

# JAHRE 20 LEADER

DAS OSTSCHWEIZER UNTERNEHMERMAGAZIN

leaderdigital.ch

Oktober 8 / 2022

Preis CHF 8.50

20. Jahrgang



Wie geht es Ihnen wirklich? Jetzt Selbsttest zur mentalen Gesundheit machen:



Mit  
Sonderteil



Philipp und Remo Bienz:

*800 Hotelbetten  
für Grindelwald*

**Bildung macht unabhängig!**

**bzbs.**

bzbs.ch

**Sauber  
bleiben!**

Berufsbildung:

**Nachwuchs wird knapp**

Thurgau:

**Auf Wettbewerbsfähigkeit getrimmt**

Finanzierung:

**Kunden werden vorsichtiger**

pronto-ag.ch

**pronto**  
Wir verstehen mehr  
als Reinigung.

**THOMANN**  
NUTZFAHRZEUGE AG  
SCHMERIKON · CHUR · FRAUENFELD · ARBON

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



thomannag.com

STACKWORKS

# Mit der Cloud in eine sonnige Zukunft starten!

✓ Sicher ✓ Intuitiv ✓ Preiswert

Finden Sie heraus, wie chromeOS und Google Workspace Ihr Unternehmen voranbringen!

[STACKWORKS.CH/LEADER](https://stackworks.ch/leader)

Wir beraten Sie bis zu zwei Stunden -  
kostenlos und individuell.

Kevin Heeb

Nutzen der Migration in die Cloud

Datei Bearbeiten Ansicht Einfügen Format Tools Erweiterungen Hilfe

StackWorks GmbH  
Oberer Graben 3  
CH-9000 St. Gallen  
Tel. +41 71 222 70 20  
E-Mail: info@stackworks.ch

An alle Leser des Magazins LEADER

## IHR NUTZEN EINER MIGRATION IN DIE GOOGLE-CLOUD

Lieber Entscheider,

Profitieren Sie mit den IT-Services von StackWorks rund um chromeOS, Google Workspace und weitere Google-Cloud-Produkte von zahlreichen Vorteilen!  
Dazu zählen:

- einfache, effiziente und moderne Zusammenarbeit Claudio Damiao hat das Dokument aktualisiert
- höchste Sicherheit für Ihre Unternehmensdaten Liam Ormond hat das Dokument aktualisiert
- planbare Betriebs- und Wartungskosten Liam Ormond hat das Dokument aktualisiert
- Entlastung der internen IT-Abteilung
- keine oder geringe Ausfallzeit bei der Migration
- Nahtlose Integration von branchenspezifischen Lösungen Kevin Heeb hat das Dokument aktualisiert

StackWorks GmbH  
Oberer Graben 3  
CH-9000 St. Gallen  
Tel. +41 71 222 70 20  
E-Mail: info@stackworks.ch

An alle Leser des Magazins LEADER

## IHR NUTZEN EINER MIGRATION IN DIE GOOGLE-CLOUD

Lieber Entscheider,

Profitieren Sie mit den IT-Services von StackWorks rund um chromeOS, Google Workspace und weitere Google-Cloud-Produkte von zahlreichen Vorteilen!  
Dazu zählen:

- einfache, effiziente und moderne Zusammenarbeit Claudio Damiao hat das Dokument aktualisiert
- höchste Sicherheit für Ihre Unternehmensdaten Liam Ormond hat das Dokument aktualisiert
- planbare Betriebs- und Wartungskosten Liam Ormond hat das Dokument aktualisiert
- Entlastung der internen IT-Abteilung
- keine oder geringe Ausfallzeit bei der Migration Kevin Heeb hat das Dokument aktualisiert
- Nahtlose Integration von branchenspezifischen Lösungen Kevin Heeb hat das Dokument aktualisiert



Ishan Don hat das Dokument aktualisiert  
@ishandon

# Messen haben Zukunft

Erinnern Sie sich noch, wie während der Pandemie zahlreiche «Experten» das Ende der traditionellen Messen voraussagten? Als plötzlich alles mindestens hybrid, wenn nicht volldigital stattfinden musste?

