenheitsdemokratie», bei der Erfolge erzielt werden, wenn unregelmässig oder selten abstimmende Personen mobilisiert werden können. Diesen Effekt hatten die Wahl- und Abstimmungsforscher jüngst unterschätzt, zeigten ihre Prognosen doch in die falsche Richtung.

Es wäre schön, wenn an Abstimmungen 100 Prozent der Stimmberechtigten teilnehmen würden. Beispielsweise, wenn es um das wichtige Thema der Bilateralen III geht. Alsdann müsste nicht mehr über eine mangelnde Mobilisierung diskutiert werden. Dieser demokratische Traum dürfte aber leider ein Traum bleiben.



Nayla Stössel, Co-Präsidentin der Wirtschaft Region St.Gallen WISG.

Wenn Sie zehn Jahre vorausblicken: Wo steht die Wirtschaft Region St.Gallen 2035?

Ich sehe eine Region, die ihren Charakter als Hidden Champion behält – aber bitte mit mehr «Champion» als «Hidden». Eine Region, die durch Innovationskraft, Unternehmergeist und internationale Sichtbarkeit glänzt.

Text: Patrick Stämpfli

Bild: Marlies Beeler-Thurnheer

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

W+P Engineering Campus: Wil wird zum Hotspot für die Bau- und Immobilienwelt

Die Ostschweiz erhält ein neues Zentrum für Innovation und Zusammenarbeit in der Baubranche. Mit dem «W+P Engineering Campus» realisiert die W+P Immobilien AG in Wil ein zukunftsweisendes Projekt, mit architektonischer und strategischer Strahlkraft: Der neue Standort vereint unternehmerische Vision, geballte Fachkompetenz und echte Standorttreue.

Nur wenige Schritte vom Bahnhof Wil entfernt entsteht auf dem Areal der ehemaligen Wiler Beschläge ein moderner Campus mit drei Bürohäusern und einer zweigeschossigen Tiefgarage. Die Fertigstellung ist für Sommer 2027 geplant, Baustart ist im Februar 2026. Auf rund 300 Arbeitsplätzen sollen künftig Firmen aus der Bau- und Immobilienwelt zusammenarbeiten, voneinander lernen und neue Formen der Kooperation leben. «Wir wollen mehr als nur Flächen vermieten. Der Campus soll ein Ort sein, an dem sich Macher:innen treffen, Ideen entstehen und Synergien genutzt werden», sagt Christian Senn, Geschäftsführer der W+P Immobilien AG.

Cluster statt Konkurrenz

Der Fokus auf die baunahe Wirtschaft ist bewusst gewählt: Schon heute ist die Nachfrage nach den Flächen gross, namhafte Unternehmen aus der Region haben sich ihren Platz bereits gesichert. Der Grundgedanke: Unternehmen, die sich mit ähnlichen Themen befassen, sollen räumlich näher zusammenrücken – und so voneinander profitieren. Dieses Clustermodell fördert den Austausch und schafft ein Umfeld, in dem neue Kooperationen ganz selbstverständlich entstehen können.

Ein Standort mit Symbolkraft

Dass auch die Firmen der MW Weber Gruppe mit ihren rund 80 Mitarbeitenden des Standortes Wil auf das Areal ziehen, zeigt: Das Projekt ist Ausdruck eines strategischen Mindsets. Die Entscheidung für Wil ist dabei ein bewusstes Bekenntnis zur Region. «Wir investieren nicht nur in Quadratmeter, sondern in eine gemeinsame Zukunft für die Ostschweizer Bauwirtschaft», so Christian Senn.

Attraktiv für Unternehmen und Talente

Der Campus bietet moderne Arbeitsplätze, eine exzellente Erreichbarkeit, genügend Parkplätze, flexible Grundrisse und ein ins-

pirierendes Umfeld. Die Nähe zum Bahnhof und zur Innenstadt macht den Standort auch für Fachkräfte attraktiv – ein entscheidender Faktor im Wettbewerb um Talente. Gleichzeitig wird Wert auf nachhaltige Bauweise und durchdachte Energieversorgung gelegt – ein Thema, das gerade in der Bau- und Immobilienwelt immer wichtiger wird.

Ganzheitlich gedacht

Die W+P Immobilien AG bringt als Entwicklerin langjährige Erfahrung in der Planung und Umsetzung komplexer Immobilienprojekte mit. Unterstützt wird sie von der Schwesterfirma W+P Weber und Partner AG, einem etablierten Bauplanungsunternehmen. Diese enge Zusammenarbeit innerhalb der Gruppe ermöglicht es, Projekte von der Baulandsuche bis zur schlüsselfertigen Übergabe nahtlos zu realisieren – effizient, kompetent und mit viel Gespür für die Bedürfnisse der Nutzer:innen.

Startschuss für Neues

Mit dem W+P Engineering Campus schafft die Weber Gruppe nicht nur Raum für ihre eigene Zukunft, sondern auch ein Ökosystem für die gesamte Branche. Ein Projekt, das zeigt: Wer mutig denkt und lokal handelt, kann Grosses bewegen. Wil darf sich auf einen Campus freuen, der mehr ist als ein Bauwerk – ein Ort der Begegnung, Entwicklung und Zusammenarbeit.



W+P Immobilien AG

Christian Senn
Geschäftsführung
senn@wpag.ch
Mobil +41 79 468 97 78
Direkt +41 71 929 43 94





«Netzwerken ist kein Sammeln, sondern Verknüpfen»



Vernetzen



Im Chat mit Eva De Salvatore, Geschäftsführerin von <IT>rockt!.

Eva De Salvatore, Sie vernetzen täglich Unternehmen, Talente und Institutionen. Wann empfinden Sie echtes Netzwerk-Gelingen und wann ist es für Sie nur Oberfläche?

Wenn zwischen zwei Menschen oder Organisationen ein Mehrwert entsteht, sei es durch ein Projekt, eine neue Perspektive oder ein Talent, das seinen Platz findet. Oberfläche ist es, wenn alle Visitenkarten tauschen, ohne echtes Interesse. Netzwerken ist für mich nicht «Sammeln», sondern «Verknüpfen».

Als Geschäftsführerin von <IT>rockt! sind Sie nahe an der Ostschweizer IT-Branche. Welche Begegnung hat Sie zuletzt bewegt?

Es sind viele kleine Momente: Talente, die bei uns Fuss fassen, neue Verbindungen mit Mehrwert, Veranstaltungen mit überregionaler Sichtbarkeit oder gut besuchte Kurse. Dieses Zusammenspiel zeigt mir, dass sich unser Engagement lohnt und auch wahrgenommen wird.

War Ihr eigener Weg in die Bildungs- und Tech-Welt geplant oder ein Umweg mit Lerneffekt?

Ganz klar ein Umweg. Nach meinem Studium in Kommunikations- und Medienwissenschaften war ich erst in der Finanzwelt. Erst durch meine Leidenschaft fürs Netzwerken und die Verbundenheit zur Region kam ich zur Bildungs- und Tech-Branche. Diese Umwege haben mir eine breitere Perspektive geschenkt.

Wo sehen Sie bei Firmen oder Talenten noch Denk-«Legacy»?

Oft bei Lebensläufen. Noch immer wird zu stark an linearen Karrieren festgehalten. Menschen mit Brüchen im CV oder Quereinsteiger erhalten zu wenig Vertrauen. Auch bei Praktikanten und Werkstudenten wird Potenzial oft übersehen. Ich wünsche mir, dass Unternehmen hier mutiger werden und das ganze Spektrum nutzen.

Welche Rückmeldungen zeigen Ihnen, dass Ihre Arbeit etwas bewirkt?

Wenn mir jemand sagt: «Ohne <IT>rockt! hätte ich meinen heutigen Job nicht gefunden» oder «Dank euch haben wir etwas Neues gewagt». Solche Rückmeldungen zeigen, dass wir mehr bewirken als Events. Wir verändern Realitäten, beruflich wie persönlich.

Wo stossen Sie in Ihrem Alltag als Geschäftsführerin am ehesten an Grenzen?

Nicht bei Ideen, sondern bei der Umsetzungsgeschwindigkeit. Der Fachkräftemangel ist bekannt, Lösungen liegen vor. Aber bis neue Modelle oder Technologien flächendeckend angenommen werden, vergeht viel Zeit. Hier wünsche ich mir oft mehr Tempo und Entscheidungsfreude.

Gibt es einen Moment in Ihrer Karriere, den Sie heute anders angehen würden?

Ja, ich würde früher lernen, Nein zu sagen. Anfangs wollte ich es allen recht machen. Heute weiss ich, dass Klarheit und Prioritäten entscheidend sind. Unsere Aktivitäten müssen zum Purpose passen. Wenn das nicht gegeben ist, braucht es klare Grenzen und ein bewusstes Nein.

Wie führen Sie Menschen – mit Ansage, Raum zur Entfaltung oder situativ?

Situativ und intuitiv. Gute Führung ist für mich die Balance zwischen Klarheit und Freiheit. Ich lerne dabei laufend dazu und nehme Feedback bewusst auf. Wichtig ist, dass alle wissen, wofür wir stehen, und spüren, dass sie Teil der Gestaltung sind. Nur gemeinsam gelingt nachhaltige Entwicklung.

Sie bewegen sich zwischen Technologie, Bildung und Arbeitswelt. Wie bewahren Sie sich da eine klare Haltung?

Ich frage mich immer wieder: Bringt es den Menschen etwas? Technologie ist kein Selbstzweck. Sie soll Chancen schaffen, Talente sichtbar machen und Zusammenarbeit erleichtern. Diese Haltung hilft mir, Trends zu filtern und den Fokus zu halten, gerade im Spannungsfeld zwischen Innovation und Wirkung.

Wenn Sie sich in fünf Jahren als wirksam betrachten, woran würden Sie das festmachen?

Daran, dass die Ostschweiz ihre digitale Zukunft aktiv gestaltet und wir als <IT>rockt! das unterstützende Netzwerk dafür geschaffen haben. Wirksamkeit heisst für mich, dass Menschen sagen: «Ohne diese Plattform wären wir nicht so weit gekommen.»

Text: Patrick Stämpfli
Bilder: zVg

Die traditionelle Innovationsbranche

Kaum eine Branche ist so komplex und so stark von verschiedensten Anspruchsgruppen gesteuert und reguliert wie die Landwirtschaft. Bauern müssen heute Tierflüsterer und IT-Cracks sein; Brauchtum zu pflegen heisst heute auch, ressourcenschonend zu produzieren – für Konsumenten, die günstige Produkte in höchster Qualität verlangen.

Welche Bedeutung hat die Landwirtschaft für die Schweiz? Blickt man nur auf den Anteil an der gesamten Wirtschaftsleistung, kann man salopp sagen: keine.

Das ist freilich nur eine halbe und erst noch verfälschte Wahrheit. Klar, misst man den Anteil des 1. Sektors (Landwirtschaft, Forstwirtschaft und Fischerei) an der Bruttowertschöpfung der Schweizer Wirtschaft, dann kommt man auf gerade noch 0,6 Prozent. Der Wert sinkt kontinuierlich: 1995 waren es 1,4 Prozent, im Jahr 2000 noch 1,1 Prozent. Gegenüber dem 2. Sektor (produzierendes Gewerbe, Industrie) und vor allem dem 3. Sektor (u. a. Dienstleistungen inkl. Finanzsektor, Verwaltung, Gesundheitswesen) erscheint die Landwirtschaft geradezu marginal.

Doch die Landwirtschaft steht nicht nur für sich selbst, sie ist auch der Anfang einer inländischen Wertschöpfungskette, zu der die verarbeitende Nahrungsmittelindustrie, Transport und Logistik sowie insbesondere auch der Handel gehören.

Schweizer Verbraucher zahlen mehr

Eine 2019 publizierte Untersuchung des Staatssekretariats für Wirtschaft (Seco, mit Daten aus dem Jahr 2015) stellt fest, dass im internationalen Vergleich der Anteil des Handels an dieser Wertschöpfungskette überdurchschnittlich hoch ist. Im Gegensatz zur verarbeitenden Industrie habe der Handelssektor den Anteil an der inländischen Food-Wertschöpfung seit 2008 deutlich ausweiten können – allerdings nicht, weil etwa die Schweizer Grossverteiler ihre Margen erhöht hätten: «Diese Ausweitung ist auf eine Zunahme der effektiven Distributionsleistung aufgrund seiner Intermediärfunktion zurückzuführen.» Dieselbe Studie zeigt auch auf, dass die Wertschöpfungskette als Ganzes aufgrund vermehrter Importtätigkeit in den letzten Jahren Marktanteile verloren hat.

In der Schweiz zahlten Verbraucher im Jahr 2015 für einen identisch gewichteten Warenkorb an Food-Produkten im Durchschnitt 45 Prozent mehr als in den vier Nachbarländern. Der grösste Preisunterschied existierte bei Fleischprodukten (85 Prozent höher). Für den gesamten Konsumgüterwarenkorb ergibt sich ein Preisaufschlag von 29 Prozent. Von den Food-Konsumausgaben der inländischen Verbraucher verbleiben gemäss der Studie rund 58 Prozent als Wertschöpfung im Inland.

Der Anteil der Landwirtschaft allerdings fällt mit 7 Prozent bescheiden aus. Die Nahrungs- und Genussmittelindustrie kommt auf 13 Prozent, Handels- und Transportdienstleistungen liegen bei 29 Prozent. Gemäss den Studienautoren liegt dies auch daran, dass Grosshandels- und Transportunternehmen nicht nur direkt im Zusammenhang mit der Endnachfrage involviert seien, «sondern auch indirekt im Zuge der verschiedenen vorgelagerten Produktionsschritte sowie des Warenimports als Teil der Wertschöpfungskette fungieren».

Bauern sind populär

In Zeiten, in denen ein Krieg in Europa keine theoretische Möglichkeit, sondern bittere Realität ist, bekommen die Landwirtschaft und die Nahrungsmittelbranche eine ganz andere Bedeutung – die Frage nach dem Selbstversorgungsgrad wird gestellt. Die verkürzte Antwort lautet: Die Schweiz könnte mit grossen Anstrengungen die Hälfte der benötigten Nahrungsmittel selbst herstellen; in vielen Bereichen ist aber auch die inländische Produktion von Importen abhängig, insbesondere bei Saatgut, Dünger und Futtermitteln.

Landwirtschaftsbetriebe 2024

Kanton	Betriebe total	Hauptberufliche	Beschäftigte	Vollzeit	Hektaren	Ackerland	Futterfläche
AI	412	78%	967	49%	7'079	0%	96%
AR	645	76%	1'534	47%	11'862	0%	98%
SG	3'664	76%	10'498	46%	70'980	8%	88%
TG	2'393	75%	8'307	51%	49'204	38%	57%
Ostschweiz	7'114		21'306	48%	139'125		
Schweiz	47'075	71%	147'876	44%	1'040'512	26%	70%



Thurgau beansprucht Führungsrolle

Mehr als die Hälfte der Fläche des Kantons Thurgau wird landwirtschaftlich genutzt – doppelt so viel wie im Schweizer Durchschnitt. Deshalb verwundert es nicht, dass die Landwirtschaft in der Strategie 2040 der Thurgauer Regierung breiten Raum einnimmt – unter dem auf den ersten Blick vielleicht überraschenden Titel «sanfte Landwirtschaft». Die Landwirtschaft sei prägend für das Bild des Thurgaus und ein Unterscheidungsmerkmal, «die Entwicklung und Pflege einer intakten und für unterschiedliche Nutzungen attraktiven Landschaft ist daher für den Thurgau essenziell», heisst es in dem Bericht. Die intakte Landschaft des Thurgaus werde in einer immer stärker verbauten Schweiz an Wert gewinnen.

Die Thurgauer Landwirtschaft sei in der Schweiz und teilweise auch weltweit führend: Der Wertschöpfungs-

und Beschäftigungsanteil sowie die Produktion pro Fläche sind gemäss der Thurgauer Regierung deutlich höher als im schweizerischen Durchschnitt.

Dieser Führungsrolle können Landwirtschaft und verarbeitende Unternehmen künftig noch besser gerecht werden, «wenn sie sich in vorbildlicher Art und Weise auf das einzigartige Thurgauer Terroir ausrichten und in nachhaltiger Produktion und eigener Vermarktung Massstäbe setzen». Der Kanton will einer solchen Entwicklung durch die Unterstützung von Ausbildung und Forschung den Boden bereiten.



Die Landwirte in der Schweiz bringen nicht nur einen wesentlichen Teil des Essens auf unseren Tisch, sie pflegen auch die Schweizer Kulturlandschaft – eine Leistung, die schwer zu beziffern ist. Schliesslich ist das bäuerliche Erbe in einem Land, in dem die meisten Menschen in urbanen Gebieten wohnen, auch selbst ein Kulturgut. Bauern geniessen einen grossen Rückhalt in der Bevölkerung. Das drückt sich auch bei Wahlen aus: 2023 wurden gemäss einer Zählung von SRF 20 Bauern sowie 30 weitere bauernnahe Politiker in den Nationalrat gewählt. Somit hat jeder vierte Volksvertreter einen engen Bezug zur Landwirtschaft, obwohl 2024 nur 2,3 Prozent der Bevölkerung ihr Geld in dieser Branche verdienten. 148'800 Menschen in der Schweiz arbeiten hauptberuflich in der Landwirtschaft, das ist ein halbes Prozent weniger als im Vorjahr. Nicht ganz zwei Drittel davon sind Männer. Auf allen Schweizer Betrieben leben etwa 1,5 Millionen Kälber, Rinder und Kühe, 1,3 Millionen Schweine und 13,2 Millionen Hühner.

Büro-Bauern

Die schlagkräftige Bauernlobby im Bundeshaus will in den nächsten Jahren aber nicht primär die finanziellen Leistungen an die Landwirtschaft ausbauen, sondern – wie «Bauern-General» Markus Ritter im Interview mit dem LEADER sagt – vor allem die Bürokratie abbauen. Ein guter Teil dieser Bürokratie ist eine Folge des Systems der Direktzahlungen, für die Landwirte in Gegenzug haufenweise Dokumentationen einreichen müssen. Diese lästige Arbeit könnten vielleicht bald clevere Systeme mit künstlicher Intelligenz erledigen, wenn es nach den Forschern in der landwirtschaftlichen Aussenstelle der Fachhochschule OST in Tänikon geht.

Zu Gotthelfs Zeiten waren noch die meisten Schweizer ganz oder teilweise Bauern, heute haben Landwirte bald Seltenheitswert. Noch 2003 zählte die Schweiz 65'866 Betriebe, 2024 waren es noch 47'075. In der Ostschweiz beschäftigt die Landwirtschaft über 20'000 Menschen, gut 10'000 davon vollberuflich. Die Branche hat damit durchaus auch eine volkswirtschaftliche Bedeutung.

Topografie gibt Bewirtschaftung vor

Vertieft man sich in Landwirtschaftsstatistiken, wird deutlich, wie sehr die Topografie und damit die Natur vorgibt, was die Landwirte tun: In beiden Appenzell und in St.Gallen gibt es kaum Äcker, die hügeligen Flächen werden vor allem als Wiesen und damit für Milchwirtschaft genutzt.

Im Thurgau hingegen gibt es einen signifikanten Anteil an Ackerland – 38 Prozent, was präzise dem Schweizer Durchschnitt entspricht. Im Thurgau gibt es mehr ebene Flächen, und im tiefer liegenden Kanton hilft auch das Mikroklima beim Kultivieren von Pflanzen. Der überdurchschnittlich von der Agrarwirtschaft geprägte Kanton Thurgau erwirtschaftet über alle Branchen gesehen ein kleineres Bruttoinlandprodukt als der Schweizer Durchschnitt, der Anteil von Landwirtschaft, Forstwirtschaft und Fischerei ist mit 2,1 Prozent deutlich höher als in der Schweiz (0,6 Prozent, 2024).

80'000 Franken Einkommen pro Hof

Die grossen Ackerflächen in der Schweiz finden sich vor allem in den Kantonen Waadt, Aargau und Zürich. Die gesamte landwirtschaftliche Nutzfläche der Schweiz beläuft sich auf 10'420 Quadratkilometer, was immerhin gut einem Viertel des Landes entspricht. In den Statistiken werden neben Gras- und Ackerland noch wenige Prozent etwa für Rebland ausgewiesen.

Im Durchschnitt bewirtschaftet ein Betrieb 21,8 Hektaren Land (Zahlen von 2023). Während die Zahl der Bauernhöfe seit Jahren sinkt, nimmt die Grösse der verbleibenden Betriebe jeweils leicht zu – es wird also mehr Fläche effizienter bewirtschaftet.

Agroscope, das Kompetenzzentrum des Bundes für landwirtschaftliche Forschung, hat errechnet, dass 2023 die landwirtschaftlichen Einkommen bei durchschnittlich knapp 80'000 Franken lagen – pro Betrieb, nicht pro Person. Dieses Einkommen entspricht der Differenz zwischen den Erträgen und den Aufwänden.

Nachhaltig und innovativ

Alle Ostschweizer Kantone müssen vor allem Vorgaben des Bundes vollziehen, sie unterstützen aber ihre jeweilige Landwirtschaft auch mit kantonalen Beiträgen – die wiederum oft gekoppelt an Bundesbeiträge gesprochen werden. Aus den offiziellen Berichten, Studien und Strategien wird deutlich, dass Tradition und Brauchtum hoch geschätzt werden, die Landwirtschaft aber dennoch vor allem innovativ und nachhaltig zu sein hat. In St.Gallen wird als Ziel der kantonalen Landwirtschaftspolitik 2023+ «eine ressourcenschonende, angepasste Landwirtschaft, die einen Beitrag an die Versorgungssicherheit des Kantons leistet» postuliert: Die Landwirtschaft soll innovativ und fortschrittlich sein.

Als Beispiel für viele konkrete Massnahmen kann das Langzeitprojekt Bodenverbesserung Rheintal dienen: Eine Fläche von 4000 Hektaren soll in den nächsten Jahren mit Unterstützung des Kantons aufgewertet werden. Unter anderem wird geprüft, ob hier geeignetes Aushubmaterial aus dem Hochwasserschutzprojekt Rhesi verwendet werden kann. Bei der grossflächigen Aufwertung wird auch eine ökologische Infrastruktur mitgeplant.

Alpen erhalten

Im kleinen Kanton Appenzell Innerrhoden umfasst ein Viertel der Kantonsfläche landwirtschaftlich genutzte Alpen, die nicht zuletzt auch das Bild für die touristische Nutzung prägen. Mit 170 Alpen und Alprechten ist es eine Herausforderung, «die typische Kleinstruktur und die sorgfältige Bewirtschaftung in eine moderne Form zu bringen», wie das Innerrhoder Landwirtschaftsamt schreibt. «Es wird zunehmend schwieriger, die flächendeckende Bewirtschaftung der Alpbetriebe sicherzustellen.» Der Kanton versucht deshalb, mit tierbezogenen Sömmerungsbeiträgen, flächenbezogenen Biodiversitätsbeiträgen und Landschaftsqualitätsbeiträgen Gegensteuer zu geben. Mit einem kantonalen Förderkonzept will auch der Kanton Appenzell Ausserrhoden die Landwirtschaft, die einen bedeutenden Beitrag an die Attraktivität des Kantons leistet, pflegen und weiterentwickeln. Neben Tradition und gelebtem Brauchtum stehen die Ausserrhoder Bauern schliesslich auch für Innovation und Kreativität. Stets mit einem Blick auf die Wirtschaftlichkeit sollen neuste Technologien im Umwelt- und Energiebereich gefördert werden. Der Kanton hilft bei Strukturverbesserungen oder gibt Starthilfen im Agrotourismus; Ausserrhoden unterstützt auch Massnahmen der Biodiversität und der Tiergesundheit sowie Investitionen in erneuerbare Energiequellen.

Text: Philipp Landmark

Bilder: Marlies Beeler-Thurnheer, Pixabay



Wo das Tierwohl offensichtlich ist

Der Bauernhof Notkersegg im hügeligen Land über der Stadt St.Gallen betreibt Milch-
wirtschaft; die Landwirte ziehen aber auch Kälber und Rinder für die Fleischproduktion
auf – hochwertiges Fleisch, das sie vollständig selbst vermarkten.

Die Lage beim gleichnamigen Kloster müsste eigentlich das Alleinstellungsmerkmal des Bauernhofs Notkersegg sein. In der Wahrnehmung vieler St.Galler sind es aber die drei Verkaufsautomaten direkt am Spazierweg, die rund um die Uhr allerlei Köstlichkeiten bereithalten und sich nach dem Verkauf sogar artig bedanken. Längst ist die Direktvermarktung eigener Produkte für viele landwirtschaftliche Betriebe zu einem wichtigen Standbein geworden. Beim Bauernhof Notkersegg gehört seit neun Jahren ein reichhaltiges Fleischsortiment zum Angebot.

«Wir haben 48 Hektaren Land, alles in der Bergzone 1, die meisten unserer Flächen sind in Hanglage, zwischen 800 und 900 Metern über dem Meer», sagt Bäuerin Petra Fäh. Die Höhenlage führt dazu, dass die Vegetation im Frühling später erwacht und die Pflanzen im Herbst das Wachstum früher einstellen als beispielsweise am Bodensee. Die Topografie schränkt die Bewirtschaftungsmöglichkeiten zusätzlich ein. «Ackerbau oder Obstbau wären hier nicht sinnvoll. Deshalb liegt es nahe, auf dem Grasland Milch und Fleisch zu produzieren», sagt Petra Fäh. Auf dem Bauernhof Notkersegg steht seit jeher die Milchwirtschaft im Vordergrund. Und Fleisch ist bei der Milchwirtschaft – wie eigentlich bei jeder Tierhaltung – ein logisches Nebenprodukt.

Gutshof wird Pachtbetrieb

Schon die Eltern von Thomas Fäh bewirtschafteten den Bauernhof, der dem benachbarten Kloster Notkersegg gehört. Werner und Trudi Fäh kamen 1969 auf den Hof, Werner Fäh wurde als Betriebsleiter eingestellt. Das blieb so bis kurz vor der Jahrtausendwende. Die neue Direktzahlungsverordnung sah dann aber vor, dass Beiträge nur an Personen mit landwirtschaftlicher Ausbildung ausgerichtet werden können – und somit nicht mehr ans Kloster. Deshalb wurde der Gutsbetrieb, wie viele andere im Land, in einen Pachtbetrieb umgewandelt. Ab 1998 lag die unternehmerische Verantwortung bei der Familie Fäh, seit 2008 bei Thomas und Petra Fäh. Ein Pachtverhältnis bedeutet, dass die Pächter in allfällige Verbesserungen des Betriebs oft selbst investieren müssen, obwohl ihnen der Hof nicht gehört. Tatsächlich haben die

Pächter seit 1998 immer wieder ins Tierwohl investiert. Unter anderem bekamen erst die Milchkühe, dann auch die Rinder einen Laufstall, beide Bauten wurden im Baurecht erstellt. Solche Investitionen müssen über eine lange Zeit abgeschrieben werden, weshalb künftige Investitionen gut überlegt sein wollen.

Die muttergebundene Kälberaufzucht, die erst seit fünf Jahren in der Schweiz erlaubt ist, wäre ein mögliches Investitionsvorhaben. In dieser Haltungsart kann ein Kalb bei der Mutter trinken, der Rest der Milch wird gemolken und verwertet. «Würden wir auf dieses System umstellen wollen, müssten wir den ganzen Stall umbauen. Es braucht Kälberbuchten, es braucht Abteilungen, wo die Mütter zu den Kälbern gehen können», erklärt Petra Fäh. Dafür müssten die Pächter wohl gegen 100'000 Franken für eine Anlage ausgeben, die nicht ihnen gehört. Bis zu ihrer Pensionierung würde sich diese Ausgabe nicht rechnen.

Kühe sind gerne im Stall

Hoch über dem Kloster Notkersegg liegen einige Rinder im saftigen Gras einer Weide auf dem Freudenberg. Im Hintergrund ist an diesem sonnigen Herbsttag der Bodensee zu sehen, doch die Postkartenidylle interessiert das Vieh nicht. Auch Landwirt Thomas Fäh, der auf der Wiese nebenan am Zämetue ist, bekommt kaum Aufmerksamkeit. Dabei sind die Rinder bald einmal Nutzniesser von Thomas Fähs Tun: Er formt das zuvor gemähte Gras mit dem Heuwender zu Maden, später wird es mit der Ballenpresse aufgenommen und zu Siloballen verarbeitet – Futter für Kälber, Rinder und Kühe auf dem Hof hundert Höhenmeter weiter unten.

Dort unten, auf einer Weide gleich neben dem Bauernhof, haben die 38 Milchkühe des Betriebs seit 8 Uhr morgens frisches Gras gefressen. Doch gegen Mittag haben sie wörtlich Stalldrang und warten, dass der Zugang zum Hofareal geöffnet wird. Als Petra Fäh den Zaun öffnet, ist ein Helfer noch nicht parat: Hofhund Benno. Er hat die Aufgabe, die Kühe speditiv zum Stall zu geleiten, doch als er auftaucht, haben sich die Kühe schon selbst auf den Weg gemacht. Der Appenzeller-Mischling zeigt dann, dass er seinen Job doch



Bäuerin Petra Fäh verkauft Fleisch und weitere Produkte im Hoflädeli.



Hoch über der Stadt St. Gallen grasen Rinder.

ernst nimmt, die Kühe lassen sich geduldig lenken. Der Hofhund weiss: Wenn er zu übereifrig wird, kann es sein, dass ihn eine Kuh mit einem dezenten Tritt zurechtweist. Die Milchkühe gehen stets gerne zurück in den Stall, vor allem dann, wenn es warm ist. «Die Kühe haben es gerne etwas kühl, am liebsten etwa 5 bis 10 Grad», sagt Petra Fäh. Im Stall laufen an diesem sonnigen Herbsttag grosse Lüfter in der Stirnwand. «Im Sommer muss man sie schon etwas motivieren, dass sie überhaupt rausgehen», erklärt Thomas Fäh, der gerade mit dem Traktor von der oberen Wiese zurückgekommen ist.

Auf der Weide fressen die Kühe gerade noch frisches Gras, im Stall können sie nun Silage fressen. Gemähtes Gras bleibt dafür mindestens fünf Wochen in Siloballen, damit der Gärungsprozess genügend Zeit hat. Spätestens nach einem Jahr müssen die im Volksmund «Mozzarella» genannten Siloballen genutzt werden – rechtzeitig, bevor es Nagetiere tun.

Heustock abgebrannt

Eigentlich bekämen die Kühe ihre Silage gemischt mit Heu, doch das fehlt momentan. Der Heustock auf dem Hof ist vor einem Jahr spektakulär abgebrannt: Der Heukran fing Feuer, während Petra Fäh ihn bediente und somit darauf sass. Sie konnte sich im letzten Moment retten; auch zwei Helfer im Heustock konnten sich mit Hilfe von Nachbarn und Passanten in Sicherheit bringen. Kälber, die im Stall dieses Gebäudes waren, konnten rechtzeitig herausgeholt werden. Die rasch eingetroffene Feuerwehr konnte verhindern, dass die Flammen auf weitere Gebäude überschlugen – der Heustock jedoch brannte ab.

Glück im Unglück nennt man das wohl. Die Fähs blicken nach vorne, der Heustock wird in nächster Zeit wieder aufgebaut. «Die Baubewilligung ist da», sagt Thomas Fäh. Weil die

Kühe Gras, Silage und Heu aus dem eigenen Betrieb fressen und strikt kein Soja zugefüttert wird, ist die Milch vom Bauernhof Notkersegg sowohl als Wiesenmilch gemäss IP Suisse wie auch als Bergmilch zertifiziert. Für diese Labels muss auch eine artgerechte Haltung mit Auslauf und täglichem Weidegang während der Vegetationsperiode gewährleistet sein. Als zusätzliches Energiefutter erhalten die Kühe Nebenprodukte der Getreideproduktion, vor allem von Weizen und Mais aus nachhaltigem Anbau. Das schmeckt nicht nur den Kühen: Wenn Thomas Fäh etwas Getreide auf die Silage streut, stibitzt sich auch Benno etwas davon.

Selbstständig zum Melken

Im Stall können sich die Milchkühe frei bewegen – obwohl sie gerade von der Weide kommen, zieht es alle erst einmal zu den Futterluken und zu einem Happen Silage. Thomas Fäh beobachtet das Verhalten seiner Tiere aufmerksam: «Alle Kühe sind zurückgekommen, alle fressen – das ist ein gutes Zeichen.»

