

Bewerten. Verkaufen. Kaufen.
Mit Sterne-Qualität.



IMMOLEAGUE®
national & international

LEADER

DAS OSTSCHWEIZER UNTERNEHMERMAGAZIN

leaderdigital.ch

Oktober 10 / 2026

Preis CHF 8.50

25. Jahrgang

MIT SONDERTEIL
Spitzenmedizin in der Ostschweiz

Jens Breu

**Produktion vor Ort
ist besser als Export**

Verdienen am KI-Hunger

**Der Boom
hat seinen Preis**

Silvan Wildhaber

**Offene Märkte, wenig
Handelshemmnisse**

Christoph Birchler

**Maestrani baut aus –
und auf Flawil**

Geplant für uns.
Gebaut für Sie.

www.dd-immo.swiss

D+D
IMMOBILIEN

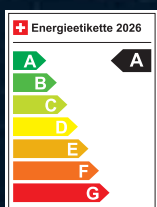
PORSCHE



Alles, was sich die Familie wünscht. Plus 1'156 PS.

DAS CAYENNE TURBO COUPÉ ELECTRIC.
PORSCHE. THERE IS NO SUBSTITUTE.

Porsche Zentrum St.Gallen
City Sportscar St.Gallen AG
Zürcher Strasse 511
9015 St.Gallen
Tel. 071 244 54 40
[porsche-stgallen.ch](https://www.porsche-stgallen.ch)



Cayenne Turbo Coupé Electric, 850 kW / 1'156 PS - Stromverbrauch kombiniert: 22.0 – 20.0 kWh/100 km,
Elektrische Reichweite kombiniert (WLTP): 576 – 637 km, CO₂-Emissionen kombiniert: 0 g/km, Effizienzklasse: A

Wer zahlt, wenn KI übernimmt?

An der Digital Conference Ostschweiz hat Richard David Precht in St.Gallen eine unbequeme These formuliert: Künftig müssten wir Arbeit statt Einkommen besteuern, unabhängig davon, ob Menschen oder Maschinen sie leisten. Dahinter steht eine Frage, die weit über philosophische Gedankenspiele hinausgeht: Wer finanziert unseren Sozialstaat, wenn KI immer mehr Erwerbsarbeit übernimmt?

Prechts Überlegung ist nachvollziehbar. Wenn Arbeitsplätze und damit Lohnneinkommen wegbrechen, geraten Steuereinnahmen und Sozialbeiträge unter Druck. Gleichzeitig könnte der Bedarf an Unterstützung steigen. Eine wachsende Zahl Betroffener liesse sich kaum auf Dauer durch immer höhere Abgaben auf die verbleibenden Löhne absichern.

Die Wertschöpfung könnte dabei durchaus wachsen. Ihr Ertrag würde jedoch stärker den Eigentümern der Technologie zufließen. Natürlich werden Unternehmensgewinne bereits heute besteuert. Die entscheidende Frage lautet deshalb, ob unser System auch dann trägt, wenn sich das Verhältnis zwischen menschlicher Arbeit und automatisierter Produktion grundlegend verschiebt.

Eine Maschinensteuer ist allerdings rasch gefordert und schwer gestaltet. Was genau soll als Maschinenarbeit gelten? Wie lässt sich ihr Wert bemessen? Und wie verhindern wir, dass zusätzliche Abgaben gerade jene Unternehmen bremsen, die mit Innovation ihre Wettbewerbsfähigkeit sichern?

Wie viele Stellen durch KI verschwinden und wie viele neu entstehen, ist offen. Das rechtfertigt weder Panik noch Abwarten. Gerade die Ostschweiz mit ihren Industrieunternehmen und KMU braucht eine Debatte, die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit und soziale Sicherheit zusammendenkt.

Ein solcher Wandel verlangt gezielte Investitionen in Weiterbildung und neue berufliche Perspektiven. Menschen brauchen Chancen, um mitzuhalten.

Precht liefert einen Anstoss, den wir ernst nehmen sollten. Wer die Arbeitswelt neu erfindet, muss ihre Finanzierung mitdenken.

Natal Schnetzer, Verleger



Anzeige

Zeit zum Anlegen?

Jetzt.

Setzen wir uns zusammen.

Clientis
Biene Bank
im Rheintal

Die Technik im Griff und mit den Kunden auf Augenhöhe.

Hier ist unser Revier. Wir sind von hier.



Tel. 071 274 00 80 | cofox.ch

St. Gallen | Zizers | Scuol | Schaffhausen



COFOX Office
Bürotechnik für schlaue Füchse

Liosaplast steht vor dem Aus

Die Liosaplast AG in St.Margrethen plant die Schliessung im November 2026. Betroffen wären alle 32 Mitarbeiter. Der definitive Entscheid steht noch aus. Für drei KV-Lehrlinge sucht das Unternehmen bereits vorsorglich neue Ausbildungsplätze.

Der Verlust eines bedeutenden Grosskunden, fehlende Auslastung und wachsender Wettbewerbs- und Preisdruck setzen dem Beschichtungsspezialisten zu. Laut einer Unternehmensmitteilung haben diese Faktoren die Ertragslage und Liquidität erheblich belastet. Auch Kurzarbeit brachte keine nachhaltige Stabilisierung.

Vor einem endgültigen Entscheid werden im laufenden Konsultationsverfahren die Vorschläge der Belegschaft geprüft. Das Amt für Wirtschaft und Arbeit des Kantons St.Gallen ist über das Verfahren informiert. Sollte es zur Schliessung kommen, will die Geschäftsleitung diese geordnet abwickeln.

Geschäftsführer Giovanni Russo sucht inzwischen über LinkedIn Anschlusslösungen für drei KV-Lehrlinge:

Zwei stehen im zweiten Lehrjahr, eine angehende Kauffrau im ersten. Sie sollen ihre Ausbildung ohne Unterbruch abschliessen können. Betriebe, die eine Übernahme ermöglichen können, bittet er um direkte Kontaktaufnahme über LinkedIn. Auch Stellenangebote und Kontakte für die Belegschaft sind willkommen.

Das 1970 gegründete Rheintaler Familienunternehmen ist auf funktionelle und dekorative Kunststoffbeschichtungen spezialisiert, insbesondere auf Pulverbeschichtungen und Nasslackierungen.

Text: Stephan Ziegler
Bild: zVg

Anzeige

Stärke dein Unternehmen gegen Cyberangriffe

Wir unterstützen dich, Risiken frühzeitig zu erkennen und vorzubeugen. Kommt es zu einem Cyberangriff, sind wir schnell und unkompliziert für dich da. **Deine Cybersicherheit ist uns wichtig. Du bist uns wichtig.**



Zurich, Generalagentur Alex Pfister AG
Bahnhofstrasse 27a, 9443 Widnau



Inhalt

10 Spotlight

Wichtiges in Kürze

12 Verbandelt

Auf einen Kaffee mit Gallus Wirrer

15 Vernetzt

Im Chat mit Karin Federer

16 east#digital

Die Ostschweiz 2.0

18 Schwerpunkt Export unter Druck

Trump trifft die Ostschweiz empfindlich

42 Christoph Birchler

Maestrani baut aus – und auf Flawil

46 Fabian Duss und Hansjörg Hinrichs:

Das Paradies bekommt einen neuen Gastgeber

50 Verdienen am KI-Hunger

Der Boom hat seinen Preis

56 Joy Samuel Karban

Der Marktschreier 2.0

62 Thomas Nägele

Was ist ein Anwalt noch wert?

66 Special Gesundheit

Spitzenmedizin in der Ostschweiz

104 Fokus Medtech Ostschweiz

Präzision allein reicht nicht mehr

120 Rückblick

Wirtschaftliche Resilienz,
Höhle der Löwen Thurgau

122 Schlusspunkt

Selbstbestimmung

112



46





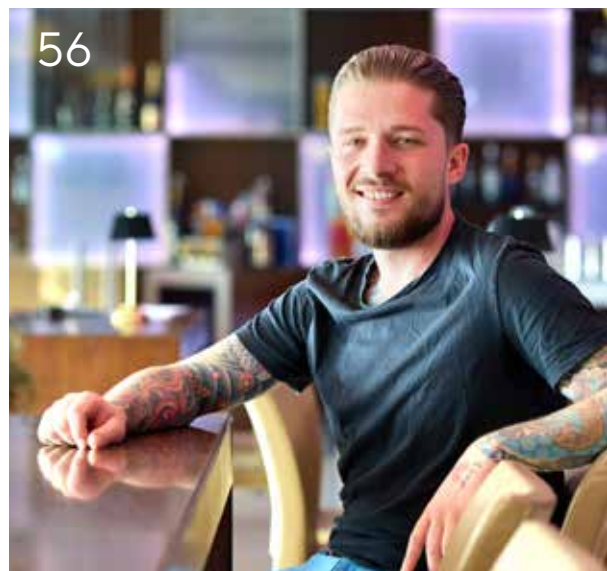
116



42



30



56

Anzeige

Mehr als Reinigung. Easy.

Mehr auf pronto-ag.ch



pronto
Wir verstehen mehr
als Reinigung.

Alles, was recht ist

**Wer haftet,
wenn die KI
Mist baut?**



Die Auskunft klingt überzeugend, die Formulierung ist makellos – nur der Inhalt ist falsch. Ein Unternehmen übernimmt ein KI-generiertes Ergebnis ungeprüft für einen Kunden. Dieser vertraut darauf und erleidet einen finanziellen Schaden. Wer bezahlt?

Die KI selbst jedenfalls nicht; rechtlich bleibt KI ein Werkzeug ohne eigene Rechtspersönlichkeit. Ob das Unternehmen haftet, hängt davon ab, welche Leistung es dem Kunden schuldet.

Ist sorgfältiges Tätigwerden geschuldet, steht die Einhaltung der gebotenen Sorgfalt im Zentrum. Wird ein bestimmter Erfolg geschuldet, ist entscheidend, ob das Ergebnis die vereinbarten Anforderungen erfüllt. Nicht jeder KI-Fehler führt automatisch zu einer Schadenersatzpflicht. Massgebend sind die jeweiligen Haftungs Voraussetzungen, insbesondere eine Vertragsverletzung und ein dadurch verursachter Schaden. Wer Ergebnisse ungeprüft verwendet, setzt sich einem Haftungsrisiko aus.

Ein Rückgriff auf Angestellte ist nur unter den Voraussetzungen der Arbeitnehmerhaftung möglich. Auch der KI-Anbieter übernimmt nicht automatisch die Haftung: Ansprüche richten sich nach seinen vertraglichen Zusagen und Haftungsbeschränkungen. Für Kunden bleibt das Unternehmen der vertragliche Ansprechpartner. Unternehmen sollten deshalb ihre Leistungszusagen auf das tatsächlich Leistbare abstimmen und sicherstellen, dass KI-Ergebnisse vor der Weitergabe geprüft werden. Denn wer KI einsetzt, delegiert damit nicht seine Verantwortung.

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



Klartext von Kris: «Haltung» gibt's à discrétion

Sie wissen schon: Es gibt Haltungen zu Klima, zur Migration, zu Europa, zur Armee. Gemeint ist dabei in der Politik erstaunlich oft etwas anderes – eine möglichst unverrückbare Meinung. Dahinter steckt eine ziemlich praktische Logik.

Je unverrückbarer, desto besser: Dann darf man Haltung und Rückgrat für sich reklamieren (top fürs Wählerprofil) – und muss gleichzeitig nicht handeln (top für die Erfolgsbilanz). Es reicht, bei der Maximalforderung zu bleiben. Wohl wissend, dass sie nie zur Handlung wird. Weil es dafür keine Mehrheit gibt.

Denn Haltung ist etwas anderes: Sie sagt, für welche Werte man einsteht, nach welchen Grundsätzen man entscheidet und welche Ziele man erreichen will. Haltung heisst, überzeugt für ein Ziel einzutreten – und trotzdem die Grösse zu haben, festzustellen, wenn der eingeschlagene Weg nicht funktioniert. Haltung heisst, ein gutes Argument der Gegenseite anerkennen zu können. Und Haltung heisst, einen Kompromiss einzugehen, ohne die eigene Überzeugung an der Garderobe abzugeben. Vielleicht zeigt sich wirkliche Haltung sogar gerade dann. Denn ohne diese Fähigkeit, aus Haltung Handlung zu machen, würde unsere direkte Demokratie nicht funktionieren.

Die Herausforderungen sind gross genug. Natürlich müssen wir verhandeln. Aber irgendwann muss gehandelt werden. Wir müssen die Reihen schliessen, ohne gleich zu denken. Verlässlich sein, ohne unbeweglich zu werden. Und gemeinsam ehrliche Lösungen finden, die vielleicht niemandem ganz gehören – aber dafür funktionieren.

Die Welt um uns herum wird nicht übersichtlicher. Umso wichtiger ist, dass die Politik in unserem Land berechenbar und verlässlich bleibt. Pragmatisch und fähig, über politische Gräben hinweg zusammenzuarbeiten. Wir müssen nicht miteinander recht haben, aber wir haben die Pflicht, miteinander weiterzukommen.

Erinnern wir uns jeden Tag daran, dass uns am Ende mehr verbindet als trennt.

Kris Vietze, Nationalrätin TG (FDP)



Rusch übernimmt bei Griesser

Griesser hat einen neuen Chef: Marc-André Rusch führt seit dem 1. Oktober die Marke des Aadorfer Sonnenschutzspezialisten. Der 49-Jährige bringt internationale Führungserfahrung von Zumtobel, Hoval und Hilti mit.



Egli leitet «Oberwaid»

Thomas Egli ist seit dem 1. Oktober CEO der Oberwaid AG in St.Gallen. Gleichzeitig setzt die Oberwaid auf eine breiter abgestützte Führungsstruktur: Unternehmensführung, medizinische Leitung und betriebliche Klinikleitung sind neu auf drei Köpfe verteilt.



Engbersen wird Swissinfo-Redaktionschefin

Karrieresprung für Henriette Engbersen: Die im Thurgau aufgewachsene Journalistin übernimmt im Januar 2027 die Redaktionsleitung von SWI swissinfo.ch. Erst im September stand sie an der Digital Conference Ostschweiz in St.Gallen auf der Bühne und warnte vor der wachsenden Macht der Desinformation.



Keller wird Hälg-Gruppenchef

Die St.Galler Hälg Group bündelt ihre operative Führung: Ab Januar 2027 übernimmt Sandro Keller als Group-CEO die Gesamtverantwortung für Gebäudetechnik und Facility-Management. Die Inhaber Roger und Marcel Baumer konzentrieren sich auf ihre Aufgaben als Eigentümer und Verwaltungsräte.



Wetter leitet Acrevis-Private-Banking

Die St.Galler Acrevis Bank verstärkt ihre Geschäftsleitung: Simon Wetter übernimmt am 1. November die Leitung des Private Banking. Der Finanzfachmann bringt 25 Jahre Branchenerfahrung mit und verantwortete zuletzt die Beratung von Unternehmen und Führungskräften bei einer Grossbank.

Kopf des Monats

Klauspeter Nüesch



Der Ostschweizer Immobilienentwickler Klauspeter Nüesch will die Schweiz für Robotaxis rüsten. Seine Forderung: Wer die Städte von morgen plant, muss den Verkehr der Zukunft heute mitdenken. Ein Schlüssel dazu liegt für ihn in St.Gallen.

Klauspeter Nüesch denkt in grossen Zusammenhängen. Aufgewachsen in St.Gallen und Teufen, über die Mittelschule Trogen an die ETH Zürich gelangt, verbindet der Architekt und Stadtplaner Ostschweizer Wurzeln mit internationaler Erfahrung. Heute arbeitet er in Zürich, Hongkong und Shanghai. Sein Unternehmen Nüesch Development entwickelte etwa das Westside in Bern und das Zürcher Stadtquartier Greencity.

Nun treibt ihn die nächste Veränderung um: Spätestens ab 2035 erwartet Nüesch eine starke Verbreitung autonomer Fahrzeuge. Weil Verkehrs- und Städtebauprojekte fünfzehn bis zwanzig Jahre Vorlauf benötigen, drängt er in der «NZZ» auf rasches Handeln. Seine Ideen habe er mit Bundesrat Albert Rösti besprochen.

Schweizweit schwebt ihm ein Netz von mindestens zwanzig Verkehrsdrehscheiben vor, die Robotaxis mit dem Fernverkehr verbinden. Als Beispiel nennt er St.Gallen-St.Fiden: Die Überdeckung des Bahnareals könnte Platz für einen neuen Stadtteil schaffen. Eine Studie von 2019, an der er beteiligt war, zeigte Möglichkeiten auf; umgesetzt wurden die Pläne nicht.

Bei aller Zuversicht sieht Nüesch auch Risiken: Robotaxis könnten zusätzlichen Verkehr erzeugen. Deshalb will er die Bahn auf langen Strecken stärken und das Umsteigen vereinfachen.

Spotlight

Evatec macht in Südkorea Tempo

In Südkoreas Chipindustrie zählt Geschwindigkeit. Der Trübbacher Anlagenbauer Evatec rückt deshalb näher an seine Kunden und eröffnet eine eigene Vertriebs- und Servicegesellschaft. An deren Spitze steht mit Hyeyoung Yoon eine Branchenkennerin, die weiss, wie anspruchsvoll der Markt ist.

Lüchingers erobern Frühstücksgregale

YourStarter wagt den nächsten Wachstumssprung: Die Frühstücksgregale aus Oberriet sind seit Mitte Oktober schweizweit in über 500 Migros- und Coop-Filialen erhältlich. Gleichzeitig planen die Gründer Fabian und Nando Lüchinger eine neue automatisierte Produktionsanlage im Rheintal.



Variosystems stärkt Produktion in Steinach

Variosystems baut am Standort Steinach seine Fertigungskompetenzen aus. Mit zusätzlichen Kapazitäten, spezialisierten Verfahren und mehr Automatisierung richtet sich der Elektronikdienstleister auf die steigenden Anforderungen von Kunden aus Luftfahrt, Verteidigung und Medizintechnik aus. Weitere Investitionsschritte sind für 2027 geplant.



150 Jahrgänge Martel: Ein Bahnwagen voller Wein

Jan Martel taucht anlässlich des Jubiläums tief ein ins Archiv seiner Weinhandlung und stösst auf Geschichte und Geschichten: 1949 zum Beispiel erhält das St.Galler Unternehmen eine Weinlieferung, die niemand bestellt hat. Der Absender ist ein enteigneter ungarischer Winzer. Es beginnt ein Krimi mit politischen und juristischen Verwicklungen.

«Dieser Martel-Moment beginnt Anfang 1949 mit einem unerwarteten Anruf der Transportfirma Danzas in Buchs. Ein kompletter Bahnwagen voller Fässer und Flaschen mit Tokajerwein sei eingetroffen, adressiert an Martel. Bei uns wusste niemand etwas von dieser Lieferung. Wenig später meldete sich Leopold Zimmermann, ein früherer Lieferant unseres Hauses. Nach der kommunistischen Machtübernahme in Ungarn war sein Weingut verstaatlicht worden. Bevor er nach Wien flüchtete, hatte er seine wertvollen Weine in die Schweiz geschickt. Mein Grossvater Erich Martel erkannte die Chance. Martel übernahm einen Teil des Bestands und verkaufte weitere Weine an frühere Kunden Zimmermanns in England und den USA.

In unseren Preislisten wiesen wir offen darauf hin, dass die Weine aus einem enteigneten Familienbetrieb stammten. Genau diese Transparenz brachte uns in Schwierigkeiten. Die staatliche ungarische Handelsorganisation Monimpex, die während der sozialistischen Ära den ungarischen Weinhandel mit dem Ausland kontrollierte, schaltete die Botschaft in Bern ein. Es kam zu einer Klage mit dem Vorwurf, Martel verkaufe gefälschten Tokajer. Nun wurde die Sache zum Justizkrimi. Das kantonale Laboratorium untersuchte unsere Flaschen und verglich sie mit offiziellen Tokajern aus dem Besitz des ungarischen Konsulats. Das Ergebnis war überraschend: Unsere Originalabfüllungen entsprachen den Vorschriften besser als die Vergleichsweine der Kläger.

Den endgültigen Schlusspunkt setzte ausgerechnet die ungarische Botschaft. Sie bestellte bei Martel mehrere Kisten genau jener Weine, gegen die sie zuvor geklagt hatte. Später bestritt sie zwar, die Lieferung erhalten zu haben. Unsere Unterlagen belegten jedoch eindeutig das Gegenteil. Die Anklage brach in sich zusammen und das Verfahren wurde eingestellt. Wenn ich heute die Dokumente zu diesem Fall lese, staune ich über den Mut meines Grossvaters. Er packte eine aussergewöhnliche Gelegenheit, blieb transparent und liess sich auch von einer staatlichen Organisation nicht einschüchtern. Übrigens: Inzwischen führen wir wieder ungarischen Tokajer im Sortiment. Erstklassige Weine mit einer ganz eigenen Martel-Geschichte. Damit schliesst sich nach mehr als 75 Jahren ein schöner Kreis.»

Martel AG St.Gallen
Poststrasse 11, 9001 St.Gallen
wein@martel.ch, martel.ch



Martel.
Wein geniessen.



Die Ostschweiz kocht ganz oben mit



50 Restaurants, drei Neueinsteiger und ein grosser Sprung in Gonten: Der GaultMillau 2027 zeichnet die kulinarische Vielfalt der Ostschweiz aus. Während das St.Galler «Soleil d'Or» weiter zulegt und das «Helvetia» neu einsteigt, jubelt das «Appenzeller Huus» gleich doppelt. Auch der «Sommelier des Jahres» arbeitet in der Region.



Stivai lädt zum Fonduewinter

Vom 31. Oktober 2026 bis 9. Januar 2027 öffnet die Stivai-Fonduestube in Wil wieder ihre Türen. Das moderne, gemütliche Chalet bietet Platz für über 100 Gäste und lädt zu Fondue, Raclette und Firmenweihnachtsessen ein. Zum Auftakt am Samstag, 31. Oktober, sorgt das «Disco-Fondue» für Stimmung; jeden Mittwoch steht zudem das «Schnitzel-Fondue» auf dem Programm. Und auch mitten in Wil wird es winterlich: Die Stivai-Winterschenke in der Oberen Bahnhofstrasse schenkt vom 5. November bis 31. Dezember Punsch und Glühwein aus. stivai.ch

«Professional Bachelor» feiert Premiere an der BVS

Die BVS St.Gallen hat am 2. Oktober erste HF-Diplome mit dem neuen Titelzusatz «Professional Bachelor» überreicht – nur einen Tag nach dessen schweizweiter Einführung. Die Neuerung soll die Qualifikationen praxisorientierter Fach- und Führungskräfte im nationalen und internationalen Arbeitsmarkt sichtbar machen.

Icotec peilt 100-Millionen-Marke an

Von 8 auf 50 Millionen Dollar Umsatz in sechs Jahren: Icotec aus Altstätten wächst rasant. Mit Wirbelsäulenimplantaten aus karbonverstärktem Kunststoff punktet das Medtech-Unternehmen vor allem in den USA. Für 2027 peilt es rund 100 Millionen Dollar Umsatz an. Auch ein Börsengang könnte zum Thema werden.



Stadler landet nächsten Wüsten-Coup

Nachschlag aus Saudi-Arabien: Stadler sichert sich einen weiteren Auftrag über mehr als 300 Millionen Franken. Die Staatsbahn bestellt zehn zusätzliche Intercity-Züge und verdoppelt damit ihre bestellte Flotte. Gebaut werden die Fahrzeuge grösstenteils in der Schweiz.

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.

Sportradar landet 170-Millionen-Deal

170 Millionen Dollar für einen Geschäftsbereich: Sportradar hat einen Käufer für das Coaching- und Scouting-Geschäft von Synergy Sports gefunden. Der St.Galler Sportdatenkonzern will damit seine Bilanz stärken und sich stärker auf sein Kerngeschäft konzentrieren. Wichtige Technologien bleiben im Haus.





«Wir wollen Vadians Erbe in die Zukunft führen»

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: Gallus Wirrer, Obmann der Burgergesellschaft St.Gallen.

Gallus Wirrer, Sie sind Obmann der Burgergesellschaft St.Gallen. Was hat Sie persönlich an dieser Aufgabe gereizt?

2028 wird die Burgergesellschaft 100 Jahre alt. Meine Aufgabe ist es, diese traditionelle, altherwürdige Organisation ohne Verlust ihrer Werte in eine neue Zeit zu bringen. Als St.Galler Ortsbürger ehrt es mich, der Burgergesellschaft vorstehen zu dürfen.

«Traditionen sind für uns kein Selbstzweck. Entscheidend ist, dass man sie lebt, weiterentwickelt und gleichzeitig offen bleibt für neue Menschen und neue Ideen.»

Mit Gallus tragen Sie ausgerechnet den Namen des Mannes, mit dem die Geschichte St.Gallens ihren Anfang nahm. War Ihr Weg an die Spitze der Burgergesellschaft damit eigentlich vorgezeichnet?

Nein, im Gegenteil. Die Burgergesellschaft wurde 1928 gegründet, nachdem die reformierte Stadt St.Gallen mit den umliegenden katholischen Gemeinden Straubenzell, Tablat und Rotmonten fusionierte. In der Stadt hatten bis dahin ausschliesslich Reformierte wichtige Ämter inne. Dass ich als – immerhin liberal denkender – Katholik nun an ihrer Spitze stehe, wäre vor wenigen Jahren noch undenkbar gewesen. Denn die Burgergesellschaft wollte und will den aufgeklärten, liberalen vadianischen Geist bewahren. Der St.Galler Bürgermeister, Arzt und Reformator Joachim von Watt, bekannt als Vadian, war ein Multitalent und ein grosser Pionier, der beispielsweise die Hexenverbrennungen gestoppt hatte. Sein Erbe wollen wir mit der Burgergesellschaft in die Zukunft führen.

«Obmann», «Siebner», «Stubengesellen», «Bott»:

Bei der Burgergesellschaft klingt vieles nach einer anderen Zeit. Wie viel Tradition braucht ein Verein im Jahr 2026?

Wir leben in einer Zeit des Werteverfalls, darum erfahren Traditionen und Werte bei vielen Menschen mehr Zuspruch. Traditionen sind grundsätzlich etwas Positives, wenn man diese Traditionen lebt und weiterentwickelt. Ich finde es richtig und selbstverständlich, dass heute auch Frauen der Burgergesellschaft angehören. Das hatte sich ergeben, als die ersten Ortsbürgererrätinnen von Amtes wegen dazustiesen; heute ist es eine Selbstverständlichkeit.

Die Burgergesellschaft bezeichnet sich als gesellschaftlich-kulturellen Verein. Welche Aufgabe erfüllt sie heute für St.Gallen?

Die Mitglieder der Burgergesellschaft engagieren sich weniger direkt, sondern insbesondere als Ortsbürger in vielfältiger Weise für die Öffentlichkeit. Ein Bürger muss als Grundvoraussetzung St.Galler Ortsbürger sein. Ich selbst engagiere mich etwa auch als Stadtparlamentarier der FDP für eine lebenswerte Stadt St.Gallen, arbeite im geschäftsleitenden Ausschuss des Hauseigentümerverbands St. Gallen mit und bin Vorstandsmitglied der Valida, einer ur-sanktgallischen Sozialinstitution.

«Vadian war ein Pionier. Diesen Geist wollen wir weitertragen.»

Mitglied wird man nicht einfach auf Antrag, sondern auf Einladung und nach einem Aufnahmeverfahren. Gleichzeitig will sich die Burgergesellschaft einer «offeneren Zukunft» zuwenden. Wie passt das zusammen?

Besser, als es auf den ersten Blick scheint: Werte und Traditionen sind auch für junge Leute attraktiv, wir finden jedenfalls genügend jüngere Menschen, die Ortsbürger und gewillt sind, mitzumachen. Das sind alles Leute, die Leistung erbringen, die am gesellschaftlichen Leben teilnehmen, die sich engagieren. Und damit leisten sie ja einen Beitrag für eine gute Zukunft der Stadt St.Gallen.

Burgergesellschaft St.Gallen
9000 St.Gallen
burgergesellschaft-sg.ch





Gallus Wirrer

«Für mich ist es eine Ehre, dieser traditionsreichen St.Galler Gesellschaft vorzustehen.»

Hand aufs Herz: Was verpasst jemand, der nie zu einem «Bott», einer Versammlung der Bürgergesellschaft, eingeladen wird?

Die Burgerpastete! Das Rezept zu diesem köstlichen Gericht ist mindestens 200 Jahre alt: Heute wird sie im Restaurant Schlössli von Gastgeberin Corina Wirth exklusiv für uns an bestimmten Anlässen zubereitet. Es handelt sich dabei um gefüllte Mega-Pastetli für 80, manchmal über 100 Gäste. Die Burgerpastete wird dabei stets restlos weggeputzt! Im Ernst: Unsere rund 70 Mitglieder haben ein gutes Vereinsleben und treffen sich regelmässig zu verschiedenen Anlässen, etwa Vorträgen mit ausgesuchten Referenten. Die sollte man wirklich nicht verpassen.

Text: Patrick Stämpfli
Bild: Rebekka Grossglauser

Eine gute Nachricht

Schlechte Nachrichten schaffen Aufmerksamkeit. Gute gehen unter. Ein anschauliches Beispiel dafür bietet die Verschuldung in Amerika: Die US-Staatsschulden erreichen im Vergleich zur jährlichen Wirtschaftsleistung bald einen Rekord.



Was für eine einprägsame Schlagzeile:

So hoch waren die US-Staatsschulden noch nie! Weniger bekannt ist hingegen die gute Nachricht, dass die Verschuldung der amerikanischen Haushalte im Vergleich zur jährlichen Wirtschaftsleistung seit der Immobilienkrise vor zwei Dekaden kontinuierlich gesunken ist.

Betrug sie Anfang 2009 noch fast so viel wie die jährliche Wirtschaftsleistung, ist sie seither auf 66% gesunken. So niedrig wie heute war sie zuletzt 1999. Für die Wirtschaftsentwicklung ist das durch und durch erfreulich, ist der Privatkonsum doch die wichtigste Stütze der Wirtschaft.

Dank ihres soliden finanziellen Fundaments können die amerikanischen Konsumentinnen und Konsumenten trotz hoher Zinsen weiter konsumieren und gar in die Bresche springen, falls der Staat dereinst seinen Konsum aufgrund von Sparmassnahmen reduzieren wird. Etwa so wie der Staat in den vergangenen zwanzig Jahren die Ausgaben erhöhte, als sich die Haushalte entschuldet haben.

Für keine Schlagzeilen sorgt die Staatsverschuldung in der Schweiz. Wegen der Schuldenbremse beträgt sie gemessen an der jährlichen Wirtschaftsleistung 16%. Inklusive der Schulden der Kantone und Gemeinden sind es 40%.

Ganz anders hingegen die Verschuldung der Schweizer Haushalte. Sie beträgt 125% der jährlichen Wirtschaftsleistung. Ein Weltrekord. Problematisch ist diese hohe Zahl aber nicht. Denn Weltspitze sind die Schweizerinnen und Schweizer auch bei den Vermögenswerten.

Das Finanzvermögen der Schweizerinnen und Schweizer beträgt gemäss der Schweizerischen Nationalbank per Ende des vergangenen Jahres 3,3 Billionen Franken. Werden die Schulden abgezogen und die Immobilien hinzugezählt, sind es gar 5,1 Billionen, oder mehr als eine halbe Million pro Person. Das ist ein Weltrekord. Und ebenfalls eine einprägsame Schlagzeile.

Martin Lüscher
Chefökonom acrevis Bank
martin.luescher@acrevis.ch



FOKUS AUF MEINEN BETRIEB.

MEHR ALS EINE BANK.

Meine Beraterin bei der TKB hat mich seit der Gründung unkompliziert unterstützt – und mir Türen zu regionalen Netzwerken aufgestossen.

tkb.ch/firmen



**Thurgauer
Kantonalbank**

**Kanton St.Gallen
Amt für Berufsbildung**



**Früher:
Hä?**

**Heute:
Aha!**



Ralph Tobler & Péter Klász, **Blumer Lehmann**, Gossau



#Auf gutem Grund

**Für mehr Sprachkompetenz
in deinem Betrieb!**

Kurse zur Förderung von
Grundkompetenzen –
unterstützt durch Fördergelder.
Mehr unter webig.ch





Vernetzen



«Nur Tiere anschauen reicht nicht aus»

Im Chat mit Karin Federer, Direktorin Walter Zoo Gossau

Karin Federer, Sie sind im «Tierli Walter» aufgewachsen. Gab es für Sie je eine Welt ohne Zoo?

Eigentlich nicht. Der Zoo war für mich nie einfach der Arbeitsort meiner Eltern, sondern immer ein Stück Zuhause. Erst später habe ich verstanden, wie sehr mich dieses Aufwachsen geprägt hat.

Und war auch immer klar: Irgendwann übernehme ich hier?

Dass ich einmal im Zoo arbeiten möchte, war mir schon sehr früh klar. Auch mein Studium der Veterinärmedizin habe ich bewusst mit diesem Ziel gewählt. Was mir damals nicht bewusst war, ist, was es bedeutet, einen Zoo zu führen und die Verantwortung dafür zu tragen. Wir arbeiten mit Tieren und Menschen und damit mit viel «Beweglichem», das sich nie vollständig planen lässt. Wie viel Druck damit verbunden sein kann, habe ich sicher unterschätzt. Trotzdem kann ich mir kaum eine spannendere und vielseitigere Aufgabe vorstellen.

Dann kam die Übernahme. Was wollten Sie unbedingt anders machen?

Ich wollte den Zoo stärker als Organisation und als Unternehmen aufstellen und gleichzeitig unseren Auftrag schärfen. Ein moderner Zoo darf nicht einfach ein Ort sein, an dem Menschen Tiere anschauen. Wir müssen einen konkreten Beitrag leisten: für den Artenschutz, für Bildung und dafür, Menschen wieder stärker mit der Natur zu verbinden.

Und was sollte unbedingt bleiben?

Dass wir persönlich, familiär, nahbar und manchmal auch ein bisschen unkonventionell sind. Diese Nähe zu den Tieren, zur Natur und zu unseren Gästen möchte ich unbedingt erhalten. Ebenso wichtig ist mir der Mut, Dinge auszuprobieren. Professionalisierung darf nicht dazu führen, dass man nur noch das macht, was sicher und etabliert ist.

Blicken wir nach vorn: Wie sieht Ihr Walter Zoo 2040 aus?

Ich wünsche mir einen Zoo, der noch stärker zeigt, dass Erlebnis und Artenschutz keine Gegensätze sind. Baulich wird sich der Walter Zoo stark weiterentwickeln. Mit dem Artenschutzhaus und der Glühwürmchenhöhle, später mit einem neuen Ein-

gangsbereich, einer neuen Parkierung und einer Afrika-Anlage entstehen neue Erlebniswelten. Entscheidend ist aber nicht die Anzahl neuer Anlagen ...

Sondern?

Dass wir mit jeder Entwicklung auch unseren Beitrag zum Artenschutz vergrössern. Mein Walter Zoo 2040 ist ein Zoo, der emotional berührt, wissenschaftlich arbeitet, bedrohte Arten schützt und Menschen dazu bringt, selbst etwas für die Natur tun zu wollen.

Braucht es 2040 überhaupt noch Zoos?

Ich bin überzeugt: mehr denn je.

Warum?

Wir erleben weltweit einen dramatischen Verlust an Arten und Lebensräumen. Je stärker dieser Druck wird, desto wichtiger werden Institutionen, die Wissen, Ressourcen und langfristiges Engagement für den Erhalt bedrohter Arten bündeln können. Aber daraus entsteht auch eine Verpflichtung. Zoos müssen ihre Möglichkeiten konsequent nutzen: Arten erhalten und züchten, Forschung unterstützen, sich an Wiederansiedlungen und Schutzprojekten beteiligen und gleichzeitig Millionen von Menschen für die Natur erreichen. Der Artenschutz wird noch stärker zu einer ihrer zentralen Aufgaben werden.

Was ist für Sie bis heute das Schönste am Zoo?

Dass kein Tag gleich ist und dass der Zoo trotz aller Zahlen, Bauprojekte, Sitzungen und Herausforderungen immer wieder Momente schafft, die einen unmittelbar berühren. Manchmal ist es ein besonderes Erlebnis mit einem Tier, manchmal ein Kind, das völlig fasziniert vor einer Anlage steht. Und manchmal gehe ich am Abend durch den Zoo, wenn die Gäste weg sind und es langsam ruhig wird. Ich bin hier aufgewachsen und trotzdem kann mich dieser Ort bis heute überraschen und faszinieren.

Text: Patrick Stämpfli
Bild: zVg

east#digital

Partner



<IT>rockt!



Liechtenstein nimmt Register nach Cyberangriff wieder in Betrieb

Nach dem Cyberangriff vom 30. Juli nimmt Liechtenstein das Verzeichnis der wirtschaftlich berechtigten Personen von Rechtsträgern wieder eingeschränkt in Betrieb. Die identifizierten Schwachstellen wurden laut Regierung behoben. Eine externe Untersuchung des Angriffs ist in Vorbereitung.



Drei Ostschweizerinnen prägen die KI-Zukunft mit

Roboter, die Menschen verstehen, KI für die Finanzbranche und Fahrzeuge, die selbstständig ihren Weg finden: Drei Frauen mit Ostschweizer Bezug gehören zu den Persönlichkeiten, die der Report «Top 100+ Women in AI, Data and Robotics in Swit-

zerland 2026» würdigt. Neben OST-Professorin Katrin Lohan sind auch HSG-Dozentin Sina Wulfmeyer und Netlive-KI-Leiterin Naghmeh Niroomand vertreten.



Qambria verbindet zwei Rechnerwelten

Quantencomputer könnten neue Medikamente, Materialien und industrielle Abläufe ermöglichen. Damit sie im Alltag nutzbar werden, müssen sie jedoch zuverlässig mit klassischen Rechnern zusammenarbeiten. An dieser Schnittstelle setzt Qambria aus Steckborn an. Das 2025 gegründete Startup erhält vom Startnetzwerk Thurgau ein Förderpaket im Wert von 18'000 Franken.



Ostschweizer holt WM-Gold in Industry 4.0

Cyrill Koller aus Rossrüti hat an den WorldSkills 2026 in Shanghai Gold gewonnen. Der Informatiker setzte sich in der Disziplin «Industry 4.0» durch und wurde zudem als «Best of Nation» ausgezeichnet. In seiner Disziplin verbinden sich Informatik und industrielle Automatisierung.

Humboldt AI und NZZ

Jobs spannen zusammen

Das St.Galler Start-up und das Zürcher Jobportal wollen gemeinsam KI-gestützte Karriere-Tools einem breiteren Publikum zugänglich machen. Die Partnerschaft soll Stellensuchenden helfen, ihre Bewerbungen gezielt zu verbessern und den nächsten Karriereschritt vorzubereiten.



SnapCheck digitalisiert den Kassenwechsel

Das Startup SnapCheck aus Eggersriet lanciert eine Lösung, mit der Versicherte ihre Grundversicherung vollständig digital wechseln können. Von der Analyse der bestehenden Police bis zur Übermittlung von Antrag und Kündigung soll der Prozess in wenigen Minuten erledigt sein. Unterstützt wird das Ostschweizer Unternehmen von Investor und Markenbotschafter Yann Sommer.

St.Galler KI spart stundenlange Rechenarbeit

Das St.Galler Unternehmen Terra Quantum und die Empa in Thun haben ein KI-Modell entwickelt, das Laserschweissprozesse in Bruchteilen einer Sekunde berechnet. Gegenüber herkömmlichen Simulationen erreicht es laut den



Forschern eine bis zu 100'000-fache Beschleunigung. Das eröffnet neue Möglichkeiten für die industrielle Prozessoptimierung.