Nun, die Realität ist, wie so oft, eine andere: Ebenso wenig wie eine «Konkurswelle» über unsere Unternehmen hereingebrochen ist (auch solche Unkenrufe gab es), ist die physische Messe tot: Soeben ist die Olma nach zwei verlorenen Jahren – 2020 Komplettausfall, 2021 Ausführung light – fulminant in ihre 79. Ausgabe gestartet. Das Besucheraufkommen am ersten Wochenende war gar derart gross, dass die Verantwortlichen die Kapazitäten an den Kassen kurzfristig erhöhen mussten. Kurz: Nach zwei Jahren mit Absage und Einschränkungen legte die 79. Schweizer Messe für Landwirtschaft und Ernährung einen fulminanten Start hin – und sorgte bei den Verantwortlichen für Glücksgefühle.

Das zeigt: Physische Messen mit Erlebnischarakter sind nach wie vor gefragt – oder vielleicht gefragter denn je, da wegen Covid auf viele verzichtet werden musste. Die Bevölkerung, aber auch die Aussteller schätzen die Möglichkeit, eins zu eins in Kontakt zu treten, zu kommunizieren, zu interagieren. Das kann kein Bildschirm oder eine noch so ausgeklügelte Veranstaltungssoftware ersetzen. So gesehen liegen die Olma-Messen mit ihrem Neubau, der neuen Halle 1, richtig. Auch die Taktik, die bisherige Genossenschaft 2023 in eine Aktiengesellschaft umzuwandeln, scheint zukunftsfähig. 20 Millionen Franken benötigen die Olma-Messen noch, um die pandemiebedingten Ausfälle und Bauteuerungen aufzufangen. Das ambitionierte Ziel solle möglich sein, da die Ostschweizer Unternehmen, die vor allem Aktionäre der Messe werden sollen, für klare Commitments zu ihrer Heimat bekannt sind.

Olma-Direktorin Christine Bolt liebäugelt für die Halle 1 vor allem mit Grossevents und Fachmessen. Welche genau das sein sollen, ist allerdings noch offen. Doch etwas Zeit hat sie ja noch: Die neue Halle wird erst in rund einem Jahr fertig sein. Bis dahin holen die Olma-Messen auch über [leaderdigital.ch/olma-ideen](https://leaderdigital.ch/olma-ideen) Anregungen aus der Bevölkerung ein, wie die Halle 1 genutzt werden soll. Wir sind gespannt.

Natal Schnetzer, Verleger



Anzeige



**BAUMANN**  
Der Küchenmacher



## Design, Handwerk und Herzblut.

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

Baumann AG Der Küchenmacher  
St. Leonhardstrasse 78  
9000 St. Gallen, 071 222 61 11  
[www.kuechenbau.ch](https://www.kuechenbau.ch)



## Vertrauliches Drucken - ein Gebot der Stunde

**Gerade in schnelllebigen Zeiten, wo Informationen oft per Klick geteilt werden und ein Zugriff auf digitale Datenbanken von überall her erfolgen kann, ist vertrauliches Drucken relevanter denn je. Ob bei der Offtererstellung, im Personalwesen oder in der Entwicklungsabteilung: Indem Sie schützenswerte Informationen sorgfältig behandeln, sorgen Sie für mehr Sicherheit in Ihrem Unternehmen und festigen die Glaubwürdigkeit gegenüber Ihren Kunden. Unsere Drucker-Profis beraten Sie bei der Wahl der passenden Lösung.**

### **Im hektischen Büroalltag gehen vertrauliche Dokumenten oft eigene Wege**

Bei der Verwaltung von Finanzdokumenten oder von Personalakten, die nur für die Geschäftsleitung bestimmt sind, setzen viele Unternehmen auf das Prinzip Hoffnung. Die Tatsache, dass das Papier nur für den internen Gebrauch entworfen wurde, schützt nicht vor gefährlichen und oft teuren Pannen. Bereits beim Ausdrucken kann es passieren, dass vertrauliche Informationen unabsichtlich ihre eigenen Wege gehen. Die juristischen Folgen solcher Datenlecks sind oft gravierend. Darum empfehlen unsere Drucker-Profis, sich rechtzeitig mit dem Thema auseinanderzusetzen – Ihr Unternehmen profitiert nachhaltig davon.

### **Vertrauliches Drucken: So bleibt wertvolles Knowhow am richtigen Ort**

Auch wenn Gesetze das geistige Eigentum grundsätzlich vor Missbrauch schützen, lohnt es sich für Unternehmen, mithilfe des vertraulichen Druckens die illegale Nutzung selbst entwickelter Ideen durch Dritte zu verhindern.

**Rufen Sie uns an - wir beraten Sie gerne:  
071 274 00 80**

Ob die Anschaffung für  
Ihr Unternehmen sinnvoll  
ist, erfahren Sie in  
unserem Erklärvideo.