Nach dem Fressen trotten manche Kühe zu den Liegebuchten, andere machen etwas Wellness unter einer grossen rotierenden Bürste. Nach und nach gehen die Tiere zum Gatter, das zum Melkroboter führt. Dort wird ein Chip am Halsband der Kuh ausgelesen. Wenn die Daten der Hof-IT es ebenfalls plausibel finden, dass es für diese Kuh Zeit zum Melken ist, wird sie eingelassen. Im Stand des vollautomatisierten Melkroboters werden die Zitzen der Kuh zuerst gereinigt und massiert, um sie anzuregen, bevor die Melkschläuche angesetzt werden. Junge Kühe muss man zunächst an den Ablauf und an den Stand im Melkroboter gewöhnen; bald wird es für die Tiere zur mehrmals täglichen Routine. Im Schnitt über alle Kühe werden täglich etwa 25 Liter pro Tier gemolken. Kühe



Hofhund Benno inspiziert das Futter der Milchkühe.

direkt nach einer Geburt liefern bis zu 40 Liter, dafür stellen sie sich drei- oder viermal beim Melkroboter an. Kühe, bei denen eine Geburt schon länger zurückliegt, geben oft nur noch zehn Liter Milch. All diese Daten werden im IT-System detailliert aufgezeichnet; bei ungewöhnlichen Abweichungen schickt das System Thomas Fäh einen Warnhinweis aufs Handy. Landwirte von heute müssen durchaus technikaffin sein.

Während des Melkens kann jede Kuh quasi als Dessert etwas Kraftfutter fressen, danach zieht der Roboterarm die Melkschläuche ab, und die Kuh verlässt den Stand. Gleich neben der Melkvorrichtung wird die Milchqualität in einem automatisierten Labor analysiert. Würde ein Parameter nicht stimmen, wird die Milch abgeleitet und separiert – sonst kommt sie in den Milchtank. Abgeholt und verarbeitet wird die frische Milch von der Molkerei Biedermann in Bischofszell, einem Tochterunternehmen von Emmi.

Ohne Nachwuchs keine Milch

Dass ein auf Milchwirtschaft ausgerichteter Betrieb auch in der Zucht aktiv ist, liegt auf der Hand. Denn ein Rind wird erst dann zur Milchkuh, wenn es Nachwuchs hat. Zum ersten Mal besamt werden Rinder im Alter von etwa eineinhalb bis zwei Jahren. Nach einer Tragzeit von neun Monaten und zehn Tagen kommt das Kalb zur Welt. Nach der Geburt werden die Kühe im nächsten Zyklus wieder besamt; im Schnitt bekommt eine Kuh einmal pro Jahr ein Kalb.

Die 38 Milchkühe auf dem Bauernhof Notkersegg sind – bis auf eine Holsteiner-Dame als Ausnahme – alles Tiere der Rinderrasse Brown Swiss, also Braunvieh. «Wenn der Nachwuchs einer schönen, fitten Milchkuh auch wieder eine Milchkuh werden soll, dann wird sie mit Braunvieh besamt», erklärt Petra Fäh. Dabei wird gesexter Samen verwendet; die Wahrscheinlichkeit, dass die Kuh ein weibliches Kalb gebärt, liegt bei rund 90 Prozent. Zwischen zehn und fünfzehn Braunvieh-Kälber für die eigene Aufzucht kommen hier jedes Jahr auf die Welt.

Die anderen Milchkühe werden mit einer Mastrasse wie Charolais, Limousin oder Angus besamt. Deren Nachwuchs entwickelt mehr Muskelmasse und wird zu Mastkälbern oder Mastrindern.



Der Metzger kommt auf den Hof

Steht für ein Kalb, Rind oder auch eine Kuh der Schlachttermin an, wird das Tier nicht zum Metzger gefahren – der Metzger kommt auf den Hof. Der Betrieb hat in Zusammenarbeit mit der Waidwerker GmbH von Damian Signer aus Appenzell auf Hoftötung umgestellt, was den Tieren einiges an Stress erspart. Metzger Signer besitzt die dafür notwendigen Spezialbewilligungen; er verarbeitet das Fleisch anschliessend in seiner Metzgerei und lagert es drei bis vier Wochen.

2007 begann Petra Fäh, verschiedene Produkte des Bauernbetriebs direkt zu verkaufen. Eier oder Apfelsaft können Passanten seither aus den Verkaufsautomaten gleich am Spazierweg beziehen. «Verschiedene Kunden haben uns gefragt, ob sie nicht auch Fleisch bei uns kaufen könnten», sagt Petra Fäh. «Wir dachten zuerst, das sei mit Kühlung und Transport wohl zu kompliziert.» Doch der Gedanke liess sie nicht los. Deshalb besprach sie die Option mit dem Lebensmittelkontrolleur. Ergebnis: «Das ist machbar.»

«Wenn der Nachwuchs einer schönen, fitten Milchkuh auch wieder eine Milchkuh werden soll, dann wird sie mit Braunvieh besamt.»

Vollständige Verwertung

Seit 2016 gibt es den Fleischverkauf ab Hof, wofür die Familie Fäh mit verschiedenen Metzgern zusammenarbeitet. Über einen Newsletter des Bauernhofs Notkersegg werden die registrierten Kunden über den nächsten Fleischverkauf informiert; im eigenen Onlineshop können sie verschiedene Fleischsorten und Packungsgrössen bestellen. Bei Kalbfleisch sind dies neben gängigen Stücken beispielsweise auch geräucherte Zungen – wird ein Tier geschlachtet, soll es möglichst vollständig verwertet werden.

Die Wünsche der Kunden werden Damian Signer mitgeteilt; er konfektioniert die Bestellungen sowie auch das restliche Fleisch und fährt es an einem Freitagvormittag mit dem Kühlwagen auf den Hof. Am Nachmittag und am Samstag können die Kunden ihre Bestellungen abholen oder spontane Käufe tätigen. Fleisch, das nicht sofort verkauft wird, kommt in den nächsten Wochen tiefgefroren in einen Verkaufsautomaten. Wird eine alte Milchkuh geschlachtet, kommt das Fleisch nach der Hoftötung zu Köbi Rempfler in Lütisburg, der daraus Produkte wie Fleischkäse, Bauernschübli und Salziz macht – sie werden ebenfalls im Bauernhof verkauft.

«Verschiedene Kunden haben uns gefragt, ob sie nicht auch Fleisch bei uns beziehen könnten.»

Neben den Kälbern und Rindern werden auf dem Bauernhof stets auch drei bis acht Schweine in einem grossen Stall mit Aussenbereich gemästet. Diese Tiere kommen im Alter von drei Monaten vom Bauernhof der Familie Ackermann in Guggeien in die Notkersegg. Die Schweine werden zu André Bühler in Heiden gefahren und dort gemetzget – ebenso die rund zwanzig Truten, die es seit fünf Jahren auf dem Hof gibt und die jeweils Ende November geschlachtet

werden. Auf dem Bauernhof gibt es zudem etwa 120 Legehennen, die im Alter von rund zwanzig Wochen auf den Hof kommen. Während etwa eines Jahres legen die Tiere täglich ein Ei.

200 Hochstammbäume

Das Hoflädeli ist jeweils auf Vorankündigung geöffnet, wenn ein Fleischverkauf abgeschlossen wird. Hier finden sich auch Produkte anderer Bauern – verschiedene Käsesorten etwa oder Honig der benachbarten Imkerei von Peter Falk. Das ganze Jahr über sind Hofprodukte in den drei Verkaufsautomaten erhältlich, und dort erahnt man die ganze Vielfalt des Betriebs. Denn im Angebot findet sich auch die Ernte von den rund 200 Hochstamm-Obstbäumen des Betriebs: Kirschen, Walnüsse und vor allem Apfelsaft. Längst kein Geheimtipp mehr sind die Bratwürste, die vor allem in der Grillsaison in den Automaten angeboten werden. Dafür fährt Petra Fäh eigenes Kalbfleisch, das Damian Signer beiseitegelegt hat, zu André Bühler, der zusammen mit Schweinefleisch – idealerweise ebenfalls vom Hof – die Bratwürste herstellt. Ein etwas aufwendiger Prozess, der aber in einem wirklich grossartigen Produkt mündet und einem Bauernhof in der Bratwurst-Stadt alle Ehre macht.

Das Vertrauen der Kunden

Der Fleischverkauf auf dem Hof lief von Anfang an gut; heute wird sämtliches Fleisch des Hofes über diesen Kanal abgesetzt. Die Preise sind nicht höher als Label-Fleisch bei einem

Anzeige



AGRARBAU | GEBÄUDEBAU | BEHÄLTERBAU

individuell geplant, mit System gebaut



SYSTEM WOLF AG
9464 Rüthi SG, Tel. 071 767 90 30

wolfsystem.ch



Landwirt Thomas Fähr formt mit dem Heuwender geschnittenes Gras zu Maden.

Grossverteiler. Für die Landwirte ergibt das eine «einigermaßen gute Marge». Die brauche es auch, betont Petra Fähr: «Sonst müsste ich auswärts arbeiten gehen.»

Das Landwirtepaar hat einen fixen Tagesablauf und eine klare Aufgabenteilung, beide können aber aushelfen und den Job des anderen übernehmen. Die Direktvermarktung ist Petra Fährs Ressort; sie ist es auch, die regelmässig Bilder und Videos auf Instagram und Facebook postet – kleine Geschichten und Anekdoten aus dem Hofalltag, weniger als Promotion für den Direktverkauf gedacht, vielmehr will Petra Fähr Verständnis für die Bauern schaffen. «Früher fragten Leute noch nach der Produktionsart, heute ist das Label weniger wichtig, wenn sie sehen, dass die Tiere Auslauf haben», sagt Petra Fähr.

Der Bauernhof Notkersegg liegt mitten in einem populären Ausflugsgebiet; ständig kommen Biker, Spaziergänger, Hündler oder Reiter an Ställen und Weiden vorbei. «Sie sehen die Kälber und Rinder grasen und springen – das zeigt offensichtlicher als jedes Label, dass es ihnen gut geht.» Das Tierwohl sei auch den Kunden wichtig: «Es ist schön für uns zu spüren, dass es ihnen nicht nur auf ein Label ankommt, sondern sie uns vertrauen.»

Steigende Personalkosten als eisernes Gesetz

Bei einer Annahme des EU-Vertragspakets wird das Gesetzgebungsverfahren in wichtigen politischen Dossiers an die EU ausgelagert. Die Mitwirkung der Schweiz beschränkt sich bei der Erarbeitung der entsprechenden Gesetze, Verordnungen und Richtlinien auf das sogenannte «Decision Shaping».



In der Wirtschaft führt das Outsourcing von Aufgaben und Prozessen regelmässig zu einer Restrukturierung und zu einem Personalabbau. Davon ist im erläuternden Bericht zur Eröffnung des Vernehmlassungsverfahrens zum Paket «Stabilisierung und Weiterentwicklung der Beziehungen Schweiz–EU» keine Rede. Ganz im Gegenteil: Der Bundesrat geht davon aus, dass die Annahme des EU-Vertragspakets einen zusätzlichen Stellenbedarf in der Bundesverwaltung von rund 100 Vollzeitäquivalenten nach sich ziehen wird.

Dieser Widerspruch hat mich veranlasst, eine Interpellation zu den organisatorischen Konsequenzen der im EU-Vertragspaket vorgesehenen dynamischen Rechtsübernahme für die Organisation der Bundesverwaltung einzureichen. Mich interessiert, welche konkreten Aufgaben und Funktionen in der Bundesverwaltung als Folge der dynamischen Rechtsübernahme wegfallen und in welchem Umfang bei einer partiellen Auslagerung des Gesetzgebungsverfahrens an die EU Personal eingespart werden kann.

Ich bin gespannt auf die Antworten des Bundesrates. Gleichzeitig mache ich mir aber keine Illusionen: Das Wachstum des Personalbestands und steigende Personalkosten sind so etwas wie die eisernen Gesetze der Bundesverwaltung – unabhängig von den zu erledigenden Aufgaben und unabhängig von Sparpaketen. Von 2008 bis 2023 nahmen die Personalausgaben des Bundes jedes Jahr um 2,2 Prozent zu. Dies bei einem durchschnittlichen Bevölkerungswachstum von 1,6 Prozent. Vor zwanzig Jahren arbeiteten etwas mehr als 30'000 Personen in der Bundesverwaltung. Heute sind es 40'000. Auch für das Jahr 2026 plant der Bund zusätzliche Personalausgaben von plus zwei Prozent. Für mich ist das eine inakzeptable Entwicklung. Als Mitglied der Finanzkommission des Nationalrates werde ich alles dafür tun, dass dieser Selbstbedienungsmentalität ein Riegel vorgeschoben wird.

Text: Phillip Landmark
Bilder: Marlies Beeler-Thurnheer

Michael Götte, Nationalrat SG (SVP)

«Einer der schönsten Berufe, die es gibt»

«Bauerngeneral» Markus Ritter möchte die Bürokratie in der Landwirtschaft abbauen. Zudem sollen Landwirte für ihre Produkte eine höhere Wertschöpfung erzielen können, um die tiefen Einkommen zu steigern.

Markus Ritter, 2024 wurden 3,6 Milliarden Franken Direktzahlungen und weiterer Subventionen bezahlt. Kritiker sagen unter anderem, dass die Landwirtschaft auch deshalb zu wenig Interesse an nachhaltigen Innovationen habe.

Die Direktzahlungen an die Landwirtschaftsbetriebe machen pro Jahr 2,8 Milliarden Franken aus. Damit werden die gemeinwirtschaftlichen, nicht marktfähigen Leistungen abgegolten. Dazu gehören unter anderem die Biodiversitätsflächen, die Pflege der Hang- und Steillagen im Berggebiet, die Pflege der Sömmerungsflächen, die Landschaftsqualitätsbeiträge, die Biobeiträge, die Beiträge für die Hochstammobstbäume oder auch die Beiträge für das Tierwohl. Weiter gibt es Strukturhilfen, vor allem für die Betriebe im Berggebiet. Dort, wo der Grenzschutz abgebaut wurde – zum Beispiel bei der Milch für Käse –, wird auch eine Verkäsungszulage ausgerichtet. Die Zahlungen an die Landwirtschaft basieren auf einem Verfassungsauftrag und der darauf aufgebauten Agrargesetzgebung.

«Es gilt, auch einer kommenden Generation Perspektiven in der Landwirtschaft zu bieten.»

Mit dieser Summe stammt fast die Hälfte des Bruttoeinkommens der Landwirte vom Staat, das dürfte weltweit der höchste Wert sein. Sind Landwirte noch Unternehmer oder schon Staatsangestellte?

80 Prozent des gesamten Umsatzes der Schweizer Landwirtschaft wird mit dem Verkauf der Produkte am Markt erzielt. Dies sind rund zwölf Milliarden Franken. Die Direktzahlungen machen am Gesamtumsatz heute einen Anteil von weniger als 20 Prozent aus. Von übergeordneter Bedeutung beim Umsatz sind die Direktzahlungen für die Betriebe in den oberen Bergzonen und für die Sömmerungsbetriebe.

In Summe ist der Umsatz klein, Bauernfamilien können von Einkommen effektiver Staatsangestellter nur träumen. Wie kommt Ihre Branche je aus diesem Dilemma?

Kaum eine andere Branche hat pro Arbeitskraft einen so hohen Kapitalbedarf für die Betriebsmittel wie die Landwirtschaft. Der Boden, die Gebäude, die Maschinen, das Vieh und die Vorräte sind im Erwerb und im Unterhalt kostenaufwendig. Dies macht es sehr anspruchsvoll, ein vergleichbares Einkommen mit der übrigen Wirtschaft zu erzielen. Zudem sind die Betreuung und Pflege der Tiere ein 365-Tage-Job. Das Leben in und mit der Natur verlangt viel Flexibilität, gerade wenn das Wetter nicht mitmacht. Trotzdem ist Landwirt zu sein einer der schönsten Berufe, die es gibt.

Die Schweizer Landwirtschaft wird auch durch umfangreiche Zölle auf ausländische Agrarprodukte bevorzugt. Sie haben einen geschützten Markt.

Dies ist aufgrund des hohen Kostenumfelds in der Schweiz auch notwendig, wenn die Schweizer Landwirtschaft bestehen und ihren Verfassungsauftrag erfüllen soll. Trotz des Grenzschutzes wendet ein durchschnittlicher Schweizer Haushalt nur 6,7 Prozent des Einkommens für Lebensmittel auf. Dies ist weltweit einer der tiefsten Werte.



Markus Ritter ist seit 2012 Präsident des Schweizerischen Bauernverbands. Von 1993 bis 2012 war er Stadtrat von Altstätten, 2011 wurde er als CVP-Politiker in den Nationalrat gewählt und seither dreimal bestätigt. Der Mitte-Politiker gilt als einer der einflussreichsten Parlamentarier im Bundeshaus. 2025 unterlag Ritter bei einer Ersatzwahl in den Bundesrat seinem Parteikollegen Martin Pfister.

Sie führten Ihren eigenen Betrieb als Bio-Bauernhof. Etwas vereinfacht bedeutet das: mehr Arbeit, weniger Ertrag. Honorieren die Konsumenten das?

Ja, die Preise und auch die Wertschätzung für die Arbeit der Bauernfamilien sind bei der biologischen Produktion gut. Die Produktion ist sicher deutlich arbeitsaufwendiger und auch die Erträge sind kleiner. Wichtig ist, dass man mit den möglichen Risiken gut umgehen kann und die Chancen nutzt.

«Jede Branche hat ihre Rahmenbedingungen, mit denen sie zurechtkommen muss.»

2023 haben Ihre Söhne den Hof übernommen. Fühlen sie sich in ihrer unternehmerischen Freiheit durch Direktzahlungen und viele weitere Regulierungen eingeschränkt?

Jede Branche hat ihre Rahmenbedingungen, mit denen sie zurechtkommen muss. Es gilt, aus dem Standort des Betriebs und den eigenen Interessen und Fähigkeiten das Bestmögliche zu machen. Mit dem gerade eben realisierten Stallneubau haben unsere Söhne ein sehr innovatives Projekt erfolgreich umgesetzt.

Landwirte beklagen sich über immer grösseren bürokratischen Aufwand – der oft eine Konsequenz von Direktzahlungen ist. Lässt sich das nicht schlanker organisieren?

Ja, daran arbeiten wir tagtäglich. Bundesrat Guy Parmelin unternimmt in diese Richtung auch spürbare Anstrengungen.

Die Schweiz strebt einen Selbstversorgungsgrad von 50 Prozent an. Also müssten Landwirte auf Teufel komm raus produzieren, was der Boden hergibt. Gleichzeitig soll die Landwirtschaft nachhaltiger werden. Ein Widerspruch?

Unser Auftrag besteht in einer nachhaltigen Produktion. Dabei sollen die Produktion von Lebensmitteln, die Ökologie und die sozialen Ziele in Einklang stehen. Bundesrat Schneider-Ammann sagte noch 2017, dass der Bundesrat alles unternehme, damit unser Netto-Selbstversorgungsgrad nicht unter 55 Prozent sinkt. Jetzt sind wir noch bei 46 Prozent. Diese Thematik muss ein Schwerpunkt der kommenden Agrarpolitik sein. Die Versorgung der Bevölkerung mit gesunden Lebensmitteln ist einer unserer Kernaufträge.

Der Bundesrat erarbeitet gerade die Agrarpolitik 30+, was vermutlich bedeutet: Die Zahl der Gesetze und Vorschriften wird noch grösser, die Zielkonflikte in der Landwirtschaft bleiben. Die «Bauernlobby» hat in Bundesbern grossen Einfluss: Auf welche Ziele steuern Sie hin?

Die Vereinfachung des ganzen Systems der Agrarpolitik steht sicher ganz oben auf der Agenda. Es gilt, die Bürokratie abzubauen. Daneben wollen wir die Wertschöpfung, die wir mit den Produkten auf dem Markt erzielen können, und damit auch die Einkommen steigern. Es gilt, den Bauernfamilien und auch einer kommenden Generation Perspektiven in der Landwirtschaft zu bieten. Nur so können wir auch unsere Kinder und Enkelkinder für diesen Beruf begeistern.

Text: Philipp Landmark

Bilder: Marlies Beeler-Thurnheer



Die Leica TS20 ist der bedeutendste Fortschritt bei Totalstationen seit über einem Jahrzehnt.

Präzision trifft künstliche Intelligenz

Die Leica TS20 ist das Ergebnis echter Zusammenarbeit: Expertenwissen, Innovationskraft und Kundenerfahrung vereint in einem Instrument, das Maßstäbe setzt.

Innovationen für Vermessungsingenieure stehen seit 200 Jahren im Zentrum der technologischen Entwicklung von Leica Geosystems, Teil von Hexagon. Ohne diese Experten entsteht keine Brücke, kein Tunnel, kein Wolkenkratzer. Ihre Messungen bilden die Grundlage für jedes Bauprojekt – und zentral für ihre Arbeit ist die Totalstation. Sie ermöglicht präzise und verlässliche Messungen vor Ort. Anfang Oktober 2025 stellte Leica Geosystems nun ihre neueste Robotic Totalstation vor.

Die Leica TS20 zeigt, dass die wichtigen Impulse der Vermessungstechnik weiterhin aus dem Rheintal kommen. Ihr Design orientiert sich bewusst an den Vorgängermodellen: Vermessungsingenieure finden sich sofort zurecht, denn alles sieht aus wie gewohnt. Doch im Inneren steckt modernste Technologie. Die TS20 ist zum Beispiel die erste Totalstation auf dem Markt mit einer Neural Processing Unit (NPU). Diese treibt die sogenannte Edge-KI an – also eine künstliche Intelligenz, die direkt im Gerät arbeitet und Messarbeiten in Echtzeit optimiert.

Weniger Zeit, mehr Effizienz

So kann die Leica TS20 Anwender frühzeitig auf Messfehler hinweisen. KI hilft auch, die Zielmarke zu finden, auf die gemessen werden soll – sogar bei schwierigen Wetterbedingungen oder unübersichtlichen Baustellen. So spart man Zeit

«Die TS20 ist die erste Totalstation mit einer Neural Processing Unit auf dem Markt.»

vor Ort, vermeidet, dass man erneut vermessen muss, und ist weniger wetterabhängig. Man ist im Feld produktiver und effizienter. Die Leica TS20 ist der bedeutendste Fortschritt in der Technologie von Totalstationen seit über einem Jahrzehnt. Sie vereint das Know-how der Experten mit der Erfahrung der Anwender und steht für das, was Leica Geosystems seit jeher auszeichnet: Präzision, Verlässlichkeit und die Leidenschaft, Vermessung neu zu denken.

Leica Geosystems AG
Heinrich-Wild-Strasse
CH-9435 Heerbrugg
Switzerland

www.leica-geosystems.com

Leica
GEOSYSTEMS



Prof. Dr. Dejan Šeatović ist Leiter des Instituts für intelligente Systeme und Smart Farming (ISF) der Fachhochschule OST in Tänikon. Hier präsentiert er einen Anybotics-Roboter an der Olma.

Tüfteln an der Zukunft der Landwirtschaft

Dejan Šeatović sagt der Landwirtschaft einen technologischen Quantensprung voraus. In Tänikon leitet der Forscher ein OST-Institut, das neue Möglichkeiten in der Landwirtschaft untersucht.

Die Mechanisierung hat im 19. und 20. Jahrhundert die Landwirtschaft und damit auch die Gesellschaft völlig umgekrempelt. Weniger Menschen konnten mehr Nahrungsmittel produzieren. Digitalisierung, Robotik und Künstliche Intelligenz werden erneut zu Technologiesprüngen in der Landwirtschaft führen – oder haben es bereits, wenn man etwa an Melkroboter denkt, die ihre Arbeit selbstständig erledigen können.

Oft allerdings ist die Lücke zwischen dem, was mit heutiger Technik theoretisch funktionieren sollte, und dem, was in der Praxis realisierbar ist, noch ziemlich gross. Solche Lücken zu schliessen, ist eine Aufgabe der angewandten Wissenschaft, wie sie an der Fachhochschule OST betrieben wird.

Im thurgauischen Tänikon zwischen Aadorf und Ettenhausen hat die OST seit einem Jahr eine Aussenstelle. Dass das neue Institut für intelligente Systeme und Smart Farming hier angesiedelt wurde, ist kein Zufall: Tänikon ist ein eigentlicher Hotspot für landwirtschaftliche Forschung. Hier ist auch Agroscope, das Kompetenzzentrum des Bundes für landwirtschaftliche Forschung, tätig; hier führt die Swiss Future Farm Versuche durch; hier hat das Landwirtschaftliche Bildungs- und Beratungszentrum Arenenberg des Kantons Thurgau einen Ableger. Und: Der Kanton Thurgau hat die Ansiedlung eines Instituts der einzigen Ostschweizer Fachhochschule auf Thurgauer Boden mit einer Grundfinanzierung gefördert.

«Wie können wir Menschen von anstrengenden oder stressigen Aufgaben entlasten?»

Die ganze OST als Ressource

Den Wunsch nach einer systematischen Forschung im Bereich der Agrartechnologien gibt es schon länger als die OST. Jürgen Prenzler hat als Institutsleiter am damaligen NTB in Buchs die Entwicklung mechatronischer Systeme betreut und darauf gedrängt, mehr im Bereich Landwirtschaft zu machen – er war früher auch bei einem Landmaschinenhersteller in der Produktentwicklung tätig.

Unabhängig davon hatte Dejan Šeatović seit 2006 an der Fachhochschule Rapperswil zusammen mit Agroscope geforscht. Beide Fachhochschulen sind heute Teil der OST. Jürgen Prenzler ist pensioniert, Professor Dejan Šeatović ist Leiter des Instituts für intelligente Systeme und Smart Farming (ISF) in Tänikon. Das Team der OST in Tänikon besteht aktuell

aus neun Personen, vor allem jungen Forschern. Das ISF ist innerhalb der OST dem Bereich Systemtechnik und Mechatronik angegliedert. Wenn Fragen zu Elektrotechnik, Energie oder Umwelt auftauchen, kann das ISF auch auf Expertise und Ressourcen weiterer Institute zurückgreifen, um schneller zum Ziel zu kommen.

Viele Forschungsfelder

Alle zwei bis drei Monate treffen sich die verschiedenen Player in Tänikon zu einer Forschungsratssitzung. «Da synchronisieren wir unsere Forschungsvorhaben», sagt Dejan Šeatović. Wenn es um eher technische Fragen geht, ist das Institut der OST stärker beteiligt; wenn es um agrarwirtschaftliches Wissen oder andere Fragen geht, kümmern sich Swiss Future Farm, Arenenberg oder Agroscope um ein Thema. «Unsere Kompetenz ist Technik», betont Dejan Šeatović. «Wie können wir Menschen von anstrengenden oder stressigen Aufgaben entlasten? Dieser Teil des Themas Farming wurde noch viel zu wenig beachtet.»

Im Auge haben die OST-Forscher dabei nicht zuletzt die Bürokratie, die Landwirte stresst. «Berichte schreibt niemand gerne, schon gar nicht nach einem langen Arbeitstag», sagt Dejan Šeatović.

Deshalb möchte sein Institut im kommenden Jahr aufzeigen, wie ein Landwirt mit seinem Traktor kommunizieren kann. «Wenn der Traktor im Einsatz war, kann er auch gleich eine Dokumentation für das Bundesamt für Landwirtschaft verfassen.» In einem solchen Bericht wird etwa aufgezeigt, wie viel Treibstoff der Traktor für welche Aufgabe verbraucht hat und wie viel von welchem Pflanzenschutzmittel ausgetragen wurde. «Die Daten sind da, die Maschinen sind technisch auf dem neusten Stand. Mit Large Language Modellen kann man nun die Berichte so weit automatisieren, dass die Landwirte sich nicht darum kümmern müssen – sie müssen sie nur noch in Ruhe durchlesen und abschicken.»

Mit dem Laser gegen Käfer

In Tänikon tüfteln die Forscher des ISF auch an Methoden, die Pflanzenschutzmittel eines Tages überflüssig machen könnten. Zum Einsatz kommt dabei ein Laser aus der Augenmedizin von Pantec Biosolutions, der auf einem Trägerroboter zentimetergenau in einem Feld positioniert werden kann. Der Laser selbst zielt sogar millimetergenau auf einen Punkt und kann Schädlinge eliminieren. «Einen Käfer oder eine Raupe zu treffen, ist einfach, einen Floh von zwei Millimetern Grösse zu erwischen, ist anspruchsvoller», sagt Dejan Šeatović. Mit dem Laserstrahl kann auch Unkraut zerschnitten werden. Der spezielle Laser hat eine besonders hohe Absorption in Wasser und



«Wenn der Roboter autonom einen Auftrag erfüllen kann, kann sich der Landwirt in dieser Zeit etwas Anderem widmen.»

Chitin, weshalb geringere Strahlendosen notwendig sind – und der Laser weniger Energie benötigt. Das Konzept in einem alltagstauglichen System umzusetzen, ist höchst anspruchsvoll.

Die Laser-Komponente kann auf einen Traktor montiert werden, ebenso auf einen Anybotics-Roboter mit vier «Hundebeinen» oder auf kleine autonome Fahrzeuge. «Der Träger ist fast irrelevant – den Laser kann man sogar auf eine fliegende Drohne montieren», sagt Dejan Šeatović.

Wasser gegen Unkraut

Agroscope hat eine Methode zur Bekämpfung von Unkraut wie etwa Blacken mit heissem Wasser entwickelt: Eine rotierende Scheibe, ähnlich wie bei Hochdruckreinigern, schießt fast kochendes Wasser kegelförmig in den Boden und erwärmt so die Erde um die Wurzeln der Pflanze auf über 60 Grad. Dadurch werden die Aminosäuren zerstört, und die Pflanze geht ein. Blacken (Stumpflblättriger Ampfer) sind Pfahlwurzler und breiten sich rasch aus. Beim herkömmlichen Stechen von Blacken entsteht ein unerwünschtes Loch, wenn die Pflanze herausgezogen wird. Mit der Heisswassermethode gibt es nur etwas Matsch; die abgestorbene Pflanze dient sogar noch als Dünger. Die ISF-Forscher rund um Dejan Šeatović experimentieren aktuell daran, ein solches Werkzeug auf einen Trägerroboter zu setzen. «Wir sind hier in der Probephase, es gibt noch kein marktreifes Produkt.»

Für die manuelle Behandlung gibt es solche Systeme bereits, dabei wird das heisse Wasser mit einem Durchlauferhitzer erzeugt, was viel fossilen Brennstoff benötigt. Die Forscher möchten nun das heisse Wasser mit Solarthermie in einem grossen Behälter am Feldrand erzeugen und jeweils kleine Mengen davon in den Tank des Roboters füllen, womit dieser nicht so viel Energie benötigt. Damit der Roboter weiss, wo er überhaupt wirken soll, kann zuvor eine Drohne das Feld abfliegen und mit einer Bilderkennung die Schädlingspflanzen detektieren und dann deren Position an den Roboter mit dem Werkzeug melden. Damit ist aber noch nicht genug an Komplexität: Das autonom arbeitende System muss auch Sicherheitsaspekte berücksichtigen. «Menschen und Tiere können

sehr neugierig sein. Das System muss also erkennen, ob sich jemand nähert und sich gefährden könnte», gibt Dejan Šeatović zu bedenken. «90 Grad heisses Wasser mit 130 Bar zu spritzen, ist nicht ohne.» Der Forscher ist überzeugt, dass sich mit solchen Methoden Herbizide und Pestizide weitgehend ersetzen lassen. «Fungizide werden wir nicht so schnell wegkommen – nach jetzigem Stand des Wissens müssen wir sie weiterhin einsetzen.»

«Das System muss erkennen, ob sich jemand nähert und sich gefährden könnte.»