Huber+Suhner plant Zukauf für vernetzte Züge

Huber+Suhner will sein Bahngeschäft

mit britischer Softwarekompetenz stärken: Das Unternehmen mit Hauptsitz in Herisau hat die Übernahme des Geschäftsbereichs Connected Intelligence von Motion Applied vereinbart. Damit sollen Bahnbetreiber künftig umfassendere Lösungen für die Kommunikation an Bord und zwischen Zug und Strecke erhalten.

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 Sonderheft im LEADER und mit der Newsplattform www.eastdigital.ch

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





Gewinner und Verlierer unter Ostschweizer Exporteuren

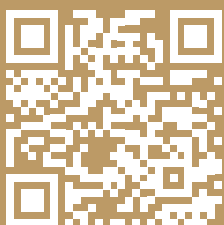
Die Ostschweizer Exportwirtschaft zeigt ein zwiespältiges Bild. Im letzten Jahr lag die Summe der Exporte zwar deutlich über dem Wert von vor zehn Jahren – aber eben auch klar unter dem Rekordniveau von 2022. Dafür gibt es vor allem zwei Gründe: Die schwächelnde deutsche Wirtschaft und der unberechenbare US-Präsident.



Wintererlebnisse am Säntis

- Winterspaziergang auf dem stimmungsvoll beleuchteten Laternliweg
- Fondueplausch in der Laternlibar, im Gasthaus Passhöhe oder Restaurant Schwägalp
- Eisstockschiessen für Gruppen und Teams

Wir gestalten Ihren Anlass ganz nach Ihren Wünschen. So wird Ihr Event zu einem besonderen Wintererlebnis.



Wir beraten Sie gerne!

Säntis Event Team
event@saentisbahn.ch
Tel. +41 71 365 65 45



Die Ostschweizer Exportwirtschaft ist in den vergangenen zehn Jahren gewachsen – aber nicht geradlinig und nicht überall gleich. St.Gallen und Thurgau haben ihre Exportvolumen gegenüber 2016 ausgebaut, wie Statistiken des Bundesamts für Zoll und Grenzsicherheit (BAZG) zeigen. Appenzell Ausserrrhoden hat demnach an Exportvolumen verloren, Appenzell Innerrhoden hat auf tiefem Niveau leicht gewonnen.

Gleichzeitig hat sich die geografische Ausrichtung der Ostschweizer Exporteure verändert: Die USA sind deutlich wichtiger geworden, ebenso China – und Österreich. Das dürfte auch damit zu tun haben, dass sich die einzelnen Exportbranchen unterschiedlich entwickeln. Pharma und Hightech legen zu, während die klassische Maschinenindustrie zwar weiterhin die wichtigste Exportbranche ist, aber kaum gewachsen ist.

Addiert man die Exporte im konjunkturellen Total – also ohne Edelmetalle, Edel- und Schmucksteine, Kunstgegenstände und Antiquitäten –, kommen die vier Kantone 2025 auf rund 15,7 Milliarden Franken. 2016 waren es rund 14,0 Milliarden. Das entspricht einem Wachstum von knapp zwölf Prozent. Der Weg dorthin verlief allerdings alles andere als gleichmässig: 2022 erreichten die Exporte mit rund 17,2 Milliarden Franken ihren bisherigen Höchststand. Seither ist das gemeinsame Volumen um rund neun Prozent zurückgegangen.

Neue Export-Treiber in St.Gallen

St.Gallen als grösster Kanton trägt am meisten zu den Ausschlägen einer gemeinsamen Exportstatistik der Ostschweiz bei. Das Exportvolumen des Kantons stieg im konjunkturellen Total von 9,48 Milliarden Franken 2016 auf 10,87 Milliarden 2025. Thurgau legte von 3,52 auf 3,87 Milliarden zu. In Appenzell Ausserrrhoden sank das Volumen von 906 auf 813 Millionen Franken, in Appenzell Innerrhoden stieg es von 120 auf 127 Millionen.

In St.Gallen hat sich die Exportstruktur deutlich verändert. Maschinen sind zwar nach wie vor die wichtigste Warengruppe, 2025 entfielen darauf rund 3,1 Milliarden Franken

oder 28 Prozent der Exporte. Doch dahinter folgen Elektronik und Optik mit 1,22 Milliarden, Metallerzeugnisse mit 1,11 Milliarden und Pharma mit gut einer Milliarde Franken.

Während die klassische Maschinenindustrie 2025 praktisch auf dem Niveau von 2016 liegt, legten Elektronik und Optik um gut 21 Prozent deutlich zu. Eine ganze Reihe von St.Galler Technologieunternehmen stellt mit grossem Erfolg High-Tech-Produkte her, die weltweit gefragt sind.

Die Pharmaexporte wiederum haben sich seit 2016 mehr als verdoppelt. Ein wesentlicher Treiber dafür ist CSL Vifor, die frühere Vifor Pharma. Das für seine Eisenpräparate bekannte Unternehmen hat nach 2021 die Wirkstoffproduktion in St.Gallen ausgebaut. In den letzten Jahren hat sich in St.Gallen zudem ein Cluster aus Pharma-, Biotech- und Life-Science-Unternehmen entwickelt.

Neue Märkte erschlossen

Deutschland bleibt mit 4,6 Milliarden Franken mit Abstand wichtigster Absatzmarkt für St.Gallen, ist seit 2016 aber nur um 3,5 Prozent gewachsen. Deutlich dynamischer entwickelten sich die USA: Die Exporte stiegen von 1,48 auf 2,19 Milliarden Franken, ein Plus von knapp 48 Prozent. Auch Österreich gewann stark an Bedeutung und legte von 711 Millionen auf 1,11 Milliarden Franken zu. China wuchs um 31 Prozent auf 809 Millionen Franken. Rückläufig waren dagegen unter anderem die Exporte nach Frankreich, Tschechien, Japan und Singapur.

Damit unterscheidet sich St.Gallen deutlich von den anderen Ostschweizer Kantonen: Der Kanton hat nicht nur seine Exportstruktur verbreitert, sondern auch neue Absatzmärkte erschlossen. Besonders auffällig ist die Entwicklung in den USA, die inzwischen fast 14 Prozent der Exporte ausmachen.

Thurgau exportiert Eisenbahnen

Im Thurgau erzielen in der Exportstatistik Maschinen 572 Millionen und Metallerzeugnisse 376 Millionen Franken. Chemische Erzeugnisse kamen auf 318 Millionen, elektrische Ausrüstungen auf 261 Millionen Franken.

Entwicklung der wichtigsten Absatzmärkte (2016 bis 2025)



Exporte aus den Kantonen SG, TG, AR und AI kumuliert. Quelle: Bundesamt für Zoll und Grenzsicherheit (BAZG)

Entwicklung der Exporte aus der Ostschweiz (2016 bis 2025)



Die Zahlen zeigen das konjunkturelle Total (ohne Edelmetalle, Edel- und Schmucksteine, Kunstgegenstände und Antiquitäten). Quelle: Bundesamt für Zoll und Grenzsicherheit (BAZG). Hinweis: Die BAZG-Daten ordnen Exporte bei Unternehmen mit Standorten in mehreren Kantonen proportional nach Arbeitsplätzen zu. Der statistische Bestimmungsort muss nicht zwingend dem Sitz des Endkunden entsprechen.

Die grösste Warengruppe nennt sich «sonstige Fahrzeuge», diese Position unterliegt erheblichen Schwankungen: Sie lag 2016 bei 491 Millionen Franken, erreichte 2019 und 2020 mehr als 825 Millionen, fiel 2024 auf 326 Millionen und sprang 2025 wieder auf 681 Millionen. Es liegt auf der Hand, dass sich in diesen Zahlen vor allem spiegelt, was der Zugbauer Stadler von seinem Werk am Hauptsitz Bussnang aus exportiert.

Daneben gibt es im Thurgau weitere Wachstumsfelder. Elektronik und Optik legten seit 2016 um rund 105 Prozent zu, chemische Erzeugnisse um 23 Prozent. Auch Kraftwagen und Kraftwagenteile entwickelten sich deutlich positiv. Gleichzeitig gingen Metalle und elektrische Ausrüstungen zurück.

Bei den Absatzmärkten unterscheidet sich der Thurgau von St. Gallen. Deutschland bleibt wichtigster Markt. Die USA haben zwischen 2016 und 2024 praktisch nicht zugelegt – von 281 auf 274 Millionen Franken. Dafür haben sich die Exporte nach China mehr als verdoppelt, von 85 auf 178 Millionen Franken. Noch auffälliger ist Rumänien: Dort stiegen die Exporte von 74 auf 171 Millionen Franken.

Ausserrhoder Textil-Export bricht ein

In Appenzell Ausserrhoden sank das Exportvolumen, besonders markant ist der Rückgang bei Textilien: Deren Exporte fielen von 172 auf 80 Millionen Franken. Auch die Chemie und Elektronik/Optik lagen unter dem früheren Niveau. Gleichzeitig konnten Maschinen und elektrische Ausrüstungen zulegen.

Auch geografisch hat sich die Struktur verändert. Deutschland, das 2016 noch fast ein Drittel der Ausfuhren

ausmachte, verlor deutlich an Bedeutung: Die Exporte gingen von 294 auf 181 Millionen Franken zurück. Die USA legten dagegen leicht zu, von 78 auf 85 Millionen Franken. Hongkong gewann ebenfalls an Gewicht.

Pharma und Hightech treiben die Exporte.

Gefragte Optik aus Innerrhoden

Das Exportvolumen von Appenzell Innerrhoden ist klein, weshalb einzelne Entwicklungen schon erhebliche statistische Ausschläge erzeugen können. 2025 dominieren elektrische Ausrüstungen, Maschinen sowie Elektronik, auch Bekleidung gewann deutlich an Gewicht. Der Bereich Optik hat sich mit 18,4 Millionen Franken seit 2016 verzehnfacht.

Bei den Absatzmärkten zeigt sich ebenfalls eine markante Verschiebung. Die Exporte nach Deutschland stiegen zwischen 2016 und 2024 von 21,4 auf 67,1 Millionen Franken, jene in die USA von 5,5 auf 17,5 Millionen. Gleichzeitig gingen die Ausfuhren nach Österreich, Australien und Frankreich zurück. Die hohen Wachstumsraten müssen wegen der geringen Ausgangswerte allerdings mit Vorsicht interpretiert werden.

Text: Philipp Landmark
Bild: KI/Michelle Hadur

«Eine gute IT läuft zuverlässig im Hintergrund.»

Der HPV Rorschach schafft an elf Standorten Lebens- und Arbeitsqualität für rund 820 Menschen. Damit die Technik im Hintergrund zuverlässig läuft und der Mensch im Mittelpunkt bleiben kann, setzt die soziale Institution auf ICT-Outsourcing von EGELI Informatik.

Die historisch gewachsene IT-Infrastruktur des HPV stiess zunehmend an ihre Grenzen. Gesucht war eine moderne Lösung, die den Betrieb über alle Standorte hinweg vereinfacht, zuverlässig absichert und gleichzeitig eine zukunftsfähige Arbeitsumgebung schafft.

Rund 350 Nutzer auf einer modernen IT-Plattform

Im Rahmen eines Full-Outsourcings überführte EGELI Informatik die gesamte Umgebung in eine moderne Cloud-Lösung mit Anbindung an das Rechenzentrum Ostschweiz. Rund 300 Nutzerinnen und Nutzer erhielten eine neue Arbeitsumgebung. Dafür wurden rund 180 PCs und Notebooks neu aufgesetzt und 12 Firewalls in die neue Infrastruktur integriert. Redundante Systeme, ein Disaster-Recovery-Plan und ein Standby-System sorgen zusätzlich für Ausfallsicherheit.

Heute nutzen bereits über 350 Personen die Plattform. Das Wachstum konnte dank der skalierbaren Architektur schrittweise im laufenden Betrieb bewerkstelligt werden. Auch die erstmalige Umstellung gelang im laufenden Betrieb: Bereits am Folgetag des Go-Lives konnte der HPV ohne Verzögerung weiterarbeiten.

«Eine gute IT läuft zuverlässig im Hintergrund, ohne dass die User viel davon mitbekommen, sodass sie sich auf ihre Arbeit konzentrieren können», sagt Roman Wick, Bereichsleiter Administration / Finanzen und Mitglied der Geschäftsleitung des HPV.

Hybrid- oder Full-Outsourcing – vom Arbeitsplatz bis zur Cybersecurity

Mit rund 90 Mitarbeitenden und 1'500 Kunden gehört EGELI Informatik zu den führenden Software- und IT-Unternehmen. Je nach Bedarf übernimmt das Unternehmen im Hybrid- oder Full-Outsourcing einzelne Bereiche oder verantwortet den gesamten ICT-Betrieb – vom modernen Arbeitsplatz über die EGELI Cloud im Schweizer Rechenzentrum oder Microsoft Azure bis zu Cybersecurity, Client Management und weiteren ICT-Services. So entsteht eine IT, die zur Organisation passt und sich mit ihr weiterentwickelt.



Roman Wick:
«Eine gute IT
läuft zuverlässig
im Hintergrund.»

EGELI Informatik AG

Raiffeisenplatz 8
9000 St.Gallen
egeli-informatik.ch



Sie beschäftigen sich mit der Zukunft Ihrer IT? In einer kostenlosen Erstberatung analysieren wir gemeinsam Ihre Ausgangslage und zeigen passende Betriebsmodelle auf.



Raffaele Sorra, Head of ICT

+41 71 221 12 27
raffaele.sorra@egeli-informatik.ch

Trump trifft die Ostschweiz empfindlich

Die USA haben in den letzten Jahren als Absatzmarkt für die Ostschweiz deutlich an Bedeutung gewonnen. Umso mehr schmerzen die Zoll-Eskapaden des Genies im Weissen Haus.



Während Deutschland mit Abstand wichtigster Einzelmarkt für die Ostschweizer Exporteure bleibt, aber mit einer Entwicklung von 4,44 auf 4,60 Milliarden Franken mehr oder weniger auf der Stelle tritt, verzeichnen die USA ein Plus von 48 Prozent. 2016 gingen Waren im Wert von rund 1,48 Milliarden Franken aus den vier Kantonen in die USA. 2025 waren es 2,19 Milliarden.

Donald Trumps Geschenk zum Schweizer Nationalfeiertag 2025 trat sieben Tage später in Kraft: Zusätzliche US-Zölle auf Schweizer Waren von 39 Prozent. Erst ab 14. November 2025 wurde der pauschale Zusatzzoll rückwirkend auf maximal 15 Prozent reduziert.

Unmittelbarer Einbruch

Nach Angaben des SECO waren rund 60 Prozent der Schweizer Exporte in die USA davon betroffen. Bereits im August brachen die Schweizer Exporte in die USA um mehr als 20 Prozent ein. Im September folgte allerdings ein kräftiger Rebound von 43 Prozent – ausgehend vom tiefen August-Niveau. Im gesamten dritten Quartal lagen die USA-Exporte trotzdem noch gut 8 Prozent unter dem zweiten Quartal.

Der Verband Swissmem hat die Entwicklung der Schweizer Tech-Industrie untersucht. Im dritten Quartal 2025 lagen deren Exporte in die USA 14,2 Prozent unter dem Vorjahresquartal. Bei den Maschinen betrug der Rückgang sogar 24,8 Prozent. Das bedeutet: Donald Trump hat insbesondere die Ostschweizer Wirtschaft getroffen, denn die Zölle trafen hier traditionell wichtige Bereiche wie Maschinen, Elektronik, Optik, Fahrzeuge und Präzisionsinstrumente. Die IHK St.Gallen-Appenzell und die IHK Thurgau hielten fest, dass zwei Drittel der Ostschweizer Unternehmen negative Auswirkungen der US-Zölle erwarteten, jeder zehnte Ostschweizer Exportfranken sei direkt von den 39-Prozent-Zöllen betroffen.

Dass der Einbruch nicht noch grösser ausfiel, ist vor allem der Pharma-Branche zu verdanken.

Besonders deutliche Spuren hinterlassen die US-Zölle in der St.Galler Aussenhandelsstatistik. Denn die Exporte stiegen zuerst von 2016 bis 2024 von 1,114 Milliarden auf 2 Milliarden Franken, somit um satte 80 Prozent. Von 2024 zu 2025 wird hingegen ein Rückgang auf 1.84 Milliarden Franken oder 8,2 Prozent verzeichnet. Das trübt die Freude, dass die US-Exporte innert zehn Jahren von 2016 bis 2025 um 65 Prozent gewachsen sind, dann eben doch.

Ausnahme Pharma

Dass der Einbruch nicht noch grösser ausfiel, ist vor allem der Pharma-Branche zu verdanken. Denn Pharma-Produkte waren 2025 von den pauschalen Zusatzzöllen ausgenommen, gleichzeitig gewann diese Branche im Kanton St.Gallen an Bedeutung.

Exporte aus dem Kanton Thurgau in die USA gingen von 2024 zu 2025 von 273.5 Millionen Franken auf 254.3 Millionen Franken, somit um 7 Prozent, zurück. Auf deutlich tieferem Niveau verzeichnet Appenzell Innerrhoden sogar einen Rückgang von 15 Prozent.

Einbruch im US-Markt



Quelle: Bundesamt für Zoll und Grenzsicherheit (BAZG)

Deutschland-Blues ohne Turnaround

Die tiefschürfende Krise des einstigen europäischen Wirtschaftsmotors Deutschland bekommt die Ostschweiz besonders zu spüren, denn Deutschland ist nach wie vor der klar wichtigste Absatzmarkt für die hiesige Wirtschaft. Von 2016 bis 2022 stiegen die Exporte ins nördliche Nachbarland noch von 4,4 Milliarden auf über 5 Milliarden Franken an, seither sanken die Exporte aber wieder auf 4.6 Milliarden Franken im Jahr 2025.

Sinnbildlich für die Krise ist der Blues der einst so stolzen deutschen Autoindustrie. Musikalisch gesehen käme im Blues im zwölften Takt ein Turnaround, die wirtschaftliche Realität zeigt aber eher eine disharmonische Orientierungslosigkeit.

In der Ostschweiz gibt es gut zwei Dutzend Unternehmen, die stark auf den Bereich Automotive fokussiert sind, für über 100 Firmen ist die Automobil-Industrie zumindest ein wichtiger Kunde. Zu diesen gehört auch die Wagner AG in Waldstatt, das Familienunternehmen hat gerade beschlossen, seine Aktivitäten einzustellen, da sie nicht mehr wirtschaftlich zu betreiben sind. Rund 70 Arbeitsplätze sind davon betroffen.

Im Bereich Automotive haben sich in den letzten zwei Jahren solche Nachrichten gehäuft, verschiedene Unternehmen haben den Betrieb eingestellt oder stark reduziert, darunter etwa die Mubea (Arbon und Oberriet), die DGS Druckguss Systeme AG (St.Gallen), SFS (Standort Flawil), Brusa Hypower AG (Buchs und Sennwald). Vorsichtig gezählt dürften in dieser Sparte gut 500 Arbeitsplätze verschwunden sein.

Text: Philipp Landmark
Bild: KI/Michelle Hadur

«Dank ihrer Offenheit ist die Schweiz eine starke Exportnation»

Als CEO des St.Galler Textilunternehmens Filtex AG leitet Silvan Wildhaber ein exportorientiertes KMU. Als neuer Präsident der Economiesuisse setzt er sich für offene Märkte und wenig Handelshemmnisse ein.

Silvan Wildhaber ist seit 2012 CEO der Filtex AG in St.Gallen und seit wenigen Wochen neuer Präsident von Economiesuisse. Damit steht nach Ueli Forster (2001 bis 2006) wieder ein Ostschweizer KMU-Chef aus der Textilbranche an der Spitze des wichtigsten Schweizer Wirtschaftsverbands.



Herr Wildhaber, Filtext exportiert mehr als 80 Prozent seiner Produkte. Was muss ein Schweizer Unternehmen können, um mit einem solchen Exportanteil erfolgreich zu sein?

Die Schweiz ist ein Hochkostenland mit einem kleinen Binnenmarkt. Wer von hier aus erfolgreich exportieren will, muss sich über Qualität, Innovation und Effizienz differenzieren. Gleichzeitig sind die Standortbedingungen absolut zentral. Es braucht offene Märkte und möglichst wenige Handelshemmnisse. Dank der Offenheit der Schweiz haben wir uns zu einer starken Exportnation entwickelt. Schweizer Unternehmen sind heute weltweit erfolgreich, weil sie sich auf anspruchsvolle Nischen konzentrieren und einen Mehrwert

bieten, den andere nicht einfach kopieren können. Das gilt für die Textilindustrie ebenso wie für die Pharma-, Medtech- oder Tech-Industrie.

Sie verkaufen einen guten Teil Ihrer Stoffe nach Afrika. Unterschätzen andere Schweizer Unternehmen diesen Markt?

Unsere Waren gehen hauptsächlich nach Europa und Afrika. Oft wird Afrika als ein einziger Markt wahrgenommen. Tatsächlich sprechen wir aber über einen sehr vielfältigen Kontinent mit unterschiedlichen Wirtschaftsräumen und Entwicklungen. Viele Länder verfügen über eine junge Bevölkerung, wachsende Mittelschichten und einen steigenden Bedarf an hochwertigen Produkten. Für Schweizer Unternehmen lohnt es sich deshalb, genauer hinzuschauen und langfristig zu denken.

Warum kaufen Kunden in Afrika einen Stoff aus St.Gallen, der möglicherweise deutlich teurer ist als ein Produkt aus Asien?

Weil Qualität, Verlässlichkeit und Reputation einen Wert haben. Schweizer Unternehmen konkurrieren selten über den Preis allein. Sie überzeugen durch hochwertige Produkte, Service und langfristige Partnerschaften. Gerade in anspruchsvollen Märkten kann das entscheidend sein.

«Offenheit ist für die Schweiz kein «nice to have», sondern eine wirtschaftliche Notwendigkeit, wenn wir unseren Wohlstand halten wollen.»

Sie sagen, die Schweiz müsse ihre offenen Märkte verteidigen. Wie offen kann eine kleine Exportnation in einer zunehmend protektionistischen Welt noch sein?

Wir verdienen heute rund jeden zweiten Franken im Ausland. Die Exporte von Schweizer Gütern und Dienstleistungen machen rund 78 Prozent unseres BIP aus. Offenheit ist für die Schweiz kein «nice to have», sondern eine wirtschaftliche Notwendigkeit, wenn wir unseren Wohlstand halten wollen. Unsere Antwort auf mehr Protektionismus muss deshalb sein, weiterhin voll auf Offenheit zu setzen – also Handelsbeziehungen zu sichern und neue Märkte zu erschliessen.

Was ist denn heute die grösste Bedrohung für die Schweizer Exportwirtschaft: Zölle, der starke Franken, geopolitische Konflikte oder die hohen Kosten am Standort Schweiz?

Es gibt nicht die eine Bedrohung. Derzeit treffen mehrere Herausforderungen gleichzeitig aufeinander: geopolitische Spannungen, Zollkonflikte, ein starker Franken und eine schwache Konjunktur in wichtigen Absatzmärkten. Dazu kommen hausgemachte Themen wie Fachkräftemangel oder zunehmende Bürokratie. Umso wichtiger ist es, dass wir unsere Wettbewerbsfähigkeit stärken und den Zugang zu internationalen Märkten sichern.





Ist die Schweiz zu abhängig von einzelnen dieser internationalen Märkte – also Europa, den USA und China?

Diese Märkte bleiben von zentraler Bedeutung. Insbesondere die EU ist unsere wichtigste Handelspartnerin. Gleichzeitig müssen wir unsere Handelsbeziehungen breiter aufstellen. Gerade exportstarke Branchen wie Pharma-, Medtech-, Maschinenbau- oder Technologieunternehmen sind darauf

«Diversifikation ist gerade in geopolitisch unsicheren Zeiten ein wichtiger Erfolgsfaktor.»

angewiesen, dass sie ihre Produkte weltweit verkaufen können. Deshalb engagieren wir uns für neue Freihandelsabkommen und die Modernisierung bestehender Abkommen. Diversifikation ist gerade in geopolitisch unsicheren Zeiten ein wichtiger Erfolgsfaktor.

Die Schweiz hat in den vergangenen Monaten erlebt, wie schnell sich die Bedingungen im US-Geschäft verändern können. Was können Schweizer Unternehmen daraus lernen?

Die wichtigste Lehre lautet: Diversifikation. Unternehmen sollten sich nicht auf einzelne Märkte verlassen, sondern ihre Risiken möglichst breit verteilen. Gleichzeitig zeigt die Entwicklung, wie wichtig stabile und verlässliche Handelsbeziehungen sind. Hier ist auch die Politik gefordert, günstige Rahmenbedingungen für die Exportwirtschaft zu schaffen.

Gerade für die Ostschweizer Industrie sind Deutschland und die EU insgesamt ein zentraler Markt. Wie wichtig ist das neue Bilaterale-Paket für die Exportwirtschaft?

Die EU ist mit Abstand unsere wichtigste Handelspartnerin. Die Bilateralen III geben uns die Möglichkeit, den bilateralen Weg zu stabilisieren und gezielt weiterzuentwickeln. Für die

Anzeige

Man kann sich nicht um alles kümmern.

Man muss nur die Richtigen kennen.

verso
Versicherungstreuhand AG

Exportwirtschaft geht es um Rechtssicherheit, Marktzugang und den Zugang zu Fachkräften. Das Paket ist deshalb von grosser strategischer Bedeutung für den Standort Schweiz.

Wo soll die Schweiz gegenüber der EU Kompromisse eingehen – und wo darf sie keine machen?

Internationale Abkommen sind immer das Ergebnis von Verhandlungen. Das ausgehandelte Paket liegt auf dem Tisch. Die Vorteile für Wohlstand, Arbeitsplätze und Wettbewerbsfähigkeit überwiegen klar. Aus Sicht der Wirtschaft fällt die Bilanz bei den Bilateralen III positiv aus. Economiesuisse unterstützt auch neue Freihandelsabkommen.

Wie gross ist das konkrete Exportpotenzial von Mercosur für Schweizer Unternehmen?

Mercosur ist mit über 270 Millionen Einwohnern ein strategisch wichtiger Wachstumsmarkt. Das Abkommen verbessert den Marktzugang für Schweizer Unternehmen massiv: Über 95 Prozent der Exporte würden künftig zollfrei sein, das Zolleinsparungspotenzial beträgt rund 155 Millionen Franken pro Jahr. Das ist substanziell! Davon profitieren zahlreiche Branchen, darunter die Maschinen-, Pharma-, Medtech-, Chemie- und Technologieindustrie, aber auch viele spezialisierte KMU. Gleichzeitig verhindert das Abkommen Wettbewerbsnachteile gegenüber der EU, die ihr eigenes Mercosur-Abkommen bereits anwendet.

Welche Märkte werden Schweizer Unternehmen in den nächsten zehn Jahren stärker bearbeiten müssen: Indien, Südostasien, Afrika oder Lateinamerika?

Ich würde nicht auf eine einzelne Region setzen. Die Zukunft liegt in einer breiten Diversifikation. Indien, Südostasien, Lateinamerika und Teile Afrikas bieten grosse Chancen. Gerade in einer Zeit zunehmender geopolitischer Unsicherheit ist es wichtig, dass Schweizer Unternehmen mehrere starke Standbeine haben. Zudem sind die heutigen Lieferketten der Unternehmen global aufgestellt. Aufgabe der Politik muss es deshalb sein, möglichst gute Marktzugangsbedingungen zu schaffen und bestehende Hürden abzubauen.

«Schweizer Unternehmen konkurrieren selten über den Preis allein.»

Sie kennen als Filtex-Chef den Exportalltag eines mittelgrossen Unternehmens. Fehlt diese KMU-Perspektive bisher in der Economiesuisse?

Nein. Economiesuisse vertritt über ihre Mitgliedsverbände mehr als 100'000 Unternehmen, darunter 95 Prozent KMU. Trotzdem ist es wichtig, dass wir die praktischen Erfahrungen von Unternehmern noch stärker in die politische Debatte einbringen. Als KMU-Unternehmer weiss ich aus eigener Erfahrung, welche Auswirkungen Bürokratie, Fachkräftemangel oder Handelshemmnisse auf den Unternehmensalltag haben. Diese Perspektive möchte ich als Präsident gezielt einbringen.

Anpassungsdruck für unsere Bundesverfassung!

Die Bundesverfassung ist das höchste rechtliche Gut unseres Landes. Sie regelt, wer welche Rechte und Pflichten hat, wie unser Staat organisiert ist und welchem Organ welche Kompetenzen zustehen. An Abstimmungstagen steht sie häufig unter Anpassungsdruck.



Initiativkomitees fordern Ergänzungen, weil sie neue politische Themen in der Verfassung verankern wollen. Auch Bundesrat und Parlament beantragen gelegentlich Änderungen, um neue Kompetenzen zu begründen.

Regelmässige Änderungen

Auch wenn Volksinitiativen meist abgelehnt werden, schafft es die eine oder andere dennoch ins berühmte rote Büchlein mit den weissen Kreuzen. Die Quote liegt bei zehn Prozent. Besser sieht es bei den obligatorischen Referenden mit 75 Prozent aus. Dies, weil solche Vorlagen über den parlamentarischen Prozess hinweg abstimmungsreif geformt werden.

Dynamische Weiterentwicklung

Auch wenn wir für eine Änderung unserer Bundesverfassung ein qualifiziertes Volks- und Ständemehr verlangen, passen wir unseren höchsten Rechtstext im Vergleich zu anderen Staaten erstaunlich oft an. Wir pflegen eine dynamische Weiterentwicklung unserer Verfassung. Dies auch, weil es auf nationaler Ebene keine Initiativen für Gesetzesänderungen gibt, die stattdessen lanciert werden könnten.

Mehr oder weniger Verfassungsbindung?

Verfassungsrechtlich gesehen gibt es zwei grundlegende Ansätze: Bindung der Akteure zur Begrenzung staatlicher Macht und Aufnahme neuer Themen für eine grössere, staatliche Einflussnahme. Volk und Stände haben jeweils darüber zu befinden, ob sie mehr oder weniger Staat wollen.

Verfassungsabstimmungen sind deshalb von grösster Bedeutung, was unsere Zukunft, staatliche Macht und steuerliche Bedürfnisse betrifft. Das Stimmvolk hat bekanntlich immer recht, auch wenn es einmal nicht recht haben sollte.

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

Text: Philipp Landmark
Bild: Clara Tuma / zVg

Remo Wild leitet die Exportdienste der IHK St.Gallen-Appenzell, Jan Riss ist dort Chefökonom.

Ostschweizer Export wird ausgebremst

Zölle und bürokratische Handelshemmnisse bereiten Exporteuren Kopfzerbrechen. Die IHK St.Gallen-Appenzell registriert eine wachsende Nachfrage nach Beratungen durch ihren Exportdienst.

Die Ostschweizer Exportwirtschaft steht unter Druck. Im ersten Halbjahr 2026 gingen die Warenexporte aus St.Gallen, Thurgau und den beiden Appenzell gegenüber der Vorjahresperiode um rund 300 Millionen Franken oder 3,6 Prozent zurück, wie provisorische Zahlen des Bundes zeigen. Wie Jan Riss, der Chefökonom der IHK St.Gallen-Appenzell, erläutert, resultiert der Rückgang vor allem aus tieferen Exporten in die USA. Gegenüber dem ersten Halbjahr 2025 verlor die Ostschweiz 19,3 Prozent an Exporten. Auch die Exporte nach Asien gingen um 7,5 Prozent zurück, während die Exporte ins europäische Ausland um 1,7 Prozent leicht zulegten.

Für Exporteure nehmen regulatorische und handelspolitische Anforderungen zu. Die wachsende Komplexität des internationalen Warenverkehrs bereitet ihnen laut Remo Wild, Leiter Exportdienste der IHK St.Gallen-Appenzell, Kopfzerbrechen. Er relativiert jedoch: «Vieles davon würde ich nicht Sorgen nennen, sondern alltägliche Herausforderungen.» Neue Freihandelsabkommen eröffneten zwar Chancen, doch für Zollvorteile müssten Unternehmen unterschiedliche Ursprungsregeln und Vorschriften beachten.

Bürokratische Handelshemmnisse

Auch die Digitalisierung der Zollabwicklung sorgt für Aufwand. In der Schweiz wird das bisherige Verzollungssystem schrittweise ersetzt, andere Länder führen ebenfalls neue Systeme ein. Solche Systemwechsel erfordern Anpassungen bei Prozessen, Stammdaten und teilweise auch bei den IT-Schnittstellen zu Partnern und Dienstleistern.

Hinzu kommen neue regulatorische Vorgaben wie CBAM (der komplexe EU-Mechanismus zur Verhinderung der Verlagerung von Treibhausgasemissionen in Drittstaaten), die EU-Entwaldungsverordnung EUDR oder die neue Verpackungsverordnung PPWR. Die IHK beobachtet deshalb eine steigende Nachfrage nach Beratung – nicht mehr nur zu Zollrecht, sondern zunehmend zu Marktzugang und nichttarifären Handelshemmnissen.

Maschinen-Exporte ausgebremst

Der Export in die USA ist deutlich zurückgebunden worden. Die minus 19,3 Prozent für das erste Halbjahr 2026 liegen aber auch am guten Vergleichswert: «Das erste Halbjahr 2025 wurde durch Vorzieheffekte nach oben verzerrt», erklärt Jan Riss.

Vor den erwarteten US-Handelsmassnahmen seien insbesondere bei Pharmazeutika zusätzliche Lieferungen vorgezogen worden. Ab August 2025 hätten die US-Zölle und die handelspolitische Unsicherheit dagegen für Bremseffekte gesorgt. Besonders betroffen war die Maschinenindustrie: Im August 2025 lagen die Schweizer Maschinenexporte in die USA mehr als 40 Prozent unter dem Mehrjahresdurchschnitt.

Maschinen sind gerade für die Ostschweiz wichtig. Knapp ein Viertel der Warenexporte entfällt auf diese Produktgruppe. Auch andere Güter der Tech-Industrie, etwa aus Datenverarbeitung, Elektronik und Optik, haben grosses Gewicht. Pharmazeutische Erzeugnisse machen dagegen 6,6 Prozent der Ostschweizer Warenexporte aus – deutlich weniger als auf nationaler Ebene, wo Pharma mit Abstand das wichtigste Exportgut ist.

Positive Signale

Die Probleme der Industrie begannen allerdings lange vor dem Zollstreit. Seit dreieinhalb Jahren liegt der Auftragsbestand

der Ostschweizer Industrie auf zu tiefem Niveau. Zuletzt hellte sich die Stimmung etwas auf: Unternehmen aus Elektronik und Optik sowie Maschinen- und Fahrzeugbau beurteilen ihre Geschäftslage wieder etwas besser. Vier von zehn Unternehmen melden mehr Bestellungen, ein Drittel Produktionssteigerungen. «Diese positiven Signale folgen aber auf eine ausgeprägte, langanhaltende Schwächephase und sind noch mit Vorsicht zu interpretieren», sagt Jan Riss. Kapazitätsauslastung und Auftragsbestände seien weiterhin tief.

Autozulieferer leiden

Besonders schwierig ist die Lage für Autozulieferer: Sie spüren die Schwäche der deutschen Autoindustrie, den Wandel zur Elektromobilität, komplexere Fertigungslösungen wie Megacasting sowie chinesische Konkurrenz und Überkapazitäten.

Trotzdem sieht Jan Riss die Schweiz gut aufgestellt: Das stabile politische und rechtliche Umfeld, das Bildungssystem, liberales Arbeitsrecht, moderate Unternehmenssteuern und hohes Arbeitsethos überzeugten weiterhin. «Aber die Herausforderungen sind zahlreich und akzentuieren sich vielerorts.» Hohe Lohn- und Energiepreise sowie der starke Franken belasten die Wettbewerbsfähigkeit. Zugleich wachsen handelspolitische Hemmnisse, während Industriepolitik und Subventionen international an Bedeutung gewinnen.

Exportmärkte in der Nachbarschaft

Der wichtigste Absatzmarkt für die Ostschweiz bleibt Europa. Knapp 60 Prozent der Warenexporte gehen in die EU. Deshalb setzt sich die IHK St.Gallen-Appenzell auch dezidiert für eine Annahme der Bilateralen III, des Vertragspakets mit der EU, ein.

Deutschland und Österreich sind die wichtigsten europäischen Märkte. Die geografische Nähe und die Branchenstruktur machen insbesondere Süddeutschland und Vorarlberg für die Ostschweiz bedeutend. Die Exportorientierung Richtung EU hat sich damit nicht grundsätzlich verändert, auch wenn deren Anteil an den Gesamtexporten leicht zurückgegangen ist.

Neue Märkte können deshalb eine Ergänzung sein. Freihandelsabkommen verbessern den Marktzugang und verhindern Wettbewerbsnachteile gegenüber Unternehmen aus anderen Ländern. Das gilt auch für das unterzeichnete Abkommen mit den Mercosur-Staaten Brasilien, Argentinien, Uruguay und Paraguay. Heute entfallen zwar erst rund 0,9 Prozent der Ostschweizer Warenexporte auf diese Region. Nach dem vorgesehenen Zollabbau sollen jedoch rund 96 Prozent der Schweizer Exporte in diese Länder vollständig zollbefreit sein. Für die exportorientierte Ostschweizer Industrie ist das insbesondere bei Maschinen und Präzisionsinstrumenten interessant.

«Ein Freihandelsabkommen eröffnet neue Möglichkeiten – die Unternehmen müssen aber auch in der Lage sein, diese in der Praxis zu nutzen», sagt Remo Wild. Denn die Zollbegünstigung kommt nicht automatisch: Unternehmen müssen Ursprungsregeln erfüllen und den präferenziellen Ursprung ihrer Waren nachweisen. Gerade bei komplexen Produkten und internationalen Lieferketten kann das anspruchsvoll sein.

Text: Philipp Landmark
Bild: Rebekka Grossglauser

Wie Symantec CBX Angriffe erkennt und den nächsten Zug vorhersagt

An der DCONO stellten KYOS und Arrow Electronics Symantec CBX dem Schweizer Publikum vor. Nun die Frage, die beim Apéro am häufigsten gestellt wurde: Was macht diese Plattform eigentlich anders – und was muss ein Unternehmen dafür tun?

Als Andy Kutter, Director und Partner bei KYOS, und Dani Tucci von Arrow am 8. September im Einstein St. Gallen Symantec CBX vorstellten, waren die Nachfragen erstaunlich konkret. Nicht «Was kann das?», sondern «Wie funktioniert das in meinem Betrieb?». Ein Blick unter die Haube.

Nativ zusammengeführt statt über Schnittstellen verbunden

Symantec CBX ist eine Cloud-Plattform von Broadcom, die die Präventions-, Daten- und Netzwerksicherheit von Symantec mit der Angriffserkennung von Carbon Black vereint. Der Unterschied zu vielen Konkurrenzlösungen liegt in der Architektur: Wo andere Einzelprodukte über Schnittstellen verknüpfen – mit entsprechenden Lücken –, laufen bei CBX die Signale von Endgeräten, Netzwerk, Daten, E-Mail und Cloud von Haus aus in einer Plattform zusammen. Künstliche Intelligenz verdichtet sie zu Vorfällen mit hoher Aussagekraft – das ist der Kern von XDR, Extended Detection and Response. Aus hundert Einzelalarmen wird eine

Geschichte mit Anfang, Verlauf und Ausmass. Eine Konsole ersetzt mehrere Dashboards, vorkonfigurierte Richtlinien greifen ab dem ersten Tag.

Den Angriffsweg sehen – und den nächsten Zug kennen

Der auffälligste Unterschied zu klassischen Antivirenlösungen ist der sogenannte Threat Tracer. Er zeigt in einer einzigen Ansicht, wo ein Angreifer eingedrungen ist, welche Methode er verwendet hat und auf welche Daten er zugegriffen hat. «Früher musste jemand Logfiles lesen und sich das Bild im Kopf zusammensetzen», sagt Andy Kutter. «Heute sieht man den Weg auf einen Blick – und zwar auch jemand, der kein Sicherheitsspezialist ist.»