## «Höhle der Löwen»: Flawiler sichern sich Rekord-Deal

**Die SoFlow AG aus Flawil konnte sich Anfang Oktober in der «Höhle der Löwen Schweiz» ein Rekord-Investment von 1,3 Millionen Franken sichern – so viel wie noch kein Start-up zuvor.**

Über 30 Mitarbeiter in Europa, 12 bis 20 in China und ein prognostizierter Umsatz von gegen 30 Millionen Franken für 2022: Die SoFlow AG ist kein klassisches Start-up mehr. 2015 von den Wilern Manuel Hug und Zi Fong Giang sowie Martin Neuckel aus Basel gegründet, hat sich das Unternehmen im nationalen und internationalen Markt bereits positioniert. So sind seine E-Scooter bei Schweizer Händlern wie Brack, Jumbo oder Mediamarkt, aber auch über den Online-Giganten Amazon erhältlich. 2019 gewann SoFlow den «Startfeld Diamant».

In der ersten Folge der vierten Staffel von «Höhle der Löwen Schweiz» konnte sich SoFlow einen 1,3-Millionen-Franken-Deal sichern, neuer Rekord! Die Löwen Roland Brack, Anja Graf und Bettina Hein investieren je 433 333 Franken in den E-Scooter-Hersteller aus Flawil. Dafür erhalten sie insgesamt 6,6 Prozent Firmenanteile.

# Inhalt

- 10 Spotlight**  
Wichtiges in Kürze
- 12 Digital & Start-ups**  
Ostschweiz 2.0
- 14 Schwerpunkt**  
Die Ressource Nachwuchs wird knapp
- 30 Remo und Philipp Bienz**  
800 Hotelbetten für Grindelwald
- 34 Marcel Hetzel**  
Mit Düften den Umsatz steigern
- 38 Jo Dietrich**  
«Das Zeitalter der Arbeitgeber ist vorbei»
- 42 Fokus Wirtschaftsstandort Thurgau**  
Auf Wettbewerbsfähigkeit getrimmt
- 76 Fokus Finanzierung**  
«Kunden werden vorsichtiger»
- 90 Vorschauen**  
Swiss Payment Forum, Chance5G
- 92 Rückblicke**  
Startup Forum @ Olma, dekarbon Early Bird, Digital Summit  
Liechtenstein, Ostschweizer Digitaltag, vrus-Forum,  
Ostschweizer Technologiesymposium
- 98 Schlusspunkt**  
Frauenwahl





**chrisign**  
webmanagement

Anzeige



## Eine für Alle

Immer mehr Surfen mit mobilen Geräten.  
Ist auch Ihre Webseite Mobilfähig?



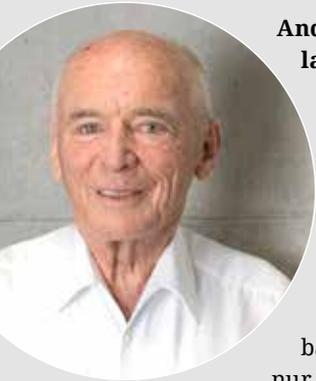
Jetzt anrufen!  
071 622 67 41



chrisign gmbh Schmidstrasse 9 8570 Weinfelden info@chrisign.ch www.chrisign.ch



## Der Kaiser ist nackt



**Andersens Märchen entlarvt die Machtpolitik.**

In Hans Christian Andersens Märchen erhält der Kaiser Besuch von einigen Scharlatanen, die ihm vorgaukeln, sie seien in der Lage, wunderbare Stoffe zu weben, die nur von intelligenten Menschen wahrgenommen werden könnten. Der Kaiser sieht sie nicht, was er seiner mangelnden Intelligenz zuschreibt. Auch sein ganzer Hofstaat sieht nichts, aber gibt vor, die teuren Kleider wahrzunehmen. Schliesslich geht der Kaiser mit den angeblich nur von Intelligenen wahrnehmbaren Kleidern nackt zu einer Prozession. Niemand sagt etwas, ausser ein kleiner Junge, der spontan ausruft: Der Kaiser ist nackt! Damit ist der Bann von Lüge, Anpassung, Heuchelei und der kollektiven Furcht vor deren Entlarvung gebrochen und der mächtige Kaiser der Lächerlichkeit preisgegeben.