Gesetze müssen sich ändern

Wenn solche technischen Innovationen den Praxistest bestanden haben, braucht es die Landmaschinenindustrie, die solche Geräte produziert und auf den Markt bringt. Die Hürde dabei: Um die gut funktionierenden heutigen Methoden zu ersetzen, muss eine neue Methode deutlich besser sein. «Die Produkte auf dem Markt, die gegenwärtig von den Landwirten eingesetzt werden, sind sehr gut», weiss Dejan Šeatović. «Sie sind ausgereift und effizient.» Bei der Behandlungszeit ist die Unkrautbekämpfung mit heissem Wasser dem heutigen Einsatz von Herbiziden klar unterlegen. Ein Feld von fünf Hektaren konventionell zu spritzen, dauert heute zwei Stunden. Der Roboter mit dem heissen Wasser bräuchte wohl eine ganze Woche. Dazu kommt, dass die Hightech-Roboter im Vergleich zu herkömmlichen Gerätschaften zu Beginn teuer sein werden. «Das bedeutet, dass wir an mehreren Fronten erfolgreich sein müssen», weiss Dejan Šeatović. «Auch die Gesetzeslage müsste sich ändern, sodass robotische Systeme selbstständig auf der Strasse, in der Luft sowie auch auf dem Feld und im Stall arbeiten dürfen.» Erst dann können solche Systeme kosteneffizient eingesetzt werden.

Noch sind Systeme nicht autonom

Eine bessere Alternative sind autonome Systeme aber erst, wenn sie ihre Fähigkeiten voll ausspielen dürfen. Auf der Strasse ist heute noch kein autonomes Fahren zugelassen – das gilt für Autos genauso wie für landwirtschaftliche Roboter. Dürfte ein Roboter zur Schädlingsbekämpfung allein bis zum Feld fahren, würde die langsamere Arbeitsweise eines solchen Systems wesentlich weniger ins Gewicht fallen. «Wenn der Roboter wirklich autonom einen Auftrag erfüllen kann, dann kann sich der Landwirt in dieser Zeit etwas Anderem widmen», unterstreicht Dejan Šeatović. Auch landwirtschaftliche Drohnen dürfen bisher nicht ausserhalb des Sichtfelds geflogen werden. «Viele solcher Fragen müssen noch gelöst werden.» Deshalb sieht es Dejan Šeatović als eine Aufgabe des Forschungverbunds in Tänikon an, aufzuzeigen, dass die Technologie erfolgreich eingesetzt werden kann. «Ein Roboter kann perfekt sein, aber wenn die Akzeptanz des Menschen nicht da ist und das Gerät viel Geld kostet, wird er nie eingesetzt werden.»

Roboter soll mit Roboter kooperieren

Anhand von Satellitenbildern ist es möglich, die Heterogenität des Bodens zu erkennen – allerdings nur in den obersten zwei Millimetern. Das ISF will Stellen, die eine genauere Betrachtung erfordern, detailliert analysieren können und entwickelt im Rahmen eines EU-Forschungsprogramms Bodensonden, die nicht mehr hydraulisch funktionieren, 400 Kilogramm schwer sind und auf Traktoren montiert werden müssen. «Unser Bohrer soll auf dem hundeähnlichen Anybotics-Roboter montiert werden, darum wiegt das System maximal 15 Kilogramm inklusive Akku», erklärt Dejan Šeatović. Damit wird an den Stellen, die aufgrund der Satellitenbilder nicht homogen erscheinen, eine Probe entnommen, die von einem weiteren Roboter an ein mobiles Labor gleich neben dem Feld geliefert und automatisch analysiert wird. Heute werden Bodenproben an ein Labor geschickt.

Ohne menschliches Zutun kooperieren Roboter mit Robotern: Ein Roboter bohrt das Loch, extrahiert die Probe und verpackt sie in kleine Dosen, ein zweiter Roboter holt die Dosen und bringt sie ins Labor am Feldrand. Die Analyse ist in einer Stunde fertig. So erhält der Landwirt ein exaktes Raster über das ganze Feld und weiss, wo es wie viel von welchem Dünger braucht und wo eine Bewässerung notwendig ist.

Nachhaltige Innovation

Dejan Šeatović selbst ist eigentlich Vermessungsingenieur, seit 2006 arbeitet er im Bereich Robotics. Man brauche eine gewisse Flexibilität und müsse sich auf Veränderungen einlassen, deshalb stellt er sich den vielfältigen Herausforderungen der Landwirtschaft: «Ich fühle mich wie jemand, der zum ersten Mal zum Mond fliegt.» Der Flug zum Mond war ein grosser Schritt für die Menschheit – der Landwirtschaft sagt Dejan Šeatović einen Quantensprung voraus. «Der wird wirklich gross!» Dieser Schritt müsse gelingen, nur schon aus Nachhaltigkeitsüberlegungen. Kommt dieser grosse Schritt, müssten Landwirte Samstag und Sonntag nicht mehr arbeiten. «Stattdessen kann eine Maschine gleich neben Wohnhäusern auch nachts ein Feld bearbeiten, weil sie leise ist und niemanden stört.»

100 Häuser. 100 Tage. Gemeinsamer Aufbruch.

Ein sonniger Herbstmorgen, und Familie Keller in Uzwil entdeckt am Küchentisch einen Flyer mit der Aufschrift: «100in100 – gemeinsam aufs Energiesystem der Zukunft umsteigen.» Spontan melden sie sich an – und setzen damit eine Bewegung in Gang.



Das Ziel ist klar: Aus 100 interessierten Haushalten innert 100 Tagen eine Bewegung formen, die konsequent auf Effizienz und erneuerbare Energien setzt. Der Ablauf ist einfach: Wer sich anmeldet, erhält zunächst ein kostenloses Gebäudekonzept. Darauf folgt ein attraktives Angebot. Und sobald genügend Teilnehmende zusammenkommen, startet die Umsetzung – koordiniert, installiert und begleitet von lokalen Fachpartnern.

Die SAK (St.Gallisch-Appenzellische Kraftwerke AG) trägt dieses Modell von Anfang an mit. Wir unterstützen Gemeinden und lokale Handwerker, organisieren den Ablauf und sorgen dafür, dass aus einer Idee konkrete Projekte werden. Der Erfolg in Uzwil – dort wurden über 80 Wärmepumpen und Photovoltaikanlagen umgesetzt – zeigt, wie stark gemeinsames Handeln wirkt. Andreas Sila, Leiter Business Development und Projektleiter «100in100» bei der SAK, bringt es auf den Punkt: «Wenn sich viele Menschen zusammentun, entsteht eine Dynamik, die den Wechsel zu erneuerbaren Energien nicht nur möglich, sondern attraktiv macht. Unser Ziel ist, dass aus 100 Haushalten 1000 werden – und aus einzelnen Projekten eine Bewegung.»

Diese Dynamik heisst: Mehr Tempo beim Klimaschutz. Mehr regionale Wertschöpfung. Mehr Nachhaltigkeit, die im Alltag ankommt.

100in100 steht für mehr als Zahlen. Es ist ein Aufruf, Verantwortung zu teilen – sichtbar in jedem Photovoltaik-Panel, in jeder Wärmepumpe, in jedem Schritt nach vorn. Dafür steht die SAK: als starke Partnerin, die Ideen verwirklicht – handfest, nah und zukunftsgerichtet. Erfahren Sie, wie auch Sie und Ihre Gemeinde Teil von 100in100 werden können: www.100in100.ch.

Andreas Sila, Leiter Business Development und Projektleiter 100in100, SAK (St.Gallisch-Appenzellische Kraftwerke AG).

Text: Philipp Landmark
Bilder: Gian Kaufmann

Fabian Brühwiler ist Geschäftsführer
der Maschinenring Ostschweiz AG
und der Maschinenring (Schweiz) AG.

Alles – ausser Maschinen

Der Name des Maschinenrings Ostschweiz täuscht:
Das Unternehmen bietet in erster Linie vielfältige
Dienstleistungen für die Landwirtschaft an.

Als sich vor gut 60 Jahren in Deutschland die Idee der Maschinenringe verbreitete, war der Grundgedanke tatsächlich, teure landwirtschaftliche Maschinen gemeinschaftlich zu nutzen. In der Schweiz sind die Maschinenring-Organisationen erst viel später aufgekommen. «Zu diesem Zeitpunkt war die Landwirtschaft schon stark entwickelt, der Grundgedanke hatte sich eigentlich erübrigt», sagt Fabian Brühwiler, Geschäftsführer eines Unternehmens, das dennoch Maschinenring Ostschweiz AG heisst. «Das Thema Maschinen hat man seinerzeit auch angeschaut, doch es kam in der Ostschweiz nie richtig zum Fliegen. Darum sind wir ein Nischenplayer, der andere Dienstleistungen anbietet.»

Gerade in der Berglandwirtschaft haben Landwirte etwa für Erntearbeiten sehr enge Zeitfenster, deshalb wollen sie ganz sicher sein, dass sie die notwendigen Geräte dann auch nutzen können. Also besitzen sie die wichtigsten Maschinen selbst. «Von aussen betrachtet sieht das vielleicht nach einer gewissen Übermechanisierung aus, doch die Ausrüstung ist schlicht notwendig, damit man die Arbeiten auf dem Feld überhaupt erledigen kann.» Auf bestimmte Arbeiten mit Grosstechnik, etwa mit einem Mähdrescher, haben sich wiederum Lohnunternehmer spezialisiert. Sie vermieten ihre Maschinen nicht, sondern kommen mit ihrem Team, um das Feld zu bestellen oder die Ernte einzubringen.

«Wenn ein Bauer sich von einem Unfall erholt, dann sind wir dafür besorgt, dass er einen schnellen Ersatz auf dem Hof hat.»

Ersatz, wenn Betriebsleiter ausfallen

Nichtsdestotrotz gibt es in der Schweiz 13 regionale Maschinenringe – vor 25 Jahren waren es sogar noch 60, etliche haben sich seither zusammengeschlossen. In der Ostschweiz stand bei der Gründung die Koordination des landwirtschaftlichen Betriebshelferdienstes im Vordergrund. Diese wurde im Kanton Thurgau aus den Verbänden herausgelöst und dem Maschinenring Ostschweiz übertragen – im Kanton St. Gallen bearbeitet dies der St. Galler Bauernverband. Die Ostschweiz, die Fabian Brühwiler betreut, ist je nach Dienstleistung mal grösser, mal kleiner. Eigentlich umfasst das Einzugsgebiet die Kantone Thurgau, St. Gallen und beide Appenzell, fallweise ist der Maschinenring Ostschweiz auch im Fürstentum Liechtenstein oder im Kanton Schaffhausen tätig.

Der landwirtschaftliche Betriebshelferdienst ist heute eine zentrale Dienstleistung des Maschinenrings Ostschweiz. «Wenn ein Bauer krank ist, sich von einem Unfall erholt oder auch mal in die Ferien möchte, dann sind wir dafür besorgt, dass er einen Ersatz auf dem Hof hat», sagt Fabian Brühwiler. Um einen qualifizierten Ersatz für einen Betriebsleiter stellen zu können, verfügt das Unternehmen über einen Pool an ausgebildeten landwirtschaftlichen Allroundern – fünf Festangestellte und zusätzliche Temporärkräfte. Bei planbaren Abwesenheiten kann ein Einsatz gut vorbesprochen werden, bei

einem Notfalleinsatz etwa aufgrund eines Unfalls muss sich ein Betriebshelfer auf einem Hof aber auch spontan zurechtfinden können.

Gefahrenpotenzial erkennen

Eine weitere Dienstleistung ist der bauliche Gewässerschutz. «Diesen Bereich decken wir in der ganzen Ostschweiz als Branchenlösung für die Landwirtschaft ab», erklärt Fabian Brühwiler. Dabei werden auf Bauernhöfen Güllengruben kontrolliert und Entwässerungspläne erstellt. «Wir zeigen auf, wo welche Flüssigkeit hinläuft, wenn einmal etwas austreten sollte. Es geht darum, das Gefahrenpotenzial zu erkennen und zu dokumentieren.»

Beratung und Sensibilisierung sind wesentliche Teile dieses Leistungsauftrags. «Es gibt praktisch nie einen Unfall aufgrund einer defekten Güllegrube, sondern oft aufgrund falschen Handlings oder wegen Materialermüdung», sagt Fabian Brühwiler. «Unsere Leute kommen aus der Praxis, die erkennen mögliche Probleme und können auch bauliche Anpassungen empfehlen.»

Schneeräumung in der ganzen Schweiz

In seinem Büro in Wängi ist Fabian Brühwiler auch als Geschäftsführer der Maschinenring (Schweiz) AG tätig, einer gemeinsamen Organisation der regionalen Maschinenringe. «Wir haben die Kräfte gebündelt, um an nationalen Ausschreibungen teilzunehmen», sagt der Doppel-Chef. Akquiriert werden Aufträge vor allem im Bereich Winterdienst und Umgebungspflege, ausgeführt werden sie dann von den regionalen Maschinenringen.

Damit sollte in erster Linie ein Zusatzeinkommen für Bauern in weniger intensiven Zeiten generiert werden, doch der Erfolg war grösser als erwartet: «Der Winterdienst hat eine Dimension angenommen, die mit Ressourcen aus der Landwirtschaft allein gar nicht mehr abzudecken wäre.» Der nationale Maschinenring ist bei der Schneeräumung einer der grösseren Dienstleister in der Schweiz und betreut unter anderem sämtliche Bahnhöfe der SBB. Deshalb werden auch Baufirmen, Gärtner oder Forstbetriebe mit eingebunden. «Rein maschinelle Schneeräumung können wir problemlos mit der Landwirtschaft abdecken», sagt Fabian Brühwiler, «doch viele Aufträge sind mit Handarbeit verbunden, Schneeräumung auf den Perrons beispielsweise, dafür brauchen wir zusätzliche Leute.»

«Wir haben die Kräfte gebündelt, um an nationalen Ausschreibungen teilzunehmen.»

Logistik für Zuckerrüben

Im Mandat für die Transportorganisation Frauenfeld koordiniert der Maschinenring Ostschweiz auch die Strassentransporte von Zuckerrüben vom Feld bis zur Zuckerfabrik Frauenfeld. Dies umfasst etwa 1300 Bauern in den Kantonen Zürich, Schaffhausen und Thurgau. «Im Schnitt liefern wir während der Saison pro Tag 6000 bis 8000 Tonnen Zuckerrüben an.»

**«Kunden umfassend und
mit Weitblick zu beraten,
bedeutet mir viel. Genauso
wie Kraft beim Stand-up-
Paddeln zu tanken.»**

Marianne Bauer, Mandatsleiterin Treuhand
liebt das Element Wasser



Treuhand | Immobilien | Recht | Steuern | IT

altrimo
persönlich engagiert.

Fabian Brühwilers Team sorgt dafür, dass sich nicht an einem Tag Traktoren und Lastwagen auf der Zufahrt stauen und am nächsten Tag die Produktion mangels Zuckerrüben nachschub stillsteht. Zusammen mit dem Maschinenring West koordiniert der Maschinenring zudem die Strassenanlieferungen zur zweiten Zuckerfabrik in Aarberg, dazu gehören auch Bahntransporte etwa aus dem Mittelland. Für die Bahntransporte sind andere Organisationen zuständig.

Viele Standbeine

Die Maschinenring Ostschweiz AG ist also ein vielfältiges landwirtschaftliches Dienstleistungsunternehmen mit mehreren Standbeinen – ausser eigenen Maschinen. Aktionäre sind der Verband Thurgauer Landwirtschaft/Landtechnik, die Thurgauer Milchproduzenten, die Thurgauer Landfrauen und der St.Galler Bauernverband. «Unser Unternehmen gehört also indirekt den Bauern», sagt Fabian Brühwiler. Deshalb ist der Maschinenring auch nicht auf Gewinnmaximierung ausgerichtet, sondern soll primär einen Mehrwert für die Landwirtschaft bieten.

Gewerbliche Tätigkeiten wie die Schneeräumung oder ein Tochterunternehmen, das sich auf Photovoltaik im landwirtschaftlichen Umfeld spezialisiert hat, stützen mit ihren Erträgen die Dienstleistungen für die Landwirtschaft.



Text: Philipp Landmark
Bilder: Rebekka Grossglauser

Wer wartet, riskiert das Lebenswerk

Viele Unternehmerinnen und Unternehmer warten darauf, den richtigen Moment für die Nachfolge zu finden. In einer Welt, in der Ablenkungen allgegenwärtig sind und an Frequenz zunehmen – sei es durch unvorhersehbare handelspolitische Entscheide, geopolitische Krisen, Pandemien, Finanzunsicherheiten oder Währungsturbulenzen –, wirkt das Thema Nachfolge oft sekundär. Doch wer heute die Augen verschliesst, riskiert morgen mehr als nur verpasste Chancen: das Fortbestehen des Lebenswerks.



Der erste Grund: Die nächste Generation braucht Zeit. Sie muss die Rolle verstehen, Kompetenzen entwickeln und sich mental auf die Verantwortung einlassen. Wer die Nachfolge zu spät angeht, riskiert Fehlentscheide und verliert Handlungsspielraum.

Zweitens: Der Rücktritt muss geplant werden. Eine erfolgreiche Nachfolge braucht auch nach der Übergabe eine Phase, in der Wissen, Werte und Beziehungen übergeben werden. Wer abrupt loslässt, lässt oft Lücken und Unsicherheiten zurück.

Drittens: Es geht ungleich weiter. Die nächste Generation bringt neue Ideen, Visionen und Neuerungen, die das Unternehmen weiterbringen können. Das ist kein Verrat am Gewesenen – es ist eine Chance. Wird das nicht früh thematisiert, drohen Kurzschlussentscheidungen und Konflikte.

Je länger Sie warten, desto komplizierter und teurer wird der Prozess. Die Nachfolgeplanung heute bedeutet, Gestaltungsspielraum zu schaffen, statt später in die Defensive zu geraten. Beginnen Sie heute mit einer offenen Diskussion in Ihrer Familie oder mit zukünftigen Führungspersönlichkeiten. Legen Sie Rollen, Erwartungen und Prozesse fest. Integrieren Sie emotionale, strategische und wirtschaftliche Aspekte. Die Nachfolge ist kein technischer Akt, sondern ein Beziehungsprozess, der mit Verstand und Empathie geführt werden will. Wenn Sie jetzt beginnen, gewinnen Sie Zeit und Sicherheit, dass Ihr Unternehmen auch nach Ihnen erfolgreich weiterlebt.

Heini O. Seger, Continuum AG, St.Gallen

Für weitere starke Worte: www.continuum.ch

Seit einem Jahrzehnt setzt die St.Galler Mattes Films AG Ideen fotografisch und filmisch um – vom KMU-Imagefilm über Social-Media-Clips bis hin zu Eventreportagen. Zum Firmenjubiläum blickt ihr Gründer und Geschäftsführer Calvin Mattes zurück auf eine dynamische Zeit visionärer Foto- und Filmproduktion.

Mattes Films AG
Feldlistrasse 29a
CH-9000 St.Gallen

Telefon 071 244 88 88
Mobile 078 640 00 22

calvin@mattes.swiss
www.mattes.swiss



Zehn Jahre Mattes Films AG – zehn Jahre visionäre Foto- und Filmproduktion

Was 2016 als kleines Kreativteam in St.Gallen begann, ist heute eine etablierte Foto- und Filmproduktionsfirma – mit Standorten in St.Gallen, Winterthur und Zürich: Die Mattes Films AG feiert ihr 10-jähriges Bestehen – mit Projekten für KMU, NGO und Konzerne in der ganzen Schweiz.

Leidenschaft für visionäre Wege

Ein Jubiläum ist immer auch ein Moment des Zurückschauens. «Wir haben für Start-ups gearbeitet, für etablierte KMU, für NGO und für Konzerne», erzählt Gründer und Geschäftsführer Calvin Mattes und präzisiert: «Die Grundlage unseres Erfolgs in der dynamischen Welt der Foto- und Filmproduktion liegt in der Leidenschaft für visionäre Wege: Jede Filmproduktion ist individuell und personalisiert. Deshalb beschreiten wir immer wieder neue Wege, um Unternehmen in ihrer Authentizität, Einzigartigkeit und Glaubwürdigkeit zu stärken.» Dazu gehört es auch, Medien neu zu denken und neu zu kombinieren, wie Mattes betont: «Unser Ziel war von Anfang an, klassische Image- und Werbefilmproduktionen auf authentische Weise neu zu denken und weiterzuentwickeln. Ein Beispiel dafür ist ein personalisierter Film-Newsletter für Schlüsselkunden, den wir für einen unserer Kunden anlässlich eines Firmenjubiläums umgesetzt haben.»

Unverbindliche Jubiläums-Erstberatung

«Das Schöne an meiner Arbeit ist, mit Filmen die Essenz eines Unternehmens festzuhalten – egal ob in einem Imagefilm, bei einem Event-Shooting oder zu einem Firmenjubiläum», erklärt Mattes. Zum 10-Jahr-Jubiläum der Mattes Films AG lanciert Mattes ein niederschwelliges Angebot für alle, die schon länger mit einem Film- oder Fotoprojekt liebäugeln: «Viele haben eine Idee oder Vorstellung für ein Projekt, aber trauen sich nicht an dessen Umsetzung. In unserer unverbindlichen und kostenfreien Jubiläums-Erstberatung zeigen wir, wie aus einer wagen Idee eine konkrete Umsetzung werden kann. Dabei gehen wir auch auf die anfänglichen Bedenken und Unsicherheiten ein. So schaffen wir eine solide Basis für eine kreative und visionäre Produktion, die alle Beteiligten leidenschaftlich mittragen.»

Über Mattes Films

Die Mattes Films AG verbindet Kreativität, Professionalität und Vielseitigkeit in ihren Projekten. Jedes Filmprojekt spiegelt die Leidenschaft für visuelles Storytelling wider und hat das Ziel, die Botschaften der Kunden effektiv und ansprechend zu kommunizieren. Dabei setzt die Full Service Filmagentur stets höchste Qualitätsstandards – ob bei Image- und Unternehmensfilmen, Kino- und TV-Spots, Website-Videos oder Industrie-, Produkt- und Luftaufnahmen.

Projekte, die in Erinnerung blieben

«Wir blicken auf eine Vielzahl gelungener Projekte zurück», erklärt Mattes, «dazu fallen mir fünf unterschiedliche Projekte ein – von Lebensmitteln über Banken und Behörden bis hin zu Netzwerken und NGO.»

Verkaufsstart der Dubai Schokolade in Echtzeit

«Das Besondere bei der Lancierung der begehrten Dubai Schokolade von Lindt & Sprüngli in Kilchberg (ZH) war die Filmproduktion in Echtzeit», erklärt Mattes. «Wir schnitten die Aufnahmen der einzelnen Phasen des Produkte-Launchs direkt im Produktionsbus. Dies ermöglichte es Lindt & Sprüngli, den Produkte-Launch zeitnah auf Social Media zu teilen.»

Regionales Raiffeisen-Wochenende digital erlebbar gemacht

Ähnlich dynamisch verlief die Inszenierung des Raiffeisen-Wochenendes in Flawil, Degersheim und Oberuzwil, erinnert sich Mattes: «Die Faszination bei diesem Auftrag lag in dessen Anforderungsprofil: drei Tage, mehrere Standorte, ein vielseitiges Publikum, ein eng getaktetes Programm. Dank eingespielten Arbeitsabläufen produzierten wir zeitnah publikationsfertige Inhalte.»

Eventfilme für den Kanton St.Gallen

START Summit x Hack 2025 ist einer der grössten Tech- und Innovations-Events in Europa, an dem der Kanton St.Gallen strategisch mitwirkt. Den Anlass festgehalten hat ein inspirierender Eventfilm. Dazu Mattes: «Lebendige Aufnahmen, kurze Schnittfolgen und ein pulsierender Soundtrack brachten die Innovationskraft des Events audiovisuell auf den Punkt.»

Emotionaler Imagefilm für den Lions Club

«Im Auftrag des Lions Club Schweiz-Liechtenstein entwickelten wir einen emotionalen Imagefilm: Der Film kombiniert persönliches Storytelling mit Fakten zur Organisation und ihrer internationalen Vernetzung», führt Mattes aus. Authentische Interviews und fesselnde Bilder verdeutlichen die Werte und das gesellschaftliche Engagement des Lions Clubs.

Zum Jubiläum: Aftermovie für AVINA

Für die AVINA Foundation for the Food of Tomorrow entstand ein mitreissendes Aftermovie zum Stiftungsjubiläum. «Es nimmt die Zuschauer mit auf eine emotionale Reise, samt Highlights und dem Geist der visionären Stiftungsarbeit: eine nachhaltige und gesunde Ernährung weltweit zu fördern. Eindrucksvolle Bilder und stimmungsvolle Musik untermalen die Leidenschaft und den Einsatz der Stiftung», schildert Mattes.

FORSTER SCHWEIZER KÜCHE

Giovanni Cerfeda:

Keine Luftschlösser.

Der Mann, der Forster eine Zukunft gibt

Noch im Frühling stand der Arboner Küchenbauer Forster vor dem Aus: Löhne wurden nicht bezahlt, Rechnungen blieben offen, die Produktion kam zum Stillstand. Heute führt Giovanni Cerfeda das Unternehmen als Forster Manufaktur AG weiter. Der Winterthurer Architekt und Unternehmer glaubt an die Stahlküche und an die Chance, aus der Krise heraus eine stabile Zukunft aufzubauen.

Beim Küchenhersteller Forster in Arbon spielten sich im Frühling 2025 Szenen wie aus einem Wirtschaftskrimi ab: Während die Belegschaft auf Löhne wartete und Lieferanten kein Geld sahen, tobte im Hintergrund ein Machtkampf der Eigentümer. Giovanni Cerfeda, Immobilienunternehmer aus Winterthur und seit Jahren Minderheitsaktionär, pochte auf eine Sanierung – und setzte sich schliesslich durch. Seit Anfang Juli führt er die Firma als Forster Manufaktur AG weiter.

Der Neustart war alles andere als einfach. «Die alte Garde hat uns nicht mal den Zugang zum IT-System hinterlassen. Erst nach zwei Wochen konnten wir wieder Aufträge bearbeiten und Offerten schreiben», erinnert sich Cerfeda. Von ursprünglich 135 Stellen konnten immerhin 80 gerettet werden. Neue Strukturen sind geschaffen: Daniel Pedrett steht als CEO an der Spitze, unterstützt von einem erfahrenen Produktions- und Vertriebsleiter.

«Die Leute glauben nach wie vor an Forster und an die Produkte.»

Investieren, sanieren, stabilisieren

Dass Cerfeda die Verantwortung übernahm, hat mit seiner persönlichen Überzeugung zu tun. «Ich bin Forster-Fan. Diese Küchen sind aus Stahl, sie halten am längsten und haben ein zeitloses Design», sagt er zum LEADER. Als Unternehmer baut er in seinen Immobilien ausschliesslich Forster-Küchen ein – ein persönliches Bekenntnis zur Marke. Dass in Genf einige Exemplare sogar unter Denkmalschutz stehen, passt zum Selbstverständnis des 69-Jährigen, der sich selbst als Ökologen bezeichnet.

Giovanni Cerfeda stammt aus einer italienischen Familie und ist in Winterthur aufgewachsen. Schon früh interessierte er sich für Architektur, Wohnen und die Wirkung von Räumen. In seiner unternehmerischen Laufbahn entwickelte er zahlreiche Immobilienprojekte, viele davon mit einem hohen Anspruch an Nachhaltigkeit. «Ich habe immer Wert darauf gelegt, dass Bauten nicht nur kurzfristig funktionieren, sondern auch langfristig Bestand haben», sagt er. Dieses Denken prägt auch seine Haltung gegenüber Forster: Investieren, sanieren, stabilisieren – nicht blenden, sondern Bestand sichern.

Sein Engagement bei Forster begann fast zufällig: 2017 wartete er auf zwei Baustellen auf Küchenlieferungen, die

nicht fertiggestellt wurden. Weil Lieferanten wegen offener Rechnungen nicht liefern wollten, bezahlte Cerfeda die Forderungen aus eigener Tasche, um die Projekte abzuschliessen. Kurz darauf stand die damalige Forster-Führung bei ihm im Büro. «Sie boten mir eine Beteiligung an. Ich habe zugesagt – auch, weil ich die Produkte persönlich schätze und überzeugt bin, dass Stahlküchen ihre Berechtigung haben.»

«Ich bin zuversichtlich, dass wir nächstes Jahr 1000 Küchen schaffen.»

Vom Freund zum Feind

Doch die Zusammenarbeit gestaltete sich schwierig: Informationen flossen spärlich, die Entscheide lagen stets bei der Geschäftsleitung. «Ich schoss immer wieder Geld nach, blieb aber Minderheitsaktionär. Obwohl ich am Ende mehrere Millionen investiert hatte, war mein Einfluss begrenzt.» Als er im Juni 2022 eine Sanierung verlangte und die Zahlungen einstellte, sei er «vom Freund zum Feind» geworden.

Der Frühling 2025 brachte den Wendepunkt: Ausstehende Löhne, eingefrorene Konten, blockierte Lieferungen – der Betrieb kam zum Stillstand. Leasingfirmen zogen Fahrzeuge ein, Ersatzteile für Reparaturen fehlten, ganze Abteilungen konnten nicht mehr arbeiten. «Kein Wunder, hat die Konkurrenz unsere Leute abgeworben», sagt Giovanni Cerfeda rückblickend. Dennoch sei für ihn klar gewesen, dass er die Firma nicht fallenlassen wollte. «Ich habe viel Geld hineingesteckt, aber vor allem glaube ich an die Marke Forster.»

Mit dem Entscheid des Bezirksgerichts Arbon, den Sanierungsplan zu genehmigen, war der Weg frei für den Alleingang. Cerfeda formte die Forster Manufaktur AG und setzte auf einen Neubeginn mit schlankeren Strukturen. Heute stehen rund 80 Mitarbeiter in Arbon im Einsatz – weniger als früher, aber mit einer klareren Ausrichtung.

Von 250 auf 1000 Küchen

Cerfeda will keine kurzfristigen Luftschlösser bauen. «Es geht jetzt darum, Ruhe in die Firma zu bringen und die notwendigen Projekte sauber aufzugleisen.» Dazu gehört eine Modernisierung der IT, die die Vielzahl an Insellösungen ersetzt und

Geschäftshaus Business Park
Konstanzerstrasse 37 / CH-8274 Tägerwilen
Elegante voll ausgebaute Büroeinheiten von 70 bis 470m²



Auskunft und Vermietung
ESCASA AG
Eichhornweg 6 / CH-8280 Kreuzlingen
Tel. 071 672 43 37 / escasa@bluewin.ch

KOSTENLOSE SEMINARE FÜR MEHR FINANZWISSEN

Die Expertinnen und Experten des TKB Pensionszentrums vermitteln Ihnen in kostenlosen Seminaren in nur 90 Minuten wertvolles Wissen und geben praktische Tipps zu wichtigen Finanzthemen. Nutzen Sie unser Angebot und melden Sie sich jetzt an.

PRAKTISCHE STEUERTIPPS

Unsere Experten zeigen Ihnen Massnahmen zur Steueroptimierung auf – aktuell und praxisbezogen.

GUT VORBEREITET IN PENSION

Tipps und Wissen zu den Themen Einkauf in die Pensionskasse, Vermögensaufbau, Schliessen einer Vorsorgelücke und mehr.

EHE- UND ERBRECHT

So regeln Sie den eigenen Nachlass, um Ihre Liebsten richtig abzusichern und Streitigkeiten zu vermeiden.

**JETZT NEUE
TERMINE**



TKB Pensionszentrum

Das TKB Pensionszentrum ist Ihre erste Adresse im Thurgau für die Planung Ihrer finanziellen Zukunft. Unsere Expertinnen und Experten bieten Ihnen persönliche Beratung und entwickeln individuelle Lösungen für Ihre finanzielle Sicherheit.

Mehr dazu:
tkb.ch/pensionszentrum



Melden Sie sich jetzt an –
wir freuen uns auf Sie!
tkb.ch/seminar



**Thurgauer
Kantonalbank**



die Produktionsabläufe effizienter macht. «Die Abläufe waren viel zu kompliziert, das führte zu hohen Kosten und Fehlern. Das werden wir Schritt für Schritt verbessern.» Für dieses Jahr rechnet er mit 250 produzierten Küchen. «Das reicht noch nicht. Aber ich bin zuversichtlich, dass wir nächstes Jahr 1000 Küchen schaffen, in den nächsten Jahren gesund wachsen können und gleichzeitig die Kosten im Griff behalten.»

Besonders setzt Giovanni Cerfeda auf Wohnbaugenossenschaften. «Forster-Küchen kosten beim Kauf zwar mehr, aber sie halten lange und kosten wenig im Unterhalt. Das zählt für Genossenschaften – und sie sind die Zukunft des Wohnungsbaus.» Für ihn, der auch als Immobilienunternehmer eng mit Genossenschaften arbeitet, ist das ein logischer Schritt. «Jetzt, wo alles teurer wird, sind Genossenschaften die einzige Hoffnung für Mieter. Sie bauen nicht zehn oder zwanzig Wohnungen, sondern gleich 200 und mehr – und brauchen entsprechend viele Küchen.»