Noch einen Schritt weiter geht die Incident Prediction: Auf Basis von über 500'000 analysierten Angriffsketten sagt die Plattform die nächsten vier bis fünf Schritte eines Angreifers voraus. Laut Broadcom enthalten 85 Prozent der gemeldeten Vorfälle eine solche Vorhersage mit Handlungsempfehlung.

Wer weiss, wohin sich ein Angreifer als Nächstes bewegt, kann ihm den Weg versperren, bevor er dort ankommt.

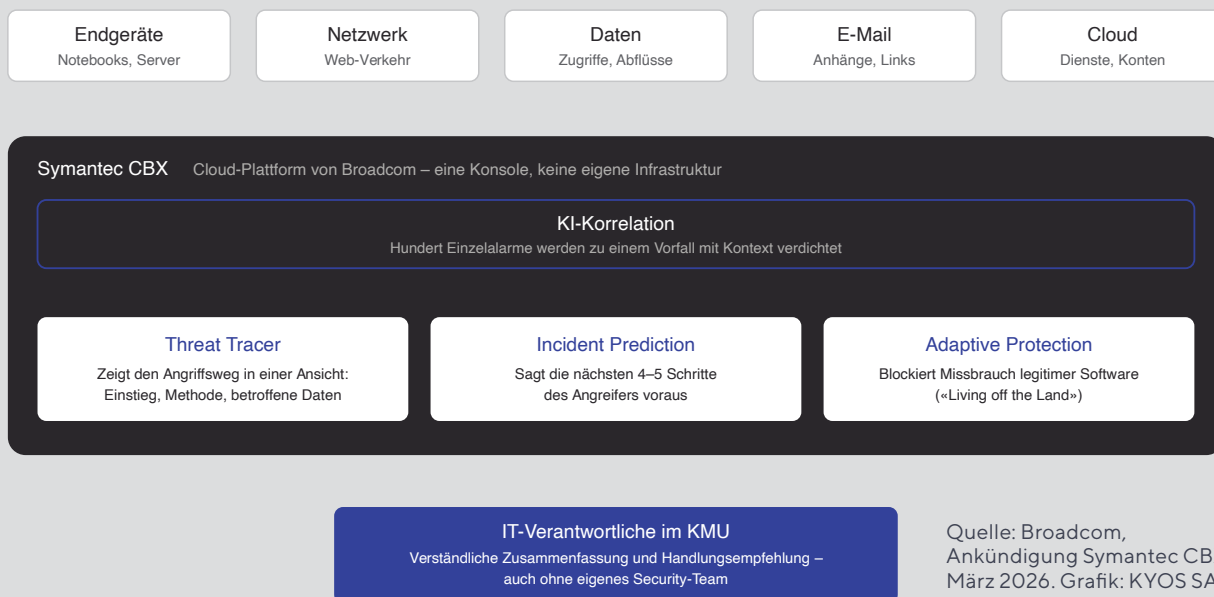
Dazu kommt die Adaptive Protection: Sie erkennt, wenn legitime Software – etwa Verwaltungswerkzeuge von Windows – untypisch genutzt wird, und blockiert das automatisch. Mit genau dieser Technik, «Living off the Land» genannt, umgehen Angreifer heute die meisten klassischen Schutzprogramme.

Dani Tucci, verantwortlich für Symantec CBX in der DACH-Region, Arrow (Bild: Arrow) und Andy Kutter, Director & Partner, KYOS SA. (Bild: KYOS)

«Den Angriffsweg erkennen und den nächsten Schritt voraussehen, um rechtzeitig zu reagieren.»

FUNKTIONSWEISE

So arbeitet Symantec CBX



Von fünf Signalquellen zum Vorfall mit Handlungsempfehlung: Die Funktionsweise von Symantec CBX. (Grafik: KYOS SA)

Gebaut für Unternehmen ohne Sicherheitsteam

Broadcom hat CBX ausdrücklich für Organisationen entwickelt, die kein eigenes Security Operations Center betreiben. Ein KI-Assistent fasst jeden Vorfall verständlich zusammen und liefert Anleitungen zur Behebung – so, dass auch ein IT-Generalist weiss, was zu tun ist. Bestehende Symantec- und Carbon-Black-Kunden erhalten einen Migrationspfad, und weil alles aus der Cloud kommt, entfällt die eigene Infrastruktur. Arrow stellt als Distributor sicher, dass Lizenzierung und Support für Schweizer Kunden reibungslos laufen. «Für CBX haben wir mit KYOS einen Partner, der die Technologie kennt und sie in der Sprache des Kunden erklärt», sagt Dani Tucci.

Erste Schritte in der Ostschweiz

Die Theorie wird bereits geprüft. Mit einem Ostschweizer Unternehmen läuft derzeit ein Proof of Concept: CBX wird im laufenden Betrieb neben der bestehenden Sicherheitsumgebung installiert, und über mehrere Wochen zeigt sich, was die Plattform sieht, meldet – und was sie bisher Unbemerktes ans Licht bringt. Ein zweites KMU aus der Region hat nach der DCONO das Erstgespräch gesucht und evaluiert, welche seiner Werkzeuge CBX ablösen kann. «Der Proof of Concept ist der ehrlichste Test», sagt Andy Kutter. «Nicht die Folien entscheiden, sondern was die Plattform im echten Netz des Kunden findet.»

Symantec CBX in drei Sätzen

Cloud-Plattform von Broadcom, die Symantec und Carbon Black zu einer XDR-Lösung (Extended Detection and Response) zusammenführt. Signale von Endgeräten, Netzwerk, Daten, E-Mail und Cloud werden nativ korreliert; Threat Tracer zeigt den Angriffsweg, Incident Prediction die nächsten Schritte des Angreifers. In der Schweiz über KYOS SA verfügbar, Distribution durch Arrow.

K Y O S

KYOS SA

Breitfeldstrasse 13
9015 St.Gallen
+41 71 566 70 30
info@kyos.ch

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



Produktion vor Ort ist für SFS besser als Export

Der Ostschweizer Industriekonzern SFS produziert möglichst in den Zielmärkten, dadurch verringert sich der Anteil der Produkte, die über Grenzen hinweg exportiert werden.

Wie für viele Ostschweizer Unternehmen ist für den international tätigen Industriekonzern SFS das wirtschaftliche Umfeld anspruchsvoll. Doch die direkten Folgen der US-Zollpolitik halten sich für das Unternehmen in Grenzen. «Unser Exportvolumen, das von den US-Zöllen direkt betroffen ist, liegt bei rund 40 Millionen Franken und entspricht damit nur einem geringen Umsatzanteil», sagt SFS-CEO Jens Breu. Deutlich stärker spüre es der Konzern indirekt über seine Kunden: «Die geopolitischen Spannungen und die wirtschaftlichen Umbrüche führten bei unseren Kunden zu beträchtlicher Unsicherheit und dadurch zu einer abgeschwächten Nachfrage.»

Die Strategie, mit der SFS solchen Entwicklungen begegnen will, ist allerdings nicht erst als Reaktion auf die aktuelle Zollpolitik entstanden. Der Konzern verfolgt seit Jahren einen «Local-for-Local»-Ansatz. Statt Produkte aus der Schweiz oder anderen europäischen Standorten rund um die Welt zu exportieren, baut die SFS Group ihre Entwicklungs- und Produktionsplattform in den wichtigsten Märkten kontinuierlich aus. «Für den amerikanischen Markt wird deshalb grundsätzlich auch in den USA produziert.»

Dezentrale Struktur

Das hat mehrere Vorteile. Die Lieferwege werden kürzer, Lieferketten robuster und Handelsbarrieren verlieren an Bedeutung. Gleichzeitig kann SFS näher bei den Kunden produzieren. «Unsere Kunden profitieren dadurch von kurzen, robusten und ökologisch nachhaltigen Lieferketten sowie einer erhöhten Liefersicherheit», sagt Jens Breu.

«Für den amerikanischen Markt wird grundsätzlich auch in den USA produziert.»

Für ein Unternehmen, das in zahlreichen Ländern und Branchen tätig ist, ist diese dezentrale Struktur auch ein Instrument zur Risikosteuerung. SFS versucht damit, die Abhängigkeit von einzelnen Regionen zu reduzieren. Hinzu kommt eine breit diversifizierte Lieferantenbasis, die zusätzliche Redundanzen schaffen soll. Die Versorgungssicherheit habe höchste Priorität, betont Jens Breu.

Abhängigkeit von der Autoindustrie sinkt

Ein besonders schwieriges Umfeld erlebt derzeit die europäische Automobilindustrie. Die Überkapazitäten und die schwache Nachfrage bei den Herstellern wirken sich auch auf ihre Zulieferer aus. SFS ist davon nicht ausgenommen. Der Anteil der Automobilindustrie am Gesamtumsatz des Konzerns ist in den vergangenen Jahren leicht zurückgegangen und dürfte weiter sinken.

Das bedeutet allerdings nicht, dass SFS den Automobilmarkt als Wachstumsfeld abgeschrieben hat, wie Jens Breu erklärt. Der Konzern konzentriert sich auf Anwendungen, die von langfristigen technologischen Trends profitieren. Dazu gehören mehr Komfort und Sicherheit, höhere Effizienz und insbesondere das autonome Fahren. Auch die Elektrifizierung der Fahrzeuge eröffnet neue Möglichkeiten.

SFS will verhindern, dass der Wandel vom Verbrennungsmotor zum Elektroantrieb automatisch zum Verlust bestehender Geschäfte führt. «Unsere Komponenten kommen überwiegend in antriebsunabhängigen Anwendungen wie Sensorik- oder Bremssystemen zum Einsatz», sagt Jens Breu. SFS liefert etwa Komponenten und Anwendungen in der Sensorik oder in Bremssystemen.

Die internationale Aufstellung hilft auch beim Umgang mit den unterschiedlichen Entwicklungen der Automärkte.



Kugelgewindetribe von SFS werden in Bremssystemen von Autos eingesetzt – sowohl in Elektrofahrzeugen als auch in Verbrennern.

Jens Breu :

**In den Ziel-
märkten
produzieren.**

In China ist SFS mit zwei Gesellschaften vertreten, darunter das Joint Venture Sunil SFS Automotive Parts Co., Ltd. Die Einheit ist im Vergleich zum gesamten Unternehmen klein und auf ausgewählte Produktgruppen im Automotive-Bereich spezialisiert. Sie ist aber nicht völlig vom übrigen Konzern abgekoppelt. Know-how wird innerhalb der Gruppe weltweit ausgetauscht, und auch in China gilt der «Local-for-Local»-Ansatz.

Diversifikation als Schutz vor Schwankungen

Die breite Aufstellung über Regionen und Endmärkte ist für SFS nicht nur eine Wachstumsstrategie, sondern auch ein Schutz gegen konjunkturelle Ausschläge. «In einzelnen Absatzmärkten sind zyklische Schwankungen Teil des Geschäfts», sagt Jens Breu. Das Unternehmen kenne diese Risiken und beziehe sie in seine Planung ein.

Gleichzeitig beobachtet SFS die Märkte laufend, um Veränderungen möglichst früh zu erkennen. Wo sich attraktive Perspektiven ergeben, will der Konzern gezielt wachsen – gegebenenfalls auch durch Akquisitionen. Innovation und die Konzentration auf langfristige Wachstumstrends gehören ebenso zur Strategie wie Kostendisziplin.

Eine völlige Entkopplung von den globalen Wirtschaftsentwicklungen ist damit nicht möglich. Auch ein international diversifizierter Konzern bleibt von der Nachfrage seiner Kunden abhängig. Der Unterschied liegt vielmehr darin, dass SFS versucht, die Risiken auf möglichst viele Märkte, Branchen und Produktionsstandorte zu verteilen.

Schweiz bleibt wichtiger Standort

Trotz der globalen Ausrichtung bleibt die Schweiz für SFS ein wichtiger Standort. Gerade hier konzentriert sich das Unternehmen auf komplexe und wissensintensive Produkte mit hoher Wertschöpfung. Für ein global tätiges Unternehmen seien deshalb stabile Rahmenbedingungen von zentraler Bedeutung, hält der SFS-CEO fest. Sie seien die Grundlage für die internationale Wettbewerbsfähigkeit.

Besonders wichtig ist für SFS das Verhältnis zur Europäischen Union. Die EU ist der wichtigste Absatzmarkt des Unternehmens. Hinzu kommt ein für den Standort Heerbrugg zentraler Faktor: Rund ein Drittel der dort beschäftigten Mitarbeitenden sind Grenzgängerinnen und Grenzgänger.

Entsprechend gross ist für SFS die Bedeutung des Rahmenabkommens mit der EU beziehungsweise der damit verbundenen Personenfreizügigkeit. «Ohne die Personenfreizügigkeit würde sich der Zugang zu qualifizierten Fachkräften deutlich erschweren», sagt Jens Breu.

«In einzelnen Absatzmärkten sind zyklische Schwankungen Teil des Geschäfts.»

Für die Exportindustrie geht es damit bei den politischen Rahmenbedingungen nicht nur um Zölle oder Handelsabkommen. Entscheidend sind ebenso der Zugang zu Fachkräften, funktionierende Lieferketten und verlässliche Regeln für den grenzüberschreitenden Handel. Gerade für Unternehmen wie SFS, deren Wertschöpfung sich über zahlreiche Länder verteilt, können solche Faktoren letztlich ebenso wichtig sein wie etwa ein Zollsatz.

Auch wenn SFS natürlich versucht, die nächsten handelspolitischen Verwerfungen zu antizipieren, strebt das Unternehmen in erster Linie danach, die eigene Struktur möglichst widerstandsfähig zu machen.

Text: Philipp Landmark
Bild: zVg

Anzeige



Universität St. Gallen
Executive School

Heute verschlüsselt.
Morgen entschlüsselt?

Post-Quantum Cyber Security für
Führungskräfte

Tagung am 5. November 2026
13.30-17.30 Uhr, Zürich



Jetzt
informieren
& anmelden



Ein Grossprojekt mit Ostschweizer Handschrift

In Regensdorf ZH baut Coop ein neues E-Commerce-Center, das zu den modernsten der Schweiz zählen soll. Die Fäden laufen bei einem Ostschweizer Unternehmen zusammen: W+P Weber und Partner aus Wil verantwortet als Generalplaner die Logistik- und Betriebsplanung, die Architektur sowie das Projekt- und Baumanagement.

170 Meter lang, 139 Meter breit und über 20 Meter hoch. Was Coop in Regensdorf baut, ist alles andere als gewöhnlich. Allein für das Fundament sind knapp 700 Pfähle nötig. Dazu kommen 45'800 Kubikmeter Beton und 5'810 Tonnen Bewehrungsstahl. Zahlen, die erahnen lassen, was hier entsteht. Das neue Zentrum wird künftig die Deutschschweiz, das Tessin und Graubünden mit Online-Einkäufen von Coop.ch beliefern. Die bisherigen Verteilzentren in Spreitenbach und Dietikon werden durch den Neubau ersetzt.

Von Wil aus mittendrin

Ein Bauvorhaben dieser Grösse verlangt einiges. Zahlreiche Beteiligte, enge Termine und Entscheidungen, die nicht warten können. Coop vertraut dabei auf W+P Weber und Partner. Das Wiler Unternehmen vereint als Generalplaner die verschiedenen Fachbereiche und sorgt dafür, dass Planung und Ausführung ineinandergreifen. «Bei einem solchen Projekt reicht es nicht, einfach einen Plan abzuarbeiten», sagt Urs Kühni, Projektmanager bei W+P. «Wir müssen vorausdenken, die Beteiligten zusammenbringen und Lösungen finden, wenn etwas anders läuft als vorgesehen.»

Und das passiert auf einer Grossbaustelle regelmässig. Schon bei den Vorbereitungsarbeiten waren Lösungen für den Bodenschutz und den Abtransport des Aushubs gefragt. Auch Kosten und Abläufe müssen laufend überprüft werden.

Eine kleine Stadt auf Zeit

Seit Sommer wird in Regensdorf gebaut. Anfang Oktober steckten bereits rund 590 Pfähle im Boden. Nun beginnt der Hochbau. Die Übergabe an Coop ist für Herbst 2029 vorgesehen. «Eine Baustelle dieser Dimension ist wie eine kleine Stadt auf Zeit», erklärt Bauleiter Dario Wellauer. «Jeden Tag tragen zahlreiche Fachleute mit ihrem Know-how dazu bei, dass die komplexen logistischen und organisatorischen Abläufe ineinandergreifen.»



Auch das logistische Innenleben hat es in sich. Dutzende autonome Shuttles lagern Waren selbstständig in einem grossen Behälterlager ein und aus und bringen sie zu den Kommissionierplätzen. Dazu kommen ein vollautomatisches Hochregallager mit fast 5'000 Palettenplätzen und mehrere Stapelroboter, die im Warenausgang die Auslieferungstouren zusammenstellen. Kilometerlange Fördertechnik verbindet die verschiedenen Bereiche.

«Das ist eine neue Evolutionsstufe einer hochdynamischen, integrierten Logistik», sagt Logistikprojektleiter Sascha Jaeger. Gemeinsam mit W+P-Unternehmensgründer Maurice Weber und dessen langjähriger Branchenerfahrung hat er die gesamte Logistik vom Wareneingang bis zum Warenausgang geplant. Für W+P ist Regensdorf ein weiterer Grossauftrag ausserhalb der Ostschweiz. Und ein Beispiel dafür, dass Unternehmen aus der Region auch bei national bedeutenden Bauprojekten eine wichtige Rolle spielen.

W+P Weber und Partner AG

Titlisstrasse 9
9500 Wil SG

Tel. +41 71 929 90 40
info@wpag.ch

wpag.ch



St.Galler Medizin für die Welt

Der St.Galler Standort des Pharmaunternehmens CSL Vifor wurde in den letzten Jahren stark ausgebaut. Wohl auch deshalb stiegen die Pharma-Exporte aus der Gallsstadt signifikant an.

Die Statistiken des Bundesamts für Zoll und Grenzsicherheit zeigen auf, dass das Pharmageschäft ein wesentlicher Wachstumstreiber der St.Galler Exportwirtschaft ist. Einen wesentlichen Beitrag dazu dürfte der Standort von CSL Vifor in St.Gallen leisten, der in den letzten Jahren deutlich gewachsen ist. Das Unternehmen selbst veröffentlicht zwar keine standortbezogenen Exportzahlen, doch klar ist: Der weit überwiegende Teil der in St.Gallen produzierten pharmazeutischen Wirkstoffe ist für internationale Märkte bestimmt.

«Der Standort hat sich in den vergangenen zehn Jahren deutlich weiterentwickelt», bestätigt Manuel Senn, Site Head St.Gallen der CSL Vifor. Die Produktionskapazitäten für Medikamente zur Behandlung von Eisenmangel-Anämie wurden ausgebaut und die Kompetenzen um den Bereich Nephrologie erweitert. «Der Standort St.Gallen kann auf ein Jahrzehnt positiver Entwicklung mit kontinuierlichem Wachstum zurückblicken.»

Heute beschäftigt CSL Vifor in St.Gallen rund 345 Mitarbeiter. Jährlich werden hier mehr als 1000 Tonnen pharmazeutische Wirkstoffe hergestellt, die weltweit vertrieben werden.

Die Geschichte des Unternehmens reicht weit zurück: Die Wurzeln des heutigen Standorts liegen im Jahr 1872. Seit 2022 gehört CSL Vifor zur australischen CSL-Gruppe.

Manuel Senn leitet als Site Head den Standort St.Gallen des international tätigen australischen Unternehmens CSL.

Breite Kompetenzen am Standort

Die Bedeutung des Standorts erschöpft sich dabei nicht in der Produktion. In St.Gallen sind verschiedene Funktionen der pharmazeutischen Wertschöpfungskette konzentriert – von der Wirkstoffproduktion und pharmazeutischen Entwicklung über Engineering und Supply Chain bis zu Qualitätskontrolle und Qualitätssicherung.

Gerade diese Kombination sei ein wichtiger Standortvorteil, erklärt Manuel Senn. «Die Stärke des Standorts liegt in der Verbindung der verschiedenen Kompetenzen.» Wissenschaftliche Erkenntnisse können dadurch in industrielle Prozesse überführt, Wirkstoffe unter hohen Qualitäts- und Sicherheitsanforderungen produziert und anschliessend in die globalen Lieferketten eingespeist werden.

Eine besondere Kompetenz besitzt St.Gallen bei komplexen eisenbasierten Wirkstoffen. Hinzugekommen sind Produkte für die Behandlung von Nierenerkrankungen. Damit sei der Standort mehr als ein klassisches Produktionswerk, sagt Senn. «St.Gallen ist ein wichtiger Teil der globalen Versorgung von Patienten.»

«Der Standort hat sich in den vergangenen zehn Jahren deutlich weiterentwickelt.»

Das gewinnt vor dem Hintergrund wiederkehrender Medikamentenengpässe zusätzlich an Bedeutung. Die Fähigkeit, Wirkstoffe zuverlässig und termingerecht zu produzieren und in internationale Märkte zu liefern, wird für Pharmaunternehmen zu einem strategischen Faktor.

International ausgerichtet

Wie stark St.Gallen vom internationalen Geschäft abhängig ist, zeigt die Ausrichtung der Produktion: Der überwiegende Teil der hergestellten Wirkstoffe ist für ausländische Märkte bestimmt. Weil Vifor keine standortbezogenen Kennzahlen bekannt gibt, lässt sich auch der konkrete Exportanteil der Produktion in St.Gallen nur vermuten. Sicher ist: Er dürfte hoch sein.



Der Standort von CSL Vifor in St.Gallen wurde in den letzten Jahren stark ausgebaut.

Zu den wichtigen Wachstumsmärkten gehören Regionen, in denen der medizinische Bedarf bei Eisenmangel und Nierenerkrankungen zunimmt und der Zugang zu modernen Therapien verbessert wird. Die USA bleiben dabei der weltweit wichtigste Pharmamarkt. Gleichzeitig wird der Schweizer Markt für international tätige Pharmaunternehmen aufgrund seiner geringen Grösse und des Preisdrucks bei Medikamenten zunehmend weniger attraktiv. «Als Firma mit starker Präsenz und langjähriger Tradition in der Schweiz bleibt sie für uns aber weiterhin wichtig», sagt Manuel Senn.

Die internationale Ausrichtung bringt allerdings auch Risiken mit sich. Regionale Konflikte und geopolitische Spannungen können Lieferketten und den Zugang zu einzelnen Märkten erschweren. «Für den Standort bedeutet das, flexibel zu bleiben und gleichzeitig die Kosten im Griff zu behalten», so Senn.

«St.Gallen ist ein wichtiger Teil der globalen Versorgung von Patienten.»

Text: Philipp Landmark
Bilder: zVg

Auf dem Weg zum Pharma-Cluster

Die Ostschweizer Standort-Förderer arbeiten schon lange auf einen Pharma- und Life-Sciences-Cluster in der Region hin. Bedeuten die Wachstumszahlen, dass dieser Cluster nun tatsächlich entsteht? Manuel Senn, der Site Head St.Gallen der CSL Vifor, beurteilt die Situation zurückhaltend. Zwar gebe es inzwischen ein wachsendes Ökosystem aus Hochschulen, Spitälern, Medtech-Unternehmen, Pharmafirmen, Start-ups und spezialisierten Zulieferern. Mit den etablierten Zentren Basel oder Zug sei die Region aber noch nicht vergleichbar.

Aber: «Die Voraussetzungen für eine stärkere Clusterbildung sind vorhanden», sagt Manuel Senn. Entscheidend sei nun, Forschung, Industrie, Gesundheitsversorgung, Behörden und Start-ups enger miteinander zu verbinden.

Damit könnte die Pharmaindustrie nicht nur für den Standort St.Gallen, sondern für die Ostschweizer Exportwirtschaft insgesamt an Gewicht gewinnen. CSL Vifor zeigt, wie es gehen könnte: Der traditionsreiche Produktionsstandort hat sich zu einem international vernetzten Pharmazentrum entwickelt, dessen Produkte von St.Gallen aus in die Welt gelangen.

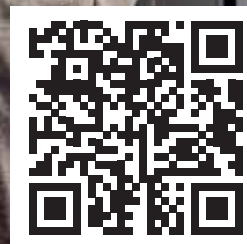


Zentrum für berufliche
Weiterbildung

BILDUNG

FÜHRT ZUM

ABSCHLUSS



LERNEN. VERSTEHEN. UMSETZEN.

zbw.ch



Die KI übersetzt – und wer führt das Gespräch?

Übersetzungstools sparen bei E-Mails und Dokumenten Zeit. Im direkten Gespräch mit Kunden, Gästen oder Patienten stossen sie an Grenzen. Dort zählt, wie sicher jemand formuliert, nachfragt und Zwischentöne erkennt. Und ob eine Übersetzung stimmt, merkt nur, wer die Sprache selbst versteht.

Massgeschneidert für den Betrieb

Das Haus der Sprachen (HDS) bietet Firmen zwei Wege: Standardkurse mit erprobten Lehrmitteln auf den Niveaus A1 bis C2 oder eine massgeschneiderte Firmenlösung. Dabei legt die HDS Lernziele, Inhalte und Material gemeinsam mit dem Unternehmen fest. Geübt wird mit der eigenen Fachsprache und echten Unterlagen aus dem Arbeitsalltag, im Betrieb, bei der HDS oder online. Am Anfang steht ein kostenloses Erstgespräch. Lernzielkontrollen zeigen unterwegs, wo die Gruppe steht, am Ende folgt ein Auswertungsgespräch. Auf Wunsch übernimmt die HDS die ganze Organisation.

Erfahrung aus vielen Branchen

Die HDS unterrichtet Mitarbeitende aus Pflege, Financial Services, Verwaltung, Gastronomie und Bau. Eine Pflegefachperson muss Patientinnen und Angehörige sicher verstehen. Bei Banken und Versicherungen geht es um präzise Kundengespräche, oft auf Englisch. Auf dem Bau und in der Gastronomie arbeiten Teams aus vielen Ländern zusammen. Dort müssen Sicherheitsanweisungen ankommen und der Gästekontakt funktionieren.

Bis zu 80% Förderung

Für Mitarbeitende mit Bedarf in Deutsch, Rechnen oder digitalen Grundkompetenzen übernehmen die Kantone St.Gallen und beide Appenzell bis zu 80 Prozent der Kurskosten, auch der Bund leistet Beiträge. Die HDS klärt, ob ein Betrieb die Voraussetzungen erfüllt.

Persönlich seit 1954

Die HDS ist seit 1954 in der Ostschweiz tätig und versteht sich als «deine persönliche Schule». Für Firmen heisst das: Der Kurs richtet sich nach dem Betrieb, nicht umgekehrt.



Alexandra Egger:
Geschäftsführerin
HDS Haus
der Sprachen.

Infos und Beratung

HDS Haus der Sprachen
St.Gallen, Heerbrugg, Buchs,
Romanshorn, Sargans, Schaan

sales@hds.ch,
Tel. + 071 245 30 35

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





Christoph Birchler:

**Handlungs-
spielraum
gewinnen.**

Maestrani baut aus – und auf Flawil

Neue Perspektiven am Hauptsitz, ein breiteres Sortiment und Chancen in Europa sowie den USA: Maestrani entwickelt sich zur international aufgestellten Schokoladengruppe. CEO Christoph Birchler verbindet den Wachstumskurs mit einem Bekenntnis zur Schweizer Produktion. Für den Standort ist das ein wichtiges Signal: Das Fachwissen, das in Flawil zu Hause ist, bildet das Fundament für die nächsten Schritte.

Ein Minörli zum Kaffee, ein Munz-Prügel für unterwegs, ein Schokokuss, wie es heute etwas verschämt heisst, als Belohnung: Die Produkte von Maestrani gehören für viele zum Alltag. Hinter diesen vertrauten Artikeln steht ein Unternehmen, das sich weiterentwickelt: Der Schokoladenhersteller will in Flawil ausbauen, erweitert sein Angebot und erschliesst Absatzmöglichkeiten im Ausland. Neue Produkte und Märkte bringen zusätzliche Chancen für die Marken und ihren Herkunftsort.

Für Christoph Birchler gehört dieser Zusammenhang zum unternehmerischen Rezept. «Wachstum ist für uns Teil der Lösung», sagt der CEO. Gemeint ist ein Weg, auf steigende Kosten zu reagieren und Handlungsspielraum zu gewinnen. «Maestrani sucht diesen Spielraum mit eigenen Entwicklungen, gezielten Übernahmen und der Nähe zu seinen Kunden.»

«Wer seine Lieblingsschokolade kennt, findet einfacher Zugang zu neuen Varianten.»

Flawil bleibt das Fundament

Die Ausbaupläne am Hauptsitz verleihen dieser Strategie eine regionale Dimension. Hier entstehen heute die Produkte der Marken Munz, Minor, Avelines und Chocolat Ammann. «Hier sitzen die Menschen, die Rezepturen entwickeln, Anlagen beherrschen und jeden Tag dafür sorgen, dass aus einer Idee ein verlässliches Qualitätsprodukt wird», fasst

es Birchler zusammen. Eine stärkere internationale Präsenz kann diese Arbeit zusätzlich gefragt machen; mehr Reichweite soll auch der Wertschöpfung in Flawil zugutekommen.

Ein Schritt war die Integration von Chocolat Ammann. Für die Aufnahme der Schokokuss-Produktion wurde 2025 in der bestehenden Produktionshalle in Flawil eine zusätzliche Ebene eingezogen und damit Platz für die neue Produktionslinie geschaffen.

Die Vorbereitung bei weitgehend laufendem Betrieb war anspruchsvoll: Ein erfahrenes Maestrani-Team plante den Transfer der Produktionslinien aus Heimberg BE; drei Schlüsselmitarbeiter von Ammann wechselten nach Flawil und brachten ihr Wissen mit. «Solche Veränderungen gelingen nur, wenn technische Planung und menschliche Erfahrung zusammenkommen», sagt Birchler.

Auch die bestehenden Anlagen werden weiterentwickelt; so etwa mit einer schrittweisen Modernisierung einer langjährig eingesetzten Schokoladenverpackungsanlage. Dabei werden einzelne Komponenten erneuert und Arbeiten in bestehende Produktionspausen gelegt. Die Ziele sind handfest: zuverlässige Technik, einfachere Reinigung und weniger Unterbrechungen. «Wachstum braucht ebenso die sorgfältige Arbeit am Bestehenden wie Platz für Neues», begründet Birchler.

Vertraute Marken, neue Produkte

Die Erweiterung des Sortiments folgt einer ähnlichen Idee: Munz und Minor bringen Bekanntheit und emotionale Verbundenheit mit, die Genfer Pralinenmarke Avelines ergänzt die Markenfamilie seit 2022, und mit Chocolat Ammann kam 2025 eine weitere eigenständige Spezialität hinzu. Damit wächst die Auswahl für die Kunden, und Maestrani kann im Handel mit einem vielseitigeren Angebot auftreten. «Dank unseres breiten Sortiments und unseren vielfältigen Abnehmern – Detailhandel, Gastronomie, Private – reduzieren wir unsere Abhängigkeit von einzelnen Absatzkanälen und Grosskunden», sagt Christoph Birchler.

Zugleich entwickeln sich die etablierten Marken weiter; Beispiele sind die Munz-Prügel-Tafel oder «Minor Crunchy» mit karamellisiertem Haselnusskrokant. Sie greifen vertraute Geschmackswelten auf und übersetzen sie in neue Produkte. «Wer seine Lieblingsschokolade kennt, findet einen einfachen Zugang zu einer neuen Variante», ist Birchler überzeugt. So bleiben die Marken lebendig und laden dazu ein, sie wiederzuentdecken.

Hinzu kommen Bio-Schokoladen und Spezialitäten für unterschiedliche Ernährungsgewohnheiten. Gerade im Ausland hilft diese Vielfalt, sich zu positionieren. Neben der Schweizer Herkunft zählen Geschmack, Zutaten, Format und Anlass. «Die eigenen Stärken müssen im jeweiligen Markt verstanden und geschätzt werden», fasst Birchler die Grundgedanken hinter jeglicher Expansion zusammen.

KMU im Wahn(sinn) – zwischen Albtraum und Wirklichkeit

Schweizer KMU-Tag St. Gallen
23. Oktober 2026

Online-Anmeldung unter
kmu-tag.ch



Veranstalter

alea iacta-



Universität St. Gallen
Schweizerisches Institut für KMU
und Unternehmertum

Hauptsponsoren

 ABACUS

OBT

RAIFFEISEN

 swisscom

Medienpartner

LEADER

Belgien erweitert die Möglichkeiten

Einen wichtigen Schritt nach Europa machte Maestrani im Juni 2025 mit der Übernahme von Delafaille. Der belgische Hersteller von Pralinen und Schokoladenspezialitäten kam im Rahmen einer Nachfolgeregelung zur Gruppe. Zur Transaktion gehörte auch Ostrapack im tschechischen Ostrava, ein Unternehmen für Verpackungsdienstleistungen. Damit erhielt Maestrani zusätzliche Kompetenzen und eine stärkere Präsenz in der EU.

Der Zusammenschluss verbindet zwei Schokoladentraditionen mit eigenem Profil; Delafaille wird als eigenständiges Unternehmen in Beveren weitergeführt. «Zwei Länder, zwei Stärken – vereint unter einem Dach», fasst Christoph Birchler die Idee zusammen. Gemeinsamkeiten bestehen in der familiären Prägung, dem Qualitätsanspruch und der Erfahrung der Teams. Potenzial sieht die Gruppe insbesondere «in der Zusammenarbeit bei Vertrieb und Logistik».

Für Flawil ist dabei der Zugang zum internationalen Verkaufsnetz wichtig: Auch die Schweizer Marken sollen davon profitieren. Birchler formulierte die Herkunftsstrategie so: «Belgische Schokolade wird auch weiterhin in Belgien hergestellt, Schweizer Schoggi in der Schweiz.» Die Standorte tragen unterschiedliche Spezialitäten zum Angebot bei. Ihre jeweilige Herkunft gehört zum Wert der Produkte und damit zu dem, was die Gruppe im Markt attraktiv macht.

Mit eigenem Profil in die USA

Wie sich Schweizer Kompetenz für andere Konsumgewohnheiten nutzen lässt, zeigt etwa «Magic Chocolate», die extra für die USA entwickelt wurde. Die Marke verbindet Schweizer Schokoladenhandwerk mit veganen Rezepturen und Rohstoffen aus regenerativem Bio-Anbau. Zum Angebot gehören dunkle Schokolade, Varianten auf Haferbasis und

Trüffelriegel; «Geschmack und verantwortungsvolle Herkunft geben den Produkten ein erkennbares Profil», so der CEO.

Im Frühjahr 2026 konnte Birchler einen ersten US-Erfolg verbuchen: Die bei Maestrani entwickelte und produzierte «Salted Candied Hazelnut Truffle Layer Bar» von Magic Chocolate wurde an der Messe «Natural Products Expo West» in Kalifornien mit einem Nexty-Award ausgezeichnet. «Das zeigt uns, dass wir mit neuen Produktideen und unserem Schweizer Schokoladen-Know-how den amerikanischen Geschmack treffen. So wird sichtbar, wie Produktentwicklung und internationale Marktarbeit ineinandergreifen», sagt Birchler.

Der US-Markt verlangt allerdings auch Beweglichkeit: Die Zollunsicherheit hatte Maestrani 2025 zeitweise dazu veranlasst, Lieferungen auszusetzen. Der Auftritt an der Expo West 2026 zeigt, dass das Unternehmen den Ausbau seines US-Geschäfts aber konsequent weiterverfolgt. «Ein unterscheidbares Angebot, lokale Kenntnisse und die Fähigkeit, auf veränderte Bedingungen zu reagieren, bleiben dabei entscheidend», ist Birchler überzeugt.

«Die eigenen Stärken müssen im jeweiligen Markt verstanden und geschätzt werden.»

Zukunft entsteht mit dem Team

Ausbau, neue Produkte und internationale Partnerschaften ergeben dabei ein nachvollziehbares Bild: Maestrani schafft neue Perspektiven für die Zukunft. Der Standort Flawil und das Wissen seiner Belegschaft spielen darin eine zentrale Rolle.

«Im Zentrum unseres Tuns stehen ganz klar die Menschen hinter Maestrani», betont Birchler denn auch. Auch für nächste Wachstumsschritte brauche es Menschen, die ihr Handwerk verstehen und Verantwortung übernehmen. Auf diesem Können baut Maestrani auf. Und mit ihm trägt das Unternehmen ein Stück Ostschweiz weiter in die Welt.



Text: Stephan Ziegler
Bild: Marlies Beeler-Thurnheer

«Wachstum ist für uns Teil der Lösung.»

Fabian Duss und
Hansjörg Hinrichs:

**Alles
fliesst.**



Das Paradies bekommt einen neuen Gastgeber

Fabian Duss übernimmt die Appenzeller Reiseboutique Pacific Society; Gründer Hansjörg Hinrichs begleitet die Nachfolge über mehrere Jahre. Die beiden sprechen über ein Geschäftsmodell, das von Beziehungen lebt, Reisen für kleinste Gruppen und die Frage, was Gäste für über 100'000 Franken erwarten dürfen.

Fabian Duss, warum haben Sie nach knapp sieben Jahren an der Spitze von MAAG Moments Pacific Society übernommen – und was verbindet diese beiden Welten?

Duss: Mich reizten der Schritt in die Selbständigkeit und die Möglichkeit, als Inhaber wieder nahe am Gast zu arbeiten. Beide Welten schaffen bleibende Erlebnisse – in unterschiedlichem Massstab: MAAG Moments erreichte jährlich mehrere Hunderttausend Menschen; Pacific Society begleitet pro Reise vier bis sechs Gäste. Persönliche Beziehungen ermöglichen hier eine ganz andere Tiefe und Intensität.

Hansjörg Hinrichs, wie übergibt man ein Lebenswerk, das so eng mit der eigenen Person verbunden ist?

Hinrichs: «Panta rhei» – Alles fliesst: Das Leben lehrt, dass wir nichts behalten können; ich bin mittlerweile 77. Nun geht es für mich ums Loslassen und Weitergeben. Fabian hat sich seinen Entscheid fundamental überlegt. Philosophie und Werte von Pacific Society entsprechen porentief seiner Lebensvision. Gewachsene Beziehungen kann ich ihm nicht einfach überreichen. Wir werden sie in den kommenden Jahren gemeinsam pflegen und weitergeben. Darauf freue ich mich.

Wie funktioniert die Übergabe konkret?

Duss: Seit September bin ich Inhaber und Geschäftsführer. Hansjörg bleibt als Senior Consultant an Bord, ebenso das bestehende Team. Bereits im Oktober 2026 werden wir gemeinsam mit Gästen unterwegs sein.

Hinrichs: Praxisbezogen, Step by Step. Fabian wird vor Ort selbst erleben, wie wir reisen, wie Begegnungen entstehen und was unseren Gästen und Gastgebern wichtig ist. Dieses Wissen erschliesst sich unterwegs, nicht am Schreibtisch.

«Wir geben dem Reisen Sinn und Wert zurück.»

Was bietet Pacific Society konkret an?

Hinrichs: Eine exklusive, bereichernde Lebenserfahrung: Traumreisen in die Südsee, zu den schönsten Inselgärten der Welt. Mit dabei: Südamerika, Ozeanien, Japan und Hawaii. Wir gehen privat eigene Wege, wo immer möglich, abseits der Masse. Weit jenseits von Internet und KI zählen darum persönlicher Kontakt und Expertise. Im gemeinsamen Austausch gestalten wir, was wirklich zählt und freut. Unsere Gäste schätzen unser Angebot seit vielen Jahren als hochwertige Investition in ihr Leben. Dies mit bestem Gegenwert und langer, nachhaltiger Wirkung.

Auch andere bieten massgeschneiderte Reisen.