Die Lehre: Staatsmacht ist – insoweit sie auf Lug und Trug, Täuschung und blinder Gefolgschaft beruht – stets angemassete Macht. Ein wirksames Mittel dagegen ist der Humor. Was einmal als lächerlich entlarvt ist, hat – mindestens zunächst einmal – keine Macht mehr. «Man kann stets alle für eine begrenzte Zeit und einige für alle Zeit, aber nicht alle für alle Zeit zum Narren halten.» (Abraham Lincoln). Nach jeder Blossstellung angemasseter Macht etablieren sich leider wieder neue Scharlatane mit neuen, noch nicht entlarvten Verheissungen. Das ist die Schattenseite der Machtpolitik.

Gibt es eine andere? Der Schlüsselbegriff für den freiheitlichen Umgang mit der Staatsmacht ist die «kreative Dissidenz» die sich mit Phantasie, Unternehmerteil und Humor beharrlich für Formen des zivilisierten Zusammenlebens auf der Basis freier Vereinbarungen einsetzt.

Robert Nef, Publizist St.Gallen

## Inflation? Weltweite Rezession? Oder beides?

**Wegen zu tiefer Zinsen haben wir zu lange auf zu grossem Fuss gelebt. Die Lage wird kippen, obwohl die Weltwirtschaft sich noch wacker gegen den Fall in die Rezession stemmt. Hält der Widerstand? Die Indikatoren lassen Missliches befürchten.**

Die jüngsten Konjunkturzahlen aus China sind nicht gut. Die Abschwächung der Wirtschaft im Westen wird dieses Mal also kaum durch die Wirtschaftskraft im Reich der Mitte ausgeglichen. Wir müssen froh sein, wenn die Zahlen in China nicht für länger ins Minus kippen.

Wohin steuern wir? Fadengerade Richtung weltweite Rezession? Oder geht es auf eine aussergewöhnlich hohe Teuerung zu? Droht gar beides? Die steil ansteigende Inflationskurve hat international zu einem schleunigen Anstieg der Zinsen geführt.

Obwohl viele auf dieser Welt immer noch genügend Cash haben und trotz der häufig rekordtiefen Arbeitslosigkeit, ist die Konsumentenstimmung fast überall im Keller. Die globale Nachfrage hat spür- und messbar nachgelassen. Konjunkturschwankungen gab es schon immer. Jetzt aber befürchte ich, dass die Weltwirtschaft Richtung Entglobalisierung treibt.

Ich kam 1965 auf die Welt. Von da an stieg der Anteil des Welthandels bis 2008 im Vergleich zur globalen Wirtschaftsleistung von fünf auf über 30 Prozent. Dann ging es nicht mehr vorwärts. Schlimmer: In den letzten Jahren bildete sich der Welthandelsanteil sogar massiv zurück, nämlich um etwa ein Zehntel.

Auch an der Schuldenfront sieht es düster aus: Weil sie in den letzten Jahren ungehemmt Geld ausgegeben haben, stehen die Staaten heute insgesamt (im Verhältnis zur Wirtschaftsleistung) tiefer in der Kreide als vor 70 Jahren. Dies engt den Spielraum für eine vernünftige Steuer- und Geldpolitik massiv ein. Geradezu desaströs ist, dass die Notenbanken ihre Unabhängigkeit in vielen Ländern unter gewaltigem Druck aus der Politik aufgegeben haben.

Die Welt können wir aus der Ostschweiz heraus nicht wirklich verändern. Aber uns für einen schlanken Staat und gegen die Schuldenmacherei einzusetzen, das geht sehr wohl. Es ist notwendiger denn je.



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

**Brunner leitet BITg**

Der Stiftungsrat der Thurgauischen Stiftung für Wissenschaft und Forschung hat Prof. Dr. Thomas Brunner von der Uni Konstanz zum neuen Leiter des Biotechnologie-Instituts Thurgau in Kreuzlingen gewählt. Brunner tritt die Nachfolge des im Juni verstorbenen Prof. Dr. Marcus Groettrup an.

**Bargähr in AB-GL berufen**

Der Verwaltungsrat der Appenzeller Bahnen hat Silvia Bargähr per 1. Oktober als Abteilungsleiterin Personal in die Geschäftsleitung gewählt. Bargähr ist am 1. Juni als Fachbereichsleiterin Personal und als Nachfolgerin von Marc Ringeisen in das Unternehmen eingestiegen.

**Büchel tritt zurück**

Rhema-Messeleiter Simon Büchel verlässt per Ende Mai 2023 die Rheintal Messe und Event AG. In den letzten acht Jahren hat der 33-jährige Event-Manager die Gewerbeschau massgeblich geprägt und weiterentwickelt.