Die Positionierung als Partner der Genossenschaften soll Forster langfristig wieder zu einem verlässlichen Namen machen. «Die Leute glauben nach wie vor an Forster und an die Produkte», sagt er. «Und das ist ein grosses Kapital, auf das wir aufbauen können.»

Vom Fan zum Retter

Dass er sich so stark engagiert, hat auch mit seiner Haltung zu tun. «Ich finde diese Küchen top und bin keiner, der schnell aufgibt.» Ein Hindernis bleibt die Eigentumsfrage der Fabrikliedenschaft, die noch zu einer Gesellschaft der früheren Holding gehört. Doch auch hier ist er optimistisch: «Alle sind sich einig, dass die Liedenschaft zum Betrieb gehören muss. Das wäre eine optimale Lösung.»

Cerfeda verbindet in seiner Arbeit zwei Sichtweisen: die des Immobilienentwicklers und die des Familienunternehmers. Er weiss, dass Vertrauen, Kontinuität und Qualität wichtiger sind als kurzfristige Gewinne. Sein Ziel ist nicht nur, Forster zu sanieren, sondern das Unternehmen langfristig zu stabilisieren – als Arbeitgeber im Thurgau und als Hersteller einer einzigartigen Küchenlinie. Sein Credo ist dabei schlüssig: «Ich habe das Privileg, dass meine Tätigkeit auch meine Passion ist.»

«Obwohl ich mehrere Millionen investiert hatte, war mein Einfluss begrenzt.»

So schreibt der Unternehmer derzeit nicht nur ein neues Kapitel für Forster, sondern auch für sich selbst: Aus dem Fan der Stahlküchen ist der Retter eines Traditionsbetriebs geworden. Giovanni Cerfeda gibt sich kämpferisch und geduldig zugleich: «Das muss auch nicht schnell gehen, ich habe Zeit.» Seine Haltung passt zum Produkt, das er retten will – eine Stahlküche, gemacht für Generationen.

Text: Stephan Ziegler

Bilder: Marlies Beeler-Thurnheer

A middle-aged man with grey hair, wearing a dark brown button-down shirt and light grey trousers with a brown belt, stands in a factory setting. He is positioned between two large industrial machines with glass panels. His hands are resting on the machines, and he is looking directly at the camera. The background shows various industrial components, pipes, and a bright light source.

Martin Ebnetter:

**Märkte aktiv
mitgestalten.**

Rüthner Präzision für Boote, Bikes und Baumaschinen

Die Veratron AG beliefert international führende Hersteller von Bootsmotoren, Motorrädern, Sportwagen und Baumaschinen. Mit Niederlassungen in den USA und Japan sowie einem starken Entwicklungs- und Produktionsstandort im Rheintal ist das Unternehmen zu einem Premianbieter für Instrumente, Displays und Elektroniklösungen geworden.

«Die Chance ist ziemlich gross, dass man mit einem Veratron-Instrument in Berührung kommt», antwortet CEO und Verwaltungsratspräsident Martin Ebnetter auf meine entsprechende Frage. «Wenn Sie ein Boot mit Antrieb von Mercury Marine, Honda Marine, Yamaha, Nanni oder Selva fahren, stehen die Aussichten gut, dass Sie mit einem unserer Instrumente unterwegs sind. Im Motorradbereich beliefern wir sowohl den grössten Hersteller der USA als auch den führenden Produzenten Europas – unsere Lösungen sind also breit im Einsatz. Auch bei Baumaschinen sowie in ausgewählten Supersportwagen kommen unsere Produkte zum Einsatz. Zudem sieht man unsere Vorgängermarken VDO bei vielen Booten und klassischen Fahrzeugen.»

Entwickeln und mitdenken

Das Unternehmen aus Rüthi bedient unterschiedliche Märkte mit einer Mischung aus Standardprodukten und massgeschneiderten Lösungen. «Wir führen ein Sortiment an Serienprodukten, das vor allem von kleineren Fahrzeugherstellern genutzt wird», sagt Ebnetter. «Der weitaus grössere Teil unserer Produkte entsteht jedoch in enger Zusammenarbeit mit unseren Kunden und ist individuell auf deren Bedürfnisse zugeschnitten. Diese Nähe macht uns zu einem geschätzten Partner, weil wir nicht nur liefern, sondern wirklich entwickeln und mitdenken.»

«Im Motorradbereich beliefern wir sowohl den grössten Hersteller der USA als auch den führenden Produzenten Europas.»

Veratron entstand 1972 unter dem Namen VDO Technik AG in Rüthi. Bis zum Management-Buy-out 2018 war Veratron eine Tochtergesellschaft des Automobilzulieferers Continental; die Firma beschäftigt heute insgesamt rund 100 Mitarbeiter. «Wir waren schon unter Continental eine Full-Service-Company mit 360°-Kompetenz unter einem Dach – ergänzt durch strategische Partner und internationale Niederlassungen», sagt Ebnetter. «Durch die Unabhängigkeit konnten wir uns verschlanken und fokussieren. Das hat uns

schneller und effizienter gemacht. Entscheidungsprozesse – insbesondere in Forschung und Entwicklung, Vertrieb und Marketing – laufen heute deutlich agiler. Wir haben gelernt, Chancen früh zu erkennen und konsequent umzusetzen.»

Ein Blick auf die internationale Strategie zeigt, wie stark Veratron aufgestellt ist. «Wir konzentrieren uns auf Speziallösungen und reagieren mit maximaler Agilität auf Kundenbedürfnisse», so Ebnetter. «Unsere Technologien sind oft einzigartig oder geschützt. Der Ausbau unseres internationalen Setups – in direkter Zusammenarbeit mit dem Hauptsitz in der Schweiz – ist ein zentraler Bestandteil unserer Roadmap. Die Präsenz in den USA und in Japan bringt uns näher zu den Märkten, stärkt die Kundenbeziehungen und erhöht unsere Wettbewerbsfähigkeit.»

«Natürlich hat uns die US-Zollpolitik beinahe einen Strich durch die Rechnung gemacht.»

Qualität und Know-how

Der jüngste Erfolg in den USA unterstreicht die Wettbewerbsstärke des Unternehmens: Veratron gewann einen Grossauftrag beim grössten US-Motorradhersteller – ein Meilenstein. «Unsere technische Kompetenz, langjährige Erfahrung und ein überzeugender Produktvorschlag waren ausschlaggebend», erklärt Martin Ebnetter. «Natürlich hat uns die US-Zollpolitik beinahe einen Strich durch die Rechnung gemacht. Aber unsere Lösung hat überzeugt. Wir konnten eine Einigung erzielen – und haben zudem einen Backup-Plan, falls sich unsere Regierung nicht mit den USA in Sachen Zoll einigen kann.»

Der Standort Rüthi hat eine besondere Bedeutung für Veratron. Die Gemeinde blickt auf eine lange Industrieschicht zurück, die bis heute nachwirkt. «Wir bauen kontinuierlich auf unserer DNA auf – das macht uns in unserem Bereich zu Profis», sagt Ebnetter. «Know-how-Transfer funktioniert nur mit einer stabilen Belegschaft, und unsere internationale Mannschaft arbeitet mit Leidenschaft und zieht den Nachwuchs mit. Das Ganze ist kein Zufallsprodukt, sondern Teil eines strukturierten Programms.»



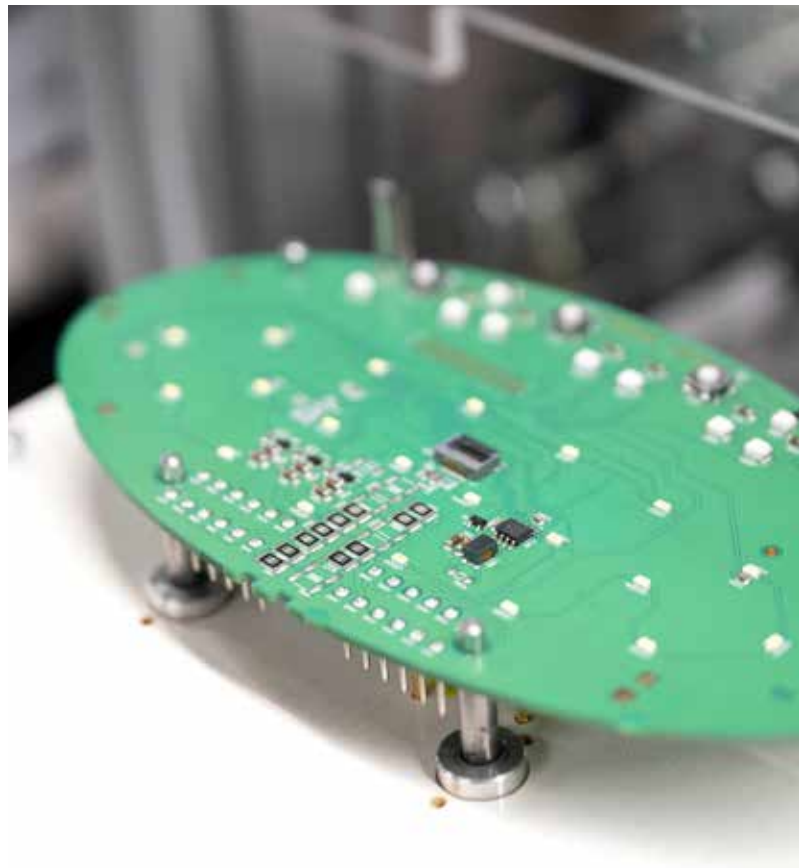
Die Förderung junger Talente gehört dabei fest zur Strategie. «Wir investieren bewusst in Ausbildung und Weiterbildung», so Ebnetter. «Unsere Lehrlinge und Berufseinsteiger lernen von erfahrenen Kollegen, gleichzeitig bringen sie frische Ideen ein. Diese Kombination aus Erfahrung und Innovation ist unser Erfolgsrezept.»

«Unsere Lehrlinge und Berufseinsteiger lernen von erfahrenen Kollegen, gleichzeitig bringen sie frische Ideen ein.»

Präzise Informationen und intuitive Bedienung

Apropos Innovation: Diese ist auch im Produktportfolio sichtbar. Veratron bietet digitale wie analoge Instrumente, intelligente Sensoren, Schnittstellen und High-End-Displays an. Viele Systeme werden kundenspezifisch entwickelt und erlauben eine tiefgreifende Integration in die Fahrzeuge.

«Die digitale Transformation ist in unserer Branche längst angekommen», sagt Ebnetter. «Unsere Lösungen liefern Daten in Echtzeit, verbessern die Sicherheit und steigern die



Effizienz. Ob auf dem Wasser, der Strasse oder der Baustelle – unsere Kunden erwarten präzise Informationen und intuitive Bedienung. Genau da setzen wir an.»

Bei der Fertigung setzt Veratron auf eine ausgewogene Balance zwischen Eigenproduktion und strategischem Outsourcing. «Wir kombinieren Eigenfertigung in der Schweiz mit gezieltem Outsourcing in Rumänien und Asien, stets mit Fokus auf Qualität und Effizienz», sagt Ebnetter. «Wir legen grossen Wert darauf, unsere Kernkompetenzen zu erhalten und ergänzen unsere Wertschöpfungskette dort, wo es sinnvoll ist. So bleiben wir flexibel und wettbewerbsfähig.»

«Veratron entstand 1972 unter dem Namen VDO Technik AG in Rüthi.»

Veratron steht damit beispielhaft für ein Ostschweizer Technologieunternehmen, das aus einer internationalen Konzernstruktur hervorgegangen ist und sich in kürzester Zeit einen Namen gemacht hat. «Wir sind stolz darauf, ein Unternehmen mit globaler Reichweite und gleichzeitig starker regionaler Verwurzelung zu sein», sagt Ebnetter. «Unsere Kunden schätzen die Präzision, die Qualität und die Innovationskraft, die mit «Swiss Made» verbunden sind. Das motiviert uns, Tag für Tag weiterzugehen und unsere Märkte aktiv mitzugestalten.»

Text: Stephan Ziegler

Bilder: Marlies Beeler-Thurnheer

COHAGA bricht mit dem #LeadHub alle Erwartungen

Am 30. Juni 2025 haben wir mit dem Launch des COHAGA #LeadHub einen entscheidenden Schritt in unserer Unternehmensgeschichte vollzogen. Schon im September erzielten wir den höchsten Monatsumsatz seit unserer Gründung. Für uns ist das ein klares Signal aus dem Markt: Wir haben ein Produkt entwickelt, das den Nerv der Zeit trifft.

Als wir vor einigen Jahren gestartet sind, waren wir ein klassischer Adressbroker. Unser Fokus lag auf Daten und der Qualität von Informationen, die Unternehmen für ihre Vertriebsarbeit benötigen. Doch uns war früh klar, dass dieses Modell Grenzen hat: Vertrieb entwickelt sich weiter, und Unternehmen erwarten heute mehr als reine Adresslisten.

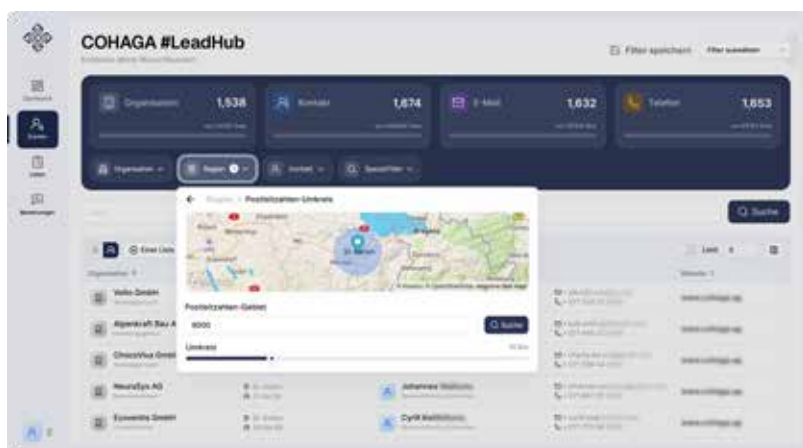
Mit dem #LeadHub haben wir unser Geschäftsmodell konsequent weiterentwickelt. Wir verstehen uns nicht länger nur als Datenanbieter, sondern als Entwickler einer der ersten Go-to-Market-Plattformen der Schweiz, die Vertrieb datenbasiert, effizient und persönlich macht. Damit haben wir die Basis für eine nachhaltige Transformation gelegt – für unsere Kunden und für uns selbst.



Rekordumsatz nach drei Monaten

Die Resonanz am Markt bestätigt unseren Ansatz: Bereits im September, nur drei Monate nach dem Launch, erzielten wir einen Rekordumsatz. Das zeigt: Unternehmen suchen aktiv nach Werkzeugen, die Vertrieb intelligenter und effektiver machen.

Dieser Erfolg ist kein Endpunkt, sondern ein Start. Mit dem LeadHub haben wir ein Fundament geschaffen, auf dem wir weiter aufbauen. Unsere Ambition: den LeadHub schweizweit etablieren und ab 2026 in den DACH-Raum expandieren.



Der #LeadHub im Kern

Der #LeadHub steht für einen neuen Ansatz im B2B-Vertrieb: weg von Massenlisten, hin zu datengetriebener Präzision. Im Zentrum stehen drei Aspekte:

- **Höchste Datenqualität:** Über 1,5 Millionen Entscheidungsträger aus der ganzen Schweiz – sorgfältig recherchiert, aktuell sowie DSGVO- und DSGVO-konform.
- **Intelligente Selektion:** Statt Streuverlust ermöglicht der #LeadHub die präzise Identifikation der relevantesten Zielgruppen – vom Start-up bis zum Konzern.
- **Vertriebseffizienz:** Alle relevanten Informationen stehen sofort zur Verfügung, sodass Unternehmen direkt in die Kundenansprache einsteigen können.

So wird aus Daten ein Wettbewerbsvorteil und ein Vertrieb, der nicht nur schneller, sondern auch relevanter ist.



Dank an Team und Partner

Dieser Erfolg wäre ohne unser Team, unsere Kunden und Partner nicht möglich gewesen. Wir sind stolz auf das, was wir gemeinsam erreicht haben – und dankbar für das Vertrauen, das uns entgegengebracht wird.

Der Rekordumsatz ist ein Meilenstein und gleichzeitig eine Aufforderung, diesen Weg konsequent weiterzugehen. Eines ist sicher: Wir haben erst begonnen.

cohaga AG
Fürstenlandstr. 41
9000 St.Gallen

Kontakt
info@cohaga.ch
071 221 00 30

A portrait of Katharina Lehmann, a woman with shoulder-length brown hair, sitting in a wooden chair. She is wearing a dark blue blazer over a white top and dark blue trousers. Her right hand is resting on her chin, and her left hand is on her lap. She is looking directly at the camera with a thoughtful expression.

Katharina Lehmann:

Sorgfältige Integration.

«Langfristige Perspektive für alle Beteiligten»

Nach über 150 Jahren als eigenständiges Familienunternehmen geht Blumer Lehmann eine strategische Partnerschaft mit der Berner Baugruppe Frutiger ein. Die Beteiligung sichert die Nachfolge und ermögliche weiteres Wachstum. Katharina Lehmann, CEO der Gossauer Holzbaufirma, über die Hintergründe, warum der Zeitpunkt ideal ist und welche gemeinsamen Werte die beiden Unternehmen verbinden.

Katharina Lehmann, warum hat sich Blumer Lehmann zu diesem strategischen Schritt entschieden?

Nachhaltige Unternehmensführung bedeutet auch, den Fortbestand des Unternehmens zu sichern. Da schon länger feststand, dass es keine familieninterne Nachfolge geben wird, haben wir in einem professionell begleiteten Prozess verschiedene Zukunftsoptionen geprüft. Die Partnerschaft mit Frutiger bietet die bestmögliche langfristige Perspektive für Kunden, Mitarbeiter, Partner und Aktionäre.

Was macht Frutiger denn zum idealen Partner für Blumer Lehmann?

Entscheidend sind Kontinuität und Ambition. Über die Jahre hat sich zwischen den Unternehmen sowie zwischen den Eigentümerschaften und Geschäftsleitungen von Frutiger und Blumer Lehmann ein grosses Vertrauen aufgebaut. Beide sind Schweizer Familienunternehmen mit rund 150 Jahren Geschichte und einer gemeinsamen Wertebasis. Wir ergänzen uns optimal in unseren Leistungen und erweitern das gesamte Kompetenzspektrum. Gemeinsam verfolgen wir die Ambition, Blumer Lehmanns Marktposition als führendes Holzbauunternehmen im In- und Ausland weiter auszubauen.

«Blumer Lehmann kann aus einer Position der Stärke heraus handeln.»

Und warum gerade jetzt?

Der Zeitpunkt ist optimal. Blumer Lehmann kann aus einer Position der Stärke heraus handeln und hat bereits wichtige strategische Weichenstellungen vorgenommen. Die Partnerschaft bietet eine klare Wachstumsperspektive. Zudem haben wir ausreichend Zeit, um meine Nachfolge als CEO in aller Ruhe und gewissenhaft zu planen. Es war eine der bedeutendsten Entscheidungen meines Lebens – entsprechend sorgfältig habe ich diesen Schritt gemeinsam mit dem Verwaltungsrat, meiner Familie und externer Unterstützung vorbereitet.

Was ändert sich konkret für Blumer Lehmann?

Zunächst übernimmt Frutiger 30 Prozent der Anteile an Blumer Lehmann und ergänzt unseren Verwaltungsrat. Strategisch und operativ bleibt für Mitarbeiter, Kunden, Lieferanten und Partner alles beim Alten. Blumer Lehmann agiert weiterhin als eigenständiges Holzbauunternehmen. Mit den bestehenden Führungspersönlichkeiten, im Marktauftritt und in unseren Kundenbeziehungen bleiben wir unabhängig. Der Hauptsitz in Gossau bleibt langfristig bestehen – ebenso unsere weiteren Standorte, die Bestandteil der gemeinsamen Strategie sind.

Welche Rolle werden Sie künftig einnehmen?

Ich bleibe Delegierte des Verwaltungsrats und CEO von Blumer Lehmann. Meine Nachfolge wird in den kommenden Jahren sorgfältig vorbereitet, um einen nahtlosen Übergang zu gewährleisten. Das hat aber keine Eile. Gleichzeitig verbleibe ich im Verwaltungsrat von Frutiger, wodurch die Verbindung zwischen beiden Unternehmen optimal sichergestellt wird.

Was bedeutet die Partnerschaft für die Mitarbeiter?

In der Geschäftsleitung sind aufgrund der neuen Partnerschaft keine Veränderungen geplant. Blumer Lehmann wird weiterhin eigenständig geführt. Wir setzen unseren Wachstumspfad fort – Frutiger unterstützt uns dabei vollumfänglich. Für die Angestellten entstehen sogar neue Entwicklungsmöglichkeiten durch die erweiterten Perspektiven innerhalb der Unternehmensgruppe.

Welche strategischen Vorteile entstehen aus der Zusammenarbeit?

Es ergeben sich Synergien in verschiedenen Bereichen: der Ausbau der geografischen Präsenz, gemeinsame Bauprojekte und Projektentwicklungen sowie nutzenstiftende Digitalisierungsinitiativen. Frutiger bietet ein breites Angebotsspektrum – von der Immobilienentwicklung über General- und Totalunternehmerleistungen bis zu Infrastrukturbauten und baunahen Spezialitäten. Blumer Lehmann bringt das umfassende Know-how im Holzbau ein und ist ebenfalls Gesamtleistungsanbieter. Gemeinsam können wir hybride Projekte in Kombination aus Holz und Beton realisieren und uns intern mit Spezialdisziplinen ergänzen. Das stärkt beide Unternehmen und schafft Mehrwert für unsere Kunden.

GELDANLAGE IM BLICK?

WER VIEL VORHAT, KOMMT ZU UNS.

Was die Zukunft bringt, steht noch in den Sternen. Mit achtsamer und zugleich ambitionierter Beratung sorgen wir dafür, dass Sie sich und Ihr Geld gut aufgehoben wissen.

Hypo Vorarlberg Bank AG, Bregenz,
Zweigniederlassung St. Gallen, Bankgasse 1,
T 071 228 85 00, www.hypobank.ch

HYPO
VORARLBERG

Freitag, 16. Januar 2026

SICHERHEIT UND STÄRKE IN TURBULENTEN ZEITEN



**RHEINTALER
WIRTSCHAFTSFORUM**

Das Original seit 1995



Jetzt anmelden
wifo.ch



Martin Pfister
Bundesrat, VBS

Dr. Claudia Major
Sicherheitspolitische-
Expertin

**Prof. Dr. Ferdinand
Dudenhöffer**
Automobilexperte

Jens Breu
SFS GROUP AG

Matthias Wolf
Kühne+Nagel AG

Patronat

agv
Arbeitgeberverband
Rheintal
Für eine leistungsfähigen Wirtschaft

Hauptsponsoren

ABACUS

Alpha **RHEINTAL** Bank

IBDO

helvetia

RLC

Medienpartner

LEADER

Politiker: Sparen? Ganz sicher nicht bei sich selbst!

Etwas ist in allen Parlamenten gleich: Man referiert über Budgetdisziplin und predigt über einen Sparkurs, manchmal sogar über eine «Schuldenbremse». Umgesetzt wird jeweils wenig bis nichts. Und wenn es um das eigene Portemonnaie geht, wird das Geld der Steuerzahler geradezu zum Fenster hinausgeworfen.



Nehmen wir das Beispiel Deutschland. Dessen Ausgaben für das Parlament zeigen deutlich: Sparen ist und bleibt ein Fremdwort. Obwohl der neue Bundestag gut 100 Mitglieder weniger hat als der vorherige – also noch 630 Sitze –, gehen die Kosten nicht zurück. Weniger Parlamentarier, ergo tiefere Ausgaben? Falsch gedacht: Deutschland leistet sich dreitausend Bundesbedienstete allein für den Bundestag. Jeder einzelne Abgeordnete kostet den Steuerzahler 1,8 Millionen Euro im Jahr.

Die Berechnung habe nicht ich gemacht, sie stammt vom Bundesrechnungshof. Zu den Kosten für die Abgeordneten kommen die Aufwendungen für das Personal der Bundestagsverwaltung und Verwaltungsausgaben von 644'000 Euro – pro Politiker, wohlgemerkt. Aber das ist nicht alles: Es gibt auch noch fette Zuschüsse an die Parteien, 195'000 Euro pro Abgeordnetem.

Der Bundestag scheint mir mindestens so sehr Selbstbedienungsladen wie Parlament zu sein. Während normale Bürger immer unerträglichere Abgaben zu leisten haben, erhöhen sich die Abgeordneten ihre Einkünfte massiv. Statt mit gutem Beispiel voranzugehen und sich auf das Wesentliche zu beschränken, gönnt man sich auf Kosten der Allgemeinheit immer mehr. Pro Kopf gerechnet macht der Zusatzaufwand gegenüber dem Vorjahr stolze 15 Prozent aus!

Ich bin seit gut 15 Jahren im Nationalrat. Als ich letzte Woche einer Gruppe von Bundestagsabgeordneten vorrechnete, wie die Schweiz seither die Vergütungen an die National- und Ständeräte – leicht, aber immerhin – reduziert hat, schauten sie ungläubig. Gar das «gelbe Wägeli» wollten sie für mich kommen lassen, als ich ihnen sagte, dass ich im Parlament Anträge für substanzielle Kürzungen gestellt hatte.

Roland Rino Büchel, Nationalrat SG (SVP)



Katharina Lehmann mit Luc und Thomas Frutiger.

Zum Schluss: Wann wird Frutiger die restlichen 70 Prozent von Blumer Lehmann übernehmen?

Wir starten mit einer Minderheitsbeteiligung und wollen die Zusammenarbeit schrittweise vertiefen. Ein konkreter Zeitpunkt für die restlichen Anteile ist derzeit nicht definiert. Unser gemeinsamer Plan sieht jedoch vor, dass Frutiger bis 2029 die gesamten 100 Prozent der Anteile übernimmt. Das gibt uns ausreichend Zeit für eine sorgfältige Integration und die geordnete Vorbereitung meiner Nachfolge.

Die Berner **Frutiger-Gruppe** (gegründet 1869) – eines der drei grössten Bauunternehmen der Schweiz – hat im August 2025 eine 30-prozentige Beteiligung an der Gossauer Blumer-Lehmann Holding AG (gegründet 1875) übernommen. Das Holzindustrie- und Holzbauunternehmen bleibt eigenständig, die Familie Lehmann weiterhin im Besitz der Mehrheit. Vorgeesehen ist, dass Frutiger die restlichen Anteile bis 2029 übernimmt. Beide Unternehmen betonen ihre gemeinsamen Werte als traditionsreiche Schweizer Familienbetriebe und sehen in der Partnerschaft eine solide Basis für weiteres Wachstum und Innovation im Holz- und Hybridbau.

Text: Stephan Ziegler
Bilder: z/vg

Altenrhein ist kein Luxus

Der Flughafen St.Gallen-Altenrhein ist mehr als ein Mini-Airport am Bodensee: Er sichert Arbeitsplätze, schafft Wertschöpfung, ermöglicht internationalen Anschluss – und steht dennoch vor einer ungewissen Zukunft: Der Bund will ab 2027 die Beiträge an die Flugsicherung streichen. Für die Region wäre das fatal.

Wenn im Januar das Weltwirtschaftsforum in Davos tagt, ist der kleine Flughafen St.Gallen-Altenrhein für ein paar Tage in den Schlagzeilen. Privatjets landen, Helikopter starten, Limousinen warten – der Bodensee wird zum Nebenschauplatz globaler Politik. Doch das eigentliche Gewicht des Flughafens zeigt sich in den restlichen elf Monaten des Jahres.

Für das Rheintal, die Ostschweiz und den Alpenrhein-Raum ist Altenrhein ein leiser, aber unverzichtbarer Knotenpunkt. Der Linieneinflug nach Wien, den viele Geschäftsreisende nutzen, verbindet die Region mit den internationalen Märkten. Aufgrund der hohen Nachfrage wird das Angebot sogar ausgebaut: Ab Ende November 2025 gibt es einen zusätzlichen Morgenflug; damit stehen an jedem Wochentag zwei tägliche Verbindungen nach Wien zur Verfügung.

Wirtschaftliche Bedeutung: Zahlen mit Gewicht

Wie wichtig Altenrhein wirklich ist, hat die Universität St.Gallen in einer aktuellen Untersuchung analysiert. Das Center for Aviation and Space Competence beziffert die regionale Wertschöpfung auf bis zu 63 Millionen Franken jährlich und spricht von rund 600 Arbeitsplätzen, die direkt oder indirekt vom Flughafen abhängen. Damit ist Altenrhein nachweislich ein gewichtiger Pfeiler der regionalen Wirtschaft – und für den Industriestandort Rheintal, die Tourismusdestination Ostschweiz sowie den Finanzplatz Liechtenstein von grosser Bedeutung.

Neben diesen messbaren Effekten hebt die HSG-Studie auch qualitative Faktoren hervor: Geschäftsreisende sparen bis zu zweieinhalb Stunden pro Reise, wenn sie Altenrhein statt Zürich nutzen. Für viele exportorientierte Unternehmen ist diese Zeitersparnis ein echter Standortvorteil, gerade in einer Region, in der Präzision, Pünktlichkeit und Effizienz Teil der DNA sind.

«Die Studie zeigt, dass Altenrhein weit über seine Grösse hinaus eine volkswirtschaftliche Rolle spielt», sagt Flughafenchef Thomas Krutzler. «Wir sind keine Randerscheinung, sondern eine unverzichtbare Infrastruktur für Industrie, Tourismus, Bildung und Medizin.»

Mehrwert über die Region hinaus

Altenrhein ist ein Tor zur Welt – und zwar nicht nur für Geschäftsleute: Jedes Jahr reisen mehrere Tausend Skitourenisten aus Nordeuropa über den Flughafen in die Schweiz. Auch internationale Fussballklubs wie Borussia Dortmund



Flughafenchef
Thomas Krutzler.

oder Atalanta Bergamo nutzen Altenrhein als Landepunkt für Trainingslager in der Ostschweiz.

Und im medizinischen Bereich fungiert der Flughafen als Basis für Repatriierungen und Spezialtransporte, häufig in Zusammenarbeit mit der Rega. In der Bildung wiederum bildet die Horizon Flight Academy in Altenrhein angehende Verkehrsflieger aus – ein Beitrag zur Bekämpfung des weltweiten Pilotenmangels.

Für Krutzler sind das zentrale Punkte: «Wir sind Teil einer regionalen Wertschöpfungskette, die über den Luftverkehr hinausgeht. Altenrhein steht für Erreichbarkeit, Effizienz und Innovationskraft. Ohne uns würden viele Prozesse in der Ostschweiz schlicht länger dauern oder gar nicht stattfinden.»

«Die HSG beziffert die regionale Wertschöpfung auf bis zu 63 Millionen Franken jährlich.»

Wie entscheidend die Lage eines Flughafens sein kann, zeigt etwa das Beispiel Würth: Der deutsche Schraubengigant liess sich vor über zehn Jahren mit seinem Forum Würth nur wegen der Nähe zum Flughafen in Rorschach nieder. «Ohne diesen Standortvorteil wären wir nie nach Rorschach gekommen», sagte Reinhold Würth damals.

Die Achillesferse: Flugsicherung und Finanzierung

Was den Flughafen aktuell gefährdet, sind nicht mangelnde Nachfrage oder wirtschaftliche Defizite, sondern Sparmassnahmen des Bundes: Ab 2027 sollen die Beiträge an die Flugsicherung gestrichen werden; für Altenrhein geht es um vier bis fünf Millionen Franken pro Jahr. Fällt diese Unterstützung weg, ist der Betrieb in seiner heutigen Form kaum aufrechtzuerhalten.