Was unterscheidet Sie?

Hinrichs: Die exklusive, ganz persönliche Beratung, basierend auf unserer Expertise und über 40 Jahren Erfahrung vor Ort. Dies meist abseits touristischer Hotspots, dafür nah am Puls von Land und Leuten. Wir verweilen, wo andere vorbeireisen. Auch dort, wo es kaum Internet gibt, sind wir zuverlässig vernetzt. Persönliche Kontakte verleihen unserem Netzwerk Sicherheit, Stärke und besondere Zugänge.



Von Südamerika bis in den Dschungel Papua-Neuguineas reicht das Pacific-Society-Netzwerk: Stammeshäuptlinge, Buschpiloten, Farmer, Seefahrer, Meeresbiologen.

Duss: Unsere Reisen verstehen wir als dynamische Projekte, die unterwegs laufend optimiert und situativ erweitert werden können. Sie sind massgeschneiderte Unikate, konsequent auf die Wünsche unserer Gäste ausgerichtet. Daraus entsteht ein hochwertiges Erlebnis, das lange in Erinnerung bleibt.

Was heisst Luxus bei Ihnen: möglichst viele Hotelsterne?

Duss: Während meiner Jahre in der Spitzen-Hotellerie habe ich erlebt, wie Luxus verstanden werden kann. Bei uns ist das Luxusverständnis tiefer und sinniger – das entspricht durch und durch meinen Vorstellungen.

Hinrichs: Wir logieren mitunter an den besten Adressen der Welt, jedoch auch in einfacheren, sorgfältig ausgewählten Unterkünften, wo das Erlebnis zählt. Diese Kombination mit unserem Servicekonzept bildet den Rahmen für wahre Luxus-erfahrungen: Am richtigen Ort sein, inmitten grandioser Landschaftsszenarien. Entspannt Raum und Zeit geniessen, loslassen, spüren, was einem guttut, sein eigenes Paradies fühlen, Kulturen, Land und Leuten authentisch begegnen, wahre Werte erleben. Etwas mit nach Hause nehmen, das lange Herz und Seele erwärmt. Wir geben dem Reisen Sinn und Wert zurück.

«Wir verweilen, wo andere vorbeireisen.»

Sie verlangen bis zu 110'000 Franken pro Person.

Was darf der Gast erwarten?

Duss: Der Preis bildet ein Gesamtarrangement von oft rund 30 Tagen ab: die kleine Gruppe, die persönliche Begleitung und die komplexe Organisation über zahlreiche Stationen hinweg. Ein attraktives Programmkonzept, Vollservice und umfassende Dienstleistungen zu Lande, zu Wasser und in der Luft ergeben eine Reise, die sich nicht standardisieren lässt.

Hinrichs: «Eigentlich sind die Reisen von Pacific Society unbezahlbar», meinte einmal ein Gast. Uns freut immer wieder, dass unser Engagement und unsere Leistungen von erfahrenen Gästen sehr wohl erkannt und respektiert werden.

Wen sprechen Sie damit an? Vermögende Unternehmer im Ruhestand?

Hinrichs: Solvente Leute mit genussorientiertem Lebensverständnis. Sie leisten sich die Musse, auf besondere Art zu reisen. Oft wird damit ein bedeutender Anlass gefeiert: der Beginn eines neuen Lebensabschnittes, ein Firmenverkauf oder ein Familienereignis.

Duss: «War das schon alles...?», hören wir oft im Erstgespräch mit unseren Gästen. Unsere Reiseprojekte beflügeln Menschen, die ihrem Leben noch einmal neue Akzente verleihen, geniessen und sich etwas Besonderes gönnen wollen. Sie verstehen Reisen nicht als Konsumgut, sondern als bereichernde Lebenserfahrung.

Wie begleiten Sie die Individualität Ihrer Gäste?

Hinrichs: Unser Angebot wirkt selektiv, spricht weltoffene, reisebewusste Leute an. Während der Vorbereitung samt gemeinsamem Infoabend findet man sich. Unterwegs bleiben Raum und Zeit für Individualität. Toleranz, gemeinsame Interessen und erlebte Reisefreuden verbinden weit über die Reise hinaus.

Anzeige

Konzert und Theater St. Gallen

Tanzstück von Hofesh Shechter

ab 17.10. Grosses Haus

LOVE

From England with

konzertundtheater.ch

Sie beschreiben einzelne Reisen als expeditiionsartig.

Müssen Ihre Gäste besonders sportlich sein?

Hinrichs: Normale Gesundheit, körperliche Beweglichkeit und ein positiv geprägtes Lebensverständnis sind erwünscht und genügen in jedem Falle. Unser Angebot reicht von sanft bis aktiv, von einfach bis luxuriös. Im Mittelpunkt steht immer das Erlebnis. Mass aller Dinge sind die Wünsche und Möglichkeiten unserer Gäste.

«Weit jenseits von Internet und KI zählen persönlicher Kontakt und Expertise.»

Über 80 Prozent der Gäste reisen mehrmals mit Ihnen.

Was sagt das über Ihr Geschäft aus?

Duss: Das ist für mich der stärkste Qualitätsbeweis. Es zeigt, wie wichtig Vertrauen und persönliche Erfahrung sind. Wer sich mit und bei uns gut aufgehoben fühlt, beginnt beim nächsten Mal nicht wieder bei null. Jede erneute Buchung ist eine Bestätigung – und zugleich ein Auftrag, unseren Anspruch wieder einzulösen.

Wie viel Veränderung verträgt diese persönliche Handschrift?

Duss: Ich übernehme kein austauschbares Reisegeschäft. Deshalb beginnt Weiterentwicklung für mich mit Zuhören und Verstehen. Mit Hansjörg und dem Team will ich bewahren, was unsere Gäste schätzen. Zudem will ich meine Erfahrung als Unternehmer und Gastgeber sorgfältig und zukunftsorientiert einbringen.

Hinrichs: Pacific Society ist für mich ein lebendiger Organismus mit klarer Identität und verbindlichen Werten. Fabian verfügt über beste Voraussetzungen für eine organische Transformation.

Und warum liegt die Basis für diese Weltreisen ausgerechnet in Appenzell?

Duss: Pacific Society bleibt in Appenzell Meistersrüte verwurzelt; der Ort ist Teil unserer Identität. Gleichzeitig betreuen wir Gäste aus der ganzen Schweiz und dem angrenzenden Ausland. Für persönliche Gespräche und die Reisevorbereitung treffen wir sie beispielsweise in Zürich oder dort, wo es für sie am besten passt.

Hinrichs: Unsere «Südseeinsel im Appenzellerland» ist ein stimmungsvoller Ort der Begegnung und Vorfriede mit einer spezialisierten Bibliothek und einem grossen Bildarchiv. Hier haben schon viele Reisen lange vor dem Abflug begonnen.

Text: Stephan Ziegler

Bild: Rebekka Grossglauser, zVg

Wie Lütolf Tradition mit Innovationskraft kombiniert

Das Familienunternehmen aus St. Margrethen verbindet Schweizer Vertragslandwirtschaft, Maisverarbeitung und industrielle Logistikkompetenz. Lütolf steht für nachvollziehbare Herkunft, glutenfreie Produktion und eine Wertschöpfung, die vom Feld bis ins Regal reicht.

Was in den Sechzigerjahren als klassischer Silobetrieb begann, hat sich in den vergangenen Jahrzehnten zu einem modernen Lebensmittelproduzenten entwickelt. An der Spitze steht Geschäftsführer Christian Lütolf, der die Lütolf AG zusammen mit Marc Lütolf und Adrian Wüst in dritter Generation führt.

Rohstoffkompetenz als strategischer Kern

Der Wettbewerbsvorteil liegt im Ursprung des Geschäftsmodells: Lütolf beherrscht den Rohstoff. Das Unternehmen arbeitet eng mit seinen Vertragslandwirten zusammen, plant Anbauflächen nach Bedarf und garantiert die Abnahme. Herkunft und Rückverfolgbarkeit sind nicht Marketingargumente, sondern Teil des operativen Systems.

2019 begann Lütolf, die Wertschöpfung gezielt zu erweitern: Mit einer Produktionsanlage für Tortilla-Chips wurde aus dem Rohstofflieferanten ein Verarbeiter mit eigener Marke. 2021 folgte die eigene glutenfreie Maismühle. Die Spezialitätenproduktion erfolgt ausschliesslich glutenfrei und vegan. Für Abnehmer, die auf deklarationssichere Produktion und klare Allergenstrategien angewiesen sind, ein relevanter Vorteil.

Vom Rheintaler Mais zur marktfähigen Schweizer Marke

Unter der Marke Lütolf entstehen Produkte wie Tortilla-Chips, Polenta und weitere Spezialitäten auf Maisbasis. Das zeigt, dass das Unternehmen nicht nur Rohstoffe verarbeitet, sondern auch Rezepturenentwicklung, Verpackung, Markenführung und Skalierung beherrscht. «Lütolf bringt ehrlichen Genuss aus 100% Schweizer Mais in die Momente, die man mit gutem Gefühl teilt.»

Parallel dazu produziert Lütolf Maismahlprodukte für die Weiterverarbeitung. Die eigene Mühle ermöglicht eine präzise Abstimmung auf unterschiedliche Anwendungen wie Snacks, Backwaren, Teige oder Panaden. Für gewerbliche Kunden sind gleichbleibende Qualität, planbare Liefermengen und eine saubere Rückverfolgbarkeit entscheidend.



Partner für Industrie, Handel und Gastronomie

Lütolf unterscheidet sich von vielen jungen Food-Projekten durch seine industrielle Basis: Das Unternehmen ist aus Infrastruktur, Rohwarenfluss und jahrzehntelanger Getreidekompetenz gewachsen.

Daraus ergeben sich mehrere Stärken: Erstens die vollständige Wertschöpfungskette von der Vertragslandwirtschaft bis zum fertigen Produkt oder zur industriellen Zutat. Zweitens anerkannte Qualitäts- und Herkunftslabell sowie etablierte Food-Safety-Standards. Und drittens die Kombination aus Produktion und Logistik: Neben der Verarbeitung betreibt Lütolf weiterhin Sammelstelle, Lagerung und ein offenes Zolllager. Für Unternehmen mit internationalen Warenströmen entsteht so zusätzlicher Mehrwert.

Die beiden Lütolf-Produktionstürme in St. Margrethen liefern inzwischen auch Energie: Ihre Photovoltaik-Fassaden erzeugen jährlich rund 450'000 Kilowattstunden Strom. Ein grosser Teil wird direkt im Betrieb genutzt. Damit ergänzt Lütolf die Verarbeitung regionaler Rohstoffe um die eigene Produktion von Solarstrom.

In einer Zeit, in der Lieferketten, Herkunftsnachweise und Produktionssicherheit an Bedeutung gewinnen, bietet Lütolf ein integriertes Modell: Schweizer Rohstoff, kontrollierte Verarbeitung, standardisierte Qualität und funktionierende Logistik aus einer Hand.

Lütolf AG

Industriestrasse 19
CH-9430 St. Margrethen

luetolfag.com

LÜTOLF





Oliver Wyrsh:

**Mit Inficon im
KI-Markt aktiv.**

So verdient die Ostschweiz am KI-Hunger

Künstliche Intelligenz verschlingt Chips, Speicher und Strom. Das bringt Unternehmen aus der Ostschweiz und Liechtenstein ins Geschäft: Sie liefern Ventile, Optik, Verbindungen und Kühlung für die digitale Aufrüstung. Bei einigen explodieren die Bestellungen. Doch der Boom hat seinen Preis.

Eine Antwort aus dem Chatbot ist schnell gelesen, der industrielle Aufwand dahinter bleibt unsichtbar: Chips müssen gefertigt, grosse Datenmengen gespeichert und zwischen Prozessoren verschoben werden. Die dabei entstehende Wärme muss wieder weg. Hier kommen Firmen zwischen dem Appenzellerland und dem Bodensee zum Zug. Ihre Spezialitäten stecken tief in jener Lieferkette, die künstliche Intelligenz erst möglich macht.

Eine halbe Milliarde in drei Monaten

Wie kräftig die Nachfrage durchschlägt, zeigt etwa VAT in Haag. Der Vakuumventilhersteller verbuchte im zweiten Quartal 2026 Bestellungen über 500 Millionen Franken, mehr als doppelt so viel wie im Vorjahresquartal. Im ersten Halbjahr erreichte der Auftragseingang 856,4 Millionen, ein Plus von 75 Prozent. VAT nennt den Ausbau der Produktion von Logik- und Speicherchips für KI-Rechenzentren als Treiber. Hinzu kommen chinesische Investitionen in eine eigenständigere Halbleiterindustrie.

Das Geschäft beginnt lange, bevor ein Prozessor im Server steckt. Die Chipherstellung benötigt kontrollierte Produktionsbedingungen; Vakuumtechnik gehört dazu. Auch Inficon ist hier zu Hause. Die Gruppe mit Holdingsitz in Bad Ragaz liefert Mess-, Analyse- und Steuerungstechnik für die Fertigung. Im ersten Halbjahr 2026 stieg der Umsatz im Bereich Halbleiter und Vakuumbeschichtung um 27,2 Prozent auf 202,3 Millionen Dollar. Das sind gut 53 Prozent des Gruppenumsatzes. Zu den Nachfragetreibern zählt Inficon moderne Logikchips, besonders schnelle Speicher und Rechenzentrumsinfrastruktur.

«Aus einem Bezug zur Chip-industrie wird nicht automatisch ein messbarer KI-Umsatz.»

Evatec in Trübbach baut Anlagen für hauchdünne Beschichtungen. Eine Anwendung ist das Advanced Packaging: Dabei werden Chips zu leistungsfähigen Einheiten zusammengefügt und verbunden. Evatec liefert Prozesse, die auch bei Hochleistungsrechnern und KI-Anwendungen zum Einsatz kommen, darunter Beschichtungen zur Wärmeabfuhr. Ein weiteres Feld sind optische Verbindungen für grosse

KI-Systeme. Wie international dieses Geschäft ist, zeigt ein aktueller Schritt: Am 1. Oktober etablierte Evatec eine Gesellschaft für Verkauf und Service in Südkorea, einem wichtigen Halbleitermarkt.

Auch die Qualitätskontrolle führt ins Rheintal: SwissOptic in Heerbrugg entwickelt und fertigt optische Module für Anlagen der Halbleiterindustrie. Sie prüfen etwa Wafer, die Trägerscheiben der Chipproduktion, und die dafür benötigten Masken. Das hilft, Fehler zu erkennen und die Ausbeute zu verbessern. Auch ein solches Detail entscheidet darüber, wie viele funktionierende Chips eine Fabrik verlassen.

«Die Zukunft kostet Geld, bevor sie Geld einbringt.»





KOSTENLOSE SEMINARE FÜR MEHR FINANZWISSEN

Profitieren Sie vom Fachwissen unserer Expertinnen und Experten. Sie erhalten hilfreiche Tipps während 90 Minuten. Die Seminare finden in kleinen Gruppen im ganzen Kanton oder online statt.

SEMINARE FÜR PRIVATE

Fit für Anlagen

Das 1×1 des Anlegens kennenlernen

Anlegen mit Fonds

Funktionsweise, Auswahl, Vor- und Nachteile

NEU: Pensionskassengelder anlegen

Clever investieren und Ruhestand absichern

Sinnvoll sanieren

Praxistipps zum Kosten- und Energiesparen

Online-Sicherheit

Sicher im Internet bewegen

Praktische Steuertipps

Steuern sparen und optimieren

SEMINARE FÜR SCHULEN & SCHÜLER

Money-Minds

Budget, Wertschriftenanlage und Vorsorge

SEMINARE FÜR KMU

Gründung

Von der Idee zum Geschäftserfolg

Finanzierung Landwirtschaft

Möglichkeiten verständlich erklärt

Nachfolgeregelung

Nachfolgeprozess, Übernahmefinanzierung

SEMINARE TKB PENSIONSSENTRUM

Ehe- und Erbrecht

Nachlass geregelt ohne Erbstreitigkeiten

Gut vorbereitet in Pension

Rente vs. Kapital, Steueroptimierung, Vermögensaufbau

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



**Thurgauer
Kantonalbank**

Wenn Daten im Licht bleiben

Sind die Chips hergestellt, müssen sie miteinander kommunizieren. Huber+Suhner aus Herisau bedient diesen Bedarf mit optischen Schaltern der Marke Polatis. Diese verbinden Rechenressourcen über Lichtsignale. Die Umwandlung in elektrische Signale entfällt beim optischen Schalten. Das soll Energie sparen und die Übertragung beschleunigen. Für die riesigen Rechnerverbünde hinter KI-Anwendungen ist diese Technik ein wichtiges Puzzleteil.

*«Verdient wird mit Technik,
die funktioniert, und mit
Aufträgen, die sich profitabel
ausführen lassen.»*

Huber+Suhner erhielt 2025 grosse Bestellungen für optische Schalter von einem Betreiber sehr grosser Rechenzentren; im ersten Halbjahr 2026 trugen sie erstmals zum Umsatz bei. Für den Ausbau der Fertigung eröffnete die Gruppe im Juni 2025 einen Standort im polnischen Pisary. Das zeigt zugleich: Von einer Ostschweizer Unternehmensbasis aus wird ein globaler Markt bedient. Zusätzliche Maschinen und Arbeitsplätze entstehen deshalb nicht zwangsläufig vor der eigenen Haustür.

Auch beim Speicher gibt es einen regionalen Anschluss: Swissbit aus Bronschhofen bietet Flash-Speicher für KI-Server und Anwendungen direkt an Maschinen oder Geräten. Sie dienen etwa dem Starten der Systeme oder speichern deren grundlegende Software und Betriebsdaten. Das sind andere Aufgaben als jene der Hochleistungsspeicher unmittelbar am KI-Prozessor. Im Juli 2026 kündigten Swissbit und der Halbleiterhersteller Nexperia eine Zusammenarbeit für KI-, Cloud- und Serverplattformen an, die Speichertechnik und Halbleiterkomponenten zusammenbringt.

Dass die Datenflut auch Industriezulieferern Geschäft bringt, zeigt SFS in Heerbrugg: Im Halbjahresbericht 2026 meldet die Gruppe eine ausserordentliche Entwicklung ihres Elektronikgeschäfts. Neben mobilen Geräten nennt sie Komponenten für sogenannte Nearline-Festplatten als Wachstumstreiber. Diese speichern grosse Datenmengen in Rechenzentren. Damit profitieren auch Hersteller von Präzisionsteilen vom Ausbau der Dateninfrastruktur.

Vom Dübel bis zur Käserei

Rechenzentren brauchen Gebäude, Befestigungen und Brandschutz. Hilti aus Schaan bietet dafür Montagesysteme, Verankerungen und Lösungen zur Brandabschottung an. Bei der Veröffentlichung der Achtmonatszahlen am 24. September 2026 verwies Konzernchef Jahangir Doongaji auf grosse Investitionen in Energie- und Rechenzentrumsprojekte. Das traditionelle Baugeschäft bleibe dagegen schwach. Die Dateninfrastruktur eröffnet damit ein Geschäftsfeld, das über die Computertechnik weit hinausreicht.

Hoval mit Hauptsitz in Vaduz kümmert sich um eine andere Voraussetzung: die Kühlung. Wie das vor Ort aussieht, zeigt das Rechenzentrum Ostschweiz in Gais. Dort arbeiten zehn ServeCool-Geräte von Hoval. Das Konzept nutzt kühle Aussenluft und ergänzend Verdunstungskühlung, wobei Aussenluft und Luft im Serverbereich getrennt bleiben. Die Abwärme des Rechenzentrums wird zudem von der Bergkäserei Gais zum Pasteurisieren von Milch genutzt. Das bestehende Projekt macht sichtbar, wie sich Rechenleistung, Kühlung und regionale Wärmenutzung verbinden lassen.

Der Boom ist kein Selbstläufer

So verlockend die Geschichte klingt: Aus einem Bezug zur Chipindustrie wird nicht automatisch ein messbarer KI-Umsatz. Inficon bedient weitere Märkte, SFS profitiert auch von mobilen Geräten, und nicht jedes Rechenzentrum dient dem Training künstlicher Intelligenz. Die Beispiele zeigen unterschiedlich direkte Verbindungen zur KI-Welle. Wer sie alle als reine KI-Gewinner verbucht, verwechselt eine industrielle Chance mit einer bereits realisierten Rendite.

Auch volle Auftragsbücher sind noch kein höherer Gewinn. Bei VAT lag der Halbjahresumsatz 2026 trotz des Bestellschubs mit 511,9 Millionen Franken um 8,3 Prozent unter dem Vorjahr; währungsbereinigt blieb er praktisch stabil. Kapazitäten müssen erst aufgebaut und Aufträge abgearbeitet werden. Huber+Suhner schrieb im Kommunikationssegment im ersten Halbjahr operativ rote Zahlen. Die operative Marge dieser Sparte lag bei minus 0,8 Prozent. Zu den Belastungen zählten Vorleistungen für Entwicklung und den Ausbau der Produktion optischer Schalter. Kurz: Die Zukunft kostet Geld, bevor sie Geld einbringt.

«Zusätzliche Maschinen und Arbeitsplätze entstehen nicht zwangsläufig vor der eigenen Haustür.»

Wie viel vom Boom in der Region hängen bleibt, entscheidet sich nicht allein am Firmensitz. Swissbit fertigt den Grossteil seiner Speicherprodukte in Berlin. VAT baute im ersten Halbjahr weltweit über 700 Vollzeitstellen auf, überwiegend temporär und mehr als zur Hälfte in Malaysia. Die Ostschweizer Chance liegt in Entwicklung, industriellem Wissen und der Fähigkeit, internationale Geschäfte zu führen. Der KI-Hunger schafft Nachfrage. Verdient wird daran mit Technik, die funktioniert, und mit Aufträgen, die sich profitabel ausführen lassen.

Text: Stephan Ziegler
Bild: zVg, KI/Michelle Hadur

Erfolg braucht Perspektiven

Liechtenstein gehört zu den erfolgreichsten Wirtschaftsstandorten Europas. Dafür stehen innovative Unternehmen, unternehmerische Freiheit, stabile Rahmenbedingungen und internationale Vernetzung. Oft unterschätzt wird dabei die Berufsbildung.



Wer mit Unternehmern spricht, erfährt, wie wichtig gut ausgebildete Fachkräfte für ihre Betriebe sind. Gerade ein kleiner, exportorientierter Wirtschaftsstandort wie Liechtenstein braucht Menschen mit Können, Verantwortungsbewusstsein und Praxisnähe.

Die duale Berufsbildung verbindet Ausbildung und Arbeitswelt. Sie eröffnet jungen Menschen Perspektiven und ermöglicht Unternehmen, ihren Nachwuchs selbst auszubilden. Besonders schätze ich die Durchlässigkeit unseres Bildungssystems: Eine Berufslehre ist häufig der Anfang einer bemerkenswerten Laufbahn. Viele Persönlichkeiten in Wirtschaft, Politik und Gesellschaft haben ihren Weg genau dort begonnen.

Doch die Berufsbildung ist keine Selbstverständlichkeit. Digitalisierung, neue Technologien und internationale Märkte verändern die Anforderungen. Gefragt sind Fachkräfte, die bereit sind, sich weiterzuentwickeln.

Umso wichtiger sind Menschen und Organisationen, die sich für die nächste Generation engagieren. Dazu gehört die Hans-Huber-Stiftung. Mit der «Best-of-Class Award Night» würdigt sie junge Berufsleute, macht ihre Leistungen sichtbar und stärkt das Bewusstsein für den Wert der beruflichen Bildung. An der Award Night im August wurde mir bewusst, wie viel Potenzial in unseren jungen Berufsleuten steckt. Mich beeindruckte neben der fachlichen Leistung der Nominierten und Preisträger besonders ihre Haltung: Sie sind neugierig, reflektiert und bereit, ihren eigenen Weg zu gehen. Solche Initiativen senden ein Signal an die Gesellschaft: Leistung, Engagement und Verantwortung verdienen Beachtung.

Der Erfolg unserer Region hängt künftig davon ab, wie gut wir Talente fördern und ihnen Perspektiven bieten. Die Berufsbildung bleibt dafür eine der wichtigsten Grundlagen.



Special «Best-of-Class»

Brigitte Haas,
Regierungschefin des Fürstentums Liechtenstein

Frühzeitig planen schafft Freiheit

Private und unternehmerische Zukunftsfragen werden häufig erst dann angegangen, wenn sie konkret werden. Gerade für Unternehmerinnen und Unternehmer hängen Themen wie Vorsorge, Erbrecht, Pensionierung und Unternehmensnachfolge jedoch eng zusammen. Umso wichtiger ist es, frühzeitig den Überblick zu gewinnen und die richtigen Weichen zu stellen. Wie die St.Galler Kantonalbank (SGKB) ihre Kundinnen und Kunden dabei begleitet, erklären David Brönimann, Leiter Unternehmensnachfolge, und Jon Lengweiler, Leiter Finanzplanung, im LEADER-Gespräch.

«Wir bringen Kopf, Bauch und Herz in Einklang.»



Jon Lengweiler (53, Jurist) leitet die Abteilung Finanzplanung mit den fünf Teams Finanzplanung, Erbschaften, Berufliche Vorsorge, Versicherungen und Steuern. Diese Teams stehen Kundinnen und Kunden in allen Lebensphasen mit ihrer Fachexpertise zur Seite.

Warum treten Kundinnen und Kunden mit Ihnen in Kontakt?

Lengweiler: Weil sie das Thema Vorsorgen unmittelbar betrifft, sowohl als Privat- wie auch als Geschäftsperson. Rechtliche, aber auch gesellschaftliche Veränderungen machen Vorsorge-, Erbrechts- und Nachfolgethemen zunehmend anspruchsvoller. Viele Kundinnen und Kunden schätzen deshalb unsere vertrauensvolle und beständige Begleitung, die Orientierung und Sicherheit schafft.

Brönimann: Die Übergabe eines Unternehmens ist emotional und komplex. Es geht nicht nur um Zahlen und Verträge, sondern auch um den Fortbestand des Lebenswerks und die Zukunft der Mitarbeitenden, und – besonders bei familieninternen Nachfolgen – um den Zusammenhalt in der Familie. Wir schliessen jedes Jahr rund 25 Unternehmensnachfolgen ab und verfügen entsprechend über einen grossen Erfahrungsschatz.

Wie unterstützen Sie Kundinnen und Kunden in diesen Fragestellungen?

Brönimann: Am Anfang steht immer die Frage: «Was soll mit dem Unternehmen langfristig geschehen?» Gemeinsam analysieren wir die Nachfolgeoptionen und entwickeln einen Fahrplan, der zu den persönlichen und unternehmerischen Zielen passt. Anschliessend begleiten wir die Umsetzung über den gesamten Prozess hinweg.

Lengweiler: Wir bringen Kopf, Bauch und Herz in Einklang: Wir beziehen das Lebenswerk «Unternehmen», die Privatperson «Unternehmerin» oder «Unternehmer» und die Familie mit ein. Wir stimmen den privaten Finanzplan mit dem geschäftlichen ab und vernetzen dabei die Bereiche Vorsorge, Steuern und Erbrecht. Die Kundinnen und Kunden erhalten eine Gesamtsicht sowie fundierte Entscheidungsgrundlagen.

Warum sind diese Themen gerade für Unternehmerinnen und Unternehmer besonders komplex?

Brönimann: Häufig ist ein grosser Teil des Vermögens im Unternehmen gebunden, so dass der private Finanzplan auf die Unternehmensnachfolge abgestimmt sein muss. Oft müssen nicht-betriebsnotwendige Vermögenswerte vom Betrieb getrennt werden – im Idealfall ohne Zeitdruck und hinsichtlich der Steuerbelastung und der persönlichen Vorsorge optimiert.

«Die Übergabe eines Unternehmens ist emotional und komplex.»

Welche Rolle spielt eine Finanzplanung bei der Beantwortung dieser Fragestellungen?

Lengweiler: Unternehmerische Entscheidungen wirken sich auch auf das Privatleben aus – und umgekehrt. Ein Beispiel dafür ist die kombinierte Bezugs- und Einkaufsstrategie: Dank einer massgeschneiderten BVG-Lösung in Verbindung mit entsprechenden privaten Pensionskasseneinkäufen begünstigen wir die Entnahmestrategie entscheidend. Zugleich stärken wir damit die private Vorsorge, reduzieren Steuern und eliminieren Risiken.

Wie arbeiten Kundenberatung, Finanzplanung und Unternehmensnachfolge bei der SGKB konkret zusammen?

Lengweiler: Mit der St.Galler Finanzberatung legen die Kundenberatenden den Grundstein, um die Lebenssituationen, Bedürfnisse und Ziele unserer Kundinnen und Kunden umfassend zu verstehen. Bei bedeutenden Lebensereignissen, z.B. Pensionierung und Unternehmensnachfolge, schafft der gezielte Beizug unserer erfahrenen Expertenteams klare Orientierung und zusätzliche Sicherheit.

Brönimann: Unsere Expertenteams arbeiten eng zusammen und tauschen sich fortlaufend aus. Das erlaubt uns, komplexe Herausforderungen frühzeitig zu erkennen und Lösungen zu entwickeln, die sowohl privat als auch unternehmerisch optimiert sind.

Was unterscheidet diesen Ansatz von einer klassischen Begleitung durch einen Treuhänder oder eine Anwältin?

Lengweiler: Neben einer langjährigen Begleitung durch die Kundenberatenden darf unsere Unternehmerkundschaft auf die Fachkompetenz von sechs Expertenteams zählen, koordiniert und aus einer Hand. Die SGKB verbindet ihre Kernkompetenzen in den Bereichen Anlegen und Finanzieren mit den wichtigen Themen Vorsorge und Unternehmensnachfolge.

Brönimann: Wir suchen nicht Unterschiede, sondern die Zusammenarbeit mit externen Beraterinnen und Beratern. Unsere Rolle besteht darin, die verschiedenen Fachdisziplinen zusammenzuführen, den Gesamtprozess zu koordinieren und sicherzustellen, dass alle Massnahmen auf die Ziele der Kundschaft abgestimmt sind.

Was möchten Sie denjenigen mitgeben, die sich mit diesen Themen bisher noch wenig beschäftigt haben?

Lengweiler: Ein Unternehmen hat selbstverständlich eine Unternehmensstrategie. Gleiches empfehlen wir auf der privaten Seite z.B. mit einer Eignerstrategie und einer finanzplanerischen Strukturierung des Gesamtvermögens. Die Zeit limitiert jedoch den Gestaltungsspielraum. Darum ist genau heute der richtige Tag, um mit uns in den Dialog zu treten.



David Brönimann (51, Jurist) leitet das Team Unternehmensnachfolge der St. Galler Kantonalbank. Der diplomierte Steuerexperte berät und begleitet mit seinem Team Unternehmerinnen und Unternehmer in allen Aspekten der Unternehmensnachfolge.



**St.Galler
Kantonalbank**

*Private
Banking*

Standorte & Kontakt

Bad Ragaz
Tel. +41 81 303 43 00

Rapperswil-Jona
Tel. +41 55 222 53 00

St.Gallen
Tel. +41 71 227 96 00

St.Margrethen
Tel. +41 71 747 13 00

Wil
Tel. +41 71 913 71 00

Zürich
Tel. +41 44 214 13 11

St.Galler Kantonalbank AG
St.Leonhard-Strasse 25
9001 St.Gallen

info@sgkb.ch
www.sgkb.ch/private-banking



Der Marktschreier 2.0

Joy Samuel Karban macht aus Putztüchern eine Show und aus Zuschauern Kunden. Als «The Crazy Seller» verbindet der Ganterschwiler Unternehmer das Marktgeschäft mit Social Media. Ein Gespräch über seine schwierigen Anfangsjahre, die Kraft des Unperfekten und einen Beruf, den er selbst dann nicht aufgeben würde, wenn er längst ausgesorgt hätte.

Joy Karban, sind Sie privat auch der «Crazy Seller»?

Im Grunde schon; The Crazy Seller ist kein Kostüm. Privat bin ich allerdings introvertiert und führe weniger Gespräche. Am Stand ist das gar nicht so anders: Dort halte ich vor allem Monologe, keine Dialoge. Vor hundert fremden Menschen eine Vorführung zu machen, fällt mir leichter als Smalltalk zu zweit.

Und wie wurden Sie vom introvertierten Jugendlichen zum Verkäufer?

Mit 15 bin ich als Standhilfe nach Deutschland gegangen. Nach der Arbeit habe ich heimlich die Vorführung einer Saftpresse auswendig gelernt, Wort für Wort. Mein erster Satz war: «Es gibt über 30'000 verschiedene Sorten Äpfel, und jede schmeckt anders.» Dort stand immer ein Lehrmeister neben mir. Als ich mit 17 zurück in die Schweiz kam und allein an meinem eigenen Stand gestanden habe, blieb plötzlich niemand mehr stehen. Drei Jahre lang. Ich habe jeden Tag an meiner Vorführung gearbeitet, bis sie getragen hat. Verkaufen ist bei mir kein Talent; es waren drei Jahre Hunger und tägliche Wiederholung.

Wann haben Sie gemerkt, dass sich Hartnäckigkeit auszahlt?

Als die Leute meine Vorführung bis zum Schluss angeschaut haben, statt in der Hälfte wegzulaufen. Da habe ich gemerkt: Jetzt funktioniert es. Als Verkäufer lernt man aber nie aus. Mir ging es auch nie in erster Linie ums Verkaufen; ich will den Leuten eine Freude machen. Ich bin ein Verkäufer, der nicht verkaufen will, aber dankbar ist, wenn jemand kauft.

Das klingt nach einem Widerspruch.

Weshalb kaufen die Leute trotzdem?

Der Verkauf ist eher ein Nebeneffekt. Er passiert, wenn man seinen Job gut macht, den Leuten eine Freude bereitet und etwas tut, das man wirklich liebt. Das Produkt bin ich genauso wie das, was am Schluss gekauft wird. Die Leute sagen mir seit Jahren, sie spüren, dass ich gar nicht verkaufen wolle. Ich glaube, genau deshalb kaufen sie. Aber der Zuschauer entscheidet selbst, ob er etwas mitnimmt. Freiwillig und ohne Druck.

Wie viel Inszenierung steckt hinter «The Crazy Seller»?

Die Figur ist zu 100 Prozent Joy Karban, nur steckt nicht alles von Joy Karban in der Figur. Den Namen hat mir eine Kundin gegeben. Sie stand 2017 an meinem Stand und sagte: «Nicht nur die Tücher sind verrückt, Sie sind auch ein verrückter Verkäufer.» Da war der Name! Als Jugendlicher war ich ein grosser YouTube-Fan und sah, wie schwer sich Creator tun, sobald sie etwas verkaufen wollen. Die Leute sind wegen etwas anderem da, dann kommt die Werbung dazwischen.

Bei mir gibt es diesen Bruch nicht, weil der Verkauf die Show ist. Künstler zu sein, war schon als kleiner Junge mein Traum. Eigentlich wollte ich Rapper werden.

Was hält die Menschen in den ersten Sekunden an Ihrem Stand?

Sie sind fasziniert und gleichzeitig skeptisch. Viele fragen sich, ob das wirklich ein echter Spiegel oder ein echtes Fenster ist, weil sie kaum glauben können, was das Tuch da macht. Diese Mischung aus Staunen und Zweifel hält sie am Stand.

Wo endet für Sie das Überzeugen und beginnt das Überreden?

Überzeugen heisst: Ich zeige den Leuten die Show und lasse ihnen den Freiraum, selbst zu entscheiden. Überreden beginnt dort, wo man dem Kunden keine Denkpause lässt, ihn nicht richtig informiert, einfach abschliessen will und aufdringlich wird. Es gibt auch Menschen, denen ich nichts verkaufen möchte: Dann, wenn ihnen das Produkt keinen Mehrwert bringt.

«Ich zeige den Leuten die Show und lasse ihnen den Freiraum, selbst zu entscheiden.»

Die Putztücher von «MonkeyClean» sind eng mit Ihrer Bekanntheit verbunden. Wie begann diese Geschichte?

Die Marke habe ich 2016 zusammen mit einem Geschäftspartner gestartet und seither begleitet. Die Leute verbinden mich mit den Tüchern. Auf der Strasse sprechen sie mich an: «Du bist doch der Typ mit den Lümpeln!» Und die Tücher sind ganz klar das beste Produkt, das ich je verkauft habe.

Ihre Videos wirken oft wild und ungeschliffen. Warum funktioniert das in einer Welt durchgestylter Werbung?

Weil sie echt sind. Und das wird immer wichtiger: Durch KI kann heute jeder Hochglanz. Umso mehr zählen Menschlichkeit und Authentizität. Meine erste Werbung war eine abgefilmte Vorführung des Stands. Ohne Schnitt, ohne jede Erfahrung. Sie hat vom ersten Tag an funktioniert.

Wo machen Sie mehr Umsatz: am Stand oder online?

Das ist gemischt. Die Märkte sind saisonal, das Online-Geschäft lässt sich leichter skalieren. Aber die Märkte waren und sind mein Fundament. Alles, was online funktioniert, habe ich zuerst am Stand gelernt. Online und Markt schliessen sich nicht aus. Bei mir ergänzen sie sich.

DER VERRÜCKTE STOFF

LEBE DAS



Joy Samuel Karban führt auf der Luzerner Herbstmesse 2026 seine Putztücher vor, während die Zuschauer jeden Handgriff verfolgen.



Was bleibt als Erfolgsrezept, wenn man Show und Reichweite einmal weglässt?

Echten Mehrwert bieten. Den Leuten eine Freude machen, statt ihnen etwas verkaufen zu wollen. Und sehr fleissig sein, ohne Angst vor der Extrameile. Nach 14 Jahren, rund 2000 Märkten und über 100'000 Vorführungen kann ich sagen: Eine Abkürzung gibt es nicht.

Kann tatsächlich jeder verkaufen lernen?

Ich glaube ja. Die Frage ist nur, wie gut und was man bereit ist, dafür zu tun. Ich bin selbst Autodidakt, ohne Lehre und ohne Studium. Meine Lehre war der Stand. Und ich bin introvertiert. Wenn ich es mir antrainieren konnte, kann das auch jemand anderes.

*«Der Stand ist meine Bühne.
Dort bin ich zu Hause, dort bin
ich am meisten ich selbst.»*

Weshalb fehlt Ihrer Branche trotzdem der Nachwuchs?

Leider kenne ich in der Schweiz keinen jungen Marktschreier ausser mir. Ich versuche seit Jahren, Leute nachzuziehen, aber das ist wirklich schwierig. Vielleicht gelingt es, mehr Junge für diesen Beruf zu begeistern, wenn meine Bekanntheit weiter wächst. Man muss aber wissen: Es gehört viel Schweiss und Herzblut dazu.

Könnte irgendwann eine KI Ihren Platz am Stand einnehmen?

Nein, das wird nicht passieren. Im Gegenteil: Ich glaube, die Menschen werden sich mehr Menschlichkeit wünschen und sie auch mehr schätzen. In der Beratung wird KI vieles übernehmen können. Aber ein echter Marktschreier am Stand ist ein menschliches Erlebnis. KI könnte das vielleicht sogar perfekter als jeder Mensch. Doch genau das Unperfekte würde den Leuten fehlen. Vielleicht baut mir in Zukunft aber ein KI-Roboter den Stand auf. (lacht)

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

Welche Zukunft haben Märkte neben dem Onlinehandel?

Die grossen, traditionellen Veranstaltungen wird es immer geben. Der Mensch sucht das Unperfekte, das Authentische und das Menschliche. Und sich mit Freunden und Bekannten an so einem Anlass zu treffen, ist auch einfach schön.

Würden Sie noch auf Märkte fahren, wenn Sie finanziell längst ausgesorgt hätten?

Ja. Ich mache das nicht wegen des Geldes. Der Stand ist meine Bühne. Dort bin ich zu Hause, dort bin ich am meisten ich selbst. Ich liebe diesen Job, und solange ich kann, werde ich ihn machen. Egal, was passiert.