**Eichmann führt Covai**

Die Covai AG schafft in Herisau ein Wohnangebot für Mieter mit und ohne Unterstützungsbedarf. Geschäftsführerin ist seit September Anita Eichmann. Eichmann war vorher Mitglied der Geschäftsleitung in den Heimstätten Wil und beim St.Gallischen Hilfsverein SGHV.

**Riss wird IHK-Chefökonom**

Jan Riss, GL-Mitglied der IHK St.Gallen-Appenzell, wird per 1. Dezember Chefökonom der IHK. Vorgänger Alessandro Sgro übernimmt als Chief Investment Officer und GL-Mitglied beim Vermögensverwalter Cronberg eine neue Herausforderung.



# Kopf des Monats

**Der Rheintaler Zeno Staub, CEO der Vontobel Holding AG, wurde am 22. September in den Verwaltungsrat der Bühler Group gewählt.**



**Zeno Staub,  
Verwaltungsrat**

Zeno Staub (\*1969) wurde an einer ausserordentlichen Generalversammlung einstimmig gewählt. Mit seiner Ernennung gewinnt der Bühler-Verwaltungsrat eine erfahrene Führungskraft mit fast drei Jahrzehnten Investitionserfahrung: Zeno Staub aus Heerbrugg begann seine Karriere als Gründungsaktionär und geschäftsführender Partner der Almafin AG in St.Gallen, wo er von 1994 bis 2000 in der Beratung und Softwareentwicklung mit den Schwerpunkten Risikomanagement, Asset und Liability Management und Legal Reporting tätig war. Im Jahr 2000 war er Mitglied der Geschäftsleitung der BZ Informatik AG (heute Avaloq) in Zürich, einem Anbieter von Bankensoftware, Dienstleistungen und digitaler Technologie, der Plattformen und Dienstleistungen für Finanzinstitute bereitstellt.

2001 stiess Staub als Leiter der Stabsstelle des CFO zu Vontobel in Zürich und war dort für das Controlling und das IT-Projektportfolio verantwortlich. Von 2001 bis 2006 war er als Chief Financial Officer tätig, danach als Leiter des Investment Banking und ab 2008 als Leiter des Asset Management, jeweils als Mitglied der Geschäftsleitung von Vontobel. Ab 2008 richtete er den Vontobel Geschäftsbereich Asset Management strategisch neu aus und positionierte ihn erfolgreich auf dem Markt.

Seit 2011 ist Zeno Staub CEO der Vontobel Holding AG und der Bank Vontobel AG. 2018 wurde er von der «Bilanz» als Banker des Jahres ausgezeichnet, weil er die Privatbank Notenstein La Roche für 700 Millionen Franken der Raiffeisen abgekauft hatte. Staub studierte Wirtschaftswissenschaften an der Universität St.Gallen, wo er 1997 zum Dr. oec. HSG promoviert wurde.



## Stuttgart bestellt weitere 40 Züge bei Stadler

Die Stuttgarter Strassenbahnen AG bestellt 40 Stadtbahnen für die Erweiterung ihrer Flotte bei Stadler. Damit besteht der Stadler-Fuhrpark der Verkehrsgesellschaft zukünftig aus 100 Stadtbahnen und drei Zahnradfahrzeugen. Der Auftrag umfasst Optionen auf bis zu 30 weitere Stadtbahnen.

## 20 Projekte sollen vom TKB-Börsengang profitieren



Der Thurgauer Regierungsrat hat die Botschaft über die Verwendung des Erlöses aus der Ausgabe der Partizipationsscheine der Thurgauer Kantonalbank verabschiedet. Aus dem Börsengang der TKB verfügt der Thurgau über 127,2 Millionen Franken. Der Regierungsrat übernimmt den Vorschlag des Projektkorbs der vorberatenden Kommission mit sieben Gross- und 13 Kleinprojektideen. 2023 entscheiden die Stimmberechtigten über die Verwendung des Geldes.

## Letzte Tickets für die Fussballnacht erhältlich

Nach einer Absage und einer virtuellen Version kann 2022 wieder eine «richtige» Fussballnacht durchgeführt werden: Die 10. Ausgabe der glamourösen «Nacht des Ostschweizer Fussballs» von Samstag, 29. Oktober, wartet mit zwei Star Gästen auf: Einerseits mit «Hecht» aus Luzern, der aktuell wohl angesagtesten Schweizer Rockpopband. Andererseits mit der St.Gallerin Tanja La Croix, die als DJ international Erfolge feiert. Noch sind Tickets für die Galanacht unter [fussballnacht.ch](https://fussballnacht.ch) erhältlich.