Thomas Krutzler warnt seit Monaten vor den Konsequenzen. Gleichzeitig zeigt er sich «verhalten optimistisch»: Eine Kommission des Bundesrates habe zwar die Sparpläne bestätigt, aber keine klare Zustimmung aus den Kantonen, Parteien und Verbänden erhalten. «Es gibt niemanden, der diesen Massnahmen voll und ganz zustimmt», sagt Krutzler. «Das ist ein Zeichen, dass man sich der Tragweite bewusst ist

und nach Lösungen suchen will.» «Der Flugplatz St.Gallen-Altenrhein ist ein wichtiges Element der Ostschweizer Verkehrs-Infrastruktur und damit entscheidend für unsere Standortattraktivität», sagt auch SVP-Nationalrat Michael Götte. Für international ausgerichtete Unternehmen würden regionale Flugplätze immer wichtiger und es gehe dabei um mehr als nur um regionale Interessen. Besonders in unsicheren Zeiten wie jetzt: «Im Verteidigungsfall ist unsere Luftwaffe auf dezentral verfügbare Flugplätze angewiesen. Insofern dürfen die nötigen Sparmassnahmen vom Bund nicht im vorgeschlagenen Rahmen auf die Leistungsträger umgewälzt werden», bringt Götte einen weiteren Aspekt ins Spiel. «Es kann nicht sein, dass die Betreiberin bei einer Infrastruktur von nationaler Wichtigkeit alleine für die Finanzierung der Flugsicherheit aufkommen soll.»

«Wir prüfen, ob es möglich ist, die Flugsicherung auf eigene Beine zu stellen.»

Auf der Suche nach einer nachhaltigen Lösung

Derweil arbeitet Thomas Krutzler gemeinsam mit den anderen Regionalflughäfen an einem neuen Lösungsmodell. Die Idee: Die Flugsicherung soll künftig ausschreibungs-basiert erfolgen und nicht mehr ausschliesslich von Skyguide, dem staatlichen Anbieter, betrieben werden. «Wir prüfen, ob es möglich ist, die Flugsicherung auf eigene Beine zu stellen oder einen Anbieter zu finden, der sie effizienter und kostengünstiger übernimmt», sagt Krutzler. Eine internationale Ausschreibung aller Schweizer Regionalflughäfen ist in Vorbereitung und soll im ersten Halbjahr 2026 abgeschlossen sein. Realistisch sei eine Umsetzung frühestens ab Mitte 2028. Damit diese Lösung tragfähig werde, brauche es jedoch Zeit und politische Unterstützung. «Wir müssen noch viel Überzeugungsarbeit leisten», so Krutzler.



Nationalrat
Michael Götte.

«Aber wir haben die Gewissheit, dass die Argumente auf unserer Seite sind. Der Flughafen Altenrhein ist kein Kostenfaktor, sondern eine Investition in die Wettbewerbsfähigkeit der Ostschweiz.»

Der Osten braucht sein Tor zur Welt

Altenrhein ist nicht nur für St.Gallen wichtig, sondern für eine gesamte Region, die über Grenzen hinweg funktioniert. Vorarlberg, Liechtenstein und das Schweizer Rheintal bilden einen gemeinsamen Wirtschaftsraum, mit Altenrhein als logistischem Mittelpunkt.

Ein Grounding würde weite Kreise ziehen: längere Anfahrtswege, zusätzliche Kosten, verlorene Aufträge, sinkende Attraktivität. Der Flughafen trägt entscheidend zur internationalen Sichtbarkeit der Ostschweiz bei. «Jede Maschine, die hier landet, steht auch für die Offenheit einer Region, die wirtschaftlich längst europäisch denkt», sagt Michael Götte.

Der Flughafen St.Gallen-Altenrhein ist kein Luxusprojekt, sondern eine strategische Investition in die Zukunft. Die HSG-Studie belegt seine wirtschaftliche, soziale und infrastrukturelle Bedeutung mit klaren Zahlen. Thomas Krutzler bringt es auf den Punkt: «Ohne Altenrhein verliert die Ostschweiz nicht nur einen Flughafen – sie verliert Anschluss, Innovationskraft und Standortattraktivität.»

Für Politik und Wirtschaft heisst das: Jetzt handeln

Der Flughafen Altenrhein steht sinnbildlich für eine Region, die nicht laut auftritt, aber leise Grosses leistet. «Ihn zu verlieren, wäre mehr als ein infrastruktureller Rückschritt, es wäre ein Bruch mit der Erfolgsgeschichte einer ganzen Wirtschaftsregion. Er ist ein wirtschaftliches Rückgrat, ein Symbol für Vernetzung und Fortschritt, ein leiser, aber unverzichtbarer Partner für Unternehmen, Forschungseinrichtungen, Tourismus und Kultur», sagt Michael Götte. Es liege nun an der Politik, dies zu erkennen, bevor über dem Bodensee die Lichter auf dem Rollfeld ausgehen.

Text: Stephan Ziegler
Bilder: zVg





Edelmetalle: Vom Werterhalt zur Wertsteigerung

Nach einer starken Preistrallie in den vergangenen zwölf Monaten haben Gold und Silber neue Höchststände erreicht. In Schweizer Franken gerechnet zeigen sich zweistellige Renditen. Edelmetalle dienen nicht mehr nur zur Absicherung, sie sind zur Performance-Investition geworden.

Anfang Oktober 2025 notierte Gold in Rekordhöhe, Silber auf einem Mehrjahreshoch und auch Platin konnte deutlich zulegen. Der Goldpreis erreichte nach Monatsbeginn 3180.70 Franken pro Unze, nachdem er ein Jahr zuvor bei 2257.92 Franken gelegen hatte. Das entspricht einem Anstieg um 40,87 Prozent. Silber kletterte im gleichen Zeitraum von 27.07 Franken auf 38.18 Franken pro Unze, ein Zuwachs von 41,04 Prozent. Auch Platin profitierte von dem freundlichen Edelmetallumfeld und stieg von 817.53 Franken je Unze im Oktober 2024 auf 1336.99 Franken im Oktober 2025, was einer Rendite von über 67 Prozent entspricht.

Geopolitische Unruhen und Zukäufe der Zentralbanken

Besonders deutlich wird dies am Beispiel von Gold, das Anfang Oktober 2025 einen historischen Höchststand erreichte. Neben geopolitischen Spannungen und der Erwartung künftiger Zinssenkungen spielten dabei vor allem die massiven Käufe von Zentralbanken eine Rolle, die Gold zunehmend als monetären Anker nutzen. Silber konnte noch stärker zulegen,

weil es neben seiner Rolle als Wertspeicher von der industriellen Nachfrage profitiert. Anwendungen in der Photovoltaik, Elektromobilität und Elektronik sorgen für strukturell steigende Nachfrage, die das knappe Angebot am Markt zusätzlich verstärkt.

«Silber war lange im Schatten von Gold, nun ist es ein strategisch bedeutsames Edelmetall»

«Silber war lange im Schatten von Gold, doch mittlerweile ist es ein strategisch bedeutsames Edelmetall», erklärt Christian Brenner, CEO des Edelmetallhandelsunternehmens philoro SCHWEIZ. «Einst das Gold des kleinen Mannes, hat sich Silber durch seine jüngsten Preissprünge in den Mittelstand befördert», so der Edelmetallexperte. Platin wiederum profitiert von seiner Rolle in der Automobilindustrie und in der

Wasserstoffwirtschaft, wobei die Marktstruktur traditionell volatiler ist als bei Gold oder Silber. «Gold und Silber haben ihren Ruf als Wertbewahrer stets bewiesen. Immer mehr Anleger investieren jetzt jedoch nicht nur aus Sicherheitsdenken, sondern weil sie Rendite erwarten», sagt Christian Brenner von philoro.

Experten sehen langfristige Treiber zur Wertsteigerung

Der «In Gold We Trust»-Report 2025 von Incrementum sieht langfristige Treiber zur Wertsteigerung von Edelmetallen. Das Research-Team hebt hervor, dass die fortgesetzte Monetarisierung von Staatsschulden, strukturelle Angebotsdefizite sowie die Energiewende wesentliche Faktoren bleiben, die für eine anhaltende Relevanz von Edelmetallen im Portfolio sprechen. Insbesondere Gold wird dabei als «monetärer Anker» charakterisiert, während Silber und Platin zunehmend von technologischen Megatrends profitieren.



Der Goldpreis klettert von einem Rekordhoch zum nächsten.



Zeit ist Gold: Jetzt Edelmetall-Abo mit Gutschrift eröffnen

Gold ist zur Diversifikation und Absicherung des Sparkapitals ideal. Partizipieren auch Sie an der künftigen Gold-Performance. Mit dem **Edelmetall-Abo** von philoro können Sie ab **25 Franken pro Monat** in Gold investieren, das physisch hinterlegt wird. Das Guthaben kann jederzeit mittels Banküberweisung oder physisch in Form von Münzen und Barren ausbezahlt beziehungsweise ausgeliefert werden. Das Abo kann jederzeit pausiert werden, wobei dann weiterhin ohne Festlegung bezüglich Zeitpunkt **flexible Einzahlungen ab 100 Franken** möglich sind. Wer früh in Gold investiert, schafft sich Sicherheit, Freiheit und neue Möglichkeiten die Zukunft nach den eigenen Vorstellungen zu gestalten. Dank des Cost-



Auch Silber erreicht im Jahresrückblick eine stattliche Rendite.

Gold gilt laut den beiden Autoren des Reports, Ronald-Peter Stöferle und Mark Valek, mittlerweile nicht nur als sicherer Hafen, sondern hat sich im Rückblick auf die Folge an Rekordhochs beim Goldpreis zu «Performance-Gold» entwickelt. Christian Brenner von philoro ergänzt: «Auch wenn der Goldpreis kurz- und langfristig den üblichen marktbedingten Schwankungen unterworfen ist, auf lange Sicht steigt der Goldpreis immer.» Im aktuellen Monthly Gold Compass, weist Incrementum aus, dass Gold in Schweizer Franken gerechnet seit dem Jahr 2000 eine jährliche Rendite von 7,3 Prozent abgeworfen hat.

«Anleger setzen nicht nur aus Sicherheitsdenken auf Edelmetalle, sondern weil sie Rendite erwarten»

Substanzielle Renditen machen Edelmetalle attraktiv

Edelmetalle bieten substanzielle Renditen und sind ein wertvoller Baustein in jedem Anlage-Portfolio. «Anlageberater und Vermögensverwalter empfehlen, dass rund 10 Prozent des Anlagevermögens in Edelmetalle investiert werden soll», erklärt Christian Brenner von philoro. Die strategische Beimischung von Edelmetallen bietet Schutz vor geopolitischen Risiken, wirtschaftlichen Unsicherheiten und Inflation.

Average-Effekts wird das Risiko beim Investieren minimiert und Preisbewegungen werden durch regelmässiges Investment ausgeglichen. Auch Investitionen in Silber, Platin und Palladium sind möglich. Mit dem Gutscheincode «ZEIT25» erhalten Sie jetzt CHF 25.- bei Abschluss Ihres Edelmetall-Abos im Edelmetallgegenwert geschenkt (Aktion gültig bis 30.11.25). Jetzt gleich das Edelmetall-Abo unter philoro.ch/edelmetallabo eröffnen und profitieren!



Jetzt Edelmetall-Abo abschliessen und mit Gutscheincode «ZEIT25» CHF 25.- erhalten.

Aufstieg mit Aufzügen

Vor zehn Jahren gründete Kevin Haug die Liftsupport Haug GmbH. Sein Ziel: einen markenunabhängigen, transparenten und persönlichen Liftservice zu bieten. Heute betreut sein Team von St.Gallen und Landquart aus Anlagen in der ganzen Ostschweiz, im Bündnerland und im Raum Zürich – rund um die Uhr, an 365 Tage im Jahr. Zum Jubiläum zieht der Geschäftsführer und Inhaber Bilanz, spricht über Meilensteine, Herausforderungen und Chancen und über die Zukunft einer Branche, die von Digitalisierung, Innovation und hohen Serviceansprüchen geprägt ist.



«Während meiner Zeit in einem grossen Aufzugskonzern haben mich die ausgeprägte Verkäufermentalität und die fehlende Transparenz im Umgang mit Kunden stark gestört», erinnert sich Haug. «Eigentümer von Aufzügen sind auf fachliche Ehrlichkeit angewiesen, werden aber allzu oft unter dem Vorwand der Sicherheit zu unnötigen Reparaturen gedrängt. Ich wollte genau hier ansetzen und eine echte Alternative bieten – unabhängig, transparent und konsequent im Interesse des Kunden.» Das Konzept ging auf: Aus dem einstigen Einmannbetrieb wurde ein Unternehmen mit breiter Servicepalette, moderner Infrastruktur und einem festen Platz in der Region.

«Keine einzige Anlage haben wir wegen Unzufriedenheit verloren.»

Von der Garage zum etablierten Player

Rückblickend ist Haug weniger auf einen einzelnen Höhepunkt, sondern auf die gesamte Entwicklung stolz. «Von den bescheidenen Anfängen in meiner Garage bis zu einem Unternehmen mit zwei Standorten, moderner Fahrzeugflotte, topaktueller Ausrüstung und einem hochqualifizierten Team – dieser Weg erfüllt mich mit grossem Stolz.» Besonders wichtig sei dabei, den hohen Standards treu geblieben zu sein. «Wir haben in den vergangenen zehn Jahren mehrere Hundert Anlagen ins Portfolio aufgenommen – und keine einzige aufgrund von Unzufriedenheit verloren. Dieses Vertrauen ist nicht selbstverständlich. Es verlangt jeden Tag unermüdlichen Einsatz und absolute Verlässlichkeit.»

Die Basis dieses Erfolgs sieht Haug in regionaler Verankerung, schnellen Reaktionszeiten und einem eigenen Ersatzteillager. «Durch unsere gute Abdeckung mit Technikern kön-

nen wir Reaktionszeiten garantieren, die weit über dem Branchendurchschnitt liegen. Zudem haben wir ein umfassendes Sortiment an Ersatzteilen sämtlicher Hersteller aufgebaut. So können wir Reparaturen extrem schnell durchführen – ein klarer Wettbewerbsvorteil.»

Zum Leistungsversprechen gehört auch der 24/7-Notfallservice. «Unsere Techniker betreuen bewusst weniger Anlagen pro Person als im Branchendurchschnitt. Dadurch können sie sich intensiver und sorgfältiger um jede einzelne Anlage kümmern.» Ergänzt werde das durch regelmässige Pflegeprogramme, die Störungen vorbeugen, sowie durch moderne Steuerungssysteme mit Fernüberwachung. «Oft sind wir schon vor Ort, bevor es überhaupt zu einem Ausfall kommt. So garantieren wir maximale Sicherheit und minimale Ausfallzeiten, rund um die Uhr.»

Unabhängigkeit als Erfolgsmodell

Die Digitalisierung hat das Geschäft von Anfang an geprägt. «Ein zentrales Beispiel ist unser Fernüberwachungssystem, das wir bei modernisierten Anlagen einsetzen», so Haug. «Darüber hinaus verfügen wir über Diagnosetools für sämtliche Steuerungssysteme und ein digitales Verwaltungssystem, das Einsätze effizient plant und maximale Transparenz schafft.» Schon heute denkt Haug weiter: «Künstliche Intelligenz und Robotik werden künftig eine feste Rolle im Alltag spielen. Wir haben uns früh mit diesen Themen auseinandergesetzt und nutzen digitale Entwicklungen aktiv, um unseren Kunden den besten Service zu bieten.»

Dass Liftsupport unabhängig agiert, sei ein klarer Vorteil. «Unsere Kunden profitieren von persönlicher, beinahe familiärer Betreuung in Kombination mit professionellen Standards und einer attraktiven Preisstruktur. Anfangs klingt das für viele fast zu gut, um wahr zu sein. Aber sobald sie uns ihr Vertrauen schenken, erleben sie rasch, welchen Unterschied diese Art der Betreuung macht.»

Die Stärke sieht Haug nicht in der Installation neuer Aufzugsanlagen, sondern in Service und Modernisierung. «Wir haben uns zu einem hochspezialisierten Modernisierungsbe-

PORT

Kevin Haug:

Unabhängige Alternative.

trieb entwickelt. Alte Anlagen bauen wir auf neue, freie Steuerungssysteme um, die nicht an einen Hersteller gebunden sind. So verlängern wir die Lebensdauer erheblich und machen die Aufzüge effizienter, sicherer und zukunftsfähig.»

Wachstum mit Augenmass

Trotz dynamischer Entwicklung setzt Haug auf gesundes Wachstum. «Wir verfolgen keine klassische Wachstumsstrategie, wie man sie aus Konzernen kennt. Unser Fokus liegt klar auf der bestmöglichen Betreuung der Kunden. Deshalb haben wir keine Verkäufer, sondern ausschliesslich Kundenbetreuer.» Neue Aufträge kämen primär aus Empfehlungen. «Dieses Vertrauen ist für uns die wertvollste Form von Wachstum.» Besonders im Raum Graubünden sei das Portfolio stark gewachsen. «Genau so stellen wir uns auch die nächsten fünf Jahre vor: nachhaltiges Wachstum aus Überzeugung und Kundenzufriedenheit heraus, nicht durch aggressiven Vertrieb.»

Ein zentraler Erfolgsfaktor sei die Unternehmenskultur. «Unsere Firmenstruktur ist familiär und persönlich. Ich begegne meinem Team stets auf Augenhöhe, und Vorschläge finden Gehör. Unsere Mitarbeiter sind der Treibstoff unseres Antriebs. Deshalb ist es mir ein Herzensanliegen, dass sich alle wertgeschätzt und wohlfühlen. Bei uns ist niemand eine anonyme Nummer, sondern ein fester Teil der Liftsupport-Familie.» Diese Haltung schaffe Motivation und Loyalität – ein entscheidender Vorteil in einer anspruchsvollen 24/7-Branche.

«Oft sind wir vor Ort, bevor es überhaupt zu einem Ausfall kommt.»

Stabiles Fundament entscheidend

Auch die Branchentrends beobachtet Haug genau. «Wir unterscheiden klar, ob eine Innovation den Kunden einen spürbaren Nutzen bringt oder nur der Profitoptimierung dient. Nur ersteres hat für uns Priorität. Deshalb testen wir neue Entwicklungen intensiv, bevor wir sie einsetzen. Unser aktuelles System hat grossen Anklang gefunden – und das enorme Wachstum bestätigt uns in dieser Strategie.»

Zum Jubiläum zieht Haug eine persönliche Bilanz: «Eine wichtige Lektion ist, dass ein stabiles Fundament entscheidend ist. Viele kleinere Unternehmen investieren zu wenig in Backoffice und Strukturen und werden eines Tages von Konzernen übernommen. Wir haben diese Fehler vermieden und unser Unternehmen kontinuierlich optimiert. Dadurch sind wir heute und in Zukunft in der Lage, unserem wachsenden Portfolio gerecht zu werden.»

Sein Wunsch für die nächsten zehn Jahre ist klar: «Für 2035 wünsche ich mir, dass wir dasselbe tun wie heute – mit Leidenschaft und höchstem Qualitätsanspruch Aufzüge betreuen. Nur mit mehr Mitarbeitern, zusätzlichen Standorten und einer noch grösseren Liftsupport-Familie. Denn eines ist sicher: Wir leben und lieben Aufzüge – und das wird auch in Zukunft so bleiben.»

Text: Stephan Ziegler

Bilder: Marlies Beeler-Thurnheer



Leidenschaft als Geschäftsmodell

Vittorio Gargiulo, Geschäftsführer der Gargiulo Automobil AG in Mörschwil, ist offizieller Maserati-Händler für die Ostschweiz. Mit einem neuen Showroom nach der Corporate Identity der italienischen Marke und einem breiten Modellangebot setzt er auf Emotionen, Individualisierung und regionale Nähe.

Seit April 2024 ist Vittorio Gargiulo offizieller Maserati-Partner für die Ostschweiz – ein Entscheid, der gut vorbereitet war. «Wir waren schon länger After-Sales-Partner von Maserati. Dabei ergaben sich immer wieder Direktverkäufe an zufriedene Service- oder After-Sales-Kunden, die ihre neuen Modelle direkt bei uns kaufen wollten», erinnert sich Gargiulo. Er war dann aber jeweils gezwungen, diese Fahrzeuge von offiziellen Vertretungen indirekt zu beziehen.

«Irgendwann bekamen die Italiener Wind von unseren Verkaufszahlen, waren beeindruckt und fragten uns, ob wir nicht die offizielle Vertretung für die Ostschweiz übernehmen wollen – von Schaffhausen über Thurgau, St.Gallen, Appenzell und Liechtenstein bis nach Graubünden, Glarus und Winterthur.» So habe dann das eine zum anderen geführt. Heute gehört die Garage Gargiulo zu den sieben offiziellen Maserati-Vertretungen der Schweiz – wie sie es übrigens schon einmal war, in den 1990er-Jahren.

«Mit dem klassischen Interior-Design aus Italien zelebrieren wir Luxus und Eleganz.»

Ein Showroom wie ein italienisches Wohnzimmer

Der neue Showroom in Mörschwil, der am 25. Oktober 2025 mit einem Tag der offenen Tür von 10 bis 17 Uhr offiziell eröffnet wird, trägt die Handschrift der Maserati-Corporate-Identity – und jene des Gastgebers. «Klein, aber fein», sagt Vittorio Gargiulo. «Mit dem klassischen Interior-Design aus Italien in modernster Ausführung zelebrieren wir Luxus und Eleganz. Es ist mehr ein Wohnzimmer-Feeling als ein Verkaufsraum.»

Kunden durchlaufen dabei keine standardisierten Stationen. «Wir empfangen sie genau dort, wo sie sich in ihrer Customer Journey befinden. Manche wissen bereits genau, was sie wollen, andere kommen zum ersten Mal mit der Marke in Kontakt. Wir pflegen einen sehr familiären, persönlichen Umgang – das ist dank unserer Grösse möglich. Wir haben mehr Zeit für unsere Kunden und ihre Wünsche.»

Individualität statt Konfigurator

Maserati steht seit jeher für Stil, Leidenschaft und Massanfertigung. «Wir bieten dem Kunden nicht einfach einen Konfigurator, sondern gehen auf die individuellsten Wünsche ein», erklärt Gargiulo. «Wir machen fast alles möglich, was sich der Kunde vorstellt – Farb- und Materialkombinationen in allen Ausführungen.»

Auf Wunsch begleitet Gargiulo seine Kunden sogar persönlich ins Werk nach Modena, in die Fuoriserie-Abteilung. Dort werden Fahrzeuge von Hand nach individuellen Vorstellungen konfiguriert. Fuoriserie – italienisch für «ausserhalb der Serie» – bedeutet: ein Maserati, der so einzigartig ist wie sein Besitzer.

Der Grecale als Bestseller

Das meistverkaufte Modell in der Ostschweiz ist aktuell der Grecale – der kompakte SUV, der Maserati ein neues Publikum eröffnet hat. «Die Versionen Modena (330 PS) und Tro-



feo (530 PS) sind unsere Verkaufsschlager», sagt Gargiulo. «Sie bieten im Vergleich zu Porsche Macan oder BMW X3 eine interessante Alternative – preislich attraktiv, mit deutlich mehr Möglichkeiten zur Individualisierung.»

Auch der Anteil elektrischer Modelle wächst stetig. Rund jedes fünfte verkaufte Fahrzeug ist bei Vittorio Gargiulo bereits vollelektrisch. «Vor allem der Grecale Folgore steht im Vordergrund», erklärt er. «Unsere Kunden schätzen, dass er nicht wie ein klassisches Elektroauto aussieht. Das italienische Design bleibt erhalten – und die Technologie ist dennoch auf dem neuesten Stand, etwa beim GranTurismo und GranCabrio Folgore mit der 800-Volt-Technologie.»

Kraft und Klang bleiben Teil der Marke

Dass Maserati die elektrische Version des Supersportwagens MC20 nicht weiterverfolgt, kann Gargiulo nachvollziehen. «Ein Supersportwagen wie der MC20 ist in einer vollelektrischen Version für eine Marke wie Maserati kaum realisierbar. Unsere Kunden wollen gerade die klassische Benzin-Variante – leicht, mit Bi-Turbo, patentierter F1-Technologie und dem charakteristischen Sound. Das ist sportlicher Fahrspass pur.»

Die Gargiulo Automobil AG ist nicht nur Händler, sondern auch Werkstatt mit Tradition. «Neben Verkauf und After-Sales betreiben wir unsere Abteilung Classic», sagt Gargiulo. «Unsere Mitarbeiter zeichnen sich durch Fähigkeiten aus, die in der Branche immer seltener werden. Wir können Oldtimer, Youngtimer und Spezialfahrzeuge restaurieren, reparieren und warten.»



Vittorio Gargiulo:

Kundenerlebnis im Zentrum.

Mehr als Maserati

Diese Expertise ist Teil der Firmenkultur. «Die alte Generation der ‹Schrauber› stirbt langsam aus», sagt Gargiulo. «Die jungen Fachleute lernen oft nur noch computergesteuertes Arbeiten. Deshalb investieren wir viel Zeit in die interne Ausbildung unserer jungen Mitarbeiter. Das ist mir ein grosses persönliches Anliegen. Ich gebe mein über Jahrzehnte aufgebautes Wissen weiter – gerade im Bereich klassischer Fahrzeuge, darunter Marken wie Ferrari, Lamborghini, Jaguar oder Aston Martin.»

«Das meistverkaufte Modell in der Ostschweiz ist aktuell der Grecale.»

Ein weiteres Standbein bildet das neue Programm «Maserati Approved». «Dieses Programm wurde vom Werk lanciert und garantiert, dass jedes zertifizierte Fahrzeug eine vollständige Historie und eine umfassende technische Prüfung durchläuft», erklärt Gargiulo. «Jedes Auto wird nach einer Checkliste des Werks geprüft, bevor es das Approved-Zertifikat erhält. Wir stehen hier noch am Anfang, sind aber aktuell die einzige Maserati-Vertretung der Schweiz, die das Programm bereits umgesetzt hat.»



Auch wenn Maserati im Mittelpunkt steht, bleibt Gargiulo seiner Leidenschaft für Sportwagen treu. «Wir haben uns in den letzten zwanzig Jahren auch im Bereich Sportwagen und Classic Cars einen Namen gemacht – unter der Marke Supercars by Gargiulo Automobil AG. Viele unserer Kunden sind Auto-Enthusiasten, Sammler oder Liebhaber seltener Modelle. Wir helfen ihnen, ganz spezielle Fahrzeuge zu finden – mit unseren Kontakten in der Schweiz und ganz Europa.»

«Wir haben uns auch im Bereich Sportwagen und Classic Cars einen Namen gemacht.»

Erlebnisse mit Genuss verbinden

Nach der Showroom-Eröffnung plant Vittorio Gargiulo exklusive Kundenveranstaltungen, die das italienische Lebensgefühl mit regionalem Genuss verbinden. «Ganz nach der Maserati-Strategie legen wir den Fokus auf persönliche Events. Das Kundenerlebnis steht im Zentrum und soll das familiäre Ambiente unterstreichen», sagt er.

Ein besonderes Highlight ist die Zusammenarbeit mit dem 18-Gault-Millau-Punkte- und Zwei-Sterne-Koch Christian Kuchler von der Taverne zum Schäfli in Wigoltingen. «Er ist unser Ambassador und unterstützt uns bei Events mit seinen kulinarischen Künsten. Weitere Partnerschaften sind in Planung. Unser Ziel ist es, nachhaltig zu wachsen und uns weiterzuentwickeln, ohne unsere Werte zu verlieren. Ganz nach dem Motto ‹La Famiglia Maserati›.»

Text: Stephan Ziegler

Bilder: Marlies Beeler-Thurnheer

Wie Unterstützung zum Wirtschaftsfaktor wird

Nach einem schweren Schädel-Hirn-Trauma weiss der ehemalige St.Galler Regierungsrat Fredy Fässler, wie schwierig der Weg zurück in den Alltag sein kann. Heute engagiert er sich als Botschafter des Ostschweizer Kompetenzzentrums Viv für das Projekt «Lotse», das von Hirnverletzungen Betroffene und ihre Angehörigen nach Spital und Reha individuell, kostenlos und langfristig begleitet. Das entlastet nicht nur Familien, sondern auch Arbeitgeber, und zeigt, wie gelebte Verantwortung von Wirtschaft und Gesellschaft zusammenwirken kann.

Nach seinem Schädel-Hirn-Trauma im Jahr 2022 geriet das Leben des ehemaligen St.Galler Regierungsrates Fredy Fässler von einem Moment auf den anderen aus den Fugen: Wochen in der Reha, Monate der Unsicherheit, eine Familie, die plötzlich rund um die Uhr gefordert ist – und danach die Frage: Wie geht es weiter, wenn die Klinik entlässt, aber die Normalität noch weit entfernt ist?

Fässler hat diese Phase selbst durchlebt. «Mein Unfall hat mir mit aller Deutlichkeit gezeigt, welchen ungeheuren Belastungen Angehörige ausgesetzt sind», sagt er. Seine Ehefrau und Kinder mussten die schwierige Situation damals in kurzer Zeit weitgehend alleine bewältigen, da keine Unterstützung vorhanden war. Heute engagiert sich Fässler als Botschafter für Viv – das Ostschweizer Kompetenzzentrum für Menschen mit einer Hirnverletzung oder Körperbehinderung – und für dessen Projekt «Lotse», das genau dort ansetzt, wo viele nach der Reha alleine gelassen werden.

«Für Unternehmen kann sich ein Engagement auf mehreren Ebenen lohnen.»

Begleitung statt Überforderung

«Lotse» begleitet Betroffene und Angehörige langfristig, individuell und kostenlos. Ziel ist es, die Lücke zwischen Spital, Reha und Alltag zu schliessen. Geschulte Fachleute helfen, den Überblick über Therapien, Behörden, Versicherungen und Finanzen zu behalten, koordinieren Anlaufstellen und vermitteln Kontakte. Für viele Familien bedeutet das eine spürbare Entlastung – emotional, organisatorisch und finanziell.

Fredy Fässler weiss, wie entscheidend dieser Beistand ist. «Bis zur Entlassung hatte ich eine professionelle Betreuung. Danach mussten wir uns alleine mit Unsicherheiten, Einschränkungen und neuen Diagnosen auseinandersetzen», erzählt er. «Lotse» könne hier nicht nur Sicherheit geben, sondern auch Struktur schaffen, wo Überforderung droht.

Hinter dem Projekt steht eine enge Zusammenarbeit von Viv aus St.Gallen mit Fragile Suisse, der nationalen Patientenorganisation für Menschen mit Hirnverletzungen. Gemeinsam bringen die beiden Organisationen Fachwissen, Erfahrung und Netzwerke zusammen. Ziel ist, Betroffenen und Angehörigen einen konstanten Ansprechpartner zu bieten, der Orientierung, Begleitung und Stabilität schafft – unabhängig von Wohnort, sozialem Status oder finanzieller Situation.

Entlastung auch für Betriebe

Das Angebot hat weitreichende Folgen – nicht nur für Betroffene und ihre Familien, sondern auch für die Wirtschaft: Viele Menschen mit Hirnverletzungen sind im Erwerbsalter. Wenn sie nach einem Unfall oder einer Erkrankung ausfallen, betrifft das auch Arbeitgeber, Teams und Kundenbeziehungen. Eine koordinierte Unterstützung, wie sie «Lotse» bietet, kann helfen, Mitarbeiter schneller und nachhaltiger wieder in den Arbeitsprozess zu integrieren.

Fässler sieht hier grosses Potenzial: «Unternehmen können Teil der Lösung sein, indem sie Betroffene anstellen, Integration ermöglichen oder sich finanziell engagieren.» Denn erfolgreiche Wiedereingliederung entlastet nicht nur das Gesundheitssystem, sondern auch Betriebe, durch geringere Ausfallkosten, stabilere Belegschaften und eine stärkere soziale Bindung im Team.

Viv ergänzt das Angebot durch «Viv Cavere – Begleitete Arbeiten», das Betroffene mit Job-Coaches gezielt bei der Rückkehr in den Beruf unterstützt. Diese begleiten sowohl Angestellte als auch Vorgesetzte, helfen bei der Gestaltung angepasster Aufgaben und sorgen dafür, dass Integration im Betrieb gelingt. So entstehen nicht nur soziale, sondern auch ökonomische Mehrwerte: Unternehmen behalten wertvolle Fachkräfte, und Betroffene gewinnen Schritt für Schritt Sicherheit, Routine und Lebensqualität zurück.

Gesellschaftliche Aufgabe mit ökonomischem Nutzen

Dass «Lotse» kostenlos ist, macht die Finanzierung anspruchsvoll. Unterstützt wird das Projekt von Spenden, Stiftungen und engagierten Partnern. Für Fredy Fässler ist klar: «Das ist nicht alleine eine private Aufgabe. Politik und Gesellschaft müssen mithelfen, damit solche Angebote langfristig bestehen können.» Der Grundsatz «berufliche Integra-

tion vor Rente» gelte auch hier und sei letztlich eine Investition in Stabilität, Selbstbestimmung und Produktivität.