Was muss in zehn Jahren erreicht sein, damit Sie sagen: Es hat sich gelohnt?

Natürlich habe ich viele Ziele. Aber wenn ich das Leben leben darf, das ich liebe, habe ich schon viel erreicht. Dranbleiben, meinen Weg weitergehen und mich von niemandem und von keinem Dogma davon abbringen lassen. Ich bin oft hingefallen. Ich weiss, wie es ist, wenn es am Abend nicht einmal für ein Sandwich reicht. Wenn ich dann noch ein Dach über dem Kopf habe und etwas zu essen auf dem Tisch, bin ich von Herzen dankbar. Alles, was darüber hinauskommt, ist ein Geschenk. Mein Motto ist: Lebe das Leben, das du liebst.

Millionenbusiness auf Rädern

Die Schweizer Marktfahrerszene umfasst Lebensmittel, Verpflegung, Textilien, Schuhe, Haushaltswaren, Schmuck und Kunsthandwerk. Verkauft wird an Wochen-, Jahr- und Weihnachtsmärkten. Der Schweizerische Marktverband zählte Ende 2025 insgesamt 539 Mitglieder, acht weniger als im Vorjahr.

Eine 2023 publizierte Branchenübersicht der Schweizerischen Gewerbezeitung nennt rund 330 Millionen Franken Jahresumsatz für den Warenmarkthandel; einschliesslich Chilibetrieben über eine Milliarde Franken. Die ebenfalls genannten rund 15'000 Arbeitsplätze umfassen auch Chilibi-, Zuliefer-, Produktions- und Servicebetriebe.

Der Verband ist laut derselben Übersicht an der Organisation von gegen 1000 Markttagen jährlich beteiligt. Seine Mitglieder reichen vom Kleinstunternehmer bis zur GmbH oder AG. Zudem beschreibt der Bericht einen Trend zu mehr Lebensmittel- und Verpflegungsangeboten.

Aktuell belasten die Branche steigende Kosten und fehlender Nachwuchs. Verbandspräsident Peter Hutter berichtete Anfang 2026 zudem von einzelnen Händlern mit rückläufigen Umsätzen Ende 2025.

AI oder KI?

KI (Künstliche Intelligenz) oder AI (Artificial Intelligence) macht vieles schneller. AI, Appenzeller Intelligenz, macht vieles besser.



Präsentationen sind in wenigen Minuten gemacht, lange Texte werden in Sekundenschnelle zusammengefasst. Was früher Stunden dauerte, ist heute subito erledigt.

Wer mit KI in der gleichen Zeit fünfmal so viele Berichte erstellt und zehnmal mehr Seiten produziert, kommt schnell wie der «Siebensiech» daher. Nur: Vielfach gibt es viel Bütz für andere. Alle sind beschäftigt. Die Leute können gescheit tun, ohne gescheit zu sein.

Wir sollten uns nicht nur darauf konzentrieren, die Dinge dank KI effizienter zu erledigen. Wir müssen uns viel mehr fragen, ob wir das Richtige tun. Effizienz bedeutet, etwas mit möglichst wenig Aufwand zu erledigen. Effektivität heisst, das Richtige zu tun. Die neuen Möglichkeiten verleiten uns dazu, noch mehr zu produzieren, noch mehr zu prüfen und noch mehr Informationen in die Welt hinauszujagen. Das Hirn? Wird immer öfter abgeschaltet oder ausgelagert.

Derzeit sind wir mit vollem Karacho daran, schlechte Abläufe mit KI zu forcieren, anstatt sie zu eliminieren. Wenn es immer einfacher wird, etwas zu erledigen, wird es noch wichtiger zu entscheiden, was überhaupt erledigt werden soll. KI kann Freiräume schaffen, die Qualität verbessern und uns helfen, unsere Zeit anders einzusetzen. Doch dafür müssen wir unseren Erfolg nicht an der Fülle erledigter Aufgaben messen, sondern am konkreten Nutzen unserer Arbeit.

Die entscheidende Frage lautet nicht, wie viel schneller wir dank KI arbeiten können. Sondern was wir mit der gewonnenen Zeit Sinnvolles bewirken. Mehr Effizienz ist gut. Mehr Effektivität ist entscheidend. Künftig werden die Blender, Schwätzer und Fremdgelenkten dank den vielen verfügbaren Autopiloten noch mehr blenden und schwätzen. Wir Ostschweizer können sie alle schlagen, wenn wir auf die AI (Appenzeller Intelligenz) setzen. Oder auf RI (Rheintaler Intelligenz). Fleiss, Bodenständigkeit, Tradition und Innovation sind eine gute Kombination.

Roland Rino Büchel, Nationalrat SG (SVP)

Text: Stephan Ziegler

Bild: Rebekka Grossglauser, zVg

Was Konzerne können, schaffen KMU gemeinsam

Grosskonzerne holen sich Innovationen längst gezielt bei Startups. Vielen Ostschweizer KMU fehlen dafür Zeit und Ressourcen. Eine neue Initiative des Switzerland Innovation Park Ost will das ändern.

In der Produktion landet zu viel Ausschuss im Container, und niemand weiss genau, warum. Die Anlagen verbrauchen zu viel Strom. Und die erfahrene Mitarbeiterin, die jede Maschinenstörung am Geräusch erkennt, geht in zwei Jahren in Pension. Nicht selten hat ein Startup genau dafür bereits eine Lösung. Doch wer im Tagesgeschäft steckt, hat kaum Zeit, danach zu suchen.



Dr. Niklas Rückwald: Venture Client Program Lead am Switzerland Innovation Park Ost.

Ihr Ansprechpartner

Dr. Niklas Rückwald
Venture Client Program Lead
Switzerland Innovation Park Ost
niklas.rueckwald@startfeld.ch



Kunde statt Investor

Grosse Unternehmen nutzen dazu das Venture Client Model. BMW gründete 2015 mit der BMW Startup Garage die erste eigene Einheit dafür, Bosch und Siemens folgten. Das Unternehmen beteiligt sich dabei nicht am Startup, sondern wird dessen Kunde. In einem ersten Pilotprojekt prüft es, ob die Technologie ein reales Problem im eigenen Betrieb löst. Das Risiko bleibt klein, der Nutzen wird früh messbar. Statt alles selbst zu entwickeln, nutzt das Unternehmen Know-how, das bereits vorhanden ist.

Für ein einzelnes KMU ist eine eigene Einheit für Scouting, Bewertung und Pilotbegleitung allerdings ein grosser Aufwand.

*«Allein rechnet es sich kaum.
Gemeinsam schon.»*

Eine Einheit für viele

Hier setzt die Venture Clienting Allianz Ostschweiz an, die der Switzerland Innovation Park Ost aufbaut. Herzstück ist eine geteilte Venture Clienting Unit: Unternehmen aus der Ostschweiz und Liechtenstein teilen sich Methodik, Kosten und Netzwerk. Der Weg führt vom konkreten Problem über die Suche nach Startups bis zum Test im eigenen Betrieb. Gesucht wird auch über die Region hinaus. Dazu kommen ein Erfahrungsaustausch unter den Partnern sowie Weiterbildungen mit lokalen Bildungsträgern, etwa zu Problemdefinition und Pilotmanagement.

Die Basis bildet Startfeld: Die Startup-Förderung des Switzerland Innovation Park Ost betreut, bewertet und finanziert seit 16 Jahren Startups und prüft jährlich rund 180 Startup-Lösungen.

Start im Frühling 2027

Der vollständige Programmstart ist für März 2027 geplant. Derzeit laufen Gespräche mit Unternehmen aus der Region. Am Anfang jeder Zusammenarbeit steht eine konkrete Herausforderung aus dem eigenen Betrieb. Für KMU lautet die Frage damit nicht mehr, ob sie sich Innovation leisten können, sondern mit wem sie diese angehen.



Der Startfeld Alumni Club beim jährlichen Alumni-Event im August 2026.

Der beste Startpunkt für eine Firma

Kontakte, Wissen und Kapital: Davon können Startups nie genug haben. Startfeld, die Startup-Förderung des Switzerland Innovation Park Ost, begleitet Ostschweizer Gründerinnen und Gründer von der ersten Idee bis weit über die Firmengründung hinaus.

Der Weg beginnt meist mit einem persönlichen Gespräch. An den drei Anlaufstellen in St.Gallen, Buchs und Rapperswil erhalten Gründungsinteressierte eine Erstberatung – ob zu Strategie, Produkt, Finanzen oder Recht, jedes Thema kann angesprochen werden. Wer ein innovatives Vorhaben verfolgt, durchläuft anschliessend den Förderprozess und pitcht vor einer Expertenjury. Überzeugt das Team, erhält es ein Förderpaket im Wert von 18'000 Franken, ohne dafür Firmenanteile abzugeben. Damit beziehen Startups Leistungen der Startfeld-Partner, etwa in Recht, Treuhand oder Patentfragen. Für den nächsten Wachstumsschritt stehen Seed-Finanzierungen bis zu einer halben Million Franken durch die Stiftung Startfeld bereit.

«In der Startfeld-Community haben mein Geschäftspartner und ich zusammengefunden und konnten so unser Startup aufbauen.»

Theo Auckenthaler, Netzoptymal

Türöffner in den Markt

Neben Kapital und Know-how öffnet Startfeld vor allem Türen: Das Team vermittelt gezielt Kontakte zu Experten, Investoren oder potenziellen Kunden. Wie konkret diese Unterstützung wirkt, zeigt das Beispiel Catchfree. «Startfeld

hat uns beim Markteintritt geholfen – rechtlich, mit dem Netzwerk und ganz hands-on mit Kontakten zu Investoren und Kunden», sagt Severin Eder, Co-Founder von Catchfree.

Eine Community, die trägt

Mindestens so wertvoll wie Kapital und Beratung ist die Community. Im Umfeld des Switzerland Innovation Park Ost entsteht eine Gemeinschaft, in der Gründerinnen und Gründer voneinander lernen und Ideen aus verschiedenen Blickwinkeln weiterentwickeln – und manchmal sogar zueinander finden.

Die Verbindung endet nicht mit der Förderung: Im Startfeld Alumni Club bleiben die Startups Teil der Gemeinschaft. Im August traf sich der Club zum jährlichen Alumni-Event auf dem Bodensee. Joel Samsinger von Moost bringt es auf den Punkt: «Startfeld bietet den absolut besten Startpunkt für eine Firma – als Rundumpaket.»

Startfeld – Startup-Förderung
Switzerland Innovation Park Ost AG
Lerchenfeldstrasse 3
9014 St.Gallen

**START
FELD**

startup@startfeld.ch
startfeld.ch



Was ist ein Anwalt noch wert?

Er hat Software entwickelt, Unternehmen gegründet und am liechtensteinischen Blockchain-Gesetz mitgeschrieben. Jetzt ist Thomas Nägele «EY Entrepreneur Of The Year Liechtenstein 2026». Im LEADER-Interview erklärt der Vaduzer, weshalb KI die Anwaltsrechnung verändern muss, warum die beste Technologie noch kein Geschäft garantiert und womit Liechtenstein punkten kann, wenn andere Länder seine Regulierung kopieren.

Thomas Nägele, welche Ihrer eigenen Entscheidungen hätten Sie einem Mandanten aus Vorsicht ausgedrückt?

Ich hätte einem Mandanten zwar nicht grundsätzlich davon abgeraten, im Blockchain-Bereich unternehmerisch tätig zu werden. Als Anwalt hätte ich aber die grossen Risiken und die damalige Rechtsunsicherheit deutlich aufgezeigt. So ging es auch meiner eigenen Kanzlei: Ich war überzeugt, dass sich die Technologie durchsetzen kann. Ob der Markt genügend Mandate für eine wirtschaftlich erfolgreiche Kanzlei hervorbringen würde, wusste ich nicht. Früh konsequent auf diesen Bereich zu setzen, war ein Risiko, der Weg durchaus steinig. Aber genau das ist Unternehmertum: Risiken realistisch zu beurteilen und eine überzeugende Chance zu ergreifen, ohne sich von Unsicherheit davon abhalten zu lassen.

Schon 2006 haben Sie ein Unternehmen für biometrische Systeme gegründet. Was haben Sie dabei gelernt, das Ihnen kein Jurastudium vermitteln konnte?

Vor allem, schwierige Entscheidungen zu treffen. Mitarbeitern zu kündigen, ist nie einfach. Das erfuhr ich schon in jungen Jahren. Daraus habe ich viel über Verantwortung, Klarheit und einen respektvollen Umgang mitgenommen. Zudem muss jeder Unternehmer seine Finanzen im Griff haben. Deshalb habe ich mir selbst fundierte Buchhaltungskenntnisse angeeignet. Sie ermöglichen mir heute, mehrere Unternehmen auch finanziell zu führen.

«Regulierung allein ist kein dauerhafter Standortvorteil.»

Angenommen, eine KI erledigt morgen in zehn Minuten eine juristische Arbeit, für die Ihre Kanzlei heute zehn Stunden benötigt. Was steht dann auf der Rechnung?

Wenn dieselbe Qualität mit deutlich weniger Aufwand erreicht wird, kann die Rechnung nicht einfach zehn Stunden ausweisen. Gleichzeitig bezahlt der Kunde nicht nur für Zeit, sondern für Verantwortung, Erfahrung, Risikobeurteilung und das richtige Ergebnis. Ich glaube deshalb, dass sich die anwaltliche Vergütung stärker vom reinen Stundenmodell hin zu transparenten Pauschalen und wertorientierten Modellen entwickeln wird.

Sie befassen sich seit 2011 mit Bitcoin und Blockchain. Welche damalige Überzeugung würden Sie jungen Unternehmern heute nicht mehr mitgeben?

Dass sich eine gute Technologie beinahe von selbst durchsetzt. Technologische Überlegenheit garantiert weder Akzeptanz noch ein tragfähiges Geschäftsmodell. Regulierung, Nutzerfreundlichkeit, Vertrauen und der konkrete Kundennutzen sind mindestens ebenso wichtig. Ein junger Unternehmer sollte sich deshalb nicht in die Technologie verlieben, sondern in das Problem, das er für seine Kunden löst.

«Jeder Unternehmer muss seine Finanzen im Griff haben.»

Welchen konkreten Nutzen bietet Blockchain einem skeptischen Ostschweizer Industrieunternehmer heute?

Gerade KI stellt Unternehmen vor neue Fragen zur Herkunft, Integrität und Verantwortlichkeit von Inhalten. Blockchain kann hier einen konkreten Beitrag leisten: Dokumente, Datenstände oder einzelne Arbeitsschritte lassen sich mithilfe digitaler Fingerabdrücke automatisiert und nachträglich unveränderbar dokumentieren. So lässt sich etwa nachweisen, dass ein bestimmter Inhalt zu einem bestimmten Zeitpunkt in einer bestimmten Form vorlag – und wer ihn eingestellt oder freigegeben hat. Das kann den Einsatz von KI nachvollziehbarer machen und die Zuordnung von Verantwortlichkeiten technisch unterstützen.

Beweist ein solcher Eintrag auch, dass der Inhalt stimmt?

Nein. Ein Blockchain-Eintrag beweist für sich allein weder die tatsächliche Urheberschaft noch die inhaltliche Richtigkeit eines Dokuments. Verlässlich wird das Konzept erst, wenn der digitale Fingerabdruck mit einer eindeutig identifizierten Person, einer digitalen Signatur und klaren betrieblichen Freigabeprozessen verbunden ist. Blockchain ersetzt deshalb keine Regeln und Kontrollprozesse im Unternehmen. Sie kann diese aber sehr wirksam und automatisiert absichern.

Welches technisch brillante und rechtlich zulässige Geschäftsmodell würden Sie aus Überzeugung nicht unterstützen?

Thomas Nägele:

**Vom Erkennen
bis zur Wirkung.**



Als Rechtsberater beurteilen wir unabhängig und gewissenhaft, ob ein Geschäftsmodell rechtlich zulässig ist, welche Rahmenbedingungen gelten und welche Risiken bestehen. Wir wahren die Interessen unserer Mandanten im Rahmen der Gesetze bestmöglich. Es geht nicht darum, ihnen unsere persönlichen oder moralischen Überzeugungen aufzuzwingen. Persönliche Wertungen dürfen die rechtliche Beurteilung nicht ersetzen. Ist ein Mandat mit dem eigenen Gewissen oder der erforderlichen Unabhängigkeit nicht

vereinbar, sollte man es ablehnen, statt Rechtsberatung und persönliche Überzeugung miteinander zu vermischen.

Die Jury würdigt Ihren «Weitblick und die Fähigkeit, daraus konkrete Wirkung entstehen zu lassen». Welches Projekt steht dafür?

Der Aufbau unseres Blockchain-Ökosystems. Aus der frühen Beschäftigung mit der Rechtsnatur von Token entstanden die Spezialisierung unserer Kanzlei, die Mitarbeit am rechtlichen

Anzeige

Wie viel Wärme verliert Ihr Haus übers Dach?

Eine unzureichende Dämmung kann im Winter und Sommer das Wohnklima beeinträchtigen.

- ✓ Dämmstandard verbessern
- ✓ Wärmeverluste reduzieren und Hitzestau vermeiden
- ✓ Energieeffizienz steigern

Jetzt Steildach überprüfen lassen

Jetzt scannen



GEBÄUDEHÜLLE

Eigenmann AG | Industriestrasse 8 | CH-9300 Wittenbach | Telefon 071 292 36 36 | www.eigenmann-ag.ch

Rahmen und das House of Blockchain als Ort für die Community. Mit CLL kam ein ergänzendes Compliance-Unternehmen hinzu, das 2026 erfolgreich verkauft wurde. Wir haben nicht nur über eine technologische Entwicklung gesprochen, sondern daraus Unternehmen, Dienstleistungen, Arbeitsplätze und Wissen geschaffen. Dieser Weg vom Erkennen einer Entwicklung bis zur wirtschaftlichen Wirkung steht für mein Verständnis von Unternehmertum.

Sie haben Liechtenstein international sichtbarer gemacht. Was bleibt davon im Land?

Vor allem spezialisiertes Wissen, qualifizierte Arbeitsplätze, neue Unternehmen und ein internationales Netzwerk. Das House of Blockchain bringt Unternehmer, Investoren, Entwickler, Berater und Regulatoren zusammen. Die Kanzlei und unsere weiteren Unternehmen haben internationale Projekte nach Liechtenstein geholt und junge Talente ausgebildet. Hinzu kommt die Wirkung des liechtensteinischen Blockchain-Gesetzes TVTG.

«Technologische Überlegenheit garantiert weder Akzeptanz noch ein tragfähiges Geschäftsmodell.»

Gerade das darin verankerte Konzept der Tokenisierung hat über die Landesgrenzen hinaus Beachtung gefunden ...

... und vergleichbare Regelungsansätze in anderen Ländern mitgeprägt, das stimmt. Katar hat etwa ein Digital-Assets-Framework geschaffen, das ebenfalls die Tokenisierung sowie die rechtliche Zuordnung von Token und den zugrunde liegenden Rechten regelt. Liechtenstein ist heute international eng mit Blockchain verbunden und als Vorreiter einer umfassenden Regulierung bekannt. Das hat den Standort weltweit sichtbarer gemacht.

Wenn andere Länder morgen die besten Ideen aus Liechtensteins Blockchain-Regulierung übernehmen: Warum sollten Unternehmen weiterhin hier investieren?

Dann müsste Liechtenstein durch die Qualität seiner Umsetzung überzeugen: mit kurzen Wegen, verlässlichen Behörden, hoher Fachkompetenz und der Fähigkeit, neue Technologien rasch in praktikable Rahmenbedingungen zu übersetzen. Regulierung allein ist kein dauerhafter Standortvorteil, weil sie kopiert werden kann. Schwerer kopierbar sind Vertrauen, Rechtssicherheit, ein funktionierendes Netzwerk und Menschen, die Technologie, Unternehmertum und Recht miteinander verbinden. Dieses Ökosystem müssen wir stärken, insbesondere bei Blockchain, KI und der Widerstandsfähigkeit gegen Cyberbedrohungen.

Text: Stephan Ziegler
Bilder: Julian Konrad

Nur zur Sicherheit

Gleich mehrere Klienten wollten dieses Jahr von mir wissen: Was geschieht mit dem E-Mail-Postfach, wenn eine Schlüsselperson geht? Kunden, Projekte, Absprachen: Vieles hängt an einer persönlichen Mailadresse.



Markus ruft an. Sein Geschäftsführer Tom ist ausgestiegen. Dessen Mails hat er kurzerhand auf sich umgeleitet: «Ich muss das Unternehmen schützen.» Ich bin auf seiner Seite. Gerade deshalb rate ich ab. Laufende Geschäfte gehören vor dem Austritt übergeben. Für alles andere genügt eine automatische Antwort.

Markus bleibt misstrauisch. Tom habe «tonnenweise» Mails gelöscht. Er lässt das Postfach wiederherstellen. Was er findet, sind keine verschwundenen Projekte oder geheimen Kundenlisten. Dafür zehn Jahre Korrespondenz mit dem Gärtner und der Putzfrau, private Bestellungen – eben der übliche digitale Hausrat. Tom hat nur gelöscht, was er löschen durfte. Für das Geschäft braucht Markus davon: nichts.

«Hättest du Freude, wenn ich in deinen Mails wühlen würde?» – «Das ist etwas anderes.» Das sieht die Rechtsprechung weniger grosszügig. Technische Verfügbarkeit ist keine rechtliche Erlaubnis. Erkennbar private Mails darf ein Arbeitgeber nicht einfach lesen. Auch nicht, wenn das Arbeitsverhältnis beendet ist.

Die Weiterleitung lässt er trotzdem bestehen. «Nur zur Sicherheit.»

Ein Kunde schreibt an Tom. Lesen tut Markus. Der Absender merkt davon nichts. Und wenn der Kunde mit Tom weiterarbeiten will, hält ihn Markus kaum dadurch, dass er die Nachricht zuerst sieht. Wer wissen will, wo Tom nun arbeitet, braucht einen einzigen Klick.

Ferienzeit. Wer an Toms alte Adresse schreibt, bekommt eine persönliche Abwesenheitsmeldung von Markus. Spätestens jetzt weiss der Absender, wer seine Nachrichten tatsächlich liest. Am Ende bleibt eine seltsame Bilanz. Ein wiederhergestelltes Postfach voller Privatem, das niemand gesucht hat. IT-Kosten. Rechtliche Risiken. Ein angekratztter Ruf. Und oft läuft die Weiterleitung dennoch weiter. Nur zur Sicherheit.

Gloria Schöbi, Rechtsanwältin und Notarin
Schöbi Studio Legis AG, St. Margrethen

SPECIAL

Spitzenmedizin in der Ostschweiz





EDITORIAL

Gesundheit als Wirtschaftsfaktor



Patrick Stämpfli
stv. Chefredaktor

Die Gesundheitsbranche ist in der Ostschweiz nicht nur für die medizinische Versorgung von zentraler Bedeutung, sondern auch ein bedeutender Wirtschaftsfaktor. Spitäler, Kliniken und spezialisierte Unternehmen beschäftigen Tausende Menschen und bewegen Milliardenbeträge. Der «Fokus Spitzenmedizin in der Ostschweiz 2026» zeigt, wie vielfältig und leistungsfähig die Branche ist.

Wie gross die wirtschaftliche Bedeutung des Gesundheitswesens ist, verdeutlichen aktuelle Zahlen. HOCH Health Ostschweiz beschäftigt über 8000 Mitarbeitende und erwirtschaftete 2025 einen Betriebsertrag von 1,44 Milliarden Franken. Das Unternehmen schloss das Geschäftsjahr mit einem Gewinn von 34,4 Millionen Franken ab. Auch die thurmed Gruppe, zu der die Spital Thurgau AG gehört, erzielte 2025 mit 26,5 Millionen Franken einen beachtlichen Jahresgewinn.

Die Bedeutung als Arbeitgeber zeigt sich ebenso in der kantonalen Statistik. Im Thurgau ist das Gesundheits- und Sozialwesen mit 13,5 Prozent aller Vollzeit-

stellen der beschäftigungsstärkste Wirtschaftszweig. Allein zwischen 2019 und 2024 entstanden im Gesundheitswesen 1276 zusätzliche Vollzeitstellen. Gleichzeitig beliefen sich die gesamten Gesundheitskosten im Kanton 2024 auf rund 2,86 Milliarden Franken.

Hinter diesen Zahlen stehen Menschen, medizinische Leistungen und laufende Innovationen. Die Ostschweiz verfügt über eine breite Gesundheitslandschaft, die von der hochspezialisierten Chirurgie über die psychiatrische Versorgung bis zur Rehabilitation reicht. Neue Technologien eröffnen zusätzliche Behandlungsmöglichkeiten, während Prävention, ambulante Angebote und die Zusammenarbeit verschiedener Fachrichtungen an Bedeutung gewinnen.

Der «Fokus Spitzenmedizin in der Ostschweiz 2026» gewährt Einblicke in diese vielfältige Branche. Fachpersonen berichten über medizinische Fortschritte, neue Therapieansätze und Herausforderungen im Behandlungsalltag. Dabei wird deutlich, dass sich die Gesundheitsversorgung stetig weiterentwickelt und medizinische Qualität, wirtschaftliche Rahmenbedingungen und die Bedürfnisse der Patienten eng miteinander verbunden sind.





Feinste Chirurgie für komplexe Defekte

Nach schweren Verletzungen, Tumoroperationen oder Entzündungen können grosse Gewebedefekte zurückbleiben. Die rekonstruktive Mikrochirurgie ermöglicht es, solche Defekte mit körpereigenem Gewebe zu behandeln. Die Klinik für Plastische Chirurgie und Handchirurgie von HOCH Health Ostschweiz am Kantonsspital St.Gallen zählt zu den grössten mikrochirurgischen Zentren der Schweiz.

Text: Patrick Stämpfli
Bild: zVg

Als sich bei einem Kletterunfall im Mai 2025 ein rund zwei Meter grosser Felsbrocken löste und Valentin Lendenmann am Bein traf, erlitt der damals 36-jährige Appenzeller eine schwere offene Fraktur des Unterschenkels mit erheblichem Weichteilverlust. Nach der notfallmässigen Stabilisierung wurde am Kantonsspital St.Gallen der Knochen versorgt und der Gewebedefekt rekonstruiert.

Dafür arbeiteten Orthopädie und Plastische Chirurgie eng zusammen. Mittels einer freien mikrochirurgischen Perforatorlappenplastik wurde Gewebe vom Oberschenkel an die verletzte Stelle übertragen. Die Wunde konnte rasch heilen und die Rehabilitation früh beginnen.

«Bereits im Spitalbett konnte ich dank der Physiotherapie wieder mit dem Training beginnen. Die Heilung verlief von Anfang an sehr gut und mit dem Lappen hatte ich keinerlei Komplikationen», berichtet Lendenmann. Als Stuntman sei es für ihn besonders wichtig, sich auf seinen Körper verlassen zu können. Auch bei einem späteren Stunt mit einer Explosion und Feuer habe der Lappen gehalten. >

Die Perlenkette der Pflanzengesundheit am Bodensee.

Unsere acht Unternehmen
bilden zusammen den
führenden Schweizer
Branchencluster für
Pflanzenmedizin und
natürliche Gesundheits-
produkte.



Fachkräfte & Talente

DIE ZUKUNFT IN DER
NATURMEDIZIN



Innovation & Nachhaltigkeit

IDEEN FÜR MORGEN
ENTWICKELN



Netzwerk & Kooperation

COOPETITIV MEHR
BEWEGEN



Image & Reputation

NATURGESUNDHEIT
SICHTBAR MACHEN

600+ Mitarbeitende

585 J. Pflanzenkompetenz

20+ Lernende



Mehr erfahren
phytovalleyswitzerland.org



Spezialisierte Verfahren schonen gesundes Gewebe.

>

Gefässe von weniger als einem Millimeter

Mit feinsten Instrumenten, speziellen Nahtmaterialien und dem Operationsmikroskop können Blutgefässe und Nerven mit einem Durchmesser von teilweise weniger als einem Millimeter verbunden werden. Dadurch lässt sich gesundes Gewebe an eine andere Körperregion übertragen und dort an die lokale Blutversorgung anschliessen.

Zum Einsatz kommen solche Verfahren etwa nach schweren Verletzungen, Tumoroperationen oder fulminanten Entzündungen. Bei komplexen Defekten an Extremitäten, Kopf oder Körperstamm können dadurch Funktion und Form erhalten sowie Amputationen in vielen Fällen vermieden werden. Auch bei geplanten Eingriffen wird die rekonstruktive Mikrochirurgie eingesetzt, etwa bei funktionellen Rekonstruktionen, schmerzhaften oder instabilen Narben, Kontrakturen und Lymphödemen. Eine wichtige Anwendung ist die freie Lappenplastik. Dabei werden Haut-, Fett-, Muskel- oder Knochengewebe zusammen mit den versorgenden Blutgefässen transplantiert. Moderne Perforatorlappen-Techniken ermöglichen es häufig, auf die Entnahme von Muskelgewebe zu verzichten. Dadurch wird die Spenderregion geschont.

Mehr als 100 Eingriffe pro Jahr

Die Klinik für Plastische Chirurgie und Handchirurgie führt jährlich mehr als 100 freie Lappenplastiken durch und zählt damit zu den grössten mikrochirurgischen Zentren der Schweiz. Technische Fortschritte, standardisierte Abläufe und moderne Verfahren zur Messung der Gewebepерfusion haben die Sicherheit verbessert. Ein vollständiger Verlust des transplantierten Gewebes tritt selten auf.

Auch die Behandlung nach der Operation hat sich verändert. Während Patienten nach solchen Eingriffen früher teilweise noch auf der Intensivstation überwacht wurden, handelt es sich heute um klini-

sche Standardeingriffe. Behandlungskonzepte nach dem Prinzip «Enhanced Recovery After Surgery» unterstützen die raschere Erholung und ermöglichen häufig kürzere Spitalaufenthalte.

Für komplexe Rekonstruktionen ist die Zusammenarbeit verschiedener Fachrichtungen entscheidend. Bei der orthoplastischen Extremitätenrekonstruktion arbeiten Plastische Chirurgie, Orthopädie und Traumatologie eng zusammen. Je nach Fall werden weitere Fachgebiete wie Infektiologie, Radiologie oder Angiologie beigezogen. Die interdisziplinäre Planung beginnt bereits vor der ersten Operation.

Auch Brustrekonstruktionen werden interdisziplinär geplant. Patientinnen nach einer Brustkrebserkrankung werden von Fachpersonen der Plastischen Chirurgie und der Senologie über die Möglichkeiten einer Rekonstruktion informiert. Dabei können schonende mikrochirurgische Techniken mit körpereigenem Gewebe eingesetzt werden.

Neue Möglichkeiten bei Lymphödemen

Bei Lymphödemen können kleine Lymphgefässe direkt mit Venen verbunden werden. Daneben kommen zunehmend mikrochirurgische Lymphknotentransplantationen zum Einsatz. Die Behandlung wird in einer interdisziplinären Lymphödem- und Lipödemsprechstunde gemeinsam mit der Klinik für Angiologie geplant. Ziel ist es, Beschwerden zu reduzieren und die Lebensqualität zu verbessern.

Die Klinik arbeitet zudem mit Partnern aus Wissenschaft und Industrie an neuen Technologien für die Nachsorge. Gemeinsam mit der Empa St.Gallen und der Forster Rohner AG wird derzeit ein leicht tragbares textiles Analysegerät entwickelt. Es soll die Behandlung nach mikrochirurgischen Eingriffen individualisieren und dazu beitragen, Spitalaufenthalte zu verkürzen.

>

«Alte Stärke und
neue Lebensfreude.
Für mich das beste
Therapieresultat.»



Beste Medizin – Rehabilitation & Prävention

Die Oberwaid ist eine moderne Gesundheitsinstitution in St. Gallen mit weitem Blick über den Bodensee. Das Konzept der Oberwaid vereint moderne Medizin mit erstklassiger Hotellerie.

Das fachübergreifende Behandlungsangebot erstreckt sich von Diagnostik, Behandlung über Rehabilitation bis hin zu Prävention. Massgeschneiderte Therapiepläne werden von renommierten Fachärzten in den Bereichen Psychosomatik, Innere Medizin, Kardiologie und physikalischer & rehabilitativer Medizin erstellt und in einem engagierten interdisziplinären Team von Gesundheitsexperten umgesetzt.

Die Oberwaid bietet ein breites Spektrum an medizinischer Kompetenz in den Fachbereichen Psychosomatik sowie kardiologische und muskuloskelettale Rehabilitation.

Sie ist für alle drei Fachbereiche Listenspital der Kantone St.Gallen, Appenzell Ausserrhoden und Appenzell Innerrhoden, sodass Patientinnen und Patienten aller Versicherungsklassen aus der ganzen Schweiz das gesamte Behandlungsangebot in Anspruch nehmen können.



Psychosomatische
Rehabilitation



Kardiologische
Rehabilitation



Orthopädische
Rehabilitation



Physiotherapie
& Sportmedizin



Check-ups
& Prävention

Als medizinisches Kompetenzzentrum bietet die Oberwaid ein fachübergreifendes Behandlungsspektrum.

Behandlungsschwerpunkte

- Stressfolgeerkrankungen
- Chronische Erschöpfung (Burnout)
- Schlafstörungen
- Übermässiger Medienkonsum
- Psychokardiologie
- Umfassende kardiologische Diagnostik
- Nachbehandlung nach Herzinfarkten, Herz-OP's und kardiologischen Erkrankungen
- Herzinsuffizienz
- Nachbehandlung von Operationen des Bewegungsapparats und von Unfällen
- Nachbehandlung von Endoprothesen-Operationen
- Physiotherapie
- Spezialtherapien wie:
Wassertherapie, Körper- und Bewegungstherapie, Kunst- und Gestaltungstherapie, Biofeedback Ernährungsberatung, Ergotherapie, Raucherentwöhnung uvm.

Prävention

- Burnout Prävention
- Kardiovaskulärer Check-up
- Sportmedizinische Check-ups
- Stress-Check-up
- Schlafdiagnostik
- ABI (Früherkennung von Durchblutungsstörungen)
- Bestimmung der Körperzusammensetzung (BIA)
- Leistungsdiagnostik
- Kraftmessung / Bewegungs- und Haltungsanalyse
- Früherkennung von Osteoporose



>

Wie sich die Mikrochirurgie weiterentwickelt, welche Rolle die Zusammenarbeit verschiedener Fachrichtungen spielt und wo neue Möglichkeiten entstehen, erläutert PD Dr. Volker Schmidt von der Klinik für Plastische Chirurgie und Handchirurgie im Kurzinterview.

Welche Bedeutung hat die rekonstruktive Mikrochirurgie heute innerhalb Ihrer Klinik?

Volker Schmidt: Die rekonstruktive Mikrochirurgie nimmt eine zentrale Rolle in unserer Klinik ein. Gleichzeitig sind wir rekonstruktiver Servicepartner für andere Fachbereiche wie Chirurgie, Orthopädie, Thorax- und Gefässchirurgie, HNO, Neurochirurgie oder das Brustzentrum. Unsere Techniken erweitern deren Möglichkeiten, etwa bei Tumoroperationen, in der Endoprothetik oder beim Erhalt von Extremitäten.

Mikrochirurgische Eingriffe haben sich in den vergangenen Jahren stark weiterentwickelt. Welche Fortschritte waren für die Behandlung der Patienten besonders entscheidend?

Der grösste Fortschritt liegt in schonenderen Techniken. Dass übertragenes Gewebe nach dem Gefässanschluss überlebt, ist heute in spezialisierten Zentren Standard. Moderne Perforatorplastiken ermöglichen es zudem, weitgehend auf die Entnahme von Muskelgewebe zu verzichten. Gleichzeitig achten wir stärker darauf, die Entnahmestellen möglichst schonend und ästhetisch zu behandeln und den Patienten eine schnelle Erholung zu ermöglichen.



Bei komplexen Rekonstruktionen arbeiten verschiedene medizinische Fachrichtungen eng zusammen. Was ist für eine erfolgreiche interdisziplinäre Behandlung entscheidend?

Entscheidend sind Respekt, Offenheit und das gemeinsame Ziel, für den Patienten die bestmögliche Therapie zu finden. Dazu gehören klare Absprachen, interdisziplinäre Fallbesprechungen, Kompetenz, Verlässlichkeit und flache Kommunikationsstrukturen. Gemeinsame Forschung und die Aufarbeitung schwieriger Fälle schaffen zudem eine hervorragende Lernumgebung. Und manchmal muss man auch das eigene Ego zurücknehmen können.

«Der grösste Fortschritt liegt in schonenderen Techniken.»

Die Mikrochirurgie kommt heute bei sehr unterschiedlichen Krankheitsbildern und Verletzungen zum Einsatz. Wo sehen Sie derzeit die wichtigsten Entwicklungen und neuen Möglichkeiten?

Wichtig ist, die Expertise der rekonstruktiven Mikrochirurgie im Gesundheitsmarkt bekannter und besser zugänglich zu machen. Durch ihre rechtzeitige Einbindung können beispielsweise Amputationen verhindert und komplexe Tumorerkrankungen operiert und rekonstruiert werden. Innerhalb von HOCH und mit den Nachbarkantonen bauen wir deshalb den Zugang weiter aus. Neben St.Gallen und Grabs sind spezialisierte Sprechstunden auch in Linth und Wil vorgesehen. Ein weiteres Entwicklungsfeld ist die mikrochirurgische Robotik, die in St.Gallen künftig unter anderem bei der Behandlung von Lymphödemen zum Einsatz kommen soll.

Gemeinsam mit der Empa St.Gallen und Forster Rohner entwickelt Ihre Klinik ein tragbares textiles Analysegerät für die Nachsorge. Was soll diese Technologie für die Patienten konkret verbessern?

Nach freien Lappenplastiken am Unterschenkel muss das transplantierte Gewebe schrittweise an die Belastung im Stehen gewöhnt werden. Unser Textilsensor soll dabei Durchblutung und Druckentwicklung über der gesamten Lappenplastik messen. So können wir die Behandlung stärker individualisieren. Wir gehen davon aus, dass Patienten dadurch früher das Spital verlassen und schneller in die ambulante Behandlung sowie in ihr gewohntes Umfeld zurückkehren können.

Volker Schmidt:
Gemeinsam besser
behandeln.

Mehr als ein Blick in den Darm

Die Gastroenterologie kann Erkrankungen heute nicht nur erkennen, sondern teilweise bereits während der Untersuchung behandeln. PD Dr. med. Christine Manser, Chefärztin Gastroenterologie der Spital Thurgau AG, über Darmkrebsvorsorge, Warnzeichen und verbreitete Ernährungsmythen.

Text: Patrick Stämpfli

Bild: Rebekka Grossglauser, istock

Christine Manser, was kann eine Endoskopie heute über die Diagnostik hinaus leisten?

Die Endoskopie hat sich zunehmend zu einem therapeutischen Fachgebiet entwickelt. Entdecken wir bei einer Darmspiegelung Polypen, können wir sie in der Regel unmittelbar entfernen. Damit erkennen wir nicht nur mögliche Vorstufen von Darmkrebs, sondern verhindern im besten Fall, dass daraus ein Karzinom entsteht.

Auch grössere Veränderungen lassen sich heute teilweise endoskopisch entfernen. Zudem können wir Blutungen stillen, Engstellen behandeln, Fremdkörper entfernen oder Stents einlegen. Für die Patienten bedeutet dies häufig weniger invasive Eingriffe und eine schnellere Erholung.

Für wen ist die Darmkrebsvorsorge besonders wichtig?

Darmkrebs entwickelt sich meist über Jahre aus zunächst gutartigen Polypen. Werden diese bei einer Darmspiegelung entfernt, lässt sich die Entstehung von Darmkrebs verhindern. Besonders wichtig

ist die Vorsorge bei familiärer Belastung oder bestimmten chronischen Darmerkrankungen.