## Stipendium für Leaderinnen wird zum vierten Mal vergeben

Auch in diesem Jahr wird das Institut für Betriebswirtschaft (IfB-HSG) der Universität St.Gallen ein Weiterbildungsstipendium an ein Mitglied des Vereins Leaderinnen Ostschweiz von bis zu 20 000 Franken vergeben. Bisher wurden bereits drei Weiterbildungsstipendien im Wert von beinahe CHF 60 000 übergeben. Die Bewerbungsfrist endet Ende November 2022.



## Erfolgsgeschichte im Buchformat

Erfolg. Schwarzgeld. Millionen-Diebstahl. Models im Rotlichtmilieu: Es klingt nach einer fast unglaublichen Geschichte, die die zwei Unternehmer Karl Müller und Claudio Minder auf ihrem Weg zu einem erfolgreichen Schuhunternehmen erlebt haben. Jetzt gibt es sie zum Nachlesen. In «The Joya Way» von Jyoti Gupta erzählen Müller und Minder mit Witz und Charme über ihre Erfahrungen als Jungunternehmer, waghalsige Wetten, interkulturelle Konflikte, verrückte Marketing-Massnahmen und eine Freundschaft, die das alles überlebt.

## Ostschweizer Betriebe achten auf Gesundheit der Mitarbeiter

Das Forum BGM Ostschweiz und das IOL Institut für Organisation und Leadership der OST haben zum fünften Mal bei Betrieben und Organisationen in der Ostschweiz nachgefragt, was sie für die Gesundheit ihrer Mitarbeiter machen. 84 Prozent der Befragten geben an, dass ihre Vorgesetzten den Erhalt und die Förderung der Gesundheit ihrer Mit-

arbeiter als Führungsaufgabe verstehen. Erfreulich ist, dass auch 87 Prozent angaben, dass ihre Vorgesetzten bei Überlastungen von Mitarbeiter reagieren. Der Bericht wertet dies als erfreulich. Dennoch möchten 42 Prozent der Befragten ein gesundheitsförderliches Führungsverhalten noch stärker fördern.

## Hedin Automotive übernimmt Alpina-Group

Markus Schwingel und Daniel Engelberger verkaufen die Alpina Group an die Zürcher Hedin Automotive. Mit der 100%-Übernahme der Alpina-Autohäuser in St.Gallen, Widnau und Chur durch die Hedin Automotive Schweiz wird das Unternehmen zur zweitgrössten BMW Händlerkette des Landes.



## Seminarhotels stehen vor Herausforderungen

Die Seminarland Ostschweiz GmbH weist im dritten Quartal eine ungebrochen hohe Nachfrage nach Seminar- und Tagungsangeboten aus. Bereits nach neun Monaten konnte das Gesamtergebnis 2021 übertroffen werden. Eine Prognose für den kommenden Winter erweist sich als schwierig: Der Fachkräftemangel sowie die Entwicklung der Energiepreise stellen Hotelbetriebe vor Herausforderungen.



## Galledia kauft Zürichsee Werbe AG

Galledia übernimmt von der Zürichsee Medien AG auf Anfang 2023 100 Prozent der Aktien der Zürichsee Werbe AG. Mit der Übernahme der auf Fachmedien spezialisierten Anzeigenvermarkterin will das Bernecker Medienhaus seine Position als Spezialist für Verbands- und Verlagsdienstleistungen stärken.

## Cicor investiert in Vietnam

Zur Realisierung des Wachstums, das über dem Marktwachstum liegt, erweitert die Cicor-Gruppe aus Bronschhofen die Kapazität am Standort Thuan An City (Vietnam). Cicor erwirbt dazu eine Produktionsstätte für Elektronik in unmittelbarer Nähe zur bestehenden Cicor-Fabrik und verdoppelt ihre Produktionsfläche in der Nähe von Ho-Chi-Minh-Stadt auf rund 14000 Quadratmeter. Gleichzeitig stärkt Cicor den Standort in Vietnam durch den Aufbau eines Engineering-Teams, das in enger Abstimmung mit dem R&D Team aus Bronschhofen den schnell steigenden Kundenbedarf für die Entwicklung hochwertiger Elektronik decken soll. Das Investitionsvolumen im mittleren einstelligen Millionen-Franken-Bereich wird im Rahmen des laufenden Investitionsbudgets finanziert. Der Bezug des Werkes ist für das vierte Quartal 2022 vorgesehen. Damit wird Cicor über die Kapazitäten verfügen, um inklusive der akquirierten Axis Electronic (Bedford, UK) und SMT Elektronik (Dresden, DE) einen Jahresumsatz von über 400 Millionen Franken zu realisieren.