Auch für Unternehmen kann sich ein Engagement auf mehreren Ebenen lohnen: Wer soziale Verantwortung übernimmt, stärkt seine Arbeitgebermarke, fördert Motivation und Loyalität der Belegschaft und positioniert sich glaubwürdig im Umfeld von Corporate Social Responsibility. Gerade im Fachkräftemangel gewinnen solche Werte an Bedeutung.

«Jede Unterstützung, ob finanziell, personell oder durch Offenheit im Betrieb, macht einen Unterschied.»

Wie Unternehmen helfen können

Unternehmer und Führungskräfte, die das Projekt «Lotse» unterstützen möchten, haben verschiedene Möglichkeiten: Sie können mit einer einmaligen oder mit regelmässigen Spenden zur Finanzierung der kostenlosen Begleitung beitragen. Ebenso wertvoll ist eine längerfristige Partnerschaft, etwa durch die Übernahme von Patenschaften für Betreuungsfälle oder durch zweckgebundene Beiträge, welche die Arbeit der Fachleute sichern.

Auch auf betrieblicher Ebene gibt es konkrete Ansatzpunkte: Firmen können Praktikumsplätze, angepasste Arbeitsstellen oder temporäre Einsätze für Betroffene anbieten. Solche Integrationsarbeitsplätze schaffen reale Chancen für den Wiedereinstieg und tragen zugleich dazu bei, Vorurteile abzubauen. Ferner besteht die Möglichkeit, Viv bei der Sensibilisierung der eigenen Mitarbeiter zu unterstützen – etwa durch Workshops oder interne Informationsveranstaltungen zum Thema Hirnverletzung und Rückkehr an den Arbeitsplatz.

Ostschweizer Angebot mit Signalwirkung

Fredy Fässler ist überzeugt: «Jede Unterstützung, ob finanziell, personell oder durch Offenheit im Betrieb, macht einen Unterschied. Am Ende profitieren alle – Betroffene, Unternehmen und die Gesellschaft.»

Mit «Lotse» hat Viv ein Angebot geschaffen, das zeigt, wie gesellschaftliche Verantwortung, Gesundheit und Wirtschaft ineinandergreifen können. Das Projekt entlastet Familien, stabilisiert Unternehmen und trägt dazu bei, dass Menschen nach einem schweren Einschnitt ihren Platz im Leben wiederfinden – in der Gesellschaft, im Beruf und in sich selbst.



Fredy Fässler:

**Am Ende
profitieren
alle.**

Text: Stephan Ziegler

Bild: Marlies Beeler-Thurnheer

A woman with long blonde hair, wearing a dark blazer over a light-colored shirt, is smiling and holding a bundle of dried roots. She is standing next to a large pile of similar roots. The background shows a modern building with large glass windows and some trees.

Marianne Meyer:

Natur im Mittelpunkt.

Warum Ur-Tinkturen Zukunft haben

Seit November 2024 steht Marianne Meyer an der Spitze der Herbamed AG in Bühler. Sie transformiert das patronal geprägte Unternehmen in eine moderne, international ausgerichtete Organisation. Im LEADER-Interview spricht die CEO über den geplanten Erweiterungsbau, internationale Märkte und wie Herbamed die Balance zwischen traditionellem Heilpflanzenwissen und wissenschaftlicher Evidenz meistert.

Marianne Meyer, Sie haben im November 2024 die operative Leitung von Patron Christoph Züllig übernommen. Was war für Sie die grösste Herausforderung?

Den Übergang von einer patronal geführten Organisation zu einer strukturierten, zukunftsfähigen Führung zu gestalten. Gleichzeitig war es entscheidend, das wertvolle Know-how von Christoph Züllig zu sichern und in die neue Struktur zu übertragen. Mein Fokus liegt darauf, die Organisation nachhaltig zu professionalisieren, klare Verantwortlichkeiten zu etablieren und die strategische Ausrichtung national wie international zu stärken – stets mit dem Blick auf unsere Kunden, ihre Bedürfnisse und die Qualität unserer Partnerschaften. Dazu gehören Investitionen in Digitalisierung, moderne Produktionsprozesse und eine gezielte Marktbearbeitung.

Wie wichtig sind in diesem Prozess die Mitarbeiter?

Ebenso zentral wie die Unternehmenskultur: Wir gestalten die laufende Transformation gemeinsam mit den Mitarbeitern, fördern Offenheit, Zusammenarbeit und Innovation und verbinden so die Stärken aus unserer Tradition mit den Anforderungen der Zukunft.

Herbamed plant in Bühler einen fünfstöckigen Erweiterungsbau für fast zehn Millionen Franken. Wozu?

Mit dem Erweiterungsbau sichern wir die langfristige Wettbewerbsfähigkeit und schaffen die Basis für weiteres Wachstum. Strategisch verfolgen wir zwei Ziele: Wir erfüllen aktuelle und künftige regulatorische Anforderungen und schaffen dringend benötigte Produktionskapazitäten. Für die Mitarbeiter bedeutet dies modernere Arbeitsplätze, effizientere Abläufe und eine klarere Trennung der Produktionsschritte. Das Konzept beinhaltet auch Raumreserven, die wir je nach Entwicklung für neue Produkte, zusätzliche Linien oder neue Technologien nutzen können.

Welche Rolle spielt dabei die Öffnung nach aussen?

Wir ermöglichen mit einem Besuchergang rund um das Gebäude Einblicke in unsere «gläserne Produktion» und schaffen Räume für Schulungen und fachliche Weiterentwicklung. So verbinden wir Effizienz, Transparenz und Lernmöglichkeiten und stärken die Identifikation der Mitarbeiter wie auch bestehender und potenzieller Kunden mit uns.

Christoph Züllig spricht von einer Verdoppelung des Umsatzes innert fünf Jahren. Wie sehen Sie dieses Ziel?

Ambitioniert, aber nicht unrealistisch. Wachstum erwarten wir vor allem durch den Ausbau unserer internationalen Kundenbeziehungen, die steigende Nachfrage nach natürlichen Heilmitteln sowie durch unsere Kompetenz und strategische Erfolgsposition in der Herstellung von Ur-Tinkturen. Treiber sind insbesondere unsere Exportmärkte in Europa und Asien sowie individuelle Kundenlösungen in der Lohnherstellung.

«Die Stiftung garantiert, dass Herbamed nicht in die Hände kurzfristig orientierter Investoren fällt.»

Apropos Lohnherstellung: Sind Ihre Kunden hauptsächlich Endverbraucher oder vor allem Firmen, die Ihre Grundstoffe nutzen?

Unser Geschäft ist überwiegend B-to-B. Eine Ausnahme bilden einzelne Nahrungsergänzungsmittel wie beispielsweise unser Propolis-Holunderspray. Hauptzielgruppen sind der Fachhandel, insbesondere Apotheken und Drogerien, sowie Industriebetriebe. Unsere Kunden nutzen unsere Tinkturen und Extrakte, um sie in ihre eigenen Produkte zu integrieren. Einzelne Endkunden erreichen wir zwar über Apotheken oder spezialisierte Anbieter, der Schwerpunkt unseres Geschäfts liegt jedoch klar im Firmenkundensegment.

Sie liefern aber auch Rezepturen und Produkte auf Kundenwunsch?

Ja, das ist ein wichtiges Standbein. Wir entwickeln individuelle Rezepturen und übernehmen Lohnherstellungen, wenn Partner auf unsere Produktionskompetenz zurückgreifen möchten. Diese Nähe zu den Kunden und das flexible Eingehen auf deren Bedürfnisse sind klare Wettbewerbsvorteile.

Herbamed verfügt über ein Sortiment von 600 Ur-Tinkturen. Wie können Sie dieses Alleinstellungsmerkmal nutzen?

Die Breite unseres Sortiments ist weltweit einzigartig und verschafft uns im Wettbewerb einen klaren Vorteil. Wir setzen auf Rohstoffe höchster Qualität, bevorzugt aus der Region und wann immer möglich aus wildgesammelten Frischpflanzen.

OSTSCHWEIZ DRUCK

Gedruckt in der Ostschweiz

ostschweizdruck.ch



LEADER ist eine Marke – und davon profitieren auch Sie!

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

www.leaderdigital.ch

LEADER **SPECIAL**



Und diesen Vorsprung können Sie langfristig sichern?

Ja. Wir investieren kontinuierlich in Herstellungs- und Produktionsprozesse, mit denen wir traditionelle Methoden perfektionieren und gleichzeitig sicherstellen, dass wir technologische Entwicklungen nicht nur erfüllen, sondern ihnen stets einen Schritt voraus sind.

Ihre Produktion basiert auf frischen Heilpflanzen. Können Sie immer liefern?

Wir setzen auf ein diversifiziertes weltweites Beschaffungsnetzwerk. Regional arbeiten wir eng mit Frischpflanzenanbietern zusammen, die gezielt für uns anbauen. Bei Pflanzen, die wir nicht in der Schweiz beschaffen können, kooperieren wir mit internationalen Partnern, die unsere Qualitätsstandards erfüllen. Zudem halten wir Pufferbestände für besonders kritische Rohstoffe.

Der US-Markt macht zwar weniger als zehn Prozent Ihres Geschäfts aus, doch Zölle oder regulatorische Hürden können trotzdem entscheidend sein, oder?

Die USA sind für uns ein interessanter Markt, aber nicht der einzige Fokus. Wir wachsen dort gezielt mit Partnern, die den regulatorischen Rahmen kennen. Bei möglichen Zöllen kalkulieren wir Risiken frühzeitig ein. Für uns ist es wichtig, Chancen zu nutzen, ohne die Abhängigkeit von einem einzelnen Markt zu gross werden zu lassen.

Herbamed ist in Europa und Asien stark präsent, insbesondere in Indien, Pakistan und Bangladesch. Welche Märkte haben für Sie Priorität?

In Europa sehen wir weiterhin stabile Nachfrage. In Asien erwarten wir überdurchschnittliches Wachstum, insbesondere in Märkten, in denen die Tradition der Pflanzenmedizin tief verankert ist. Dort kombinieren wir unser Know-how mit lokalem Marktverständnis.

Mit der Christoph-Züllig-Stiftung ist die Unabhängigkeit von Herbamed langfristig gesichert. Was bedeutet diese Konstruktion für Ihre Strategie?

Die Stiftung sichert, dass Herbamed nicht in die Hände kurzfristig orientierter Investoren fällt. Das gibt uns die Möglichkeit, langfristig zu planen und nachhaltig zu investieren. Für die Ostschweiz bedeutet das stabile Arbeitsplätze, Investitionen in den Standort und unsere Verantwortung, die regionale Verwurzelung mit globaler Ausrichtung zu verbinden.

«Mit dem Erweiterungsbau sichern wir die langfristige Wettbewerbsfähigkeit.»

Zum Schluss: Ur-Tinkturen werden als sanfte Alternative oder Ergänzung zur klassischen Medizin genutzt, sind wissenschaftlich aber nicht in allen Anwendungsfeldern belegt. Wie gehen Sie mit diesem Spannungsfeld zwischen Kundennachfrage und Evidenz um?

Wir sind uns dieses Spannungsfelds sehr bewusst. Bei Herbamed steht die Kraft der Natur im Mittelpunkt: Wir möchten traditionelles Wissen bewahren und für unsere Kunden erlebbar machen. Dazu gehören sowohl Ur-Tinkturen als auch homöopathische Mittel. Unsere Aufgabe ist es, die Brücke zwischen bewährten Naturmitteln und modernen wissenschaftlichen Erkenntnissen zu schlagen. So können unsere Produkte Menschen auf eine natürliche, sanfte Weise begleiten, ohne dass wir die Bedeutung wissenschaftlicher Evidenz aus den Augen verlieren.

Text: Stephan Ziegler

Bilder: Marlies Beeler-Thurnheer

TKB und KEEST: Gemeinsam für mehr Energieeffizienz in KMU

Die Thurgauer Kantonalbank (TKB) und das Kompetenz-Zentrum Erneuerbare Energie-Systeme Thurgau (KEEST) erweitern ihre bisherige Zusammenarbeit und lancieren ein neues Beratungsangebot für regionale KMU. Ziel: Kosten senken, Energie sparen und CO₂-Fussabdruck verkleinern – einfach und praxisnah. Für Kundinnen und Kunden der TKB ist die Beratung sogar kostenlos.

Impulsberatung mit schnellem Nutzen

Seit Kurzem können KMU im Thurgau die neue Impulsberatung «Betriebsoptimierung» in Anspruch nehmen. Unterstützt wird diese Initiative durch die TKB, das KEEST und den Kanton Thurgau.

Fachleute des KEEST begutachten im Rahmen der Beratung die Betriebsstätte vor Ort im Beisein der Geschäftsführerin oder des Geschäftsführers, decken mögliche Optimierungspotenziale auf und zeigen erste sinnvolle Massnahmen grob auf. Neben einem schriftlichen Kurzbericht mit Handlungsempfehlungen und Priorisierungen findet am Schluss ein abschliessendes Auswertungsgespräch statt.

Ihr Mehrwert

- Klarheit über die Energieverbräuche
- Abschätzung der standortgebundenen CO₂-Emissionen
- Überblick über gesetzliche Verpflichtungen, rechtliche Vorgaben und Fördergelder
- Sensibilisierung betreffend Bilanzierungsverpflichtungen
- Beratungsbericht mit individuell priorisierten Massnahmenempfehlungen
- Persönliches Abschlussgespräch mit Expertinnen und Experten des KEEST

Unkomplizierter Zugang für Interessierte

Die Anmeldung erfolgt unkompliziert und direkt über die KEEST-Homepage. Innerhalb weniger Tage nimmt das KEEST Kontakt auf, um einen Beratungstermin vor Ort zu vereinbaren und die notwendigen Unterlagen abzustimmen. Das Angebot richtet sich an Unternehmen mit 10 bis 250 Mitarbeitenden – besonders interessant ist es für Industrie, produzierendes Gewerbe, Gastronomie/Hotellerie, Gesundheitswesen, Landwirtschaft und weitere Betriebe der Lebensmittelproduktion.

TKB – sieht nachhaltiges Engagement als Chance

Mit der Erweiterung der Kooperation ergänzt die TKB ihr bisheriges Angebot für Geschäftskunden um einen zusätzlichen Service mit klarem Mehrwert. Remo Thoma, Verantwortlicher der Fachstelle «Nachhaltige Immobilien» der TKB, betont:

«Nachhaltigkeit ist der TKB ein zentrales Anliegen, zugleich jedoch ein vielschichtiges Thema. Wir legen deshalb besonderen Wert auf die Zusammenarbeit mit externen, regional verankerten und unabhängigen Fachstellen. Gemeinsam mit dem KEEST unterstützen wir KMU dabei, ihre Energie- und Kosteneffizienz dauerhaft zu steigern.»

Remo Thoma:

«Gemeinsam mit KEEST unterstützen wir KMU dabei, ihre Energie- und Kosteneffizienz dauerhaft zu steigern.»

KEEST – die regionale Drehscheibe für Energieeffizienz

Als Dienstleisterin mit einem Leistungsauftrag des Kantons Thurgau agiert das KEEST als Anlaufstelle für Unternehmen in Sachen erneuerbare Energien und Energieeffizienz. Ziel ist ein ökologischer und wirtschaftlicher Einsatz von Energie unter Einbezug aktueller Förderprogramme. Getragen vom Thurgauer Gewerbeverband und der Industrie- und Handelskammer Thurgau deckt das KEEST Energieeinsparpotenziale auf und macht deren Effekte greifbar.



So starten Sie Ihre Betriebsoptimierung
(Anmeldung über QR Code)

Kontakt: David Dünnenberger (KEEST);
071 969 69 56; info@keest.ch

Die
nachhaltige
Bank im
Thurgau -
heute schon
an morgen
denken.



Remo Thoma, Verantwortlicher der Fachstelle «Nachhaltige Immobilien» der TKB, und David Dünnenberger, KEEST- Geschäftsführer.

Nachhaltigkeit und Ressourceneffizienz für Thurgauer KMU

Drei Fragen an KEEST-Geschäftsführer David Dünnenberger: *David Dünnenberger ist seit Juni 2025 Geschäftsführer des Kompetenz-Zentrums Erneuerbare Energie-Systeme Thurgau KEEST. Er begleitet mit seinem Team Thurgauer KMU bei der Steigerung ihrer Energieeffizienz und bei Fragen rund um das Thema Dekarbonisierung.*

Wo sehen Sie das grösste Optimierungspotenzial bei der Steigerung der Energieeffizienz, und wie hoch schätzen Sie die Effizienzgewinne?

Die üblichen Verdächtigen finden sich nebst der Beleuchtung bei Druckluft, Kälte- und Lüftungsanlagen sowie bei Heizsystemen. Ein weiteres grosses Potenzial bieten Photovoltaikanlagen mit hoher Eigenverbrauchsquote. Über unsere 16-jährige Geschäftstätigkeit hinweg konnten wir im Durchschnitt immer mindestens 10 bis 15 Prozent Effizienzgewinne feststellen.

Was sind die grössten Herausforderungen für KMU bei der Umsetzung von Effizienzmassnahmen?

Oft konkurrieren Effizienzprojekte bei der Budgetplanung mit Investitionen in andere zentrale Bereiche wie Produktentwicklung, Digitalisierung oder IT. Auch lange Amortisationszeiten führen dazu, dass andere Projekte vorgezogen werden. In der Umsetzungsphase ist die Wahl der richtigen Partner entschei-

dend. Zudem ist die Förderlandschaft komplex – hier unterstützen wir Unternehmen gezielt und praxisnah.

David Dünnenberger:

«Mit der Impulsberatung können wir TKB-Kunden kostenlos erste Lösungsansätze und Handlungsempfehlungen aufzeigen.»

Netto-Null-Ziele: Was heisst das konkret für KMU?

Gemäss Klima- und Innovationsgesetz sind alle Unternehmen verpflichtet, ihre standortgebundenen Treibhausgasemissionen bis 2050 auf Netto-Null zu reduzieren. Wir empfehlen, frühzeitig einen individuellen Absenkpfad mit Massnahmenplanung zu entwickeln. Eine Treibhausgasbilanz über die gesamte Wertschöpfungskette bildet dabei die Basis. Das KEEST begleitet Unternehmen bei diesem Prozess umfassend und effizient.



Karin Bronnenhuber:

Autarkie und Präzision.

Wärme, Wert und Wachstum

Seit 1985 steht die Tiro Ofenbau AG aus St.Gallen für Leidenschaft und Handwerk. CEO Karin Bronnenhuber spricht zum 40. Jubiläum über die Transformation vom traditionellen Hafnerbetrieb zum Premium-Anbieter, über die Chancen von Hybridlösungen und die Bedeutung von Nachhaltigkeit.

Karin Bronnenhuber, was ist in vier Jahrzehnten Ofenbau gleich geblieben und was haben Sie verändert, damit Tiro heute als Premium-Anbieter wahrgenommen wird?

Was geblieben ist, ist unsere Liebe zum Feuer – im wahrsten Sinn. Diese Wärme, dieses lebendige Element, das Menschen seit jeher verbindet, bildet nach wie vor das Herz unseres Schaffens. Auch die handwerkliche Hingabe, mit der wir jeden Ofen gestalten, hat sich nicht verändert. Was wir jedoch laufend weiterentwickelt haben, ist unser Anspruch an Ästhetik, Technologie und Nachhaltigkeit: Aus einem traditionellen Hafnerbetrieb ist ein moderner Betrieb für individuelle Wärmelösungen geworden. Premium ist für uns nicht nur eine Positionierung; es ist ein tägliches Versprechen an unsere Kunden, dass wir nichts dem Zufall überlassen.



Ihr Wertversprechen kombiniert Design, Handwerk und CO₂-neutrales Heizen. Wie übersetzen Sie das in konkreten Kundennutzen?

Für unsere Kunden bedeutet das: Sie erhalten nicht nur ein Heizgerät – sie bekommen ein Unikat, das zur Seele ihres Zuhauses passt. Design ist für uns nicht nur schöne Oberfläche, sondern Ausdruck von Persönlichkeit. CO₂-Neutralität ist keine Modeerscheinung, sondern unsere Verantwortung gegenüber der nächsten Generation. Und Handwerk ist das tragende Fundament, das alles zusammenhält. Intern ist ein Projekt dann gelungen, wenn am Schluss nicht nur das technische Resultat stimmt, sondern auch unsere brennende Leidenschaft für Design und Feuer überspringt. Wenn ein Kunde am ersten Abend vor seinem neuen Speicherofen sitzt und sagt: «Das fühlt sich nach Zuhause an», dann haben wir alles richtig gemacht.

Ihr Portfoliokern reicht von Kachel- und Speicheröfen bis zum Cheminée-Umbau. Welche Lösung ist aktuell der grösste Wachstumstreiber?

Ganz klar: der intelligente Umbau bestehender Cheminées zu hocheffizienten Speicheröfen. Die Menschen spüren den Wunsch nach echter Wärme, aber sie wollen das bewusst und mit einem guten Gewissen tun – ökologisch, wirtschaftlich und ohne auf Komfort zu verzichten. Viele alte Anlagen schöpfen ihr Potenzial nicht aus. Wir zeigen, wie man mit einem gezielten Eingriff den Energieverbrauch drastisch senken und gleichzeitig die Wohn- und Wärmequalität steigern kann.

Viele Bestandsbauten haben offene Cheminées mit schlechter Effizienz. Was ist beim Umbau zum Speicherofen technisch entscheidend?

Das Zusammenspiel aus Feuerraum, Rauchgaszügen und Speichermasse! Nur wenn diese Komponenten exakt aufeinander abgestimmt sind, erreichen wir die gewünschte Effizienz. Und die Resultate sprechen für sich: bis zu 85 Prozent Wirkungsgrad – was geringeren Holzbedarf bedeutet, längere Wärmeabgabe und eine drastische Reduktion von Emissionen. Aber am meisten bewegt mich, wenn Kunden uns schreiben: «Früher war das Cheminée ein netter Blickfang. Heute ist es das Herz unseres Hauses.»

«CO₂-Neutralität ist keine Modeerscheinung.»

Wo liegen die grössten Hebel, um Termintreue und Kostensicherheit zu halten, und welche Lehren ziehen Sie aus über 4000 Neu- und Umbauten für die nächsten 40 Jahre?

Klare Kommunikation. Verlässliche, jahrelange Partner. Und ein tiefes Verständnis dafür, dass jedes Projekt einzigartig ist. Wir begleiten jeden Kunden wie ein Architekt sein Bauwerk – mit Respekt und Weitsicht. Aus über 4000 Projekten wissen wir: Die besten Lösungen entstehen dort, wo Handwerk, Planung und Organisation Hand in Hand gehen. Für die Zukunft wollen wir noch innovativer, noch transparenter werden, ohne das Gespür für das Wesentliche zu verlieren.

Wie stellt Tiro sicher, dass Neuanlagen alle Emissions- und Sicherheitsstandards einhalten, und wie beraten Sie Kunden, um Feinstaub zu minimieren?

Unsere Verantwortung endet nicht mit der Inbetriebnahme. Wir instruieren unsere Kunden im richtigen Umgang mit dem Feuer – von der Holzqualität bis zur Luftzufuhr. Moderne Anla-

Das Ziel-Areal in Appenzell
bietet den perfekten Raum
von 200 bis 2000 m² um Ihre
unternehmerischen Vorhaben
zu verwirklichen.



ziel-areal.ch

Beratung und Vermietung: Alex Harzenmoser, 071 951 92 42

ZIEL
APPENZELL

9. CONTINUUM-Forum mit einer Spezialausgabe: «Forum meets KMU-Workshops»

«Das Familienmitglied im Spannungsfeld
zwischen Familienunternehmen
und Unternehmerfamilie»

**Am Donnerstag, 13. November 2025, 18 Uhr,
im Einstein Congress St.Gallen**

Es warten namhafte Referenten und spannende
Erfahrungsberichte aus der Praxis auf Sie.

Unsere Referenten:



Prof. Dr. Lutz Jäncke
Neurowissenschaftlicher



Dr. Oliver Vietze
CEO & VRP Baumer Group

Ihr Benefit: Nehmen Sie auch an praxisnahen Impuls-Workshops
zu Finanzthemen im Vorfeld des Forums teil. Organisiert von unseren Partnern.

Wir freuen uns, auf Ihre Teilnahme!

Melden Sie sich jetzt gleich online an. Die Plätze sind begrenzt.



Präsentiert von:



CONTINUUM AG | St.Gallen | Zürich | Staufen b. Lenzburg

Unternehmensentwicklung | Nachfolgeprozess | Finanzierung | Mediation



gen können nur dann effizient und sauber arbeiten, wenn sie richtig bedient werden. Deshalb gehört persönliche Beratung für uns genauso dazu wie eine präzise technische Umsetzung. Unsere Öfen erfüllen nicht nur alle Normen, sie übertreffen sie oft. Alle Anlagen werden zertifiziert und in Konformität mit der Luftreinhalte-Verordnung erstellt.

Und welche Materialien und Formsprachen prägen aktuell die Nachfrage?

Materialien wie Naturstein, Keramik, Stahl oder Lehm sind sehr gefragt; sie vermitteln Wertigkeit und passen sich jedem Wohnraum an. Wir arbeiten oft eng mit Architekten zusammen, um die Formsprache harmonisch ins Raumkonzept einzubetten. Der Spagat zwischen Design und Funktion gelingt uns, weil wir beide Disziplinen ernst nehmen. Jeder Ofen ist ein Unikat – aber eines, das über Stunden wohlthuende Wärme abstrahlt.

«Viele alte Anlagen schöpfen ihr Potenzial nicht aus.»

Wie oft koppeln Sie Speicheröfen mit bestehenden Heizsystemen, und wo liegen hier die Grenzen?

Solche Hybridlösungen nehmen stark zu. Gerade in energieeffizienten Neubauten oder sanierten Altbauten bietet die Kombination von Speicherofen und Wärmepumpe eine ideale Ergänzung. Auch die Kombination vom wasserführenden Speicherofen und einer Solaranlage auf dem Dach ist eine perfekte Variante zum Heizen und für die Warmwassergewinnung. Sie heizen damit nachhaltig und sind weitgehend unabhängig von konventionellen Energiequellen. Die Grenzen liegen oft in der Gebäudeplanung; deshalb plädieren wir dafür, den Ofen frühzeitig mitzudenken. Die Chance liegt in der Unabhängigkeit:

Ein Speicherofen schenkt Autarkie, emotionale Wärme – und das beruhigende Gefühl, auch bei einem Stromausfall nicht frieren zu müssen.

«Der Beruf des Ofenbauers ist ein Schatz.»

Stichwort Fachkräftemangel: Wie sichern Sie die für den Ofenbau zentrale Handwerkskompetenz?

Das ist vielleicht unsere grösste Aufgabe: die Leidenschaft fürs Handwerk weiterzugeben. Wir investieren Zeit für Schnuppertage und schaffen Raum für generationsübergreifenden Austausch. Der Beruf des Ofenbauers ist ein Schatz; er vereint Technik, Kreativität und Menschenkenntnis. Wir zeigen jungen Menschen gerne, wie erfüllend es sein kann, mit den eigenen Händen etwas Bleibendes zu schaffen.

Zum Schluss: Welche strategischen Prioritäten setzen Sie für Tiro bis 2030?

Bis 2030 wollen wir die Tiro Ofenbau AG noch stärker für nachhaltige Wärme positionieren. Innovation, Technik und Weiterbildung stehen im Zentrum – aber ohne unsere Wurzeln zu verlieren. Unser Versprechen heute zum Jubiläum lautet: Wir bringen weiterhin Herz, Hand und Verstand ins Feuer. Wir begleiten unsere Kunden mit Leidenschaft und Präzision und sorgen dafür, dass ihre Feuerstellen nicht nur wärmen, sondern berühren.

Text: Stephan Ziegler

Bilder: Marlies Beeler-Thurnheer



Mit Liebe und Frieden zum Erfolg

Mads Kornerup, Co-Gründer der legendären dänischen Schmuckmarke Shamballa Jewels, erzählt, wie Meditation und spirituelle Praktiken sein Leben und den Erfolg seines Unternehmens geprägt haben.

Fotos: Shamballa Jewels

Herr Kornerup, Shamballa Jewels vereint verschiedene Kulturen. Wie kamen Sie auf die Idee, fernöstliche Philosophien aus dem Hinduismus und Buddhismus mit skandinavischem Design und indischer Handwerkskunst zu verbinden?

Der skandinavische Einfluss war für mich naheliegend, da ich mit dänischem Spitzendesign zu Hause und in der Schule aufgewachsen bin. Die Möbel und die Architektur prägten mein ästhetisches Empfinden. Durch mein Interesse an Yoga und Meditation fand der Ferne Osten seinen Weg in mein Leben. Diese Praktiken inspirierten mich dazu, Gebetsperlen mit geflochtenen Armbändern mit Schmuckdesigns zu kombinieren und darin zu integrieren.

Wie beeinflusst Spiritualität die Unternehmenskultur und die Mitarbeitenden von Shamballa Jewels?

Ich habe im Erdgeschoss unseres Büros in Kopenhagen ein Studio für Meditation, Atemarbeit und Klangreisen eingerichtet, in das wir Mitarbeitende und auch Kunden einladen. Sie kommen zusammen, um zu atmen und still zu werden. Das ist sehr kraftvoll.

Sie führen das Unternehmen zusammen mit Ihrem Bruder. Wie unterscheiden sich Ihre beiden Lebensphilosophien?

Mich haben die Geschichten aus dem Himalaja, die Kraft der Meditation und die spirituellen Zusammenhänge schon immer fasziniert. Mein Bruder hingegen hatte das klare Ziel, ein Unternehmen zu gründen und CEO zu sein. Diese unterschiedlichen Lebensphilosophien vereinen sich in unserem gemeinsamen Unternehmen und ergänzen sich auf natürliche Weise. Für mich bedeutet es, dass uns das Unternehmen nicht gehört, sondern wir sind vielmehr die Hüter und Lernenden auf einer gemeinsamen Reise. Wenn man mich nach dem Potenzial des Unternehmens fragt, antworte ich oft: In 100 Jahren wird Shamballa Jewels eine Marke wie Cartier sein – vielleicht sogar früher.

Shamballa Jewels ist eine führende Schmuckmarke.

Wie kam es zum Durchbruch?

Unser grosser Durchbruch kam, als ein dänischer Diamantenhändler Vertrauen in unser Armband mit in Pavé gefassten Diamantperlen setzte. Wir kreierten wunderschöne Armbänder mit weissen, braunen und schwarzen Diamanten sowie Rubinen und Saphiren. Es lief fantastisch. Doch dann wurde unser Design zum am meisten kopierten Armband. Plötzlich konnte man überall gefälschte Shamballa-Armbänder kaufen, die aussahen wie unsere – aber aus minderwertigen Materialien wie Glas hergestellt waren und zu einem Bruchteil des Preises angeboten wurden. Das war verheerend und richtete dauerhaften Schaden am Markt an. Aber die Krise half uns, exklusive neue Stile mit Perlen zu entwickeln. Die Inspiration – Halsketten und Armbänder mit Gebetsperlen – blieb die gleiche. Meine Absicht war es, die wertvollsten Gebetsketten der Welt zu kreieren.



Warum Shamballa? 1993 entdeckte Mads Kornerup den Namen Shamballa in einer buddhistischen Siedlung in New Mexico und liess ihn in New York als Marke eintragen. Der Klang des Namens erinnerte den damals 23-Jährigen an Walhalla aus der nordischen Mythologie. Shamballa ist ein altes Königreich im Himalaja – ein besonderer Ort der Ruhe, Verbindung und Transformation, an dem man durch tiefes Meditieren seine Angst loslässt. «Ängste haben ihren Ursprung im Tod und im Verlust», erklärt der heute 54-Jährige. «Wenn man alle Aspekte der Angst überwunden hat, kann man Shamballa betreten – nicht physisch, sondern mental.» Dies führt dazu, inneren Frieden zu finden. Shamballa Jewels ist heute das weltweit führende Unternehmen für hochwertigen Männer- und Damenschmuck, der Herren und Damen gleichermaßen begeistert. Mads Kornerup lebt mit seiner Partnerin Andrea und den beiden gemeinsamen Söhnen in Kopenhagen und Ibiza.

Was möchten Sie mit Shamballa Jewels bewirken?