Eine Alternative ist der Test auf verborgenes Blut im Stuhl. Fällt dieser positiv aus, muss eine Darmspiegelung folgen. Entscheidend ist, dass überhaupt ein etabliertes Angebot wahrgenommen wird.

«Eine Darmspiegelung kann Darmkrebs verhindern.»

Wie belastend ist eine Darmspiegelung?

Die Angst davor ist häufig wesentlich grösser als die Belastung durch die Untersuchung selbst. In aller Regel führen wir sie mit einer kurzen Sedierung durch. Die Patienten schlafen und bekommen meistens nichts davon mit. Weniger beliebt ist die Vorbereitung. Ein sauberer Darm ist jedoch notwendig, damit wir auch kleine Veränderungen erkennen. Die Präparate sind besser

geworden, und geteilte Einnahmeschemata machen die Vorbereitung angenehmer. Moderne hochauflösende Endoskope verbessern die Untersuchung. Kohlendioxid anstelle von Raumluft reduziert Blähungen und Druckgefühl danach.

Bei welchen Beschwerden sollte man nicht länger abwarten?





Alarmzeichen sind Blut im Stuhl, schwarzer Stuhl, eine ungeklärte Blutarmut, ungewollter Gewichtsverlust, anhaltendes Erbrechen oder neu aufgetretene Schluckbeschwerden. Auch länger bestehende stärkere Bauchschmerzen und deutliche Veränderungen der Stuhlgewohnheiten sollten abgeklärt werden.

Nicht hinter jedem Bauchschmerz steckt jedoch eine organische Erkrankung. Funktionelle Beschwerden wie das Reizdarmsyndrom können die Lebens-

qualität stark beeinträchtigen, obwohl sich keine sichtbare Erkrankung feststellen lässt.

Was hat sich bei der Behandlung chronisch entzündlicher Darmerkrankungen verbessert?

Bei Morbus Crohn und Colitis ulcerosa verfügen wir heute über zahlreiche wirksame Medikamente mit unterschiedlichen Wirkmechanismen. Dazu gehören Biologika und zielgerichtete Medikamente

>

>

in Tablettenform. Dadurch können wir individueller behandeln.

Auch die Therapieziele haben sich verändert. Wir wollen nicht nur die Beschwerden lindern, sondern die Entzündung kontrollieren und möglichst eine Abheilung der Darmschleimhaut erreichen. Heilbar sind die Erkrankungen bislang nicht. Bei vielen Betroffenen lässt sich heute aber eine gute Krankheitskontrolle erreichen.

«Die Angst ist oft grösser als die Belastung.»

Wie gefährlich ist eine Fettleber?

Eine Fettleber ist zunächst nicht automatisch gefährlich. Entscheidend ist, ob sich zusätzlich eine Entzündung und eine Vernarbung entwickeln. Diese Fibrose kann bis zu einer Leberzirrhose fortschreiten. Das Tückische ist, dass die Leber lange nicht schmerzt.

Besonders aufmerksam sollten Menschen mit Übergewicht, Typ-2-Diabetes, erhöhten Blutfetten oder Bluthochdruck sein. Mit Blutwerten und Verfahren wie der Elastografie können wir das Risiko einer relevanten Leberfibrose heute häufig ohne Leberbiopsie beurteilen. Bewegung, Gewichtsreduktion und eine gute Einstellung der Risikofaktoren können frühe Veränderungen deutlich verbessern.

Welche Ernährung ist für den Darm sinnvoll?

Gut belegt ist der Nutzen einer abwechslungsreichen, überwiegend pflanzenbetonten und mediterranen



Ernährung. Pauschale Verbote sehe ich kritisch. Bei einer Zöliakie ist eine glutenfreie Ernährung notwendig. Daraus folgt aber nicht, dass Gluten grundsätzlich ungesund ist. Auch «Darmreinigungen» oder «Entgiftungskuren» sind nicht nötig. Mein Rat ist unspektakulär: abwechslungsreich essen, hochverarbeitete Lebensmittel reduzieren, genügend Ballaststoffe aufnehmen und das Essen nicht zu einer Wissenschaft machen.

«Beim Mikrobiom wissen wir noch vieles nicht.»

Was halten Sie von kommerziellen Mikrobiomanalysen?

Das Mikrobiom ist wissenschaftlich sehr spannend. Wir wissen aber häufig noch nicht, ob Veränderungen der Darmflora Ursache oder Folge einer Erkrankung sind. Aus einer Stuhlprobe können wir deshalb nicht zuverlässig ableiten, welche Ernährung oder Therapie ein gesunder Mensch benötigt. Die kommerziellen Versprechen gehen derzeit weiter als die medizinischen Erkenntnisse.



Ultraschalluntersuchung
des Bauchraums.



CLINICUM ALPINUM

Gaflei – Liechtenstein

Privatklinik für mentale Gesundheit

Als psychiatrische und psychosomatische Klinik sind wir vorrangig auf die Behandlung von Depressionen, Burnout, Angst, Traumafolgestörungen sowie auf die Bereiche Sportpsychiatrie, ADHS, Long Covid und PPE (Perinatale Psychiatrie) spezialisiert.

Die besondere Lage der Klinik im Dreiländereck, auf 1'500 m, inmitten der Natur und hoch über dem Rheintal bietet einen speziellen Ort des Rückzugs, der Erholung und Privatsphäre.

Unser interdisziplinäres, mehrsprachiges Team sowie ein individuelles, ganzheitliches Therapiekonzept erlauben eine nachhaltige Genesung.

Wir verfügen über 45 Zimmer, einen Spa-Bereich sowie ein Gourmet-Restaurant und heissen auch Ihre vierbeinigen Begleiter herzlich willkommen. Allfällige Versicherungsleistungen überprüfen wir gerne für Sie.

«Die Klinik der Zukunft»
(Sanitas Health Care Report 2021)

Wir sind für Sie da – stationär sowie ambulant.

Melden Sie sich gerne unter **+423 238 85 00** oder über unsere Website.
Clinicum Alpinum, Gafleistrasse 70, 9497 Triesenberg, Liechtenstein



www.clinicum-alpinum.com

«Mundgesundheit ist kein Nebenschauplatz»

Erkrankungen im Mund können weitreichende Folgen für die allgemeine Gesundheit haben. Fabio Fagagnini, CEO der Healthcare Holding Schweiz AG, erklärt, weshalb Prävention wichtiger wird, welche Möglichkeiten die Digitalisierung eröffnet und warum Zahnmedizin und übrige Gesundheitsversorgung näher zusammenrücken sollten.

Text:
Patrick Stämpfli

Bild:
unsplash, zVg

Fabio Fagagnini, Mundgesundheit wird häufig noch isoliert betrachtet. Welche Bedeutung hat sie für die allgemeine Gesundheit?

Ehrlich gesagt, habe ich selbst lange gebraucht, um das zu verinnerlichen. Aber die Zahlen sprechen für sich: Gemäss WHO leiden weltweit 3,8 Milliarden Menschen an einer Munderkrankung, über eine Milliarde davon haben eine schwere Parodontitis. Das erhöht nachweislich das Risiko für Diabetes, Herzinfarkt und andere nichtübertragbare Krankheiten. Für mich ist Mundgesundheit deshalb kein Nebenschauplatz mehr. Deshalb stehe ich auch persönlich hinter der AVOLA-Initiative.

Wo sehen Sie heute die grössten Defizite bei der Prävention von Mund- und Zahnerkrankungen?

Was mich am meisten beschäftigt: Viele Menschen fühlen sich sicherer, als sie es tatsächlich sind. Über 70 Prozent halten ihre Zähne für gesund, klinisch zeigt aber rund ein Drittel ernsthafte Befun-

de. Dazu kommt, dass wir in der Schweiz seit Jahren keine aktuellen Parodontitis-Daten mehr erheben. Und ich nehme an, dass viele Menschen auch deshalb erst einen Zahnarzt aufsuchen, wenn es wehtut, weil Zahnmedizin bei uns fast ausschliesslich privat finanziert wird.

Welche Rolle können Zahnarztpraxen künftig über die klassische Behandlung hinaus übernehmen?

Eine Zahnarztpraxis sieht ihre Patienten häufiger als fast jede andere Arztpraxis. Das ist ein Vertrauensvorsprung, den wir noch zu wenig nutzen. Darin liegt eine grosse Chance, Risiken früher zu erkennen, Themen wie Diabetes oder Herz-Kreislauf-Erkrankungen anzusprechen und enger mit Hausärzten und anderen Fachpersonen zusammenzuarbeiten.

Die Digitalisierung verändert auch die Zahnmedizin. Wo bringt sie heute bereits einen konkreten Nutzen?

Was mich persönlich am meisten beeindruckt: KI erkennt heute auf Röntgenbildern oft Dinge, die man sonst möglicherweise übersehen hätte, etwa Karies oder Knochenabbau, und das früher. Über Axera Dental sehe ich zudem, wie digitale Abdrücke und CAD/CAM den Praxisalltag spürbar entlasten. Aber der spannendste Moment kommt erst noch: wenn wir aus diesen Daten Risikotrends ablesen können, bevor überhaupt etwas passiert.

Healthcare Holding bündelt verschiedene Unternehmen und Angebote im Bereich Oral Health. Was bringt dieses Modell den Praxen und letztlich den Patienten?

Am Anfang ging es uns um Grösse. Heute geht es mir vor allem darum, dass eine Praxis nicht für

Fabio Fagagnini setzt auf vernetzte Zahnmedizin.





Produkte, digitale Workflows und Fortbildung verschiedener Partner braucht. Mit Mikrona, Ortho Walker, Axera Dental, FTC Dental und Alpin Orthodontics unter einem Dach können wir diese Leistungen aus einer Hand anbieten. Davon profitieren letztlich auch die Patienten, weil Prävention nicht an Schnittstellen steckenbleibt.

«Eine Zahnarztpraxis sieht ihre Patienten häufiger als fast jede andere Arztpraxis.»

Was müsste sich im Schweizer Gesundheitswesen verändern, damit Prävention gegenüber der Behandlung bestehender Erkrankungen mehr Gewicht erhält?

Wenn ich einen Wunsch frei hätte, wäre es eine engere Verzahnung zwischen Zahnmedizin und dem Rest des Gesundheitswesens. Heute laufen die

Finanzierungswelten fast komplett getrennt, und das lenkt die Prioritäten in die falsche Richtung: erst behandeln, dann vielleicht vorbeugen. Ich erwarte keine schnelle Reform. Aber mehr Austausch zwischen Zahnärzten, Hausärzten und Kostenträgern wäre schon viel wert. Solche Gespräche führen wir auch am AVOLA-Symposium.

Wenn Sie fünf oder zehn Jahre vorausblicken: Wie wird sich die zahnmedizinische Versorgung verändern?

In zehn Jahren, glaube ich, reden wir nicht mehr über Reparatur, sondern über Risikomanagement. Daten zeigen Probleme, bevor sie entstehen. Zahnmedizin und Allgemeinmedizin rücken näher zusammen, weil die Evidenz einfach zu stark wird, um sie zu ignorieren. Gleichzeitig werden sich kleinere Praxen stärker an Plattformen anlehnen, weil Regulatorik und Digitalisierung allein kaum noch zu stemmen sind. Genau da wollen wir mit Health-care Holding vorangehen.

Spezialisierte Medizin kommt nach Arbon

Mit dem thurmed Ambulatorium baut die thurmed AG, zu welcher auch die Spital Thurgau AG gehört, ihr ambulantes Angebot in Arbon aus. An den Standorten Hamel und ZIK entsteht ein wohnortnaher Zugang zu Gynäkologie, Gastroenterologie, Nephrologie und Radiologie.

Medizinische Untersuchungen und Behandlungen verlagern sich zunehmend vom stationären in den ambulanten Bereich. Technologische Fortschritte, die demografische Entwicklung und der Fachkräftemangel verändern gleichzeitig die Anforderungen an die Gesundheitsversorgung.

Mit den ambulanten Aussenstandorten entwickelt die thurmed die Spitalversorgung zu einer regionalen spezialisierten Gesundheitsversorgung weiter. Ambulante, aber nicht spitalgebundene fachärztliche Leistungen und Standardabklärungen stehen damit der Bevölkerung wohnortnah zur Verfügung. In Arbon arbeitet die thurmed dafür mit dem Medizinischen Zentrum Arbon sowie bestehenden Grundversorgern und Spezialpraxen im Sinne der integrierten Versorgung zusammen.

Das Ambulatorium ist eng mit den Kantonsspitalen Frauenfeld und Münsterlingen verbunden. Untersuchungen und Behandlungen, die keine Spitalinfrastruktur benötigen, können wohnortnah erfolgen. Bei komplexeren Erkrankungen besteht der Zugang zu den spezialisierten und stationären Angeboten der beiden Kantonsspitäler.

Zwei Standorte für Arbon

Das thurmed Ambulatorium verteilt sich auf die Areale Hamel und ZIK. Im April 2026 nahm im Hamel-Gebäude gegenüber dem Bahnhof die gynäko-

logische Praxis von Dr. med. Beat Weidmann ihren Betrieb auf. Ab Oktober 2026 ergänzt die Frauenklinik der Spital Thurgau AG das Angebot.

Die Praxis bietet Vorsorge- und Nachsorgeuntersuchungen, Notfallkonsultationen, Befund- und Therapiegespräche, Ultraschalldiagnostik und Schwangerschaftskontrollen an. Hinzu kommen Spezialsprechstunden, beispielsweise in Urogynäkologie, sowie Hebammensprechstunden.

Im Februar 2027 folgt die zweite Ausbaustufe im ZIK-Areal an der Weitegasse 6. Auf rund 790 Quadratmetern werden Gastroenterologie, Nephrologie und Radiologie unter einem Dach zusammengeführt. Der Standort liegt neben dem Medizinischen Zentrum Arbon und ist vom Bahnhof zu Fuss oder mit dem Bus erreichbar. Ein Parkhaus befindet sich im Untergeschoss.

Verschiedene Fachbereiche unter einem Dach

Die Gastroenterologie bietet Untersuchungen und Behandlungen bei Erkrankungen des Verdauungstrakts sowie der Leber, Gallenblase und Bauchspeicheldrüse an. Dazu gehören Magen-, Dickdarm- und Mastdarmspiegelungen. Vorgesehen sind Koloskopien einschliesslich Polypektomien und Sigmoidoskopien, Ösophago-Gastro-Duodenoskopien sowie Rektoskopien und Proktoskopien. Hinzu kommen Infusionen zur Behandlung chronischer





Darmerkrankungen. Die Leitung übernehmen PD Dr. med. Christine Manser und Dr. med. Sara Kubatzki.

Die *Nephrologie* bietet eine nierenfachärztliche Sprechstunde sowie Hämodialysebehandlungen mit zehn Dialyseplätzen. Geleitet wird der Fachbereich von Dr. med. Stefan Flury.

Das Team *Radiologie Plus* deckt Röntgenuntersuchungen, Ultraschall, Mammografie, Computertomografie, Magnetresonanztomografie sowie auch minimalinvasive Schmerztherapien z.B. bei Bandscheibenvorfällen ab. Die Leitung liegt bei Dr. med. Daniel Walther.

Ultraschalluntersuchungen der Gastroenterologie und Nephrologie erfolgen in Zusammenarbeit mit dem Team Radiologie Plus.

Mit dem Ausbau will die thurmed einen wohnort-nahen Zugang zu spezialisierter Grundversorgung schaffen, die Qualität ihres Versorgungsauftrags



Bild: ZIK Immo AG

sichern und die Vernetzung mit anderen ambulanten Angeboten stärken.

Am 10. April 2027 ist im neuen Ambulatorium ein Tag der offenen Tür vorgesehen.



thurmed-ambi.ch



Wenn die Kindheit das Erwachsenenleben prägt

Frühkindliche Erfahrungen beeinflussen, wie wir später Beziehungen gestalten, Konflikte bewältigen und uns selbst und die Welt um uns herum wahrnehmen. Dr. med. Mark Ebnetter und Maria Kessler-Wengenmayr von der Clenia Littenheid erklären, wie einst hilfreiche Schutzstrategien im Erwachsenenalter zum Problem werden können, aber auch veränderbar sind.

Text:
Patrick Stämpfli

Bild:
unsplash, zVg

Wie stark prägen frühkindliche Erfahrungen unser Verhalten als Erwachsene?

Mark Ebnetter: Sie sind wie eine Blaupause für unser Bild von der Welt, unseren Mitmenschen und uns selbst. Dieses Bild ist aber nicht lebenslang festgelegt. Korrigierende Erfahrungen können es verändern.

Maria Kessler-Wengenmayr: Auch die Pubertät ist eine empfindsame Phase. Zugehörigkeit oder Ausgrenzung beeinflussen unsere Selbst- und Fremdwahrnehmung erheblich.

Was geschieht, wenn die engsten Bezugspersonen eines Kindes zur Quelle von Angst werden?

Mark Ebnetter: Das bringt das Kind in ein unlösbares Dilemma: Es sucht Schutz bei einer Person, von der gleichzeitig die Bedrohung ausgeht. Daraus kann ein sogenannter desorganisierter Bindungsstil entstehen. Im Erwachsenenalter zeigt sich das etwa im Wunsch nach Nähe bei gleichzeitiger Angst davor.

«Frühkindliche Erfahrungen sind wie eine Blaupause für unser Bild von der Welt.»

Wie beeinflussen solche Erfahrungen das spätere Selbst- und Weltbild?

Maria Kessler-Wengenmayr: Wer als Kind in seinen Bedürfnissen regelmässig missachtet wird, verinnerlicht die Überzeugung, selbst unwichtig zu sein, und gibt sich später oft selbst wenig Bedeutung.

Mark Ebnetter: Unser Gehirn sucht nach Bestätigung bestehender Überzeugungen. Wer die Welt als feindlich verinnerlicht hat, schenkt entsprechenden Erfahrungen überproportional viel Aufmerksamkeit. Das erschwert korrigierende Erfahrungen.

Warum ziehen sich manche Betroffene zurück, während andere sich übermässig anpassen oder Höchstleistungen anstreben?

Maria Kessler-Wengenmayr: Das sind häufig Überlebensstrategien aus der Kindheit. Vielleicht konnte ich mit hervorragenden Schulleistungen negative Konsequenzen vermeiden oder durch Anpassung Aggressionen verhindern. Diese Muster werden später oft unbewusst fortgeführt.

Wann wird hohe Leistungsbereitschaft problematisch?

Maria Kessler-Wengenmayr: Wenn ich sie nicht mehr flexibel einsetzen kann. Wer aus seinen inneren Überzeugungen ständig Höchstleistungen erbringen muss, ignoriert zwangsläufig eigene Bedürfnisse und Grenzen. Langfristig führt das zu Erschöpfung bis hin zu depressiven Zuständen.
Mark Ebnetter: Im Berufsleben können solche Muster zunächst gut funktionieren, etwa wenn eine direktive Führungsperson auf jemanden trifft, der stets alles ausführt. Problematisch wird es, wenn sich die Bedingungen ändern und die Anpassungsfähigkeit fehlt. >

Frühkindliche Erfahrungen
können das Selbstbild bis ins
Erwachsenenalter prägen.



**WIR SCHAFFEN
EXZELLENZ.**



IN MEDTECH DISTRIBUTION & SERVICES

Die Healthcare Holding Schweiz AG ermöglicht Schweizer Anwendern und Patienten den Zugang zu innovativen und zuverlässigen Medizintechnik-Produkten und -Services zu besten Konditionen. Konsequenterweise erweitern wir unser Holding Portfolio mit ausgewählten MedTech Distributoren und Dienstleistern – unter Beibehaltung von deren Marke, Identität und Standort.

Unser Erfolgsrezept: Dank technologiegestützter Transformation und Digitalisierung schaffen wir qualitative und wirtschaftliche Synergien nicht nur innerhalb der Gruppe. Auch Anwender wie Spitäler, Allgemeinmediziner, Fachärzte und Angehörige der Gesundheitsberufe profitieren. Von einer Logistik im Weltklasseformat bis zum exzellenten Service.

healthcare-holding.ch

MIKRONA+

 **COMPET
MEDICAL AG**

**ORTHO
WALKER+**

 **MVB MEDIZINTECHNIK**

KSM KLINIK- & SERVICE-MEDIZIN

MCM SCHAUBLIN
Serving medical excellence

 **senectovia**  **naropa reha**

 **QUNIQUE**
FOCUS ON SOLUTIONS

 **Alpin Orthodontics**
Spezialisierte Zahnmedizin

MEDDDBASE 

 **A3 AESTHETIC
BEDARF**

CDP SWISS
CLINICAL DISTRIBUTION PARTNER

**SEVIKA
MEDICAL**

**AXERA
DENTAL+**

 **FTCDENTAL**
WWW.FTCDENTAL.CH

>

Weshalb lösen scheinbar harmlose Situationen manchmal heftige Reaktionen aus?

Maria Kessler-Wengenmayr: Traumatische Erfahrungen werden in sogenannten Alarmnetzwerken abgespeichert. Werden diese durch einen Trigger aktiviert, treten Gefühle, Gedanken, Körperempfindungen und Handlungsimpulse von damals erneut und gleichzeitig auf, etwa Angst, Beklemmung und ein Fluchtimpuls. Mit der Zeit können immer mehr Situationen solche Reaktionen auslösen.

Mark Ebnetter: Betroffene vermeiden dann häufig entsprechende Situationen oder versuchen, den belastenden Zustand rasch zu beenden, etwa durch Alkohol oder Selbstverletzungen. Beide Strategien verstärken aber leider die Alarmnetzwerke längerfristig.

«Was in der Kindheit eine Überlebensstrategie war, kann später zum Problem werden.»

Wie sollte das berufliche Umfeld mit solchen Verhaltensmustern umgehen?

Maria Kessler-Wengenmayr: Man darf nicht automatisch von einem Verhalten auf eine traumatische Lebensgeschichte schliessen. Wichtig ist, wiederkehrende Muster wahrzunehmen und bei Bedarf das Gespräch zu suchen, allerdings nicht mitten im Konflikt. Bei aktiviertem Alarmsystem sind Betroffene für sachliche Argumente oft kaum zugänglich.

Mark Ebnetter: Auch mit psychiatrischen Begriffen sollten wir vorsichtig umgehen. Genauso wenig wie jede schwierige Situation eine Traumatisierung ist, so ist auch nicht jeder schwierige Mensch ein Narzisst.

Wie setzt die Behandlung bei Clenia Littenheid an?

Mark Ebnetter: Wir arbeiten mit der traumafokussierten Dialektisch-Behavioralen Therapie, kurz TF-DBT, einem neuen und modernen Therapieverfahren zur Behandlung der komplexen Posttraumatischen Belastungsstörung, aber auch der Borderlinestörung. Neben Verhaltenskontrolle und Emotionsregulation geht es um die Verarbeitung traumatischer Erfahrungen und die Veränderung des Selbst- und Weltbildes.

Maria Kessler-Wengenmayr: Unser stationäres TF-DBT-Programm dauert 14 Wochen: vier Wochen Vorbereitung, acht Wochen Expositionstherapie zur gezielten Bearbeitung der Alarmnetzwerke und der Selbst- und Weltannahmen und dann zwei Wochen Abschluss und Aufgleisung des anstehenden neuen Lebensabschnittes.



Dr. med. Mark Ebnetter ist Chefarzt des Zentrums für Psychotherapie und Psychosomatik der Clenia Littenheid AG und Facharzt für Psychiatrie und Psychotherapie. Zu den Behandlungsschwerpunkten seines Zentrums gehören unter anderem komplexe Traumafolgestörungen und Persönlichkeitsstörungen. Dabei kommt auch die traumafokussierte Dialektisch-Behaviorale Therapie (TF-DBT) zum Einsatz.

Maria Kessler-Wengenmayr ist Leitende Ärztin und stellvertretende Chefarztin des Zentrums für Psychotherapie und Psychosomatik. Sie leitet eine der drei DBT-Stationen und das neu eröffnete DBT-Ambulatorium am Standort der Clenia Littenheid. Sie ist Fachärztin für Psychiatrie und Psychotherapie.

Können Betroffene ihre frühkindlichen Prägungen überwinden?

Mark Ebnetter: Die Alarmnetzwerke lassen sich durch Expositionstherapie sehr gut behandeln. Tief verankerte Selbst- und Weltannahmen zu verändern, braucht hingegen mehr Zeit. In einer Wirksamkeitsstudie zur TF-DBT erfüllten 80 Prozent derjenigen, die die Behandlung durchlaufen hatten, anschliessend die Kriterien einer komplexen posttraumatischen Belastungsstörung nicht mehr. Das heisst aber nicht, dass dann alle Beschwerden verschwunden sind.

«Unser Gehirn sucht nach Bestätigung bestehender Überzeugungen.»

Maria Kessler-Wengenmayr: Viele Patienten empfinden es als enorme Entlastung, wenn sie aus dem permanenten inneren Alarmzustand herauskommen. Entscheidend ist, Vergangenheit und Gegenwart unterscheiden zu können und dadurch wieder Handlungsspielraum im Hier und Jetzt zu gewinnen.



«Rehabilitation ist Teamarbeit»

Nach Operationen, Verletzungen oder bei chronischen Beschwerden soll Rehabilitation den Weg zurück in einen möglichst selbstständigen Alltag ebnen. Stephan Schlamp, Chefarzt im Hof Weissbad, erklärt, weshalb dabei Geduld ebenso wichtig ist wie Bewegung und welche Rolle das Umfeld spielt.

Text: Patrick Stämpfli
Bild: istock, zVg

Welche Patienten kommen typischerweise zur Rehabilitation in den Hof Weissbad?

Stephan Schlamp: Überwiegend Patienten nach orthopädischen Operationen, Verletzungen oder mit Erkrankungen des Bewegungsapparates. Häufig betreuen wir Menschen nach Hüft- oder Knieprothesen, Wirbelsäulenoperationen, Eingriffen an Gelenken oder nach Knochenbrüchen. Im Vordergrund stehen Schmerzen, eingeschränkte Beweglichkeit, Muskelkraftverlust und verminderte Belastbarkeit. Gerade bei älteren Patienten spielen zudem Begleiterkrankungen und eine eingeschränkte Selbstständigkeit eine Rolle.

Was entscheidet darüber, ob eine Rehabilitation erfolgreich verläuft?

Entscheidend ist das Zusammenspiel zwischen Patient, therapeutischem Team und medizinischer Betreuung. Zu Beginn legen wir gemeinsam realistische Ziele fest, etwa selbstständiges Gehen, Treppensteigen, mehr Kraft und Beweglichkeit oder die Rückkehr in Beruf und Alltag. Ein wichtiger Baustein ist die Motivation des Patienten. Erfolg bedeutet nicht zwingend völlige Beschwerdefreiheit, sondern verbesserte funktionelle

Möglichkeiten, Selbstständigkeit und das Erreichen persönlicher Ziele.

Wo liegt die Grenze zwischen sinnvoller Aktivierung und zu früher Belastung?

Ziel ist eine möglichst frühe Aktivierung. Entscheidend ist aber, was operiert wurde und welches Gewebe heilen muss. Nach einer unkomplizierten Hüft- oder Knieprothese ist in der Regel eine frühe Mobilisation mit Vollbelastung möglich. Nach Sehnen- und Bandnähten, der Verschraubung von Knochen oder Knorpeloperationen kann eine zu frühe Belastung hingegen das Operationsergebnis gefährden.

Geduld ist wichtig, wenn sich ein Patient bereits wieder gut fühlt, die biologische Heilung aber noch nicht abgeschlossen ist. Es gibt einen Unterschied zwischen «Ich kann das schon wieder» und «Das Gewebe verträgt das schon wieder». Heilungsphasen lassen sich nicht beliebig verkürzen.

Wie entsteht das individuelle Therapieprogramm?

Entscheidend sind Art und Ausmass der Operation, Vorgaben des Operateurs,

>

>

Heilungsverlauf, Schmerzen und Schwellungen sowie Muskelkraft, Beweglichkeit, Gleichgewicht und Gangbild. Hinzu kommen Begleiterkrankungen und persönliche Ziele. Ein Handwerker benötigt andere Trainingsschwerpunkte als eine Büroangestellte. Bei älteren Patienten steht häufig die Selbstständigkeit im Vordergrund, bei jüngeren oder sehr aktiven Menschen die Rückkehr zu sportlichen Aktivitäten.

Welche Rolle spielt die Zusammenarbeit der verschiedenen Fachpersonen?

Eine zentrale. Ärzte beurteilen den medizinischen Verlauf und mögliche Komplikationen, die Pflege erlebt den Patienten im Alltag und die Therapeuten beobachten Beweglichkeit, Kraft und Funktion. Der Austausch ermöglicht es, die Behandlung anzupassen und Probleme früh zu erkennen. Auch die Zusammenarbeit mit den erstbehandelnden Ärzten ist wichtig: Sie kennen Diagnose, Eingriff und bisherigen Verlauf, während wir sehen, wie sich Funktion und Belastbarkeit entwickeln.

Wo kann Komplementärmedizin die Behandlung sinnvoll ergänzen?

Sie kann helfen, Schmerzen oder Muskelverspannungen zu reduzieren, Entspannung zu fördern oder das Wohlbefinden zu verbessern. Dazu gehören beispielsweise Akupunktur, bestimmte manuelle

Verfahren sowie Wärme- oder Entspannungsverfahren. Die Basis bleiben Bewegung, gezieltes Training, Physiotherapie und eine evidenzbasierte medizinische Behandlung. Klare Grenzen bestehen dort, wo Komplementärmedizin notwendige Diagnostik oder wirksame schulmedizinische Therapien ersetzen soll.

Was ist bei der Rehabilitation chronischer Schmerzen anders?

Der Schwerpunkt liegt weniger auf der Heilung einer klar definierten Struktur, sondern stärker auf Funktion, Belastbarkeit und Vertrauen in den eigenen Körper. Die Beschwerden bestehen oft über Monate oder Jahre und lassen sich nicht immer vollständig durch einen einzelnen strukturellen Befund erklären.

Neben Kraft, Beweglichkeit und Ausdauer spielen deshalb Schmerzverständnis, der Umgang mit Belastung, Schlaf, Stress und psychische Faktoren eine Rolle. Es geht nicht immer um völlige Schmerzfreiheit. Entscheidend ist, trotz verbleibender Beschwerden wieder aktiver, selbstständiger und sicherer am Alltag teilnehmen zu können.

Welchen Einfluss haben Ruhe, Natur und das persönliche Umfeld auf die Rehabilitation?

Eine Rehabilitation ist körperlich und mental anspruchsvoll. Ruhe, Natur und eine angenehme Atmosphäre können helfen, sich zwischen den Therapien zu erholen, Stress zu reduzieren und Kraft zu sammeln. Auch eine ausgewogene Ernährung unterstützt den Körper während der Genesung. Wenn sich Patienten gut betreut und wohlfühlen, kann das ihre Motivation fördern.

Der medizinische Rehabilitationserfolg wird aber in erster Linie durch Behandlung, Therapien und die aktive Mitarbeit des Patienten bestimmt. Das Umfeld kann diese Faktoren sinnvoll unterstützen.

Und was ist nach dem Austritt entscheidend?

Das Gelernte selbstständig weiterzuführen und Bewegung zu einer dauerhaften Gewohnheit zu machen. Andernfalls können Fortschritte relativ schnell wieder verloren gehen. Die Eigenübungen sollten deshalb konsequent fortgeführt werden. Häufig werden auch Physiotherapie und medizinische Trainingstherapie ambulant weitergeführt.

Stephan Schlamp: Der Patient steht im Mittelpunkt.



ZURÜCK ZUR GESUNDHEIT AUF HÖCHSTEM NIVEAU



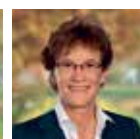
Die Klinik Schloss Mammern ist die führende Rehabilitation am Bodensee, welche neu unter anderem auch eine Reha speziell für die Bedürfnisse von Brustkrebspatientinnen anbietet und mit dem exklusiven Privé Top Bereich die Rehabilitation auf ein neues Level hebt. Die einzigartige Kombination aus stilvollem Ambiente und medizinischer, therapeutischer sowie pflegerischer Exzellenz hat ein erklärtes Ziel: Zurück zur Gesundheit. Der Schlüssel dazu ist eine interdisziplinäre Expertise sowie das hohe Leistungs- und Betreuungsniveau der qualifizierten Fachkräfte. Modernste Infrastruktur, eine sternewürdige Gastronomie, erstklassige Hotellerie und die Tatsache, dass hier das Zwischenmenschliche im Zentrum steht, machen die Rehabilitation so angenehm wie möglich.

Erfahren Sie mehr über das umfangreiche Reha-Angebot:
www.klinik-schloss-mammern.ch

*« Für uns resultiert Genesung
aus der Gesamtheit
aller wohltuenden Einflüsse. »*



Chefarzt
PD Dr. med.
Holger Hass



Senior
Consultant
Dr. med.
Annemarie
Fleisch Marx



Senior
Consultant
Dr. med.
Ruth
Fleisch-Silvestri



KLINIK SCHLOSS MAMMERN
FÜHRENDE REHABILITATION AM SEE

Klinik Schloss Mammern
Dr. A. O. Fleisch-Strasse 3, CH-8265 Mammern
Tel. +41 52 742 11 11
mail@klinik-schloss-mammern.ch

Zwischen Philosophie und Botox

Depressionen lassen sich nicht mit einer einzigen Methode behandeln. Das Clivium Alpinum in Liechtenstein setzt deshalb auf individuelle Therapien, die medizinische, psychologische und philosophische Ansätze verbinden, sowie auf ein interdisziplinäres Team. Chefarzt Pavel Ptyushkin, Oberpsychologin Theresa Wald, PDL Joachim Stebel und Pastoralpsychologe Reinhold Meier erklären, welche Rolle dabei auch Botulinumtoxin spielen kann.

Text: Patrick Stämpfli
Bild: unsplash, zVg

Was bedeutet moderne Depressionsbehandlung heute?

Pavel Ptyushkin: Vor allem, den Menschen und nicht nur seine Diagnose zu behandeln. Depressionen sehen nicht bei jedem Menschen gleich aus. Wir verfügen heute über ein breites Spektrum an Möglichkeiten, von Psychotherapie und Medikamenten bis zu körperorientierten Verfahren (wie Kunst, Musik, Bewegungstherapien). Entscheidend ist, gemeinsam mit dem Patienten den passenden Weg zu finden. Behandlung bedeutet auch, ihn zu befähigen, sein Leben wieder selbst zu gestalten.

Sie beziehen auch die Philosophie in die Behandlung ein. Was kann sie beitragen?

Reinhold Meier: Philosophie beschäftigt sich seit Jahrtausenden mit dem Menschsein, mit der Bedeutung des Lebens, seinem Ursprung und seinem Ziel. Dabei greift sie auch spirituelle Aspekte auf. In Einzel- und Gruppengesprächen kön-

nen wir uns auf Wunsch von dieser Vielfalt der Antwortsuche anregen lassen. Entscheidend ist, dass der Patient selbstbestimmt bleibt.

Wie finden Sie heraus, welcher Ansatz für einen Patienten geeignet ist?

Theresa Wald: Indem wir genau hinschauen. Biologische, psychologische und soziale Faktoren sind bei Depressionen miteinander verbunden. Bei einem Menschen spielen vielleicht körperliche Erkrankungen oder genetische Faktoren eine grössere Rolle, bei einem anderen Beziehungskonflikte oder belastende Lebenssituationen. Meistens gibt es nicht eine einzige Ursache. Daraus müssen wir einen individuellen Therapieplan entwickeln.

Welche Bedeutung hat dabei die Zusammenarbeit der verschiedenen Fachrichtungen?

Theresa Wald: Wir wollen uns von einem multidisziplinären zu einem interdis-

ziplinären Team entwickeln. Es reicht nicht, dass verschiedene Berufsgruppen mit demselben Patienten arbeiten. Wir müssen unsere Perspektiven miteinander teilen und daraus ein gemeinsames Verständnis entwickeln. Die verschiedenen therapeutischen Ansätze sollen sich gegenseitig ergänzen.

Sie bezeichnen den Therapeuten auch als Sparringspartner. Was meinen Sie damit?

Pavel Ptyushkin: Der Therapeut bringt sein Fachwissen und seine Erfahrung ein, der Patient kennt seine eigene Lebensgeschichte am besten. Im Austausch ent-





Bei Depressionen werden verschiedene Therapieansätze individuell kombiniert.

steht idealerweise ein besseres Verständnis des Leidens. Dabei darf der Therapeut auch unbequem sein und andere Blickwinkel anbieten. Es geht nicht darum, Menschen zu reparieren, sondern ihnen zu helfen, wieder mehr Handlungsspielraum zu gewinnen. Ein Sparringspartner ist immer «auf Augenhöhe».

«Entscheidend ist, den Menschen und nicht nur seine Diagnose zu behandeln.»

Reinhold Meier: Für mich beginnt dieser gemeinsame Weg mit gutem Zuhören. Daraus kann ein in-

dividueller Prozess des gegenseitigen Lernens, Sich-Veränderns und Reifens entstehen.

Joachim Stebel: Die psychiatrische Pflege und Co-Therapie sind keine blossen Ergänzungen zur medizinischen Behandlung. Sie bilden einen wichtigen Bestandteil eines multiprofessionellen Behandlungskonzepts, weil sie therapeutische Inhalte in den Alltag übertragen, Ressourcen fördern, Krisen früh erkennen und die Patientinnen und Patienten auf dem Weg zurück zu mehr Selbstständigkeit begleiten.

Ein ungewöhnlicher Ansatz ist die Behandlung von Depressionen mit Botulinumtoxin. Wie funktioniert das?

>



**PULSE AND
BALANCE**

HIRSLANDEN
KLINIK STEPHANSHORN

DAMIT DEIN KÖRPER WIEDERFINDET, WAS IHN STARK MACHT.

Ob beim Training, im Wettkampf oder im Alltag – dein Körper leistet Höchstarbeit. Wenn eine Verletzung dich ausbremst, zählt eine Partnerschaft, auf die du dich verlassen kannst.

Bei Hirslanden und im PULSE AND BALANCE begleiten wir dich von der Diagnose über die Behandlung bis zurück in die Bewegung, mit derselben Sorgfalt, mit der auch Spitzensportler auf uns zählen.



Pavel Ptyushkin



Theresa Wald



Reinhold Meier



Joachim Stebel

>

Pavel Ptyushkin: Unsere Mimik und unsere Gefühle beeinflussen sich gegenseitig. Darauf basiert die sogenannte Facial-Feedback-Hypothese. Beim Einsatz von Botulinumtoxin Typ A wird gezielt die Muskulatur im Bereich der Zornesfalte behandelt. Dadurch wird ihre Aktivität vorübergehend reduziert. Das könnte auch die negativen Rückmeldungen der Gesichtsmuskulatur an jene Gehirnbereiche beeinflussen, die an der Verarbeitung von Emotionen beteiligt sind.

Wie gut ist diese Wirkung wissenschaftlich belegt?

Pavel Ptyushkin: Mehrere Studien und Metaanalysen zeigen Hinweise darauf, dass Botulinumtoxin bei einem Teil der Patienten depressive Symptome reduzieren kann. Allerdings ist die Studienlage noch zu uneinheitlich, um von einer etablierten Standardtherapie zu sprechen. Auch wissen wir noch nicht genau, welche Patienten besonders profitieren. Es wäre zu einfach zu sagen: Man beruhigt die Mimik und mildert damit eine Depression.

Welche Erfahrungen machen Sie damit in der Klinik?

Pavel Ptyushkin: Einige Patienten schicken uns Vorher-Nachher-Bilder oder berichten über ihre Erfahrungen. Daraus ergibt sich bisher ein durchaus positives Bild. Wir versuchen, diese Beobachtungen systematisch zu erfassen. Das sind natürlich keine kontrollierten wissenschaftlichen Daten, aber klinisch interessante Rückmeldungen.