## Sechs Persönlichkeiten geehrt

Die Anerkennungs- und Förderpreise der Hans-Huber-Stiftung mit einer Preissumme von 50 000 Franken motivieren Unternehmenspersönlichkeiten und Nachwuchsförderer aus der Ostschweiz, Liechtenstein und Vorarlberg: Stiftungsrat Nick Huber gratulierte am 30. September in Heerbrugg Katharina Lehmann und Patrik Beck zum Anerkennungspreis sowie Sabrina Böni Keller, Martin Erlacher, Tobias Hugentobler, Florian Lässer und Matthias Reiner zum Förderpreis.



## LEADER digital

### >> Publizieren Sie Ihre Veranstaltung gratis auf leaderdigital.ch

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



## Unternehmenssicherheit für jeden Edge-Bereich

Der amerikanische Firewall-Spezialist Fortinet hat seine besten Partner für deren Leistungen im Jahr 2021 ausgezeichnet. Dazu gehört in der Rubrik Newcomer auch die Herisauer Geoinfo mit ihrem «MyManaged Firewall»-Service.

## Offene Türen bei Smartfeld und ICT-Scouts

Am 12. November erhalten interessierte Kinder, Jugendliche und Erwachsene die Gelegenheit, das Smartfeld kennenzulernen und zusammen mit ICT-Talenten an spannenden Projekten mitzuwirken.



## Freaky Sweep steigt in den NFT-Markt ein

Die Technologie von NFTs erlaubt es, digitale Originale zu erstellen. So können Bilder, Videos oder Musik einem Besitzer zugeordnet werden. Mit Planet Freak steigt die Marketing- und Event-Agentur Freaky Sweep aus St.Gallenkappel neu in den NFT-Markt ein.

## Firmen gründen wird schneller und digitaler

Die Appenzeller Fasoon AG will Firmengründungen in der Schweiz so einfach, schnell und günstig wie möglich machen. Dies vor allem mit digitalen Signaturen entlang des Gründungsprozesses. Auf fasoon.ch können Gründer den Prozess komplett digital und automatisiert durchlaufen. Sie können die Dokumente ausdrucken, unterschreiben und sie per Post oder digital an Fasoon senden. Das Dokumenten-Handling mit Notaren und Handelsregister erfolgt digital. Damit verkürzt sich der Gründungsprozess um ca. eine Woche.

## Actesy und BLP Digital gehen Partnerschaft ein

Das St.Galler Softwareunternehmen Actesy und die BLP Digital AG aus Zürich arbeiten im Bereich der Prozessautomatisierung künftig zusammen. In den vergangenen Jahren haben viele Unternehmen die digitale Transformation vorangetrieben – zum Teil aufgrund der Pandemie, vor allem aber aufgrund der sich ändernden Kundenerwartungen und Marktanforderungen. Für viele von

ihnen ist die Prozessautomatisierung einer der ersten «Game Changer». In diesem Bereich wollen die beiden HSG- und ETH-Spin-offs ihre Kunden künftig gemeinsam unterstützen. BLP Digital basiert auf einer einfachen Geschäftsidee: eine generische KI, die dokumentenbasierte ERP-Prozesse vom ersten Tag an vollständig automatisiert, ohne dass die Dokumente vorher bekannt sind.



## Woonig erweitert Smart-Ticketing-Portfolio

Das Bottighofener Start-up Woonig AG mit der gleichnamigen Software übernahm per 1. Oktober das Ticketsystem Scantick und erweiterte damit sein Portfolio im Bereich Smart-Ticketing und Kommunikation. Die Übernahme soll die Position von Woonig am Markt weiter stärken und den Kunden ein breiteres Portfolio bieten.



## Smart Factory der OST wächst zusammen

Die digitale Industrie in der Schweiz benötigt hochqualifizierte Fachkräfte. Im Rahmen der IT-Bildungsoffensive des Kantons St.Gallen baut die OST – Ostschweizer Fachhochschule deshalb in Rapperswil-Jona, Buchs und St.Gallen eine standortübergreifende Lehr- und Lernumgebung auf, die in Zukunft den gesamten Wertschöpfungsprozess einer industriellen Produktion abbilden wird.