Ich sehe mich selbst als einen Shamballa-Krieger – einen friedvollen Krieger. Auch wenn ich morgen aufhören würde, Schmuck zu kreieren, würde ich immer noch nach der Shamballa-Philosophie leben. Es ist wunderbar, mit Diamanten zu arbeiten und Schmuck daraus zu machen. Aber meine Motivation war es immer, diese besondere Philosophie durch unseren Schmuck zu vermitteln. Der Schmuck kann eine Erinnerung daran sein, innezuhalten, langsamer zu werden und Zugang zu unserem inneren Shamballa zu finden.

Die Schmuckstücke von Shamballa Jewels sind bei Juwelier Huber in Bregenz erhältlich:

Huber Bregenz

Kirchstrasse 1, AT-6900 Bregenz
T +43 5574 239 32
welcome@huber-juwelier.at
huber-juwelier.at

Rathausstrasse 7, AT-6900 Bregenz
T +43 5574 239 32
welcome@huber-juwelier.at
huber-juwelier.at



Der richtige Zeitpunkt für Innovation

Kein Zweifel: Die wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Verhältnisse sind rauer geworden, auch in der Ostschweiz. Unsicherheiten nehmen zu, Investitionen werden vielerorts aufgeschoben, Budgets gekürzt. Das spüren Startups ebenso wie etablierte Unternehmen. Finanzierungsrunden platzen, Innovationsprojekte enden frühzeitig, Startups verschwinden. Besinnung auf Bewährtes ist angesagt. Wirklich?

Ein Teil der Antwort lautet: Ja! Je unsicherer die Zeiten, desto sorgfältiger müssen Ressourcen eingesetzt werden. Verschwendung und Ineffizienz können wir uns nicht leisten. Doch der andere Teil lautet: Nein! Denn ebenso wenig können wir es uns leisten, auf neue Lösungen zu verzichten. Technologische, wirtschaftliche und gesellschaftliche Veränderungen machen es unmöglich, nur am Alten festzuhalten. Den perfekten Moment für Innovation gibt es nicht. Warten heisst verlieren. Innovation entsteht, wenn innere Bereitschaft und äussere Chancen zusammenfallen – selten planbar, aber immer gestaltbar.

Hier hilft die unternehmerische Logik des Effectuation, besonders das Prinzip des «leistbaren Verlustes»: Statt auf den maximalen Gewinn zu schießen, fragen erfolgreiche Unternehmerinnen und Unternehmer, welchen Einsatz sie riskieren können, ohne ihre Existenz zu gefährden. So entstehen Experimente, die klein anfangen – und Grosses entstehen lassen können.

Also: Können wir es uns leisten, Innovationsprojekte fortzuführen? Vielleicht. Aber können wir es uns leisten, es nicht zu tun? Sicher nicht! Darum: Lasst uns Unsicherheiten nicht als Bremse, sondern als Chance begreifen – als Chance zu mutigem, kreativem und verantwortungsbewusstem Handeln!

Peter Frischknecht

Stv. Geschäftsführer / Leiter Campus
Switzerland Innovation Park Ost



**SWITZERLAND
INNOVATION
PARK OST**

SONDERTEIL
PITCH BY SWITZERLAND
INNOVATION PARK OST



Lukas Rösch, Geschäftsführer
Startnetzwerks Thurgau

«Je stärker das Netzwerk, desto grösser die Wirkung»

Seit 2023 arbeitet das Startnetzwerk Thurgau mit Startfeld, der Startup-Förderung des Switzerland Innovation Park Ost zusammen. Die Partnerschaft bündelt regionale Kräfte und vernetzt Thurgauer Gründerinnen und Gründer mit einem starken Innovationsökosystem in der Ostschweiz.

Startups denken nicht in Kantonsgrenzen. Für Lukas Rösch, Geschäftsführer des Startnetzwerks Thurgau, ist klar: Wer junge Unternehmen fördern will, muss überregional zusammenarbeiten. «Nur wenn wir unsere Kräfte bündeln, kann in der Schweiz eine möglichst grosse Wertschöpfungskette für Startups entstehen», sagt Rösch. Die Kooperation mit Startfeld schafft genau diese Grundlage: Gründerinnen und Gründer aus dem Thurgau erhalten Zugang zu Fördergeldern, Expertise und wertvollen Kontakten, ohne ihre regionale Verankerung aufgeben zu müssen.

Ein zentraler Bestandteil der Zusammenarbeit ist das Förderpaket in der Höhe von 18'000 Franken. Zusätzlich haben Startups die Möglichkeit, eine Seed-Finanzierung bis 500'000 Franken von Startfeld zu erhalten. Für Rösch ist das ein entscheidender Hebel: «Kapital ist für Startups ebenso wichtig wie Know-how und Netzwerk.»

«Das Förderpaket stärkt die Glaubwürdigkeit eines Geschäftsmodells.»

Stärken zusammenführen

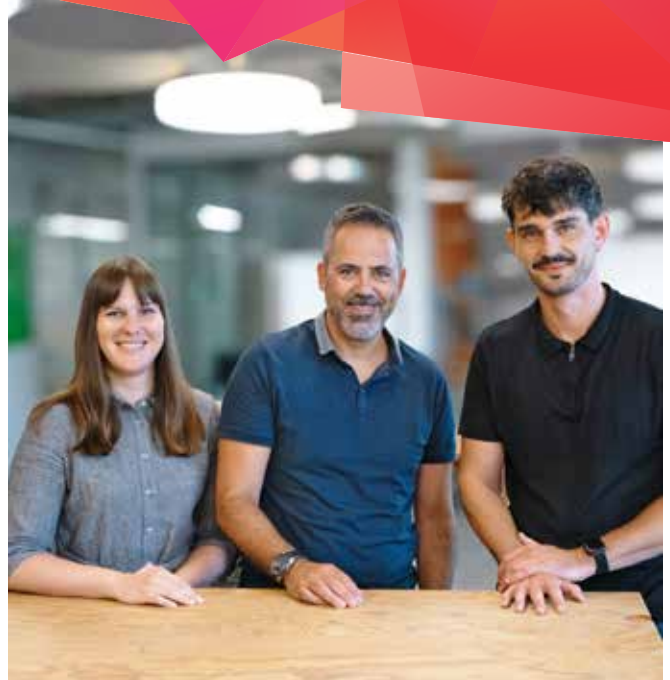
Das Startnetzwerk Thurgau bringt zwölf Jahre Erfahrung in der Gründerförderung mit. Es ist stark in der regionalen Wirtschaft verankert und wird von Partnern wie dem Kanton Thurgau, der Thurgauer Kantonalbank, der IHK Thurgau und dem Gewerbeverband getragen. «Wir sind direkt vor Ort, kennen die Gründerinnen und Gründer und können sie eng begleiten», erklärt Rösch.

In der Zusammenarbeit mit Startfeld fliessen diese regionalen Stärken in ein grösseres System ein. Die Partner bündeln ihre Ressourcen, schaffen einen gemeinsamen Treffpunkt und profitieren von kurzen Kommunikationswegen. «Diese enge Abstimmung macht die Förderung effizient und zielgerichtet», betont Rösch. «Startups profitieren von kurzen Entscheidungswegen und einem starken Netzwerk.»

Förderung ohne Standortwechsel

Ein Vorteil der Kooperation: Startups aus dem Thurgau müssen ihren Sitz nicht nach St.Gallen verlegen, um Zugang zur Förderung zu erhalten. «Gerade in der Anfangsphase ist das lokale Umfeld entscheidend», sagt Rösch. Gründerinnen und Gründer sollen dort aufbauen können, wo sie verwurzelt sind. Das stärkt nicht nur einzelne Projekte, sondern auch die regionale Wirtschaft.

Das Startnetzwerk Thurgau ist die erste Anlaufstelle für eine grosse Vielfalt an Gründungen, vom Nähatelier bis zum AI-Startup. Sobald sich ein skalierbares Geschäftsmodell abzeichnet, bringt Startfeld seine Expertise und das Netzwerk des gesamten Switzerland Innovation Park Ost ein. Die betroffenen Startups haben dann die Möglichkeit, vor dem Expertengremium von Startfeld zu pitchten. Wird das Förderpaket zugesprochen, können sie sich in einem zweiten Schritt für die Seed-Finanzierung bei Startfeld bewerben. Das Startnetzwerk begleitet die Unternehmen durch diesen gesamten Prozess.



Drei Anlaufstellen für Startups

Mit der Kooperation von Startnetzwerk Thurgau und Startfeld (Startup-Förderung des Switzerland Innovation Park Ost) steht Gründerinnen und Gründern in der Ostschweiz ein starkes Netzwerk zur Verfügung. Vor Ort in St.Gallen werden sie unterstützt von Startup-Beraterin Barbara Schmid, Diego Probst (Leiter Startup-Förderung) und Michael Deuber (Startup-Berater).

Förderpakete mit Signalwirkung

Die Wirkung zeigt sich bereits. Fünf Thurgauer Startups haben in den vergangenen zwei Jahren ein Förderpaket erhalten. Dazu zählt etwa die Maelle AG aus Frauenfeld, die mit einem Lockenband auf Basis von Formgedächtnislegierungen arbeitet. Auch die NAIRON GmbH aus Kreuzlingen, die einen KI-basierten Voice-Bot entwickelt hat, gehört zu den Geförderten. «Das Förderpaket erhöht die Glaubwürdigkeit eines Geschäftsmodells und schafft Zugang zu relevanten Netzwerken», sagt Rösch. Die enge Zusammenarbeit mit Startfeld vergrössert die Reichweite und eröffnet weitere Entwicklungsschritte. «Für viele Startups ist das ein echter Türöffner», ergänzt er.

Mehr Sichtbarkeit für die Region

Lukas Rösch sieht in der Kooperation mehr als nur ein Fördermodell. Es gehe darum, das Potenzial der Ostschweiz sichtbar zu machen. «Die Startups von heute sind die Wirtschaftsmotoren von morgen. Wir müssen wegkommen vom Denken im eigenen Gärtli.» Die Zusammenarbeit mit Startfeld, der Startup-Förderung des Switzerland Innovation Park Ost sei ein strategischer Schritt, um Kräfte zu bündeln und die Region als starken Startup-Standort zu positionieren. «Je stärker das Netzwerk, desto grösser die Wirkung», fasst Rösch zusammen.

Text: Patrick Stämpfli

Bilder: Rebekka Grossglauser, zVg



Reinraum Buchs als Innovationsmotor der Ostschweiz

Der Reinraum am Campus Buchs der OST – Ostschweizer Fachhochschule ist ein zentrales Element des Sensor Innovation Hub. Dahinter verbirgt sich eine starke Kooperation zwischen RhySearch, der Fachhochschule OST und dem Switzerland Innovation Park Ost. Eine Partnerschaft, auf deren Grundlage die Zusammenarbeit zwischen Forschung, Industrie und Startups in der Ostschweiz intensiviert wird.



Im Reinraum werden unter streng kontrollierten Umgebungsbedingungen Hightech-Komponenten entwickelt, gefertigt und getestet. Tobias Lamprecht, Institutsleiter IMP und Professor für Mikrotechnik an der Ostschweizer Fachhochschule OST, leitet den Sensor Innovation Hub, zu dem der Reinraum gehört. Er befasst sich mit dem Aufgleisen von Kooperationen und Projekten sowie der strategischen Vernetzung mit Partnern aus Industrie und Forschung. «Wir tüfteln täglich an optimierten Herstellprozessen und innovativen Produkten», sagt Lamprecht. «Die Infrastruktur stellt uns immer wieder vor Herausforderungen, ermöglicht aber zugleich Fortschritt auf höchstem Niveau.»

Präzision auf Mikroebene

Der Reinraum bietet eine vollständige Fertigungslinie, mit der sich Produkte miniaturisieren und durch Photonik verbessern lassen. Dabei kommen hochpräzise Verfahren wie Lithographie und Ätzen zum Einsatz. Diese ermöglichen es, funktionale Schichten unterschiedlichster Materialien aufzubringen und

hunderte Bauteile gleichzeitig zu strukturieren. Solche Prozesse sind auch aus der Chipproduktion bekannt und essenziell für die Entwicklung moderner Sensoren. Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf der Herstellung nahezu perfekter optischer Schichten für Komponenten der Optikindustrie.

Am Ende werden die unterschiedlichen Technologien in einem einzigen System integriert. So entstehen miniaturisierte Produkte, die eine höhere Leistungsfähigkeit bieten als konventionell gefertigte Bauteile. Solche Technologien bilden die Grundlage für Fortschritte in Branchen wie Health-Tech, Präzisionsinstrumente, Photonik und Quantentechnologien.

«Startups setzen wichtige Impulse und profitieren von unserer Infrastruktur.»

Drehscheibe für Innovation und Startups

Die Verbindung zwischen der Fachhochschule OST, RhySearch und dem Switzerland Innovation Park Ost schafft ein leistungsfähiges Innovationsökosystem, das Wissenschaft und Wirtschaft eng verzahnt. «RhySearch leistet Spitzenforschung im Bereich optischer Beschichtungen, während wir sehr stark sind bei der Integration moderner Technologien in kleiner werdenden Systemen. Startups setzen wichtige Impulse und können sich bei uns einmieten, ohne selbst hohe Investitionen tätigen zu müssen», erklärt Lamprecht.

Ein Beispiel dafür ist die matriq AG. Das Spin-off der OST hatte seine Anfänge im Reinraum und ist heute im Switzerland Innovation Park Ost in St.Gallen beheimatet. Es steht stellvertretend für die enge Verzahnung von angewandter Forschung und Unternehmensentwicklung in der Region. Auch internationale Unternehmen und Startups nutzen die Infrastruktur.

So arbeitet ein schwedisches Jungunternehmen an einem neuartigen Mikrofon, das besser ist als das menschliche Gehör. Möglich wird das durch hochpräzise Technologien aus Buchs, wie sie auch im Projekt UniCoRN zum Einsatz kommen. Gemeinsam mit der Industrie forscht RhySearch in diesem Projekt an einer Anlage, die hochwertige Beschichtungen auf grossen dreidimensionalen optischen Komponenten ermöglicht. Dieses neue Anlagenkonzept hat das Potenzial, Beschichtungstechnologien in verschiedenen Branchen entscheidend voranzubringen.

Ausbildung und Technologietransfer

Neben der industrienahen Forschung spielt der Reinraum eine entscheidende Rolle in der Ausbildung an der OST. Studierende und Fachkräfte lernen hier die modernsten Fertigungsprozesse kennen. «Absolventen tragen das Know-how nach draussen und stärken damit das Innovationsnetzwerk», sagt Lamprecht. Dieses Wissen fliesst direkt in die Wirtschaft zurück und schafft eine stabile Grundlage für die Weiterentwicklung der Region.

Internationale Strahlkraft

Wie wichtig solche Infrastrukturen für internationale Innovationsprojekte sind, zeigt ein besonderes Beispiel: Für die «kleinste Violine der Welt» der Loughborough University kam ein Präzisionsgerät aus der Schweiz zum Einsatz (Heidelberg Instruments Nano AG). Die Technologie dieses Geräts wurde in Innovationsprojekten mit der OST weiterentwickelt. Ohne Reinraum wären solche Entwicklungen nicht denkbar. Miniaturisierte Komponenten sind heute die Basis vieler Schlüsseltechnologien, von Hochleistungssensoren bis hin zu modernen Mobiltelefonen.

«Ohne Reinraum wären viele Schlüsseltechnologien nicht denkbar.»

Zukunft aktiv gestalten

Der Sensor Innovation Hub wird seine technologischen Möglichkeiten in den kommenden Jahren weiter ausbauen und in Zukunftstechnologien investieren. «Wir wollen Unternehmen aus Schlüsselbranchen bei der Entwicklung neuer Produktgenerationen unterstützen», so Lamprecht. Die Schwerpunkte liegen auf Gesundheitstechnologien, Präzisionsinstrumenten, Quantentechnologien und Photonik.

Wichtige Schnittstellen zwischen Forschung und Industrie sind Veranstaltungen wie der Technology Roundtable. Sie schaffen Raum für Austausch und Kooperation, damit der Reinraum auch künftig optimal auf die Bedürfnisse der Industrie ausgerichtet bleibt. Der Reinraum in Buchs ist damit weit mehr als ein Labor. Er ist ein Ort, an dem Zukunftstechnologien entstehen, Wissen fliesst und Partnerschaften zwischen Wissenschaft und Wirtschaft wachsen. Als Herzstück des Sensor Innovation Hubs trägt er entscheidend zur Innovationskraft der Ostschweiz bei.



Tobias Lamprecht, Institutsleiter IMP und Professor für Mikrotechnik an der Ostschweizer Fachhochschule OST

Text: Patrick Stämpfli

Bilder: Marlies Beeler-Thurnheer

St.Gallen auf dem Weg zum Innovationshub

Der Kanton St.Gallen will seine Standortattraktivität und Innovationskraft erhöhen. Dafür setzt er neue Impulse für Startups und KMU. Karin Jung, Leiterin des Amts für Wirtschaft und Arbeit, zeigt im Gespräch auf, wo die Dynamik bereits spürbar ist und gibt Einblicke in aktuelle Projekte.

Karin Jung, die St.Galler Regierung hat im September ihr Zukunftsbild vorgestellt. Eines der fünf Ziele in der Schwerpunktplanung 2025 bis 2035 ist es, die Standortattraktivität und Innovationskraft des Kantons zu erhöhen. Was bedeutet das für Sie als Leiterin des Amts für Wirtschaft und Arbeit konkret?

Dieses Ziel ist ein klarer Auftrag: Wir optimieren die Rahmenbedingungen für Unternehmen weiter, um Innovationen zu fördern. Wir sind gut unterwegs, haben aber noch viel Arbeit vor uns. St.Gallen soll ein Innovationshub für bestehende und neue Firmen sein.

Wie wollen Sie dieses Ziel erreichen?

Das gelingt insbesondere im Miteinander. Wie vernetzen Wirtschaft, Forschung und Bildungsinstitutionen und bauen Brücken zwischen etablierten KMU und jungen Startups, zwischen regionalen Unternehmen und internationalen Partnern. An diesen Schnittstellen entsteht Innovation.

Nennen Sie uns ein konkretes Beispiel, wie dies gelingt.

Ein bedeutendes Projekt aus der Startup-Förderung ist der HSG START Accelerator. Das Gemeinschaftsprojekt der Universität St.Gallen mit der START Foundation und dem Switzerland Innovation Park Ost unterstützt nationale und internationale Startups bei der Professionalisierung ihrer Unternehmen. Der Kanton St.Gallen unterstützt das Förderprogramm mit 5.4 Millionen Franken. Das Programm hat im September mit acht Tech-Startups gestartet. Bis Ende November durchlaufen die Teams ein intensives Programm, das ihre Geschäftsmodelle stärkt, Markteintrittsstrategien verfeinert und Kontakte zu Investorinnen, Unternehmen und Mentorinnen vermittelt.



Innovation betrifft nicht nur Startups, sondern auch die etablierten KMU. Welche Impulse setzen Sie hier?

Ein aktuelles Projekt ist das Inno-Netzwerk St.Gallen, das wir diesen Herbst in Zusammenarbeit mit dem IDEE Institut für Innovation, Design und Engineering der OST – Ostschweizer Fachhochschule pilotieren. Wir bringen KMU zusammen, um für ähnliche Herausforderungen gemeinsame Lösungen zu entwickeln.

In rund sechs Monaten sollen daraus konkrete und übertragbare Ergebnisse entstehen. Damit wollen wir die Innovationskraft von KMU weiter stärken. Mir ist es wichtig, KMU und Startups nicht getrennt zu denken: beide profitieren voneinander. Kooperation ist der Schlüssel dazu. Das haben zuletzt auch die Swiss {ai} Weeks eindrücklich gezeigt.

Die Swiss {ai} Weeks sind eine schweizweite Initiative, die den Austausch rund um Künstliche Intelligenz fördert. Was hat der Kanton St.Gallen damit zu tun?

Wir haben als Partner Beispiele, Einblicke und Perspektiven aus St.Gallen aufgezeigt beziehungsweise koordiniert. Partnerinstitutionen haben von September bis Oktober Veranstaltungen an verschiedenen Standorten im Kanton St.Gallen angeboten. Die Themen reichten von künstlicher Intelligenz im Alltag oder im Recht über Bildgenerierung mit KI bis zu Coding oder AI-Stammtischen. Ein Highlight war die «START Hack Tour St.Gallen»: 100 Hacker haben während 36 Stunden 3 AI-Cases gelöst. Als Partner des Hackathons durften wir die internationale Hacker-Community im Herzen der Stadt St.Gallen begrüßen.

«Ein bedeutendes Projekt aus der Startup-Förderung ist der HSG START Accelerator.»

Sie haben eingangs erwähnt, dass Sie noch viel Arbeit vor sich haben. Was steht als nächstes auf Ihrer Pendenzenliste?

Wir sind beispielsweise dabei, zahlreiche Massnahmen aus unserer Innovationsförderstrategie für KMU und der Startup-Förderstrategie zu initiieren und umzusetzen. Darüber hinaus wollen wir unsere wertvollen bestehenden Partnerschaften und Kooperationen noch besser nutzen, um St.Gallen als Innovationshub zu stärken und zu positionieren. Die Wege sind in St.Gallen kurz. Das ermöglicht es uns, gemeinsam im Netzwerk Mehrwert für unsere Wirtschaft, Region und Gesellschaft zu schaffen.

Text: Claudia Züger
Bild: zVg

«Wir brauchen noch viel mehr Mut»

Der Wirtschaftsstandort Thurgau soll mehr sein als ein traditioneller Produktionsstandort: Er soll wettbewerbsfähig und zukunftsgerichtet sein. Insbesondere in der aktuell sehr anspruchsvollen Situation, in der sich viele Unternehmen befinden, gilt es, für möglichst attraktive Rahmenbedingungen zu sorgen. Im Gespräch mit Daniel Wessner, Leiter des Amtes für Wirtschaft und Arbeit Thurgau und Verwaltungsrat des Switzerland Innovation Park Ost, wird deutlich: Es braucht mehr Mut, Struktur und Partnerschaft.

Daniel Wessner, die wirtschaftspolitische Situation ist weltweit unberechenbar und fordert vor allem die Exportbranche stark heraus. Stimmen werden laut, die Massnahmen für die Wirtschaft fordern. Braucht es Auffangmassnahmen?

Nein, es braucht keine industriepolitischen Massnahmen. Die Wirtschaftslage ist volatil – allfällige Massnahmen würden der aktuellen Situation hinterherhinken und zudem zu Marktverzerrungen führen. Wir setzen darum zum einen auf das bewährte Instrument der Kurzarbeitsentschädigung; zum anderen engagieren wir uns für möglichst attraktive Rahmenbedingungen. Ganz wichtig ist die Innovationskraft.

«Projekte scheitern oft an der vielschichtigen und komplexen Förderlandschaft.»

Welche Rolle übernimmt der Switzerland Innovation Park Ost bei der Umsetzung der Standort-Optimierung für die Thurgauer Wirtschaft?

Für mich ist der Switzerland Innovation Park Ost ein Schlüsselakteur. Er vernetzt die relevanten Akteure der Wirtschaft und Forschung miteinander. Damit ermöglicht er einzigartige Innovationsprojekte – für Startups genauso wie für etablierte KMU. Als Kanton beteiligen wir uns an zukunftsweisenden Plattformen und fördern damit indirekt die Zusammenarbeit. Allerdings: Innovation kann nicht indoktriniert werden. Sie kann nur dort entstehen, wo mutiger Unternehmergeist, die richtigen Talente und die passende Infrastruktur aufeinandertreffen.

Was macht gute Innovationsförderung aus?

Projektvorhaben scheitern nicht selten an der vielschichtigen und komplexen Förderlandschaft. Es muss uns gelingen, zusammen mit dem Switzerland Innovation Park Ost, den Hochschulen, der Forschung sowie der Wirtschaft die Innovationsprozesse als Verbundaufgabe zu strukturieren und optimale Verbindungen zu schaffen. Ich bin überzeugt, wenn wir passende Räume für Experimente schaffen, entsteht Innovation fast von selbst.

Wo steht der Wirtschaftsstandort Thurgau diesbezüglich?

Wir brauchen noch viel mehr Mut, um «out of the Box» zu denken, Mut zur Kooperation über Sektorgrenzen hinweg und auch einmal Mut zum Scheitern. Die effiziente Produktion ist das eine, die Entwicklung neuer Strategien und Innovationen das andere. Konkret sind Unternehmen gefordert, nicht nur Produkte zu verbessern, sondern ihre Geschäftsmodelle neu zu erfinden. Ein Beispiel: Ein Thurgauer Maschinenbauer digitalisierte seine Wartung und bietet nun datenbasierte Services an. Das schafft wiederkehrende Umsätze und stärkt die Kundenbindung.

Sie engagieren sich im Verwaltungsrat des Switzerland Innovation Park Ost. Inwiefern kommt dies dem Kanton Thurgau zugute?

Mir geht es darum, das Synergie- und Wertschöpfungspotential im ganzen Wirtschaftsraum Ostschweiz weiter zu optimieren. Aber natürlich werde ich auch die Anliegen des Kantons Thurgau vertreten. Das Herzstück des Parks ist für mich das Innovationszentrum. Hier gibt es ein einzigartiges Angebot an Wissenstransfer, Interaktion sowie – ganz wichtig – Vernetzung der Unternehmen mit regionaler Spitzenforschung. Das ist quasi ein Katalysator, der allen beteiligten Kantonen und Unternehmen einen Innovationsschub vermitteln kann, also auch dem Thurgau.

Was wünschen Sie sich für die Zukunft?

Dass die Ostschweiz als Ort wahrgenommen wird, an dem Zukunft mitgestaltet wird – mit mutigen Unternehmerinnen und Unternehmern, engagierten Forschenden und Behörden, die nicht nur verwalten und kontrollieren, sondern vor allem ermöglichen.



Text: Stephan Ziegler

Bild: zVg

<IT>rockt!

Gemeinsam für die digitale Zukunft.

Mitglied werden



<IT>rockt!
d'Ostschwiiz
itrockt.ch

supports

MATCHD



east#digital

FACTS UND FIGURES AUS DER
DIGITALISIERUNGSMETROPOLE OSTSCHWEIZ

Cyber Resilience im Fokus der Digital Conference Ostschweiz



GOLDPARTNER



<IT>rockt!

PARTNER



LEADER^{digital}



Die Digital Conference Ostschweiz 2025 brachte im Einstein Congress St.Gallen die relevanten Köpfe zusammen. Geboten wurden starke Botschaften, vertieftes Fachwissen und konkrete Impulse zur digitalen Widerstandsfähigkeit.

«Cyber Resilience» war das zentrale Thema der diesjährigen Digital Conference Ostschweiz (#DCONO25), die am 26. September 2025 im Einstein Congress über die Bühne ging. Rund 150 Gäste aus Wirtschaft, Wissenschaft, Verwaltung und Politik folgten der Einladung und diskutierten technische, strategische und gesellschaftliche Aspekte der digitalen Widerstandskraft. Durch das Programm führte SRF-Moderatorin Bigna Silberschmidt.

«Unsere Mission ist es, Cyberbedrohungen verständlich zu machen.»

Keynotes mit Wirkung

Die drei Hauptreferate des Tages setzten den Ton: Katja Dörlemann von Switch hob die psychologische Dimension und die Führungsverantwortung hervor. «In einer perfekten Welt hat jede Organisation eine verantwortliche Person für Informationssicherheit, ist die InfoSec-Policy Teil der Leistungsziele – und Informationssicherheit wird als gelebte Führungsaufgabe verstanden», erklärte die Awareness-Expertin. Doch leider sei die Welt diesbezüglich bekanntlich (noch) nicht perfekt.

Spannende Einblicke in die Welt der Quantencomputer und deren Auswirkungen auf die digitale Sicherheit gab es bei Marco Brenner, Cybersecurity-Experte bei IBM. Er nahm die Organisationen selbst in die Pflicht und zeigte auf, dass diese Technologie nicht nur Chancen, sondern auch erhebliche Risiken birgt. «Ein grosser Teil unserer heutigen digitalen Sicherheit basiert auf Problemen, die klassische Rechner Millionen Jahre beschäftigen würden. Ein leistungsfähiger Quantencomputer schafft das in Stunden. Deshalb müssen wir uns schon heute mit den Risiken und Chancen dieser Technologie auseinandersetzen», so der IBM-Experte.

Aus der Sicht des Bundes machte Florian Schütz, Direktor des Bundesamts für Cybersicherheit, deutlich, dass es eine klare Strategie braucht. Er stellte die Vision des BACS vor, das Fundament für eine sichere Nutzung digitaler Dienstleistungen in der Schweiz zu legen und die Position des Landes im internationalen Vergleich zu stärken. «Unsere Mission ist es, Cyberbedrohungen verständlich zu machen, Mittel zur Abwehr bereitzustellen, die Schäden aus Vorfällen zu reduzieren und die Sicherheit von digitalen Produkten und Diensten zu erhöhen», erklärte er.

Breakouts mit Praxisbezug

In zwei Breakout-Runden am Vor- und Nachmittag konnten die Teilnehmer zwischen verschiedenen thematischen Vertiefungen wählen. Tobias Meier (MTF Solutions) rekonstruierte den Ablauf eines realen Cyberangriffs. Angela Meier (Outvision GmbH) beleuchtete die Rolle von Führung im Ernstfall. Michael Stahlberger von HOCH Health Ostschweiz thematisierte die besonderen Herausforderungen im Gesundheitswesen.

Anzeige



Universität St. Gallen
Executive School

Cyber Security für Führungskräfte Wie steht es um Ihre Unternehmenssicherheit?

Zertifikatslehrgang CAS der HSG –
mögliches Startdatum: 16.-20.2.2026



lam.unisg.ch/csf

INFO-
ANLÄSSE
online

15. Okt. 2025
12. Nov. 2025
10. Dez. 2025

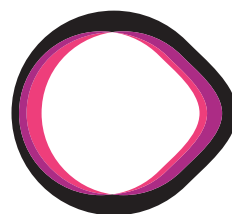


IMMER WEITER IN INFORMATIK.

Online-
Infoanlass:
12.11.2025
ab 17 Uhr



Erfahre, wie dich unsere
30 Weiterbildungen
im Bereich Informatik
weiterbringen.
WO WISSEN WIRKT.



OST
Ostschweizer
Fachhochschule



Keynote-Speaker: Marco Brenner, Florian Schütz und Katja Dörlemann.

Internationale Perspektiven brachte Cristina Vintila von Google Cloud ein. Andreas Kutter (Kyos) richtete den Fokus auf die Lage der KMU, und Thomas Fröhlich (Inventx AG) analysierte den Regulierungsdruck in der Finanz- und Versicherungsbranche.

Panel zur digitalen Reife der Region

«Ist St.Gallen digital eine Provinz?» Das war die grosse Frage im Experten-Panel. Dabei diskutierten Eva De Salvatore (Geschäftsführerin <IT>rockt!), Samuel Zuberbühler (Leiter Standortförderung Stadt St.Gallen) und Andreas Kutter (Geschäftsführer Kyos) angeregt darüber, wo die Ostschweiz heute steht und was es braucht, um nicht abgehängt zu werden. Einigkeit herrschte darüber, dass die Region Potenzial hat – aber auch Aufholbedarf.

«Die Region hat Potenzial – aber auch Aufholbedarf.»

Preisverleihung mit Spannung

Für Spannung sorgte auch 2025 wieder die Live-Verleihung des Titels «Digital Shaper Ostschweiz». In diesem Jahr ging die Auszeichnung an Stefan Bamberger, CEO der Gosauer Fluidbot AG. Sein Unternehmen entwickelt autonome Roboter zur Überwachung von Trinkwasserleitungen. Ein Projekt, das bei der Leserwahl auf eastdigital.ch die meisten Stimmen erhielt. Darüber freute sich der glückliche Gewinner sehr: «Es ist für mich eine grosse Ehre, diese Auszeichnung entgegenzunehmen. Ich bin ehrlich gesagt etwas sprachlos und möchte mich herzlich bei meinem Team und allen bedanken, die uns auf diesem Weg unterstützt haben.»

Als Preis erntet Bamberger nicht nur Ruhm, Ehre und Publizität, sondern erhält noch einen Bildungsgutschein der BVS St.Gallen im Wert von 14'000 Franken.

Die Digital Conference Ostschweiz 2025 zeigte deutlich, dass Cyber Resilience mehr ist als nur ein Schlagwort. Die Mischung aus Impulsen, Diskussionen und Praxisfällen machte die Konferenz erneut zu einem wertvollen Treffpunkt für Entscheidungsträger und Digitalisierungsexperten. Mit klarem Bezug zur Ostschweiz und ihren Stärken.