Für wen kommt eine solche Behandlung infrage?

Pavel Ptyushkin: Botulinumtoxin ist eine ergänzende Therapie im sogenannten Off-Label-Use. Das Arzneimittel ist zugelassen, aber (noch) nicht für die Behandlung von Depressionen. Es ersetzt deshalb keine leitliniengerechte Therapie, kann aber zusätzlich zu einer Psychotherapie, einer medikamentösen Behandlung oder anderen etablierten Verfahren eingesetzt werden. Ob eine Anwendung infrage kommt, klären wir individuell. Dabei berücksichtigen wir die bisherige Behandlung und mögliche medizinische Gründe, die dagegen sprechen.

Wo liegen die Grenzen solcher neuen Verfahren?

Pavel Ptyushkin: Wir müssen neugierig bleiben, gerade weil etablierte Behandlungen nicht allen Menschen ausreichend helfen. Der Botulinumtoxin-Ansatz zeigt zudem, wie eng körperliche und psychische Prozesse miteinander verbunden sind. Gleichzeitig bleibt Psychotherapie eine der wichtigsten Säulen. Sie beschäftigt sich mit dem persönlichen Erleben, Beziehungen und der Lebensgeschichte. Auch Medikamente haben ihren Platz und können besonders bei schweren depressiven Episoden sehr hilfreich sein – aktuell behandeln wir schwere oder therapieresistente Depressionen auch erfolgreich mit Esketamin-Nasenspray. Die Verfahren sind nicht konkurrierend.

«Der Erfolg liegt im individuellen Mix und im multiperspektivischen Ansatz.»

Welche Rolle spielen Sinnfragen neben den medizinischen und psychotherapeutischen Ansätzen?

Reinhold Meier: Moderne Depressionsbehandlung umfasst für mich vier Dimensionen: die biologische, psychologische, soziale und spirituelle. Letztere betrifft etwa Lebensglück und Sinnfindung. Auch die Fähigkeit, sich selbst kritisch und wohlwollend zu reflektieren, darf auf Wunsch des Patienten ihren Platz haben.

Wie wird die Depressionsbehandlung in zehn Jahren aussehen?

Pavel Ptyushkin: Ich hoffe, dass wir einiges besser verstehen und Menschen noch individueller behandeln können. Ich glaube aber nicht, dass wir Depressionen irgendwann einfach lösen werden. Dafür sind Menschen und ihre Beziehungen zu komplex. Ich wünsche mir eine Psychiatrie, die wissenschaftlich immer präziser wird und gleichzeitig menschlich bleibt.

Vernetzt, aber nicht verbunden

Digitale Vernetzung bedeutet nicht automatisch soziale Verbundenheit. Dr. med. Anke Schneiders, Chief Medical Officer und Chefärztin Psychosomatik der Oberwaid in St.Gallen, erklärt, weshalb tragfähige Beziehungen für unsere psychische Gesundheit wichtig sind.

Text:
Patrick Stämpfli

Bild:
unsplash, zVg

Eine Nachricht bleibt unbeantwortet, ein Kontakt verschwindet kommentarlos, der Chatbot dagegen antwortet sofort. Digitalisierung, soziale Medien und künstliche Intelligenz verändern, wie wir Beziehungen aufbauen, pflegen und beenden. Doch digitale Vernetzung bedeutet nicht automatisch soziale Verbundenheit.

Gemäss Schweizerischer Gesundheitsbefragung 2022 fühlen sich 6 Prozent der Bevölkerung sehr oder ziemlich häufig einsam. Besonders auffällig ist die Entwicklung bei den 15- bis 24-Jährigen: Ihr Anteil hat sich seit 2017 von 4 auf 10 Prozent mehr als verdoppelt.

Beziehungen können Halt geben und sind eine wichtige Ressource für die psychische Gesundheit. In der psychosomatischen Behandlung der Oberwaid in St.Gallen spielt deshalb die Fähigkeit, tragfähige Bindungen aufzubauen und zu erhalten, eine zentrale Rolle.

Anke Schneiders, wir sind so vernetzt wie nie. Sind wir deshalb auch stärker miteinander verbunden?

Nicht zwingend. Vernetzung beschreibt die Zahl unserer Kontakte, Verbundenheit deren Qualität: Fühle ich mich gesehen? Ist jemand da, wenn es schwierig wird? Digitale Kanäle erleichtern den Kontakt und können Beziehungen im Alltag stützen. Sie übertragen aber nur einen Teil dessen, was eine unmittelbare Begegnung ausmacht: Blick, Stimme, Mimik, Körpersprache, Berührung und gemeinsame Präsenz. Gerade solche Signale helfen unserem Nervensystem, sich zu beruhigen. In einem Chatverlauf gelingt das nur bedingt.

Warum ist Einsamkeit aus psychosomatischer Sicht mehr als ein unangenehmes Gefühl?

Weil der Körper mitreagiert. Anhaltende Einsamkeit kann zu einem chronischen Stressor werden. Schlaf und Erholung leiden, langfristig geht sie zudem mit einem erhöhten Risiko für Depressionen und Herz-Kreislauf-Erkrankungen einher. Viele Patienten kommen mit Erschöpfung, Schmerzen oder Schlafstörungen zu uns. Manchmal zeigt sich erst im Verlauf, dass soziale Isolation, ungelöste Konflikte oder fehlende tragende Beziehungen zur Belastung beitragen.

Ghosting, Situationships, Dating-Apps: Werden wir beziehungsunfähiger?

Diese Diagnose würde ich keiner Generation stellen. Digitale Kontakte machen es allerdings leichter, Verbindlichkeit zu vermeiden oder Beziehungen ohne Erklärung abubrechen. Wer einen Kontakt kommentarlos beendet, erspart sich ein unangenehmes Gespräch. Beim Gegenüber bleibt die Frage zurück, was es falsch gemacht hat. Bei einem ohnehin brüchigen Selbstwert kann das viel auslösen.

Auch eine Situationship, also eine Beziehung, deren Verbindlichkeit und Erwartungen ungeklärt bleiben, kann vor Verletzungen schützen, bietet aber wenig emotionale Sicherheit. Dating-Apps wiederum vermitteln das Gefühl, es gebe immer noch eine bessere Option. Das kann es erschweren, sich wirklich festzulegen.

Immer mehr Menschen sprechen mit KI-Companions. Sind sie Ersatz, Brücke oder Risiko?

Sie können kurzfristig entlasten, etwa wenn jemand nachts grübelt und niemanden erreichen kann. Gleichzeitig sind sie auf Verfügbarkeit und Anpassung ausgerichtet. Echte Beziehungen verlangen dagegen wechselseitige Rücksichtnahme, das Aus-



Digitale Kontakte ersetzen keine tragfähigen persönlichen Beziehungen.

halten von Verschiedenheit und die Klärung von Konflikten. Gerade darin entwickelt sich Beziehungsfähigkeit.

«Vernetzung beschreibt die Zahl unserer Kontakte, Verbundenheit deren Qualität.»

Eine Interaktion ohne reale Gegenseitigkeit kann beruhigen, ersetzt aber nicht die Erfahrung einer tragfähigen menschlichen Beziehung. Die Forschung dazu ist noch jung. Erste Befunde zeigen Zusammenhänge zwischen intensiver Nutzung und Einsamkeit. Ob Menschen dadurch einsamer werden oder einsame Menschen solche Angebote besonders intensiv nutzen, ist bislang nicht abschliessend geklärt.

Ist Einsamkeit auch bei Führungskräften ein Thema?

Führung kann einsam machen, insbesondere wenn Entscheidungen allein getragen werden müssen und der informelle Austausch in hybriden Arbeitsformen abnimmt. Ein frühes Warnsignal für Erschöpfung ist häufig nicht die sinkende Leistung, sondern der Rückzug: Das Abendessen mit Freunden wird abgesagt, das Training fällt aus. Wer merkt, dass private Kontakte zunehmend hinter dem Berufsalltag zurückstehen, sollte das als Signal ernst nehmen.

Was lässt sich dagegen tun?

Verlässliche Nähe entsteht selten nebenbei. Wenige gepflegte und verbindliche Kontakte sind hilfreicher als eine grosse Zahl loser Verbindungen. Handyfreie Zeiten können ebenfalls helfen, etwa beim

>



Zurück auf den Arbeitsmarkt. Danke.

«Einer handwerklichen Arbeit nachgehen zu können, hätte ich nach einem schweren Schädelhirntrauma durch einen Sturz aus mehreren Metern Höhe nicht erwartet. Danke, Rehaklinik Zihlschlacht!»

Herbert

>

Essen oder im Schlafzimmer. Und es lohnt sich, das klärende Gespräch zu suchen, statt Konflikten auszuweichen.

Ernst nehmen sollte man anhaltenden Rückzug, insbesondere wenn er über Wochen besteht, Schlaf und Stimmung beeinträchtigt oder mit zunehmender Erschöpfung und körperlichen Beschwerden einhergeht. Dann kann ein Gespräch mit einer Fachperson entlasten und Orientierung geben.

Welche Rolle spielt die Beziehungsfähigkeit in der Behandlung der Oberwaid?

Entscheidend ist, früh hinzuschauen, bevor sich Rückzug, Erschöpfung oder belastende Beziehungsmuster verfestigen. Bei ersten Warnsignalen bietet die Kur «Bewusst Offline» einen präventiven Rahmen, zu dem auch eine Analyse der persönlichen Stressbelastung gehört.

Wenn Einsamkeit, wiederkehrende Beziehungskonflikte oder Erschöpfung bereits deutlich belasten, kann eine stationäre psychosomatische Behandlung sinnvoll sein. Die Klinik wird dabei zum Übungsfeld: In Gruppentherapien, Paar- und Familiengesprächen sowie körperorientierten Verfahren lernen Patienten, eigene Bedürfnisse und Grenzen wahrzunehmen und auszusprechen sowie Beziehungen verlässlicher zu gestalten.



Anke Schneiders:
Beziehungen geben
Halt.

Die stationäre psychosomatische Behandlung steht nach haus- oder fachärztlicher Zuweisung Patienten aller Versicherungsklassen offen.

Weitere Informationen: oberwaid.ch

Anzeige

Das grosse Tabu

 **Blau Kreuz**

alkoholundarbeit.ch



Alkohol am Arbeitsplatz

Jetzt
Teilnahme
sichern!

Workshops für Vorgesetzte und HR-Fachpersonen

Praxisorientierte und interaktive Halbtages-Workshops. Hintergrundinformationen, Interventionsmöglichkeiten bei Verdacht auf Missbrauch von Suchtmitteln und konkrete Handlungsmöglichkeiten bei betroffenen Mitarbeitenden.

Datum	Ort	Kosten
Donnerstag 5. Nov. 2026 13:30 – 17:00	Blaues Kreuz St. Gallen-Appenzell Fachstelle Alkoholberatung Kugelgasse 3 9000 St. Gallen	CHF 245 p.P. (inkl. MwSt., Schulungs- unterlagen und kleine Pausenverpflegung). <i>Eine Durchführung findet ab 6 Teilnehmenden statt.</i>

600 Jahre Pflanzenwissen trifft auf Hightech

Acht Thurgauer Unternehmen bündeln im PhytoValley Switzerland ihre Kompetenzen rund um pflanzliche Gesundheitslösungen. Präsidentin Cécile Mandefield über die Verbindung von Tradition und Technologie, die Zusammenarbeit im Cluster und die Rolle der Pflanzenmedizin.

Text:
Patrick Stämpfli

Bild:
istock, zVg

Cécile Mandefield, Pflanzenmedizin hat eine lange Tradition. Wie verbinden die Unternehmen des PhytoValley dieses Wissen mit Forschung und moderner Technologie?

Die Stärke des PhytoValley liegt darin, dass unsere Unternehmen gemeinsam 600 Jahre Erfahrung und Kompetenz rund um die Pflanze mit modernster Herstellertechnologie und Analytik verbinden. Die acht Unternehmen decken gemeinsam die gesamte Wertschöpfungskette ab: vom Pflanzenbau über Forschung und Entwicklung sowie die Herstellung im Thurgau bis zu Ausbildung, Fachhandels- und Anwendungsberatung weit über die Landesgrenzen hinweg. So wird traditionelles Wissen weiterentwickelt und in zeitgemässe, kosteneffiziente Gesundheitslösungen überführt. Viele leichte und wiederkehrende Beschwerden lassen sich mit pflanzlichen Präparaten und fachkundiger Beratung in Apotheke und Drogerie früh und eigenverantwortlich behandeln. Das entlastet Arztpraxen und Notfallstationen und damit die Grundversicherung.

«Tradition allein reicht heute ebenso wenig aus wie Technologie ohne Forschung.»

Als Pionierprojekt bietet das PhytoValley einen Ausbildungszyklus für angehende Drogisten im zweiten Ausbildungsjahr an. In einem überbetrieblichen Kurs wird Pflanzenwissen anhand des Phyto-

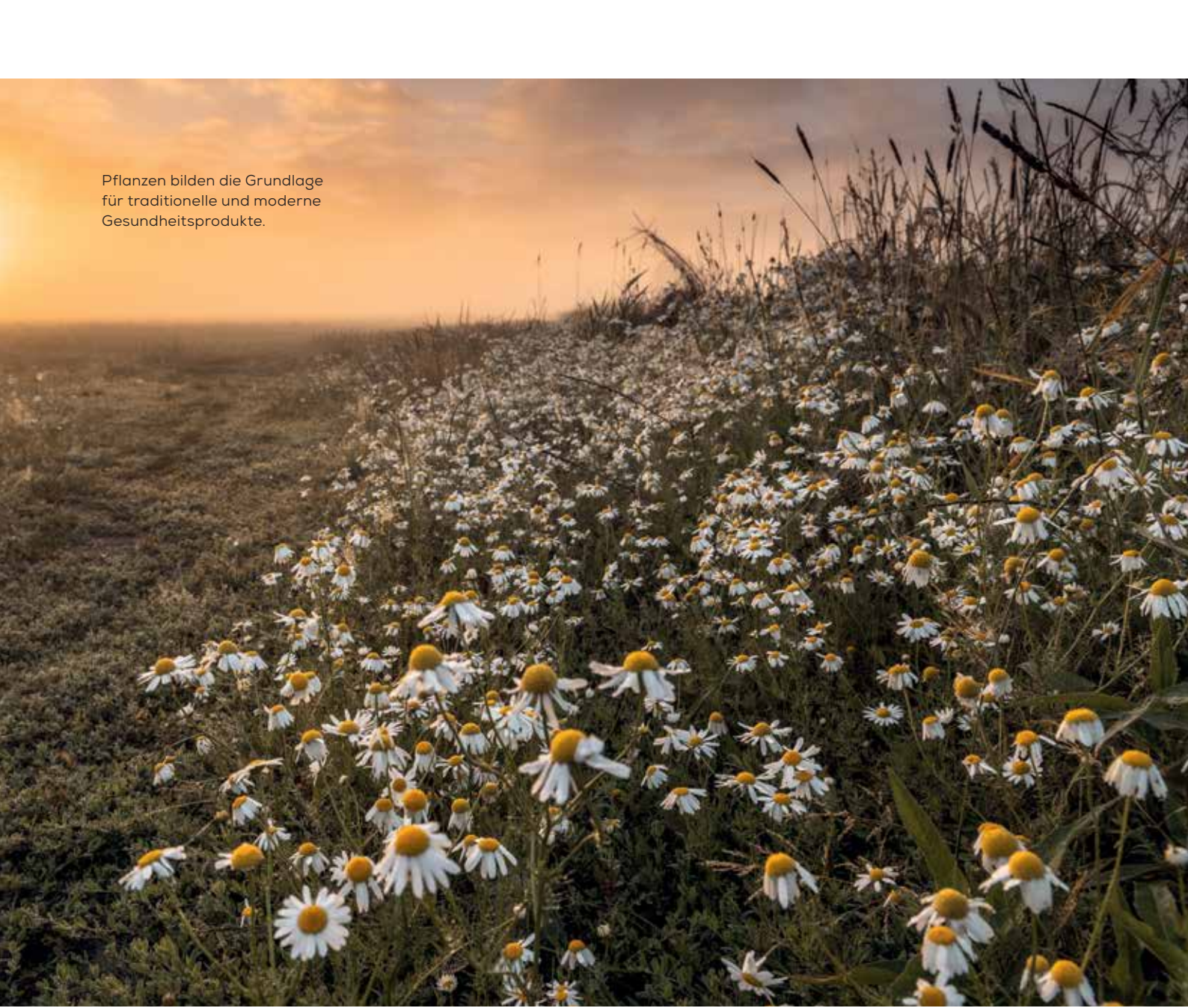
Kompasses in einen modernen Beratungs- und Anwendungskontext gestellt und so an die nächste Generation von Fachpersonen weitergegeben.

Wo können Pflanzenmedizin und natürliche Gesundheitsprodukte einen Beitrag leisten und wo liegen ihre Grenzen?

Sie können bei unterschiedlichen Beschwerdebildern zur Anwendung kommen – je nach Situation allein oder ergänzend zu weiteren therapeutischen Massnahmen. Dabei ist eine differenzierte Betrachtung wichtig: Nicht jedes Produkt hat dieselbe Zweckbestimmung und nicht jedes lässt sich mit demselben Evidenzniveau beurteilen. Pflanzenmedizin ist für uns kein Gegenmodell zu White Pharma (als Pendant zu Green Pharma). Bei schweren oder unklaren Beschwerden braucht es eine medizinische Abklärung, gegebenenfalls ist eine Kombination verschiedener Therapien der richtige Ansatz. Pflanzenmedizin und natürliche Gesundheitsprodukte sind ein wichtiger Baustein einer vielfältigen Gesundheitsversorgung.

Welche Bedeutung haben wissenschaftliche Evidenz und standardisierte Herstellungsverfahren?

Beides ist entscheidend für sichere Produkte. Tradition allein reicht ebenso wenig wie Technologie ohne fundierte Forschung und Entwicklung. Für Arzneimittel, Nahrungsergänzungsmittel und Kosmetika gelten unterschiedliche rechtliche Anforderungen. Über alle Kategorien hinweg sind aber die Herkunft und Qualität der pflanzlichen Rohstoffe, analytisch begleitete Herstellprozesse sowie eine



Pflanzen bilden die Grundlage
für traditionelle und moderne
Gesundheitsprodukte.

transparente und definierte Zusammensetzung der Endprodukte zentral.

Hier liegt eine Stärke des Clusters: pharmazeutisches und naturwissenschaftliches Know-how, Forschung und Entwicklung, Qualitätsbewusstsein und langjährige Erfahrung mit pflanzlichen Wirkstoffen.

Acht Unternehmen, teilweise Wettbewerber, bilden das PhytoValley. Was bringt diese Zusammenarbeit?

Coopetition beschreibt, was wir vorleben: Wir stehen im Wettbewerb zueinander und ziehen gleichzeitig gemeinsam an einem Strang. Der Wettbewerb treibt die individuelle Innovation voran, die Kooperation ermöglicht Projekte, die ein einzelnes Unternehmen kaum realisieren könnte.

Wir investieren gemeinsam in Fachkräfte, schaffen Ausbildungs- und Austauschformate und fördern den Wissenstransfer in Produktion, Technik, IT und



Das ist das PhytoValley Switzerland

Im PhytoValley Switzerland haben sich acht Thurgauer Unternehmen aus dem Bereich der pflanzlichen Gesundheit zusammengeschlossen. Gemeinsam decken sie die Wertschöpfungskette vom Pflanzenbau über Forschung, Entwicklung und Herstellung bis zu Ausbildung, Beratung und Anwendung ab.

Zum Netzwerk gehören

- Alpinamed AG
- A.Vogel AG
- Ceres Heilmittel AG
- Hepart Group Switzerland
- Joga Med AG
- Rausch AG
- Regena AG
- Max Zeller Söhne AG.



Gemeinsam Perspektiven schaffen.

Individuelle Behandlung und erstklassige Betreuung gepaart mit hoher Fachkompetenz

Clenia Littenheid ist eine führende Klinik mit privater Trägerschaft und einer über 125-jährigen Geschichte. Sie nimmt für verschiedene Kantone Grundversorgungsaufträge wahr. Auf 17 Stationen mit 253 Betten, zwei Tageskliniken in Frauenfeld sowie in ambulanten Zentren in Amriswil, Frauenfeld, Kreuzlingen, Sirnach und Winterthur behandelt sie Menschen jeden Alters mit Erkrankungen aus dem gesamten Diagnosespektrum der Psychiatrie und Psychotherapie. Die Patienten und Patientinnen erhalten bei Clenia Littenheid eine ausgezeichnete, höchst kompetente und individuelle Therapie und Betreuung in stilvoller Atmosphäre. Clenia Littenheid gehört zur Clenia-Gruppe, der grössten privaten Anbieterin von psychiatrischen und psychotherapeutischen Dienstleistungen in der Schweiz.

Clenia Littenheid AG

Privatklinik für Psychiatrie
und Psychotherapie
Dorfstrasse 1
9573 Littenheid
Telefon +41 71 929 60 60
info.littenheid@clenia.ch
www.clenia-littenheid.ch

Cécile Mandefield sieht in der Zusammenarbeit die Stärke des PhytoValley.

>

Qualität. Zudem arbeiten wir mit Forschungspartnern, dem pharmazeutischen Fachhandel und weiteren Projektpartnern im In- und Ausland zusammen. So zirkulieren Wissen und Erfahrung von der Pflanze über Forschung und Entwicklung sowie Produktion bis zu Ausbildung, Beratung und Anwendung.

Im Thurgau sind wir die «Perlenkette der Pflanzengesundheit am Bodensee». Diese Innovationsstärke wollen wir mit vereinten Kräften schweizweit sichtbar machen.

Welche Rolle kann Pflanzenmedizin künftig in der Schweizer Gesundheitsversorgung spielen?

Unsere Gesundheitsversorgung steht vor grossen Herausforderungen: steigende Kosten, eine alternde Bevölkerung, chronische Erkrankungen und das Bedürfnis vieler Menschen, mehr Verantwortung für die eigene Gesundheit zu übernehmen.

Pflanzenbasierte Gesundheitslösungen leisten dazu einen spezifischen und ergänzenden Beitrag. Dafür braucht es neben guten Produkten Menschen, die diese Herausforderungen verstehen und kompetent einordnen können. Ausbildung, Wissenstransfer



und die Vernetzung von Landwirtschaft, Forschung, Industrie, Fachhandel und Anwendung sind deshalb zentral.

Darin liegt die Zukunft des PhytoValley Switzerland: gross genug, um etwas zu bewirken, erfahren genug, um Wissen weiterzutragen, und jung genug, um mit Pioniergeist Innovationen voranzutreiben.

Anzeige



Ihre Gesundheit. Ihr Weg.

Was benötigt Ihre Gesundheit gerade?

Mehr Energie, erholsamen Schlaf, neue Balance oder gezielte Unterstützung, um langfristig leistungsfähig zu bleiben? Bei Appenzell Health gibt es kein Programm von der Stange. Ihr persönlicher Gesundheitscoach nimmt sich Zeit für Ihre Anliegen, bespricht mit Ihnen Ihre Wünsche und Ziele und stellt Ihren Aufenthalt individuell für Sie zusammen. Bewegung, Entspannung, Therapie und Wellness greifen dabei sinnvoll ineinander. Auf Wunsch ergänzt unser medizinisches und therapeutisches Fachteam Ihre persönliche Gesundheitsbegleitung. Persönlich begleitet. Individuell abgestimmt.

Appenzell Health im Resort Hof Weissbad
Zeit für Ihre Gesundheit.

Appenzell Health Classic:

- 3 Nächte für Ihre Gesundheit
- Persönliches Vorgespräch mit Ihrem Gesundheitscoach
- 120 Minuten individuell abgestimmte Behandlungen
- Tägliches Bewegungs- und Entspannungsprogramm

Ab CHF 1'200 im Einzelzimmer Lodge Hof Weissbad



Jetzt Ihren Gesundheitsweg entdecken.

Resort Hof Weissbad

Im Park 1, 9057 Weissbad
071 798 80 80, hotel@hofweissbad.ch
www.hofweissbad.ch


RESORT
hofweissbad
ANKOMMEN. WOHLFÜHLEN.

Wenn Alkohol zum Problem am Arbeitsplatz wird

Alkoholprobleme bleiben in Unternehmen oft lange unbemerkt. Umso wichtiger ist es, dass Führungskräfte Veränderungen wahrnehmen, das Gespräch suchen und klare Grenzen setzen. Sabine Seyb, Suchtberaterin beim Blauen Kreuz St.Gallen-Appenzell, erklärt, worauf es dabei ankommt.

Text:
Patrick Stämpfli

Bild: zVg

Schätzungen von Sucht Schweiz zufolge haben zwei bis fünf Prozent der Arbeitnehmenden in der Schweiz einen gesundheitsschädigenden Umgang mit Alkohol. Die Dunkelziffer dürfte hoch sein. Problematischer Konsum entwickelt sich meist schleichend über Jahre. «Die Betroffenen funktionieren trotz ihres Alkoholproblems in ihrem beruflichen Rahmen oftmals über lange Zeit erstaunlich gut», sagt Seyb. Scham- und Schuldgefühle erschweren es zusätzlich, offen darüber zu sprechen.

Auffälligkeiten sind noch keine Diagnose

Hinweise können Leistungsschwankungen, zunehmende Fehler, häufigere Fehlzeiten oder Konzentrationsprobleme sein. Auch Gereiztheit, Rückzug aus dem Team, Stimmungsschwankungen oder Veränderungen des Erscheinungsbilds können auffallen.

«Wichtig ist, wertfrei und sachlich zu bleiben.»

Doch keines dieser Anzeichen beweist ein Alkoholproblem. Dahinter können auch eine psychische Krise oder eine Erkrankung stehen. «Die Situation muss immer individuell betrachtet werden. Auffälligkeiten dürfen nicht pauschal mit einer Alkoholproblematik verknüpft werden», betont Seyb. Führungskräfte sollten deshalb keine Diagnose stellen, sondern konkrete Beobachtungen ansprechen, etwa häufige Absenzen, nachlassende Konzentration oder Alkoholgeruch. «Wichtig ist, wertfrei und

sachlich zu bleiben.» Gleichzeitig sollten sie sich nach dem Befinden erkundigen, Unterstützung anbieten und Erwartungen formulieren.

Nicht warten, bis die Leistung einbricht

Auch wenn ein Mitarbeiter seine Arbeit weiterhin zuverlässig erledigt, sollten auffällige Veränderungen nicht ignoriert werden. «Eine Führungskraft sollte bei einem Verdacht immer reagieren und zeitnah das Gespräch mit der betroffenen Person suchen», sagt Seyb.

Erscheint jemand alkoholisiert zur Arbeit, muss die Person aus dem Arbeitsprozess genommen werden. Der Heimweg ist so zu organisieren, dass sie nicht selbst Auto fährt. Anschliessend empfiehlt Seyb ein Gespräch, die Dokumentation der Beobachtungen und professionelle Unterstützung, etwa durch eine Suchtberatung oder den Betriebsarzt.

Was ein Mitarbeiter in seiner Freizeit trinkt, ist grundsätzlich Privatsache. Die Grenze ist erreicht, wenn der Konsum die Arbeit beeinflusst. «Wenn der private Alkoholkonsum die Arbeitssicherheit gefährdet, die Leistungsfähigkeit beeinträchtigt oder das Team belastet, greift die Fürsorgepflicht des Arbeitgebers.»

Wenn Kollegen zu Beschützern werden

Ein Alkoholproblem kann das gesamte Team belasten. Kollegen übernehmen Arbeiten, fangen Fehler auf oder verschweigen Auffälligkeiten. Seyb spricht von «co-abhängigen Mechanismen»: Was gut gemeint ist, kann dazu beitragen, dass der Betroffene die Konsequenzen seines Verhaltens weniger spürt.



Auch Führungskräfte können das Problem durch Zuwarten verlängern. «Viele Führungskräfte warten zu lange, bis sie das Thema ansprechen», sagt Seyb. Oft wollten sie dem Mitarbeiter nicht zu nahe treten oder seien unsicher, wie sie vorgehen sollen.

Klare Regeln geben Sicherheit

Deshalb empfiehlt Seyb Unternehmen ein Suchtpräventionskonzept mit klaren Zuständigkeiten und Abläufen. Auch die eigene Alkoholkultur sollte hinterfragt werden. Wird bei Firmenanlässen Alkohol ausgeschenkt oder das Feierabendbier auf dem Betriebsgelände toleriert, können Grenzen unscharf werden.

Wirksame Prävention bedeutet für Seyb: «Hinschauen, ansprechen, handeln.» Klare Grenzen sollen dabei nicht primär zur Trennung vom Mitarbeiter führen, sondern dazu beitragen, dass er Hilfe annimmt. «Die meisten Betroffenen wollen ihren Arbeitsplatz nicht verlieren.» Die Aussicht, ihn behalten zu können, wenn sie aktiv an ihrem Problem arbeiten, könne die Motivation zur Veränderung erhöhen.

Beratung und Unterstützung

Alkohol am Arbeitsplatz ist und bleibt ein sensibles Thema. Der Umgang damit kann für Führungskräfte herausfordernd oder gar überfordernd sein. Deshalb ist es das Ziel des Blauen Kreuzes, Unternehmen bei der betrieblichen Suchtprävention und beim Umgang mit Alkohol- und anderen Suchtproblemen zu unterstützen, zu schulen und zum Handeln zu ermutigen. Angeboten werden Workshops für Führungskräfte und HR-Fachpersonen, Referate für Kader und Mitarbeitende sowie Coaching und Beratung. Auch betriebsinterne Angebote sind möglich.

Weitere Informationen

alkoholundarbeit.ch
sucht-und-arbeitswelt.ch



Die Führungskraft soll dabei weder Therapeut noch Suchtberater sein, sondern den Zugang zu professioneller Unterstützung ermöglichen. Seyb plädiert dafür, Probleme früh anzusprechen: «Viele Betroffene sagen im Rückblick, jemand hätte sie schon früher auf die anfänglichen Alkoholprobleme hinweisen sollen.»



Diese Medizintechnik liefert die Ostschweiz

Augenchirurgie im Rheintal, Stosswellentechnik am Bodensee, medizinische Gewebe im Appenzellerland: St.Gallen, Thurgau und beide Appenzell verfügen über eine vielseitige Medtech-Landschaft. Ihre Stärke liegt im Zusammenspiel von Herstellern, Zulieferern und Entwicklern. Händler und digitale Anbieter verbinden Technik und Versorgung.



Wer die Ostschweizer Medizintechnik verstehen will, muss hinter die Namen auf den Geräten schauen. Dort findet sich eine Industrie, die Linsen schleift, Kunststoffteile spritzt und Elektronik entwickelt. Manche Firmen verkaufen Medizinprodukte, andere liefern entscheidende Teile dafür.

Das Rheintal hat den Durchblick

Besonders anschaulich wird diese Konzentration in der Augenheilkunde. Oertli Instrumente in Berneck entwickelt Operationsplattformen für die Katarakt-, Netzhaut- und Glaukomchirurgie, Mediceal in Altenrhein liefert Injektionssysteme für künstliche Augenlinsen, Leica Microsystems betreibt in Heerbrugg einen Entwicklungs- und Produktionsstandort; Operationsmikroskope gehören zum Portfolio der Gruppe.

«Medizintechnik wird digitaler.»

SwissOptic in Heerbrugg produziert optische Systeme unter anderem für Augenheilkunde und Life Sciences. Fisba in St.Gallen liefert Komponenten und kompakte Systeme für medizinische Bildgebung. Mikrop in Wittenbach ergänzt das Feld mit Mikrooptiken, etwa für Endoskope. Karl Storz ist mit einem Produktionsstandort in Widnau vertreten und gehört international zu den grossen Namen der Endoskopie. Novag in Goldach entwickelt und fertigt chirurgische Geräte und Instrumente.

Eine weitere Stärke ist die Zahnmedizin; Coltene in Altstätten bietet Verbrauchsmaterialien und Instrumente für Zahnarztpraxen und Dentallabore. Medmix bietet am Dentalstandort Haag Mixpac-Systeme zum Dosieren und Mischen. GalvoSurge Dental mit Sitz in Berneck, Teil der Straumann-Gruppe, steht für die elektrolytische Reinigung von Zahnimplantaten. Die SFS-Gruppe aus Heerbrugg wiederum ist über Tegra Medical im Medtech-Geschäft aktiv. Zu deren Fertigungsstandorten gehören auch Heerbrugg und Altstätten.

Die Zulieferer machen den Unterschied

Wie viel Medtech in der Kunststoffindustrie steckt, zeigen etwa Nolato Treff in Degersheim und Samaplast in St.Margrethen. Nolato Treff fertigt Präzisionsteile für Medizin- und Labortechnik, Samaplast stellt medizinische Komponenten und Implantate her und übernimmt auch das sterile Endverpacken. Huber Kunststoff in Gossau ergänzt das Feld mit Bauteilentwicklung, Werkzeugbau und Spritzguss. Color Technik in Widnau liefert Farb- und Additivmischungen für Kunststoffe.

Die Elektronikseite ist ähnlich breit aufgestellt: Grossenbacher Systeme in St.Gallen begleitet medizinische Elektronik von der Entwicklung bis zum Service, Escatec Switzerland in Heerbrugg verbindet Entwicklung und Fertigung, Variosystems in Steinach bietet Elektroniklösungen auch für die Medizintechnik. Optiprint in Berneck stellt Leiterplatten her, Cicor produziert in Bronschhofen elektronische Baugruppen und verfügt dort über einen Reinraum für die Montage von Medizinprodukten. Und in Wangs ist Cicor Microtech auf Dünnschichtschaltungen spezialisiert.

Medizintechnik in der Ostschweiz

Standorte aus dem LEADER-Beitrag · St.Gallen, Thurgau und beide Appenzell



A ST.GALLEN



B MITTLERES RHEINTAL



• Geprüfter Unternehmensstandort
55 Einträge · 54 Kartenpositionen
IMT und IMT Analytics teilen eine Adresse.
A und B zeigen dieselben Punkte vergrössert.

Innovative Sensor Technology IST in Ebnat-Kappel liefert Sensoren für medizinische und weitere Anwendungen. IMT in Buchs entwickelt Medizingeräte und Software und unterstützt bei Zulassungsfragen. Ebenfalls in Buchs stellt IMT Analytics Messgeräte zum Prüfen von Beatmungs- und Anästhesiegeräten her. August Manser in Altstätten bündelt unter der Marke Manser Medionis seine Fertigungskompetenz mit der Entwicklung von Sedax. MessX in Rorschach erbringt Mess- und Prüfdienstleistungen. Das Unternehmen tk accelis Materials Schweiz in Bronschhofen, vormals Thyssenkrupp Materials Schweiz, liefert metallische Werkstoffe und Bearbeitungsleistungen.

An der Schnittstelle zur Pharmaindustrie steht Schott Pharma Schweiz in St.Gallen. Der Standort ist auf Spritzen und Karpulen zur Aufbewahrung und Verabreichung injizierbarer Arzneimittel spezialisiert.

«Die Medtech-Industrie zeigt, was diese Region stark macht.»

Der Thurgau setzt eigene Akzente

Im Thurgau steht Storz Medical in Tägerwil für Stosswellensysteme, unter anderem zur Behandlung von Harnsteinen. SIS Medical in Frauenfeld entwickelt und produziert Ballonkatheter für die interventionelle Kardiologie, darunter Hochdruckkatheter zur Erweiterung von Herzkranzgefässen, und SDS Swiss Dental Solutions in Kreuzlingen konzentriert sich auf keramische Zahnimplantate.

Jossi in Islikon entwickelt und fertigt Baugruppen und Geräte für Medizin- und Labortechnik, KNF Neuberger in Balzerswil verantwortet den Schweizer Vertrieb und Service der KNF-Pumpen. Carl Geisser in Frauenfeld vertritt unter anderem medizinische Bediensysteme von Steute. Steelco-Belimed produziert am Standort Sulgen Sterilisatoren für Spitäler, Labore und die Pharmaindustrie.

Appenzeller Kompetenz steckt im Detail

In Appenzell Ausserrhoden zeigt Sefar in Heiden, wie aus Gewebetechnologie medizinische Anwendungen werden. Die Präzisionsgewebe kommen etwa in Infusions- und Perfusionsfiltern sowie in der Wundversorgung zum Einsatz. Silcoplast in Wolfhalden fertigt Silikon- und Kunststoffteile und unterstützt Kunden bei der Produktentwicklung. Appenzeller Kontaktlinsen in Speicher entwickelt und fertigt individuell angepasste Kontaktlinsen. Und Metrohm in Herisau stellt chemische Analysegeräte her.

Auch Appenzell Innerrhoden hat seinen Platz: Prodartis in Appenzell fertigt Kunststoffbauteile im 3D-Druck, darunter individuell angepasste Orthesen auf Basis von 3D-Scans. Individuelle Formen und kleine Serien entstehen so ohne eigene Spritzgusswerkzeuge für jede Variante.

Vom Werkstor bis zum Patienten

Zur Branche gehören auch Vertrieb, Service und individuelle Versorgung: Sigvaris in St.Gallen ist auf medizinische Kompression spezialisiert. Ulrich bietet chirurgische Instrumente



und Dienstleistungen rund um deren Lebenszyklus. SMD Medical liefert Radiologie- und Ultraschalltechnik. Lohmann & Rauscher deckt unter anderem Wundversorgung, Verbände und Kompression ab. Greiner Bio-One Vacuette Schweiz in St.Gallen vertreibt Systeme zur Probenentnahme.

Die Orthopädietechnik ist mit Ortho-Team Partner, Spiess+Kühne und Brunner Orthopädie im Netzwerk St.Gallen Health vertreten. Valida übernimmt in St.Gallen Konfektionierungs- und Verpackungsarbeiten für Medizin- und Pharmaprodukte in Sauber- und Reinräumen.

Medizintechnik wird zudem digitaler. Nahtlos in St.Gallen bietet textilbasierte Elektroden für Langzeit-EKG-Messungen. Carity in Zuzwil verbindet App und Sensordaten zur Begleitung der Herzrehabilitation. Und OnlineDoctor in St.Gallen ermöglicht die ärztliche Beurteilung von Hautproblemen über eine digitale Plattform. Das Unternehmen gehört seit der 2024 abgeschlossenen Übernahme zu Lohmann & Rauscher.

«Die Elektronikseite ist ähnlich breit aufgestellt.»

Wachstum braucht einen attraktiven Standort

Für die Region gilt es, das Zusammenspiel von Fertigung, medizinischer Anwendung und Forschung zu erhalten. «St.Gallen Health» geht hier mit gutem Beispiel voran und verbindet Unternehmen mit Hochschulen, Forschungseinrichtungen und Gesundheitsinstitutionen.

Die Ostschweizer Medtech-Industrie zeigt, was diese Region stark macht: Präzision, Erfindergeist und das Zusammenspiel vieler Spezialisten. Doch technologisches Können allein sichert keinen Standort. Entscheidend ist, wo Unternehmen künftig entwickeln, investieren und produzieren. Dafür braucht es verlässliche Rahmenbedingungen und kurze Wege zwischen Wirtschaft, Forschung und Medizin. Die Ostschweiz hat die Kompetenz für die nächste Generation der Medizintechnik. Sie sollte auch deren Werkplatz bleiben.

Text: Stephan Ziegler
Bild: KI/Michelle Hadur



M'hamed Bouhlal, CEO der Appenzeller Kontaktlinsen AG in Speicher, Thomas Bosshard, Co-CEO der Oertli Instrumente AG in Berneck, und Thomas Kraft, CEO der SIS Medical AG in Frauenfeld.

Präzision allein reicht nicht mehr

Die Ostschweizer Medtech entwickelt Lösungen für den Weltmarkt. Doch zwischen einer guten Idee und ihrem Einsatz am Patienten wachsen die Hürden. Thomas Bosshard von Oertli Instrumente, Thomas Kraft von SIS Medical und M'hamed Bouhlal von Appenzeller Kontaktlinsen erklären, wie sie Innovationen voranbringen und weshalb der Blick auf den Produktpreis allein zu kurz greift.

«Die Branche ist gesund, der Standort nicht mehr ganz.» Thomas Bosshard, Co-CEO der Oertli Instrumente AG in Berneck, bringt die Spannung auf den Punkt: Die alternde Bevölkerung sorgt in der Augenchirurgie für Nachfrage. Doch Frankenstärke, Zölle und Regulierung drücken auf den Ertrag. Oertli sieht besonders in der Netzhautchirurgie Wachstumschancen, etwa mit dem neuen Operationsgerät OS4 Up, das speziell für die Katarakt- (Grauer Star) und vitreoretinale Chirurgie (Glaskörper- und Netzhautchirurgie) entwickelt wurde.

«Medizinische Probleme, die wir lösen wollen, verschwinden nicht.»

Auch Thomas Kraft, CEO der SIS Medical AG in Frauenfeld, setzt auf Spezialisierung: «Wir wollen nicht über Kostenführerschaft wachsen, sondern über Innovation, klinischen Nutzen und eine klare Differenzierung.» Im Zentrum stehen komplexe Gefässinterventionen. Der OPN-Super-Hochdruckballon beispielsweise kann verkalkte Herzkranzgefässe erweitern und die Platzierung von Stents optimieren. Neue Märkte und Produkte sollen also das Wachstum tragen.

Für M'hamed Bouhlal, CEO der Appenzeller Kontaktlinsen AG in Speicher, führt der Weg ebenso über massgeschneiderte Lösungen. «Unser Wachstum liegt klar in der Individualisierung.» Mit Freeform-Technologie werden Linsenoberflächen mathematisch definiert und an die jeweilige Hornhaut angepasst. Potenzial sieht er etwa bei unregelmässigen Hornhäuten und nach Operationen. Bouhlals Ziel: bessere Sehqualität und weniger Anpassversuche.

Wenn Zulassung Innovation ausbremst

Kraft beschreibt das aktuell grösste Hindernis so: «Das Problem ist heute weniger die einzelne Anforderung als die zunehmende Komplexität des Gesamtsystems.» Innovation müsse durch ein regulatorisches, klinisches und kommerzielles Umfeld gebracht und zugleich die Lieferkette abgesichert werden. SIS Medical investiere deshalb neben Produkten auch in klinische Nachweise, Ausbildung und stabile Lieferpartnerschaften.

Bouhlal betont zwar den Sicherheitsauftrag, kritisiert aber Doppelspurigkeiten. Bei den vielen individuellen Linsen-geometrien sei die regulatorische Abbildung besonders aufwendig. Sein Gegenmittel ist Digitalisierung: Die erforderlichen Daten sollen bereits in Entwicklung und Produktion entstehen. «Das Prinzip muss lauten: einmal sauber prüfen, einmal sauber validieren und die Daten danach mehrfach nutzen.»

Wie viel Kraft auf dem Weg zum Markt verloren geht, schildert Bosshard drastisch: «Die MDR hat uns in der Entwicklung rund vier Jahre gekostet.» Gemeint ist die europäische Medizinprodukteverordnung. Seine besten Leute seien «in Zulassungsakten gebunden gewesen statt in neuen Geräten». Er fordert ein verlässliches Verhältnis zur EU und die gegenseitige Anerkennung von Medizinprodukten. Zusätzliche Register und Abgaben lehnt der Oertli-CEO ab.

Der Standort lebt von seinen Verbindungen

Und wie sieht es mit den vielbeschworenen Fachkräften aus? M'hamed Bouhlal findet nicht immer jene Spezialisten, die er benötigt. Sie müssten Software und Optik oder Produktion und Regulierung gemeinsam verstehen. «Viel Wissen wird deshalb intern aufgebaut.» Die Ostschweizer Mischung aus Präzisionsfertigung, Maschinenbau und Ausbildung passe aber eigentlich sehr gut; nur für den Weg zur Anwendung brauche es engere Verbindungen: «Ein Laborprototyp ist eben noch lange kein marktfähiges Medizinprodukt.»

«Medtech kann Gesundheitsversorgung günstiger machen.»

Sein Bekenntnis zur Ostschweiz hat Oertli mit dem Neubau in Berneck abgegeben. Thomas Bosshard schätzt Berufslehre, Zulieferer und kurze Wege. Fachkräfte findet er meist, Engpässe bestehen bei Software, Regulierung und OP-Applikationsspezialisten. Beim Forschungstransfer fehlen ihm Spitäler, die Zeit und Daten einbringen: «Klinische Evidenz entscheidet über Vergütung und Beschaffung, und sie entsteht im Operationssaal.»

Thomas Kraft schätzt «eine sehr gute Kombination aus Engineering und industrieller Umsetzung» an der Ostschweiz. SIS Medical hat in den letzten zwei Jahren die



Thomas Kraft, CEO SIS Medical AG, Frauenfeld.

Entwicklung ausgebaut und ist auf zusätzliche Produktionskapazitäten am Standort vorbereitet. Auch die Personalgewinnung gelingt. Als Beispiel für den Forschungstransfer nennt der SIS-CEO das Medtech Lab der OST, das technische und klinische Partner verbindet.

Digitale Werkzeuge mit konkretem Nutzen

Bei Oertli ist KI bereits im Alltag angekommen. Laut Bosshard wurden schon in den Pilotphasen in über 180 dokumentierten Anwendungen Hunderte Arbeitsstunden eingespart. Ein KI-Agent prüft etwa Dokumente des Qualitätssystems. Auch die Entwicklung nutzt die Werkzeuge. Für ein Hochlohnland sieht der Oertli-CEO hier besondere Chancen, warnt aber vor neuen Hürden: «Der EU AI Act darf nicht zur zweiten MDR werden.»

*«Die Branche ist gesund,
der Standort nicht mehr ganz.»*

SIS Medical hat erste interne Prozesse digitalisiert und automatisiert; weitere KI-Anwendungen werden geprüft. Kraft sieht Potenzial bei wiederkehrenden Verwaltungsaufgaben, allerdings «eingebettet in alle Anforderungen und Richtlinien». Voraussetzung seien strukturierte Daten, sichere IT und befähigte Mitarbeiter. Im klinischen Umfeld helfe KI-gestützte Bildgebung den Anwendern, Gefässe für den Einsatz der SIS-Produkte genauer zu beurteilen.



M'hamed Bouhlal, CEO Appenzeller Kontaktlinsen AG, Speicher.

Bei Appenzeller Kontaktlinsen gehört Software zum Produkt; das Unternehmen entwickelt eigene Berechnungsverfahren. Als nächsten Schritt nennt Bouhlal die Übernahme von Messdaten aus Diagnosesystemen, aus denen automatisch ein Linsendesign vorgeschlagen werden soll. KI könnte Erfahrungen früherer Anpassungen nutzbar machen. Seine Bedingung: «Entscheidungen müssen nachvollziehbar, validierbar und reproduzierbar bleiben.»

Was eine Behandlung wirklich kostet

Kraft plädiert für einen Perspektivwechsel, «weg vom reinen Produktanschaffungspreis hin zu den Gesamtkosten einer Behandlung». Seine Lösungen sollen effektive Eingriffe mit einfachen Abläufen ermöglichen, ohne zusätzliche Energie oder Personalressourcen. In Beschaffung und Vergütung würden solche Vorteile zu selten berücksichtigt. «Den klinischen und wirtschaftlichen Nutzen weisen wir ja immer durch Studien nach.»

Bouhlal illustriert den Gedanken mit einer individuell berechneten Linse: Passe sie schneller, könnten zusätzliche Konsultationen, Neuanfertigungen und Messungen entfallen. «Medtech kann Gesundheitsversorgung günstiger machen, wenn sie Prozesse verbessert – nicht nur wenn das einzelne Produkt billig ist.» Den späteren wirtschaftlichen Nutzen müssten Hersteller allerdings noch besser mit Daten belegen.

Für eine bezahlbare Versorgung setzt Bosshard auf Produktivität: Kürzere Operationszeiten und weniger Komplikationen schafften Nutzen. Mit einem Oertli-Gerät etwa seien acht Kataraktoperationen pro Stunde möglich; in der Vergütung werde dies kaum gewürdigt. «Ob ein Gerät eine Nachoperation vermeidet, spielt keine Rolle, und die Hersteller sitzen nicht



Thomas Bosshard, Co-CEO Oertli Instrumente AG, Berneck.

am Tariftisch.» Folgerichtig fordert der Oertli-CEO Mitsprache bei der Weiterentwicklung der Tarife.

Ambitionen mit Ostschweizer Fundament

Bouhlal will Appenzeller Kontaktlinsen stärker als Technologieunternehmen positionieren. Sein Ziel ist eine digitale Kette von der Vermessung über Berechnung und Simulation bis zur Fertigung und Qualitätskontrolle. Die Kernkompetenz soll in der Ostschweiz bleiben. Dafür brauche es raschen Zugang zu Spezialisten und Forschungspartnern. «Unsere Chance liegt darin, komplexere Produkte besser zu entwickeln als andere.»

Für die nächsten fünf Jahre hat auch Bosshard ein klares Ziel: Die neue Geräteplattform soll in drei Klassen am Markt sein, entwickelt und gebaut in Berneck. Statt heute zwei sollen jährlich vier Millionen Menschen mit Oertli-Produkten ihr Augenlicht erhalten. Vom Kanton erwartet er Tempo: «Eine Verwaltung, die in Wochen statt Monaten antwortet, ist für das Rheintal mehr wert als jedes Förderprogramm.»

Kraft möchte Technologien entwickeln, die weltweit einen konkreten Unterschied für Patienten und Ärzte machen; Frauenfeld soll für Innovation und Fertigungskompetenz stehen. Der SIS-CEO wünscht sich eine engere Vernetzung von Unternehmen, Hochschulen und Kliniken sowie international abgestimmte Regeln. Seine Zuversicht gründet im Bedarf: «Die medizinischen Probleme, die wir lösen wollen, verschwinden nicht.»

Text: Stephan Ziegler
Bild: zVg, KI/Michelle Hadur

Zusammenarbeit lässt sich nicht befehlen

Manchmal gibt es so etwas wie schwarzen Schnee – zum Beispiel in der Gesundheitspolitik. Zu diesen ausserordentlichen Ereignissen zähle ich die Erkenntnis der Ostschweizer Gesundheitsdirektoren, dass die Herausforderungen der Spitalpolitik nur mit einer kantonsübergreifenden Zusammenarbeit bewältigt werden können. Gut so.



Wie Zusammenarbeit geht, beweist seit 2009 die Regio St.Gallen-Appenzell. Diese leite ich als Präsident. Die Regio ist ein Zusammenschluss von 45 Mitgliedsgemeinden aus den Kantonen St.Gallen, Thurgau und Appenzell AR sowie der Olma, der Ostschweizer Fachhochschule, der Universität St.Gallen und St.Gallen-Bodensee Tourismus.

Ziele der Regio sind die Stärkung der regionalen Einzigartigkeit, die Förderung der Zusammenarbeit und die Mitgestaltung an wettbewerbsfähigen Rahmenbedingungen. Besondere Bedeutung kommt der Vernetzung mit der Wirtschaft zu. Der «Ausschuss Wirtschaft» bündelt die Kräfte der verschiedenen regionalen Wirtschaftsverbände wie IHK, Gewerbe- und Arbeitgeberverbände.

Ein Schwergewicht der Arbeit liegt im Agglomerationsprogramm St.Gallen-Bodensee. Dabei geht es um die Abstimmung der Siedlungs- und Verkehrsentwicklung.

In den vergangenen Monaten hat die Regio St.Gallen-Bodensee den regionalen Zukunftsprozess «echo» lanciert. Den Auftakt bildete der echo-Dialog. Menschen aus der Region wurden eingeladen, in einem KI-gestützten Videocall mit ihrem 20 Jahre älteren Zukunfts-Ich über Wünsche, Herausforderungen und die Zukunft der Region zu sprechen. Aus diesen Gesprächen werden wünschenswerte Zukunftsbilder und Themenfelder abgeleitet.

Mit dem echo-Dialog verbinde ich eine feste Überzeugung: Die regionale Zusammenarbeit kann man nicht befehlen. Entscheidend ist vielmehr, dass wir die Bevölkerung mit ins Boot nehmen. Am Schluss geht es bei der regionalen Zusammenarbeit nicht um Institutionen, sondern um Menschen und ihre Erwartungen an ihren eigenen Lebensraum.

Michael Götte, Nationalrat SG (SVP)

Hier werden aus Ideen Produkte

Der Switzerland Innovation Park Ost will Forschung, Unternehmen und Start-ups so zusammenbringen, dass aus Ideen konkrete Anwendungen entstehen. Geschäftsführer Jean-Philippe Doyen setzt dabei auf Medizintechnik, digitale Gesundheit und gesundes Altern. Eine wichtige Rolle spielen Sensorik und intelligente Textilien.

Ein ärztliches Rezept ist eigentlich eine alltägliche Sache. Für die private Spitex ProCarenia kann es bei anspruchsvollen Betreuungsfällen allerdings entscheidend sein, dieses möglichst rasch zu erhalten. Auf dem Campus des Switzerland Innovation Park Ost (SIP Ost) entstand dafür eine Lösung: Der Innovationspark brachte ProCarenia mit dem von Startfeld begleiteten Start-up Alcare zusammen. Heute erhält die Spitex benötigte Rezepte nach einer ärztlichen Telekonsultation digital.

Für Jean-Philippe Doyen ist das ein Beispiel dafür, welche Funktion der Innovationspark übernehmen soll. «Wir bringen Unternehmen, Forschung und Start-ups zusammen, damit aus Ideen Produkte werden.» Doyen leitet seit Juni 2026 den SIP Ost und führt ad interim auch dessen Health Innovation Hub.

Drei Schwerpunkte im Gesundheitsbereich

Gesundheit ist für den Innovationspark längst mehr als ein Nebenthema. Rund ein Drittel der betreuten Start-ups ist laut Doyen inzwischen im Gesundheitsbereich tätig. Strategisch konzentriert sich der SIP Ost auf drei Felder: Medizintechnik, digitale Gesundheit und gesundes Altern. In der Region seien rund 200 Unternehmen in der Gesundheitswirtschaft tätig, viele davon hochspezialisierte KMU.

Der Health Innovation Hub bildet eine Plattform, um Unternehmen mit Forschungseinrichtungen und Start-ups zusammenzubringen. Zu den Partnern gehören unter anderem die Empa, die OST – Ostschweizer Fachhochschule und die Universität St.Gallen. Seit September ist zudem das Institute for the Science of the Aging Brain (ISAB) von Neurowissenschaftler Adriano Aguzzi auf dem Campus angesiedelt. Das Institut beschäftigt sich mit der Frage, wie das menschliche Gehirn altert.

«Medtech ist eine Kernkompetenz der Ostschweizer Industrie.»

Entscheidend für den SIP Ost ist, Forschungsergebnisse und technologische Entwicklungen möglichst in konkrete Anwendungen zu überführen. Dafür braucht es Partner aus Forschung und Industrie, Finanzierungsmöglichkeiten und Zugang zu entsprechender Infrastruktur.

Unterstützung von der Idee bis zur Entwicklung

Bei jungen Unternehmen beginnt diese Unterstützung bereits in einer frühen Phase. Über Startfeld erhalten Start-ups Beratung und Zugang zu Finanzierungsmöglichkeiten. Hinzu kommen die Zusammenarbeit mit der Stiftung Startfeld und dem HSG START Accelerator sowie Kontakte zu Fachleuten und Investoren.

«Kleidung wird immer mehr Teil der Gesundheit.»

Geht es an die technische Entwicklung, kommt ein weiterer Bereich des SIP Ost ins Spiel: der Sensor Innovation Hub in Buchs, den der SIP Ost gemeinsam mit der OST und RhySearch aufgebaut hat. Dort stehen unter anderem der Reinraum mit der MEMS-Fertigungslinie der OST sowie Beschichtungs- und Präzisionstechnologien von RhySearch zur Verfügung. In St.Gallen wiederum bietet der Innovationspark mit seinen Partnern Büros und Labore sowie Zugang zu Analysegeräten von Empa und ISAB.

«Wir vermitteln Partner aus Forschung und Industrie und unterstützen bei der Finanzierung», fasst Doyen die Rolle des Innovationsparks zusammen. Gleichzeitig könne der SIP Ost Unternehmen über Netzwerke wie St.Gallen Health, Swiss Medtech und Switzerland Innovation über die Region hinaus vernetzen.

Wie dieser Ansatz bei grösseren Forschungsvorhaben funktioniert, zeigt PreDiabeTx. Das von der Empa geleitete Projekt beschäftigt sich mit der Prävention von Diabetes durch die richtige Ernährung. Beteiligt sind laut Doyen auch mehrere Schweizer Krankenkassen, die den Einfluss der Ernährung besser verstehen wollen. Der SIP Ost unterstützt die Partner dabei, die Resultate in die Praxis zu bringen.

Wenn das T-Shirt zum Sensor wird

Besonders eng treffen Medizintechnik und Sensorik bei intelligenten Textilien aufeinander. Gemeinsam mit der Empa, Swiss Textiles und Unternehmen aus der Textilbranche baut der SIP Ost eine Plattform auf, auf der Forschung und Wirtschaft neue Anwendungen entwickeln sollen.

Das Potenzial reicht weit über klassische Fitness-Tracker hinaus. Sensoren können direkt in Textilien integriert werden und dort beispielsweise Vitaldaten erfassen. Durch die fort-

Jean-Philippe Doyen:

Vermitteln und unter- stützen.





SCHNELL. NICHT HEKTISCH.

DRUCKSACHEN PÜNKTLICH
GELIEFERT.
QUALITÄT OHNE KOMPROMISSE.



JETZT SCANNEN.
EINDRUCK MACHEN.

OSTSCHWEIZ DRUCK

ostschweizdruck.ch | info@ostschweizdruck.ch | +41 71 292 29 29

10. CONTINUUM-Forum – die Jubiläumsausgabe

«Der Mensch zwischen Tradition und Umbruch»

Am Donnerstag, 12. November 2026,
um 17.30 Uhr, im Einstein Congress St.Gallen

Im Zentrum steht eine Frage, die Unternehmer-
familien gerade in Zeiten tiefgreifender Veränderungen
beschäftigt: Wie gelingt es, Neues zu gestalten und
gleichzeitig das zu bewahren, was ein Unternehmen
und eine Familie ausmacht?

Unsere Speaker:



Prof. Dr. Josef Ackermann
Unternehmer



Bettina Weishaupt
Geschäftsführerin & VR-Präsidentin,
Weishaupt AG Innenausbau



Milo Stössel
Group CEO & VR-Präsident,
MS Direct Group AG

Präsentiert von:



Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!
Melden Sie sich jetzt gleich online an.
Die Plätze sind begrenzt.



CONTINUUM AG | St.Gallen | Zürich | Staufeu b. Lenzburg | Karlsruhe DE

Unternehmensentwicklung | Nachfolgeprozess | Finanzierung | Mediation

schreitende Miniaturisierung lassen sich Messung, Energieversorgung und Datenübertragung zunehmend in Kleidungsstücke integrieren.

«Kleidung wird immer mehr Teil der Gesundheit», sagt Doyen. Entsprechende Technologien würden etwa in der Raumfahrt bereits eingesetzt. Für ihn liegt die entscheidende Herausforderung deshalb nicht mehr allein bei der Technik: «Es geht um die richtige Umsetzung und um Anwendungen, die sich lohnen.» Eine solche Anwendung könne beispielsweise darin bestehen, Menschen dabei zu unterstützen, länger selbstständig zu Hause zu leben.

Für die Ostschweiz verbindet das gleich mehrere vorhandene Kompetenzen. Sensorik trifft auf Textiltechnologie und Gesundheitsforschung. Der Innovationspark versucht, daraus gemeinsame Entwicklungsprojekte zu machen. Die diesbezüglichen Lösungen müssen sich dabei nicht auf die Medizintechnik beschränken. Intelligente Textilien können laut Doyen ebenso für Sicherheits- und Schutzwendungen eingesetzt werden.

«Wir gehen vom Bedarf der Unternehmen aus.»

Seit 2024 ist einiges entstanden

Als der Health Innovation Hub 2024 eröffnet wurde, sollte er vor allem eine Plattform für neue Gesundheitsinnovationen schaffen. Zwei Jahre später verweist Doyen auf mehrere Vorhaben: Das Innosuisse-Projekt PreDiabeTx wurde bewilligt, das ISAB hat auf dem Campus seine Arbeit aufgenommen und die Plattform für intelligente Textilien befindet sich im Aufbau.

Für Doyen hat die Gesundheitsforschung in der Ostschweiz damit an Substanz gewonnen. Nun gehe es darum, auf dieser Basis weiterzuarbeiten. Seit er im Juni die Geschäftsführung des gesamten SIP Ost übernommen hat, will er insbesondere jene Bereiche stärken, in denen die Region bereits über ausgeprägte Kompetenzen verfügt.



«Wir wollen die Stärken der Ostschweiz international sichtbar machen, vor allem in Sensorik und Gesundheit.» Dabei soll sich der Innovationspark am konkreten Bedarf der Unternehmen orientieren und Partnerschaften über die Region und die Kantons Grenzen hinaus aufbauen. Die Idee dahinter bleibt dieselbe wie beim digitalen Rezept für die Spitex: Entscheidend ist nicht allein, welches Wissen vorhanden ist, sondern ob daraus eine Anwendung entsteht.

Text: Patrick Stämpfli
Bild: Rebekka Grossglauser

Anzeige



Am 19. und 20. September 2026 feierte die PP Autotreff AG ihr 30-jähriges Bestehen.

30 Jahre PP Autotreff. Danke für den Besuch!

Danke an alle, die unser Jubiläumsweekend zu etwas Besonderem gemacht haben. Und danke für Ihr Vertrauen seit 30 Jahren. Wir freuen uns auf die gemeinsame Zukunft!

30 PP Autotreff
Seit 1996

Region der Fertigung

Die Ostschweiz verfügt über spezialisierte Medtech-Unternehmen, ausgeprägte Fertigungskompetenz und eine wachsende Forschungslandschaft. HSG-Gesundheitsökonom Alexander Geissler und Swissmem-Sektorpräsident Patrick Roth sehen darin eine starke Basis. Um das Potenzial besser auszuschöpfen, brauche es aber mehr Vernetzung, langfristige Unterstützung und verlässliche Rahmenbedingungen.

Die Schweizer Medizintechnik gehört zu den bedeutenden Industriezweigen des Landes. Rund 1400 Unternehmen beschäftigen knapp 72'000 Menschen und erwirtschaften etwa zehn Prozent der industriellen Wertschöpfung. 2024 und 2025 wuchs der Umsatz gemäss der von Swissmem zitierten Branchenstudie von Swiss Medtech im Schnitt um 5,5 Prozent pro Jahr. Gleichzeitig entstanden zuletzt netto nur noch rund 200 neue Stellen und 43 Prozent der befragten Unternehmen planen derzeit keine Investitionen.

Prof. Dr. Alexander Geissler, Chair of Health Economics, Policy and Management an der School of Medicine der Universität St.Gallen, sieht für die Ostschweiz dennoch eine starke Ausgangslage: «Die Ostschweizer Medtech-Unternehmen sind hochspezialisiert, innovativ und exportstark.» Zwar sei die Unternehmensdichte kleiner als in grösseren Schweizer Ballungsräumen, «aber die Innovationskraft vergleichsweise gross». Die Exportstärke zeige zugleich die internationale Bedeutung und Vernetzung der Unternehmen sowie ihre Abhängigkeit vom Weltmarkt.

«Wir haben bereits viele Bausteine zusammengebracht.»

Eine Region der Fertigung

Patrick Roth, Präsident des Swissmem Industriesektors Medical Manufacturing, setzt einen anderen Akzent: «Die Ostschweiz ist nicht die Region der grossen Markennamen – sie ist die Region der Fertigung.» Zwischen Bodensee, Rheintal und Graubünden fänden sich Technologie, Fertigungskompetenz und Know-how für die Serienproduktion von Implantaten, chirurgischen Instrumenten oder Diagnostikgeräten.

Roth sieht darin eine Fortsetzung der industriellen Tradition der Region mit ihren Wurzeln in Stickerei und Textilproduktion. Optik, Mikrotechnik und eine dichte MEM-Zulieferstruktur seien heute hoch entwickelt. Besonders falle die hohe Fertigungstiefe auf: «Oft findet sich die ganze Kette von der Zerspanung über Oberflächentechnik, Reinraummontage und Sterilverpackung bis zur Dokumentation unter einem Dach.»

Alexander Geissler:

**Innovativ,
spezialisiert
und export-
stark.**

Hinzu kommen zahlreiche inhabergeführte KMU. «Dort denkt man in Generationen und nicht in Quartalen», sagt Roth. Investitionen würden mit einem Zeithorizont von zehn Jahren getätigt, gleichzeitig bildeten die Betriebe teilweise mehr Lehrlinge aus, als sie selbst benötigten.

Ausgeprägt sei zudem die Spezialisierung auf Nischen. «Massenmärkte sind in der Ostschweiz kaum ein Thema.» Dafür gebe es Weltmarktführer für bestimmte Verbindungstechniken, Beschichtungsverfahren oder hochvertikale Prüfsysteme. Diese «Hidden-Champion-Position» schütze viele Unternehmen vor direktem Preiswettbewerb, solange die Nische technologisch anspruchsvoll bleibe.

Forschung als Basis für Innovation

Für Geissler hängt der Erfolg eines Medtech-Standorts wesentlich von dessen Innovationspotenzial ab. Dieses werde massgeblich durch die Forschungs- und Entwicklungslandschaft bestimmt. In der Ostschweiz habe sich in den vergangenen Jahren einiges bewegt. Er verweist auf den Switzerland Innovation Park Ost, die Weiterentwicklung der Empa, das Medtech Lab an der OST und die School of Medicine der HSG. «Diese Landschaft gilt es weiterzuentwickeln, stärker zu vernetzen und mit Industriekooperationen zu stärken.»

Erste Ansätze dafür bestehen bereits. «Themenbezogen funktioniert dies in der Forschung mitunter schon sehr gut in





Patrick Roth:
«Die Ostschweiz ist die
Region der Fertigung.»

unserer Region», sagt Geissler. So gebe es Projekte zwischen HOCH, Empa und HSG sowie einen gemeinsamen Forschungsfonds zur Anschubfinanzierung von Kooperationen. Noch seien dies allerdings «eher zarte Pflänzchen, die in den nächsten Jahren sicher noch mehr Aufmerksamkeit benötigen».

Eine zentrale Rolle spielen dabei die Hochschulen. «Wenn es um die Translation von Forschungsergebnissen geht, ist immer eine enge Verknüpfung von Industrie und Hochschulen sowie ein gutes Gründerumfeld ausschlaggebend», sagt Geissler. Beim Gründerumfeld sei durch die Verbindung von Startfeld, Innovationspark und HSG bereits einiges geschehen.

Robotik, Daten und künstliche Intelligenz

Bei den technologischen Entwicklungen nennt Geissler Robotik, Materialtechnik und Datenintegration als wichtige Felder. Entscheidend sei aber nicht allein das technisch Machbare: «Entscheidend wird sein, ob die darauf aufbauenden Innovationen die Kosten-Effektivität der Gesundheitsversorgung steigern oder lediglich neue Behandlungsmethoden ermöglichen.»

Aus Sicht der Industrie stehen künstliche Intelligenz und Digitalisierung ebenfalls weit oben auf der Agenda. «Wer jetzt den Einsatz von künstlicher Intelligenz und Digitalisierung konsequent nutzt, bleibt im Wettbewerb», sagt Roth. Für die Mitglieder des Swissmem Industriesektors Medical Manufacturing betreffe dies vor allem die Produktion. Potenzial bestehe bei Prüfprozessen, Qualitätsdokumentation und Rüstzeiten. «Kurz, die gesamte Auftragsabwicklung hat plötzlich Steigerungspotenzial.»

Chancen sieht Roth zudem in neuen Absatzmärkten. Europa und die USA würden zentral bleiben, gleichzeitig gebe es wachsende Möglichkeiten im Nahen Osten, Nordafrika und in Teilen Asiens. Auch könnten sich Schweizer Zulieferer vom Teilelieferanten zum Entwicklungs- und Systempartner für junge Medtech-Unternehmen weiterentwickeln.

«Die Innovationskraft ist vergleichsweise gross.»

Kostendruck und fehlende Planbarkeit

Den Chancen stehen erhebliche Herausforderungen gegenüber. «Erstmals hat im vergangenen Jahr der Kostendruck die regulatorischen Herausforderungen als Challenge Nummer eins verdrängt», sagt Roth mit Verweis auf die Branchenstudie von Swiss Medtech. Zum starken Franken und den hohen Lohnkosten hätten sich Zölle und Handelsbarrieren gesellt.

Hinzu kommt der Fachkräftemangel. «Unser duales Bildungssystem ist nach wie vor die beste Antwort auf den Fachkräftemangel», sagt Roth. Das gelte allerdings vor allem für klassische Fertigungsberufe. Anders sehe es bei Softwareentwicklung, Datenauswertung und Qualitätssicherung aus. Wer dort junge Talente suche, finde sie überwiegend im Ausland.

Für die weitere Entwicklung des Standorts wünscht sich Roth vor allem verlässliche Rahmenbedingungen: «Unsere Firmen brauchen Planbarkeit – ein erfahrenes Unternehmertum organisiert sich dann selbst.» Weniger Bürokratie würde ebenfalls helfen. Gleichzeitig sieht er weiteres Potenzial bei der Automatisierung. «Lohnkosten und Franken sind gegeben, es bleibt der Produktivitätspfad – letztlich eine der ganz grossen Stärken in der Schweiz.»

Bestehende Stärken besser verbinden

Bei der Vernetzung von Bildung, Forschung und Industrie treffen sich die Perspektiven von Geissler und Roth. «Im Hinblick auf die Innovation ist eine stärkere Vernetzung von Bildung und Industrie immer ein Plus», sagt Roth. Mit der OST, der Empa in St.Gallen und den grösseren Spitälern als klinischen Partnern sei die Ostschweiz gut aufgestellt. Diese Basis gelte es stärker für gemeinsame Projekte zu nutzen.

Auch Geissler sieht bereits eine gute Grundlage: «Wir haben bereits viele Bausteine in der Ostschweiz zusammengebracht.» Weil die Durchdringungszyklen im Gesundheitswesen vergleichsweise lang seien, müsse die infrastrukturelle, intellektuelle und finanzielle Unterstützung innovativer Ideen langfristig und nachhaltig angelegt werden.

Roth sieht schliesslich auch bei der Wahrnehmung des Standorts Luft nach oben: «Die Ostschweiz ist zu bescheiden.» Die vorhandene Fertigungskompetenz wäre seiner Ansicht nach in anderen europäischen Regionen ein strategisches Element des Standortmarketings. «Bei uns stehen die Juwelen in Industriehallen entlang des Rheins und nur Insider kennen ihren Wert.»

Text: Patrick Stämpfli

Bild: Marlies Beeler-Thurnheer, Rebekka Grossglauser

SIS Medical – Schweizer Innovation für eine bessere Herzgesundheit

SIS Medical mit Hauptsitz in Frauenfeld entwickelt, produziert und vertreibt innovative Medizintechnologien für die interventionelle Kardiologie. Seit der Gründung verfolgt das Unternehmen ein klares Ziel: die Behandlung komplexer und verkalkter Herzkranzgefässverengungen zu verbessern und damit die Lebensqualität von Patienten weltweit nachhaltig zu steigern.

Patienten: Unsere tägliche Motivation

Verkalkte Herzkranzgefässe zählen zu den grössten Herausforderungen der interventionellen Kardiologie. SIS Medical entwickelt spezialisierte Ballonkatheter, darunter den OPN NC Super-Hochdruckballon. Sie helfen Ärzten, komplexe Läsionen sicher und effektiv vorzubereiten und Stents optimal an die Gefässwand anzulegen. Im Mittelpunkt stehen die Wiederherstellung des Blutflusses und die langfristige Herzgesundheit der Patienten.

Schweizer Innovationskraft mit globaler Wirkung

Die Erfolgsgeschichte begann mit dem OPN NC. Der Hochdruck-Ballonkatheter ermöglicht den kontrollierten Einsatz von Drücken bis zu 35 atm zur Behandlung stark verkalkter Koronarläsionen und ergänzt bestehende Werkzeuge. Heute setzen interventionelle Kardiologen weltweit die Technologie ein. Die Produktfamilien EasyT und NIC erweitern das Portfolio um weitere Lösungen für komplexe Eingriffe.

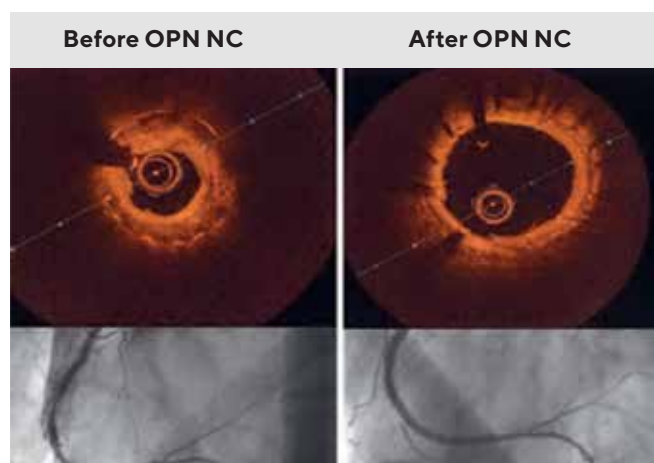
Gemeinsam handeln. Unsere Werte

Unsere Unternehmenswerte bilden die Grundlage für nachhaltiges Wachstum, Innovation und langfristigen Erfolg. Im Zentrum steht der Patientennutzen, verbunden mit höchsten Qualitäts- und Sicherheitsansprüchen bei Herstellung und Zulassung unserer Produkte und Services. Forschung und Entwicklung sowie vertrauensvolle Partnerschaften mit Ärzten, Kliniken und Geschäftspartnern prägen unser Handeln. Verantwortung, Teamgeist und eine starke Unternehmenskultur ermöglichen innovative Lösungen für Herzpatienten weltweit.

Von Frauenfeld in die Welt

In Frauenfeld vereint SIS Medical Entwicklung, Produktion, Qualitätsmanagement, Kundenservice und Unternehmensführung unter einem Dach. Der Standort liegt im innovationsstarken Wirtschaftsraum zwischen Zürich, Winterthur, St.Gallen und dem Bodensee. Die Nähe zu Hochschulen,

Forschungseinrichtungen, Medizintechnik-Unternehmen und spezialisierten Gesundheitszentren stärkt Innovation, Fachkräfteentwicklung und internationale Wettbewerbsfähigkeit. Als Schweizer MedTech-Unternehmen verbindet SIS Medical lokale Verankerung mit globaler Präsenz und liefert seine Produkte in mehr als 60 Länder.



Schweizer Präzision, medizinische Innovation und partnerschaftliches Engagement für bessere Behandlungsergebnisse und ein besseres Leben von Herzpatienten weltweit.

SIS Medical AG

Hungerbühlstrasse 12a
8500 Frauenfeld
sis-medical.com

SIS MEDICAL
Swiss Interventional Systems





Wirtschaftliche Resilienz dank «dekarbon»

Wie können Unternehmen ihre Energiekosten senken und ihre Widerstandskraft stärken? Diese Frage stand am 23. September auf dem Lilienberg im Mittelpunkt. Zum Fachanlass «Wirtschaftliche Resilienz dank dekarbon» lud das Kompetenz-Zentrum Erneuerbare Energie-Systeme Thurgau KEEST. Fotografiert für den LEADER in Ermatingen hat Rebekka Grossglauser.



Zur Bildergalerie



Höhle der Löwen Thurgau

Mit gefriergetrockneten Früchten zum Unternehmerpreis: Die Fruuna GmbH aus Horn gewinnt am 25. September die «Höhle der Thurgauer Löwen» 2026 des Startnetzwerks Thurgau. Die drei weiteren Finalisten Botanic Bar, Kathrin Freimann GmbH und Inoxo teilen sich den zweiten Platz. Fotografiert für den LEADER an der Wega hat Rebekka Grossglauser.

Zur Bildergalerie



Selbstbestimmung

Die Schweiz braucht gute Beziehungen zur EU. Doch der politische Preis der Bilateralen III ist zu hoch: Sie binden unsere Gesetzgebung an Entscheide, bei denen wir kein Stimmrecht haben. Das kann niemand ernsthaft wollen.

«Bilateral» klingt nach Gegenseitigkeit, nach Augenhöhe. Für mich eher nach Augenschein: Wirtschaftliche Vorteile bietet das Paket tatsächlich beiden Seiten. Bei der Rechtsetzung bleibt jedoch ein Ungleichgewicht: In den erfassten Bereichen würde die Schweiz sich zur dynamischen Übernahme von EU-Recht verpflichten, das irgendwelche Bürokraten in Brüssel ausbaldowert haben.

Parlament und Volk könnten eine Übernahme zwar weiterhin ablehnen – auf dem Papier zumindest: Nach einem Streitverfahren wären jedoch «Ausgleichsmassnahmen» zu befürchten. Auch das Referendum bliebe bestehen, sein Gebrauch könnte allerdings «wirtschaftliche Nachteile auslösen», wie's so verharmlosend heisst. Für mich ist das eine erhebliche Einschränkung politischer Gestaltungsfreiheit, und ich verzichte in diesem Zusammenhang nur ungern auf das Wort «Erpressung».

«Was die Technokraten am meisten stört, ist die Demokratie.»

Hans Magnus Enzensberger (1929–2022), deutscher Dichter und Schriftsteller

Die Schweiz hat keinen Anlass, ihr Erfolgsmodell kleinzureden. Unser BIP pro Kopf liegt beträchtlich über dem EU-Durchschnitt. Direkte Demokratie, Föderalismus und institutioneller Wettbewerb sind Stärken, die wir bewahren sollten. Daraus folgt für mich ein selbstbewusster Umgang mit Brüssel: Eigentlich sollte sich die EU uns anpassen, nicht wir ihr, dann ginge es allen besser. Sich nach unten zu nivellieren, kann wirklich keiner wollen.

Eine Alternative wäre ein modernisiertes Freihandelsabkommen auf Grundlage des Vertrags von 1972. Es würde den heutigen Zugang zum Binnenmarkt zwar nicht gleichwertig ersetzen; etwaige Handelshürden wären ein Preis dafür, der meines Erachtens gut und gern bezahlt werden könnte.

Denn ich halte dies für die bessere Lösung: gemeinsam vereinbarte Handelsregeln bei grösserer gesetzgeberischer Eigenständigkeit. Gute Nachbarschaft verlangt Verlässlichkeit und Kompromisse. Sie verlangt auch, die eigenen Grenzen zu kennen. Und zwar von beiden Seiten.

Stephan Ziegler,
LEADER-Chefredaktor



LEADER

10/2026

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, Brigitte Haas, Michael Kummer, Michael Götte, Gloria Schöbi, Jan Martel, Roland Rino Büchel, Sven Bradke, Melanie Weder, Martin Lüscher, Natal Schnetzer, Stephan Ziegler

Fotografie: Marlies Beeler-Thurnheer, Rebekka Grossglauser, Clara Tuma, Gian Kaufmann, iStock, Pixabay, 123RF, unsplash, Midjourney, ChatGPT, zVg

Gestaltung: Michelle Hadur, mhadur@metrocomm.ch
Doris Hollenstein, dhollenstein@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, Aboverwaltung: 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



MADE IN
ST GALLEN



SLEEP LIKE A CAMINADA



ISA | K

isabodywear.ch



TUDOR



BLACK BAY 58



**BORN TO
DARE**




HUBER
LIECHTENSTEIN