Text: Patrick Stämpfli Bilder: Gian Kaufmann

Platinsponsor

KYOS

Goldsponsor

st.gallen

Silbersponsor

CONTENTHOUSE

Awardsponsor

BVS St.Gallen

Partner

OST
Ostschweizer
Fachhochschule

Kanton St.Gallen
Amt für Wirtschaft
und Arbeit

SWITZERLAND
INNOVATION
PARK OST

Universität St.Gallen

Hostpartner

E
EINSTEIN
ST. GALLEN

Giveaway-Sponsor

GSCHWEND
St. Gallen

Netzwerkpartner

GEWERBE
THURGAU

Wirtschaft
Region St.Gallen

gewerbe
st.gallen

START
NetzwerkThurgau

IHK
Industrie- und
Handelskammer
Thurgau

wpo
WirtschaftsPortal Ost
Lebens- und Arbeitsregion Ost

KYOS

Make IT Simple

PROTECT

-  Risk & Compliance Management
-  Threat Detection & Response
-  Identity & Access Security
-  Business Continuity & Policy

CONSULTING SERVICES

-  Cloud Security
-  Penetration Testing
-  Security Architecture & Design
-  Security Audits



DATA SECURITY

-  Application Security
-  Secure Software Development
-  Data Privacy
-  Encryption & Cryptography

NETWORK INFRASTRUCTURE

-  Network Security
-  Wifi
-  Network
-  Telephony

KYOS St. Gallen
Breitfeldstrasse 13
9015 St. Gallen
+41 71 566 70 30
st.gallen@kyos.ch



KYOS Genève
Ch. Frank-Thomas 32
1208 Genève
+41 22 566 76 30
info@kyos.ch



Cyber Resilience «Made in St.Gallen»

Die Digital Conference Ostschweiz im Einstein Congress St.Gallen hat gezeigt: Die Region ist digital keine Provinz. Mit innovativen Unternehmen, engagierten Fachkräften und einem wachsenden Bewusstsein für digitale Sicherheit beweist St.Gallen, dass sie beim Thema Cyber Resilience ganz vorne mitspielt. Kyos war stolz, als Hauptsponsor Teil dieses wegweisenden Events zu sein und aktiv zur Diskussion und Lösungsfindung beizutragen.

Im Rahmen der Konferenz sprach Andreas Kutter, Partner und Director bei Kyos, über die unterschätzten Risiken für KMU und die Frage: «Was kostet ein Klick?» Cyberangriffe sind längst keine Ausnahme mehr – sie sind Realität für Unternehmen jeder Grösse.

Radix: Ein Fall, der zeigt, wie ernst die Lage ist

Ein aktueller Fall, den Kyos in seinem KSI-Newsletter beleuchtet, zeigt die Dynamik einer Cyberkrise in der Schweiz. Die Gesundheitsstiftung Radix wurde Opfer der Sarcoma-Gruppe – einer kriminellen Organisation, die gezielt Schwachstellen ausnutzt und mit sogenannter «doppelter Erpressung» arbeitet. Dabei werden Daten nicht nur verschlüsselt, sondern auch gestohlen, und es wird mit Veröffentlichung gedroht. Der Angriff verlief in fünf Phasen: Eindringen, wochenlange Erkundung, massiver Datendiebstahl (1,3 Terabyte), Verschlüsselung und schliesslich

Lösegeldforderung. Die Reaktion bei Radix war geprägt von Unsicherheit, Entscheidungsdruck und der Erkenntnis, dass Cyberkrisen jeden treffen und schnell eskalieren können.

Was KMU jetzt tun sollten

Kyos empfiehlt Unternehmen dringend, grundlegende Schutzmassnahmen umzusetzen. Dazu zählen:

- Mehrfaktor-Authentifizierung (MFA)
- Starke Passwörter mit Passwortmanager
- Regelmässige und getestete Backups
- E-Mail-Filterung
- Schulungen der Mitarbeiter zur Erkennung von Bedrohungen

Bereits mit einem jährlichen Budget von 2000 bis 5000 Franken lässt sich die IT-Sicherheit deutlich verbessern. Jeder investierte Franken spart im Ernstfall das Drei- bis Fünffache an Kosten.

Sankt Digital



Entdecke spannende
Unternehmen und
Jobs in St.Gallen.

meine-stadt.sg

«Cybersicherheit betrifft uns alle»

Die Digital Conference Ostschweiz 2025 stellte die Cyber Resilience ins Zentrum – und lockte zahlreiche Fachleute und Entscheidungsträger nach St.Gallen. In Keynotes, Breakouts und Gesprächen zeigte sich, wie breit das Thema reicht und welche Lösungsansätze Unternehmen, Verwaltung und Experten verfolgen. Wir haben Stimmen aus dem Publikum eingefangen.

1 Nadine Anderson

Marketing & Communications,
GObugfree AG

«Wir müssen Cybersicherheit einfacher machen. Man kann nicht alles auf den Menschen abschieben. Die Systeme müssen so sicher wie möglich sein – und für den Menschen gleichzeitig einfach zu bedienen.»

2 Daniel Seitz

Abteilungsleiter Vertrieb B2B ICT, SAK

«Das Beste, was man machen kann, ist: nicht zu viele Burgen bauen. Viel wichtiger ist eine Software im Betrieb, die Anomalien erkennt, den Hacker aufspürt – und ihn wieder hinausführt.»

3 Sabine Riemer-Müller

Geschäftsführerin, Mait Swiss GmbH

«Ich finde die Digital Conference sehr wertvoll. Man spricht hochaktuelle Themen an und kann den Anlass als Sprungbrett nutzen, um tiefer ins Thema einzutauchen.»

4 Emmanuel Engelhart

Domain Leader, Kyos SA

«Für mich ist der Event ideal, um mit unseren Kunden in entspannter Atmosphäre über die Zusammenarbeit zu sprechen. Auch der Austausch mit Fachleuten ist enorm wertvoll.»





5 Cristian Ulmer

Projektleiter Marketing, Geschäftsführer, CySafe GmbH

«Mir hat besonders der Mix gefallen: spannende Vorträge kombiniert mit Breakout-Sessions, bei denen man persönliche Fragen stellen konnte.»



6 Samuel Zuberbühler

Leiter Standortförderung Stadt St.Gallen

«Die Digital Conference zeigt, dass St.Gallen ein Zentrum für die ICT-Branche ist. Wir sind überzeugt, dass dieser Anlass sich als Treffpunkt der Branche etablieren wird.»

7 Nina Lanker

Projektleiterin Marketing, Standortförderung Stadt St.Gallen

«Ich fand die Breakout-Sessions sehr spannend – vor allem, dass man frei wählen konnte, welche Vorträge man besucht, und sich schon im Vorfeld ins Thema einlesen konnte.»



8 Manuel Hafner

Leiter Vertrieb Stv. Generalagent Generalagentur, Mobiliar St.Gallen

«Das Thema IT ist präsenter denn je. Der Blick in die Kristallkugel ist schwierig, doch es lohnt sich, einmal einen Schritt zur Seite zu treten und weiterzudenken. Genau dafür ist dieser Anlass sehr wertvoll.»

9 Christoph Clavadetscher

Cyber Risk Experte, Kompetenzzentrum Cybersicherheit Mobiliar

«Cybersicherheit betrifft uns alle – Privatpersonen genauso wie Unternehmen. Die Frage ist nicht, ob es passiert, sondern wann. Deshalb müssen wir das Thema gemeinsam angehen.»

10 Dusan Vukovic

Key Account Manager, JK Development GmbH

«Da rund 70 Prozent unserer Kunden aus dem IT-Bereich stammen, nutze ich die Gelegenheit, um mich zu orientieren, wie es in der Branche zu- und hergeht.»

11 Peter Schifflechner

Geschäftsführer, Konsilium AG

«Der ganze Anlass ist hervorragend organisiert. Die Vorträge sind professionell aufbereitet und vermitteln viel neues Wissen.»

12 John Winter

Product Manager Security Solutions, Abraxas Informatik AG

«Die Vorträge über Quantencomputer und Kryptografie waren sehr spannend. Noch wirken sie ein wenig wie Science-Fiction – doch die Zukunft rückt näher, und wir werden definitiv betroffen sein.»



13 Martin Schäfli
CFO, Fazun AG

«Mich haben vor allem die praxisnahen Beispiele fasziniert. Da ich nicht aus der IT-Branche stamme, konnte ich viel darüber lernen, wie man Risiken eindämmen kann.»

14 Fabio Lozza
ICT Professional, Fazun AG

«Cyber-Resilienz ist in meinem Arbeitsalltag ständig präsent. Die Praxisbeispiele an der Conference fand ich besonders spannend – man kann viel daraus lernen, wie Sicherheit für den User gewährleistet werden kann.»

15 Manuel Brüllmann
«Finanzflüsterer»

«Im Finanzbereich spielt Cybersicherheit eine zentrale Rolle. Für mich war der Anlass ideal, um mich weiterzubilden und meinen Kunden neues Wissen weiterzugeben.»

16 Reto Rutz
Managing Director, Valantic

«Dank der Workshops und des Netzwerks konnte ich viele neue Eindrücke gewinnen. Das half mir nicht nur beruflich, sondern auch privat – Cybersicherheit betrifft schliesslich alle Lebensbereiche.»



PROFIL

St.Gallen prägt die Digitalisierung der Schweiz mit



Künstliche Intelligenz verändert die Welt und St.Gallen gestaltet diesen Wandel aktiv mit. Die Stadt hat sich in den letzten Jahren zu einem führenden Standort für digitale Innovationen entwickelt. Laut der aktuellen Marktstudie zum Schweizer ICT-Markt 2025 von Netzmedien profitieren vor allem Consulting-Unternehmen und die Softwareentwicklung von der steigenden Nachfrage nach KI-gestützten Lösungen.

Hier zeigt sich die Stärke der Ostschweiz: Zahlreiche Unternehmen in der Region arbeiten an Themen wie KI, Datenanalyse und Automatisierung. Ein zentraler Erfolgsfaktor ist das enge Zusammenspiel von Wissenschaft, Bildung und Wirtschaft. Eine wichtige Rolle spielt dabei der Verein <IT>rockt!, der als Bindeglied zwischen Firmen, Bildungsinstitutionen und Nachwuchstalenten wirkt.

Die Universität St.Gallen und die Fachhochschule OST bilden mit ihren praxisorientierten Studiengängen hochqualifizierte Fachkräfte aus, die direkt in den regionalen Arbeitsmarkt einsteigen können. So entsteht ein dynamisches Ökosystem, in dem Forschung, Innovation und Unternehmertum Hand in Hand gehen.

Gepaart mit der hohen Lebensqualität zwischen Bodensee und Säntis sowie der Nähe zu den Wirtschaftszentren Zürich und München bietet St.Gallen ideale Voraussetzungen, um Ideen im Bereich Digitalisierung in marktreife Lösungen zu verwandeln.

«Die Auszeichnung zeigt, dass wir auf dem richtigen Weg sind»

Stefan Bamberger ist CEO und Mitgründer der Fluidbot AG in Gossau. Mit autonomen Robotern für Trinkwasserleitungen will das Start-up eine bislang kaum digitalisierte Infrastruktur sicherer und nachhaltiger machen. Dafür wurde er von den Lesern von eastdigital.ch zum «Digital Shaper Ostschweiz 2025» gewählt.

Stefan Bamberger, wie haben Sie den Moment erlebt, als Sie auf der Bühne der Digital Conference als Digital Shaper Ostschweiz ausgezeichnet wurden?

Das war ein sehr bewegender Augenblick. Auf der Bühne zu stehen und die Anerkennung für ein Thema zu erhalten, das mir sehr am Herzen liegt, war ein intensives Erlebnis. Dabei habe ich jedoch auch gleich an mein Team bei Fluidbot AG gedacht. Ohne die Leidenschaft, den Mut und die Ausdauer der Mitarbeitenden wäre dieser Erfolg nicht möglich gewesen. Die Auszeichnung sehe ich nicht nur als persönliches Lob, sondern vor allem auch als Zeichen, dass wir gemeinsam auf dem richtigen Weg sind und dass digitale Innovation in vermeintlich unsichtbaren Bereichen wie der Wasserinfrastruktur immer mehr Beachtung findet.

«Ohne mein Team wäre dieser Erfolg nicht möglich.»

Fluidbot entwickelt autonome Roboter für Trinkwasserleitungen – wie kamen Sie ursprünglich auf diese Idee?

Die Fluidbot AG entstand aus einem einschneidenden Ereignis: Ein grosser Wasserrohrbruch an der Fürstenlandbrücke in St.Gallen im Jahr 2021 war der Auslöser für die Frage, weshalb solche Schäden überhaupt entstehen können. In Gesprächen mit Versorgern zeigte sich rasch, dass es bislang keine effiziente Lösung zur proaktiven

Überwachung von Leitungsnetzen gibt. Daraus entstand die Idee, ein modulares und autonomes Inspektionssystem zu entwickeln. Die ersten Schritte erfolgten in Zusammenarbeit mit der Robofact AG in Gossau während des Studiums. Mitte 2023 wurde daraus die Fluidbot AG gegründet.

Trinkwasserinfrastrukturen gelten als Bereich mit Nachholbedarf bei der Digitalisierung. Woran liegt das Ihrer Meinung nach?

Dies hat mehrere Gründe. Die Bevölkerung weiss allgemein eher wenig über die Trinkwasserversorgung. Solange aus dem Wasserhahn eine klare Flüssigkeit kommt, machen sich die wenigsten Gedanken, was es alles braucht, um dies zu ermöglichen. Wasserinfrastrukturen und deren Betreiber agieren traditionell im Hintergrund.

Heisst das, die Branche ist bewusst eher zurückhaltend bei Neuerungen?

Für die Wasserversorgung haben Sicherheit und Verlässlichkeit oberste Priorität. Deshalb fehlen oft Ressourcen für innovative und langfristige Projekte. Wasserleitungen liegen jahrzehntelang schwer zugänglich unter den Strassen und sind schwer zu überwachen. Bestehende Robotik-Lösungen aus anderen Bereichen können aufgrund der Hygieneanforderungen, Drücke und Netzstrukturen nicht übernommen werden. Mit unserem Ansatz wollen wir erreichen, dass auch in der Trinkwasserversorgung Digitalisierung ökologisch und ökonomisch sinnvoll wird.

Unternehmerische Wege sind oft steinig. Gab es Momente, in denen Sie ernsthaft ans Aufgeben dachten?

Natürlich gab es immer wieder ungewisse Momente. Anfangs vor allem bezüglich der technischen Machbarkeit und später mehr bezüglich der Finanzierung der komplexen und somit teuren Entwicklung. Rückschläge gibt es immer wieder, doch wir glauben an unsere gemeinsame Vision, was uns tagtäglich motiviert. Ernsthafte Gedanken ans Aufgeben finden da keinen Platz und aufgeben ist für uns keine Option.



LEADER-Chefredaktor
Stephan Ziegler, Stefan
Bamberger und Preissponsor
Mirko Galasso von der BVS
St.Gallen (v.l.)

Welche Rückmeldungen haben Sie aus den bisherigen Pilotprojekten erhalten?

Da sich unser Produkt noch in der Entwicklung befindet, konnten wir bislang erst einige wenige Pilotprojekte durchführen. Die Resonanz ist jedoch durchweg positiv. Den Pilotkunden ist es erstmalig möglich, ihre Leitungen von innen zu sehen und punktuelle Stellen wie Schweissnähte genauer zu überprüfen.

Welche Vorteile ergeben sich daraus konkret für die Versorger?

Unser Roboterdesign ermöglicht eine stabile Bewegung in den Leitungen und generiert hochauflösende Daten. Mit zusätzlichen Sensoren und Algorithmen, welche die generierten Daten verarbeiten, entsteht ein ganzheitliches Bild zum Zustand der Infrastruktur und der Wasserqualität. Periodische Kontrollen erlauben es, Veränderungen und Trends zu identifizieren. Dadurch können Sanierungen geplant werden, anstatt nur auf Rohrbrüche zu reagieren.

Sie haben einmal gesagt, dass Sie ohne Ihr Team nicht hier wären. Was zeichnet Ihr Team aus?

Es ist das Herzstück von Fluidbot. Wir vereinen Know-how aus verschiedensten Bereichen mit einer grossen Leidenschaft für das, was wir tun. Wir haben einen starken Zusammenhalt und unternehmen auch ausserhalb der Arbeit Dinge gemeinsam. Jeder trägt Verantwortung, alle denken mit, alle sind bereit, Neues zu lernen, und alle unterstützen sich gegenseitig. Diese Kultur hat uns an den Punkt gebracht, an dem wir heute stehen.

«Trinkwasserversorgung ist komplex – wir machen es einfacher.»

Welche Rolle spielte die Innovationsförderung durch den SVGW für die Weiterentwicklung von Fluidbot?

Die Unterstützung durch den SVGW war ein entscheidender Meilenstein. Sie hat uns nicht nur fi-

KI-ERFA-Gruppe am INNOVATIONSPARK

praxisnah, offen, inspirierend

Gründung
2023

Treffen bisher
25

Teilnehmende
45
(Durchschnitt)

Interessierte
200+
(im Verteiler der
Community)

In dieser ERFA-Gruppe treffen sich Unternehmende, Forschende und andere Neugierige, um Künstliche Intelligenz praktisch zu erleben und anzuwenden.

Der Fokus liegt auf praxisnahem, unkompliziertem und offenem Austausch – für alle, unabhängig von Vorerfahrung.

Konkrete Anwendungsfälle

Besprechung realer
Use Cases & Tools

Produktivität & Effizienz

Steigerung durch
KI im Alltag

Datenschutz & Sicherheit

Diskussion
relevanter Aspekte

Mitmachen? Ganz einfach:

Die Treffen sind offen und kostenlos – ideal, um sich inspirieren zu lassen, Fragen einzubringen und selber Teil der wachsenden KI-Community zu werden.

Veranstaltungsort:
www.innovationspark-ost.ch

Mehr Information:
www.kmumeetki.ch



SWITZERLAND
INNOVATION
PARK OST



nanziell Luft verschafft, sondern auch Glaubwürdigkeit in der Branche gegeben. Wenn der Branchenverband selbst überzeugt ist, dass das, was wir machen, relevant ist, öffnet das diverse Türen. Am wichtigsten ist aber: Jede Förderung hat unserem Team einen weiteren Motivationsschub gegeben.

Der Titel «Digital Shaper» kam durch eine öffentliche Abstimmung zustande. Was bedeutet es Ihnen, dass die Menschen in der Region Ihnen ihre Stimme gegeben haben?

Ich bin sehr dankbar für jede einzelne Stimme und es macht mich stolz. Die Auszeichnung durch die öffentliche Abstimmung zeigt, dass unsere Arbeit nicht nur innerhalb der Branche, sondern auch bei der Bevölkerung wahrgenommen wird. Es ist ein Zeichen dafür, dass wir mit unserer Technologie und unserem Engagement auf dem richtigen Weg sind. Persönlich empfinde ich es als Ansporn und als Wertschätzung für das gesamte Team. Gleichzeitig sehe ich es auch als Verantwortung, digitale Innovation in der Region voranzutreiben.

Welche Rolle spielt für Sie die Ostschweiz als Standort?

Die Ostschweiz ist für Unternehmen wie Fluidbot ein spannender Standort. Hier treffen technisches Know-how, ein starkes Netzwerk von Industriepartnern und eine pragmatische Mentalität zusammen. Für uns ist das unschätzbar wertvoll, gerade bei Pilotprojekten. Die Ostschweiz ist unser Fundament. Für mich persönlich ist es die Region, in der ich verwurzelt bin. Ich empfinde es als Privileg, hier eine Technologie zu entwickeln, die weltweit relevant sein kann.



Wenn Sie in zehn Jahren zurückblicken: Was würden Sie sich wünschen, dass man mit Ihrem Namen verbindet?

Mein Wunsch ist, dass man meinen Namen weniger mit mir als Person verbindet, sondern mit dem, was wir bei Fluidbot als Team geschaffen haben: eine Technologie, die Leitungsinfrastrukturen sicherer, nachhaltiger und effizienter macht. Wenn man in zehn Jahren sagt: Fluidbot hat Standards gesetzt und Verantwortung für unser Trinkwasser übernommen – dann bin ich zufrieden. Und wenn man dazu noch anmerkt: Das war das Werk eines grossartigen Teams, dann wäre das die schönste Anerkennung.

Text: Patrick Stämpfli Bilder: Gian Kaufmann

Anzeige

ANGEWANDTE KÜNSTLICHE INTELLIGENZ AN DER OST



Wie können auch Sie von angewandter künstlicher Intelligenz profitieren? Hier erfahren Sie mehr: www.ost.ch/aki **WO WISSEN WIRKT.**



OST
Ostschweizer
Fachhochschule

Digital & Start-ups

Über 150 Gäste am KI-Summit Liechtenstein

Beim zweiten KI-Summit in Barenden diskutierten über 150 Gäste über konkrete Anwendungen von Künstlicher Intelligenz. Gastgeberin war die LGT Bank. Im Fokus standen Produktivitätssteigerung, Forschung, Risiken und Medieninnovationen. Die Veranstaltung bot einen intensiven Austausch zwischen Wirtschaft, Forschung und Medien.



Innerrhoden digitalisiert Steuerrechnungen mit eBill

Im Kanton Appenzell Innerrhoden können Steuerpflichtige Steuerrechnungen, Veranlagungsverfügungen und Kontoauszüge neu direkt über eBill im E-Banking empfangen und bezahlen. Die Steuerverwaltung digitalisiert damit einen weiteren Teil der Steuerveranlagung. Mit der Einführung reagiert der Kanton auf Rückmeldungen aus der Bevölkerung, die eine einfache digitale Lösung wünschte. Weitere Informationen: www.ai.ch/ebill

OST entwickelt Laufroboter für Mondmissionen

Die OST arbeitet mit der ETH Zürich, ANYbotics und Maxon International an einem Laufroboter für die Monderkundung. Der Bund investiert dafür 3,1 Millionen Franken bis 2029. Der «Moon-Walker» soll schwer zugängliche Orte wie Krater oder Höhlen erkunden und die Schweizer Position bei ESA-Missionen stärken.

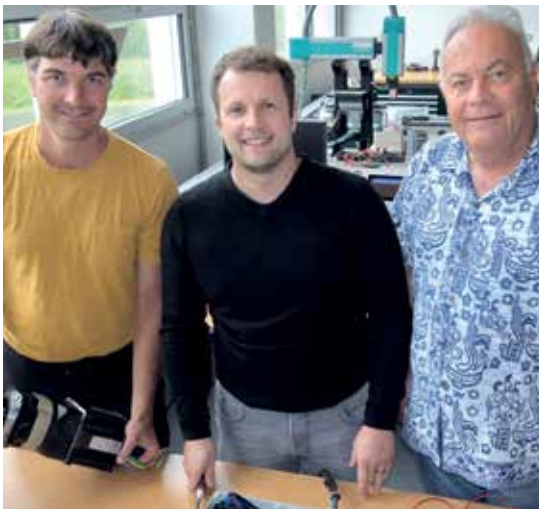


HSG-Studentin lanciert Legal-Tech-Tool «LexTec»

Die HSG-Studentin Joy Rauchenstein hat mit LexTec ein neues KI-gestütztes Recherchetooll für den Jus-Bereich entwickelt. Die Plattform ermöglicht semantische Urteilsrecherchen, automatische Zusammenfassungen juristischer Texte und interaktive Fallbearbeitung. Entwickelt wurde LexTec zusammen mit der Schweizer Softwarefirma Synerma. Das Tool hält Schweizer Datenschutzvorgaben ein.

Bündner Start-up Altatek entwickelt autonomen Mäher

Das Start-up Altatek aus Tenna im Safiental entwickelt mit Unterstützung von GRdigital und der OST den autonomen Elektro-Einachser «amea» für Hanglagen. Für die Weiterentwicklung erhält das Projekt 360'000 Franken vom Kanton und 160'000 Franken von der RhB. Die Markteinführung ist 2027 geplant.



St.Gallen digitalisiert Baubewilligungsverfahren

Der Kanton St.Gallen schafft mit einer Gesetzesvorlage die Grundlage für ein durchgängiges elektronisches Verwaltungsverfahren. Ein erstes Projekt ist «eBaubewilligungSG». Der Start ist für 2027 geplant. Stellungnahmen zur Vorlage sind bis 28. November 2025 möglich.

Weiterbildungsplattform «aprendo» wird verselbstständigt

Die IT-Bildungsoffensive des Kantons St.Gallen überführt die Weiterbildungsplattform «aprendo» in die Privatwirtschaft. Über 7300 Lehrpersonen haben das Angebot

genutzt. Die neu gegründete aprendo AG mit Sitz in St.Gallen soll die Plattform künftig weiterentwickeln und betreiben.



Thurgauer Gesundheitsgipfel thematisiert KI

Beim zweiten Thurgauer Gesundheitsgipfel in Diessenhofen diskutierten Anfang Oktober rund 70 Experten über den Einfluss von Künstlicher Intelligenz im Gesundheitswesen. Die Referenten betonten die Chancen für Diagnostik und Pflege, wiesen aber auch auf ethische Fragen hin.

Forschungsprojekt zu KI-Faktoren für Finanzplatz Liechtenstein

Die Factum AG und die Universität Liechtenstein starten ein gemeinsames, von Innosuisse unterstütztes Forschungsprojekt. Ziel ist die Entwicklung neuer digitaler Prozessinnovationsfaktoren mittels KI. Das Projekt hat ein Budget von 370'000 Franken und soll die Wettbewerbsfähigkeit des Finanzplatzes stärken.

ALLE DIGITALNEWS DER OSTSCHWEIZ AUF EASTDIGITAL.CH

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

 [eastdigital.ch](https://www.eastdigital.ch)





Preisverleihung Hans-Huber-Stiftung

Feierliche Stimmung am 10. Oktober in Heerbrugg:
An der Preisverleihung der Hans-Huber-Stiftung wur-
den herausragende Leistungen in der Berufsbildung
geehrt; Magnus Hugentobler, Thomas Graf, Tobias
Hugentobler, August Kuster, Hansjörg Rechsteiner,
Urs Dörig und Martin Schär gehörten zu den Preisträ-
gern. Für den LEADER bei der SFS
fotografiert hat Rebekka
Grossglauser.



Zur Bildergalerie



VR-Symposium

Am VR-Symposium 2025 von OBT und KMU-HSG wurden aktiven und angehenden Verwaltungsratsmitgliedern viel Wissenswertes und neue Impulse zu den täglichen Herausforderungen an die Hand gegeben. Fotografiert am 5. September im Radisson Blu Hotel Zürich hat Rebekka Grossglauser.



Zur Bildergalerie





Ostschweizer Technologiesymposium

Am 19. September fand das 24. Ostschweizer Technologiesymposium zum Thema «Produktion & Gesellschaft – Erfolgsfaktoren für eine starke Ostschweizer Industrie» statt. Fotografiert für den LEADER in der Olma-Halle 2.1 hat Rebekka Grossglauser.



Zur Bildergalerie



Olma-Eröffnung

Am 9. Oktober wurde die 82. Olma offiziell eröffnet. Nicht nur viel Prominenz aus dem ganzen Gastkanton St.Gallen war zugegen, sondern auch aus Bern: Bundespräsidentin Karin Keller-Sutter gab sich die Ehre. Fotografiert für den LEADER im und um das Theater St.Gallen hat Gian Kaufmann.



Zur Bildergalerie



Kein Luxus, sondern Pflicht

Die Ostschweiz braucht die dritte Röhre des Rosenberg隧nels. Wenn die ETH in ihrer Studie «Verkehr '45» deren Nutzen nun bestätigt, ist das kein Zufall, sondern ein wissenschaftlicher Beweis für das, was die Menschen zwischen Fürstenland und Rheintal längst wissen: Ohne diese Engpassbeseitigung droht uns der verkehrstechnische Stillstand.

Der Rosenbergtunnel ist das Nadelöhr der Ostschweiz: Über 80'000 Fahrzeuge quälen sich täglich durch die A1 bei St.Gallen. Jeder Stau bedeutet verlorene Arbeitszeit, unnötigen Treibstoffverbrauch, Lärm und Abgase in den Quartieren. Wer gegen die dritte Röhre ist, akzeptiert diese Dauerbelastung und damit auch eine schleichende Schwächung des Wirtschaftsraums.

«Vernünftige Politik bezieht sich auf Daseinsfragen, nicht auf Glaubensfragen.»

Karl Jaspers (1883-1969), deutsch-schweizerischer Psychiater und Philosoph

Wichtig zu wissen ist, dass die Bevölkerung der betroffenen Kantone – St.Gallen, Thurgau, Appenzell Ausserrhoden und Innerrhoden – dazu im November 2024 deutlich Ja gesagt hat. Wer diese demokratisch klar geäusserte regionale Haltung ignoriert, handelt bevormundend und zentralistisch. Zudem wurde die Debatte vielfach weniger um Verkehrsberuhigung als um die grundsätzliche Bekämpfung des Individualverkehrs geführt. Das ist kurzsichtig: Wer wirklich einen Modalshift und mehr Platz für Velos und Fussgänger will, sollte nichts dagegen haben, dass der störende Autoverkehr sicher und leise im Untergrund verschwindet. Die dritte Röhre ist eine Investition in Zukunft und Sicherheit. Sie schafft Kapazität und sorgt während der Sanierung der bestehenden Tunnel für reibungslosen Verkehr. Damit sinken Unfallrisiken, Staus werden reduziert, und gleichzeitig entstehen neue Chancen für die Stadtentwicklung, weil der Verkehr künftig unterirdisch fliesst und oberirdisch Platz für Menschen, Grünräume und Lärmreduktion bleibt. Auch ist das Projekt ökologisch durchdacht: Es führt nicht zu zusätzlicher Flächenversiegelung, sondern verlegt bestehende Verkehrsströme effizienter. Der öffentliche Verkehr wird nicht geschwächt, sondern entlastet, weil die Infrastruktur als Ganzes besser funktioniert. Es ist nun entscheidend, dass unsere bürgerlichen Politiker alles daran setzen, um die Ostschweiz verkehrsmässig nachhaltig zu entlasten.

Wir zählen auf euch!

Stephan Ziegler, LEADER-Chefredaktor



LEADER

09/2025

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, Kris Vietze, Patrick Stämpfli, Stephan Ziegler, Michael Götte, Robert Nef, Sven Bradke, Michael Kummer, Claudia Züger, Andreas Sila, Roland Rino Büchel, Heini O. Seger

Fotografie: Marlies Beeler-Thurnheer, Gian Kaufmann, Rebekka Grossglauser, Leo Boesinger, iStock, Pixabay, 123RF, zVg

Gestaltung: Robert Di Falco
rdifalco@metrocomm.ch

Herausgeberin, Redaktion und Verlag: MetroComm AG
Bahnhofstrasse 8
CH-9000 St.Gallen
Tel. 071 272 80 50
Fax 071 272 80 51
www.leaderdigital.ch
www.metrocomm.ch
leader@metrocomm.ch

Geschäftsleitung: Natal Schnetzer
nschnetzer@metrocomm.ch

Verlags- und Anzeigenleitung: Oliver Iten
oiten@metrocomm.ch

Marketingservice, Abowaltung: Fabienne Schnetzer
info@metrocomm.ch

Abopreis: CHF 61.50 für 18 Ausgaben

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

Produktion: Ostschweiz Druck AG,
CH-9300 Wittenbach

Die mit «Profil» gekennzeichneten Beiträge sind 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



Schütze deine Firma vor Cyberangriffen

Wir unterstützen dich präventiv und sind
für dich da, falls doch etwas passiert.

Deine digitale Sicherheit ist uns wichtig.
Du bist uns wichtig.



Zurich, Generalagentur
Alex Pfister AG
Bahnhofstrasse 27a
9443 Widnau





PATEK PHILIPPE

GENEVE

BEGINNEN SIE IHRE EIGENE TRADITION



EINE PATEK PHILIPPE GEHÖRT EINEM NIE GANZ ALLEIN.
MAN ERFREUT SICH EIN LEBEN LANG AN IHR, ABER EIGENTLICH
BEWAHRT MAN SIE SCHON FÜR DIE NÄCHSTE GENERATION.

CALATRAVA REF. 6007G



HUBER

WWW.HUBER.LI