## <IT>rockt! rockt St.Gallen

Der Verein IT St.Gallen (<IT>rockt!) hat am ersten Ostschweizer Digitaltag gezeigt, wie vielfältig die ICT-Branche in unserer Region ist. Zusammen mit der Stadt St.Gallen, der Fachhochschule OST, der GBS, der Abraxas, sowie weiteren Partnern wurde der St.Galler Hauptbahnhof am 29. September unter dem Motto #sanktdigital zur (Freiluft-) Bühne und die Digitalisierung unter anderem in Form von Kunst, mit künstlichen Intelligenzen und Robotik-Anwendungen erlebbar gemacht. Ziel der Initianten des ersten Ostschweizer Digitaltags war es, dem vielseitigen Digitalcluster der Ostschweiz ein Gesicht zu geben. Denn: «IT gehört zur Ostschweizer Identität», sagt Eva De Salvatore, Geschäftsführerin von <IT>rockt!. Sie betont, dass ohne das grosse Engagement der Stadt, den SBB und Partnerunternehmen ein Ostschweizer Digitaltag in dieser Form nicht möglich gewesen wäre. «Alle wollten aus voller Überzeugung zum Gelingen des Anlasses beitragen», freut sich De Salvatore.

## east#digital

### Alle Digitalnews der Ostschweiz auf eastdigital.ch

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

[www.eastdigital.ch](http://www.eastdigital.ch)  
[www.facebook.com/eastdigital.ch](https://www.facebook.com/eastdigital.ch)  
[www.twitter.com/eastdigital](https://www.twitter.com/eastdigital)

## Simply Nano Thurgau auf der Zielgeraden

Im Rahmen des flächendeckenden «SimplyNano 2»-Projekts sollen auch die Thurgauer Sekundarschulen mit Klassensätzen von 400 kostenlosen «SimplyNano 2»-Experimentierkoffern ausgerüstet werden. Der Grossteil der Finanzierung ist gesichert; für den letzten Teil werden noch Sponsoren gesucht.



7229

# Die Ressource Nachwuchs wird knapp

In den nächsten Jahren stehen stets weniger Jugendliche vor der Entscheidung, eine Berufsausbildung oder eine gymnasiale Matura anzustreben. Das Buhlen um die Fachkräfte von morgen nimmt zu.

Karrierestart mit einer Berufslehre: Isabell Rohner (links) ist Polymechanikerin, Kaya Keller Polymechaniker im ersten Lehrjahr bei SFS.



Prognosen haben manchmal etwas Erheiterndes – wenn man sie rückblickend betrachtet. Schon zu Beginn der Industrialisierung wurde befürchtet, dass Maschinen die menschliche Arbeitskraft überflüssig machen. Tatsächlich gab es seither auch Phasen mit hoher Arbeitslosigkeit – die aber kaum durch den Grad der Technisierung hervorgerufen wurden. Auch der Computer und, mit ordentlicher Verspätung, eine nun einsetzende konsequente Digitalisierung, haben nicht zu einem Einbruch der Beschäftigung geführt. Ganz im Gegenteil: Die Wirtschaft floriert, und Arbeitskräfte sind gefragt wie noch nie. Allerdings vielfach in Jobs, die es vor wenigen Jahren gar noch nicht gab. Gefragt sind grundsätzlich Menschen, die etwas können: Fachkräfte.

### *Die Schweiz hat mit der dualen Berufsbildung ein Plus im Bildungssystem, das im Ausland oft bewundert und selten verstanden wird.*

Da hat die Schweiz etwas zu bieten, wie man nüchtern festhalten darf: In Werkhallen und Bürotürmen sind durchwegs Leute am Werk, die etwas können. Die hiesige Wirtschaft ist innovativ, produktiv und wettbewerbsfähig, was nicht das Verdienst einiger weniger ist, sondern eines im Vergleich ziemlich bemerkenswerten Gesamtkunstwerks: Neben einer immer noch einigermaßen liberalen Wirtschaftsordnung, die findigen Köpfen Bewegungsfreiheit lässt, hat die Schweiz mit der dualen Berufsbildung ein Plus im Bildungssystem, das im Ausland oft bewundert und selten verstanden wird.

#### **Importierte Fachkräfte**

Sowohl über die Berufsbildung als auch über die akademische Ausbildung produziert die Schweiz Jahr für Jahr einen

beträchtlichen Teil jener Fachkräfte, die das Rückgrat unserer Wirtschaft sind. Doch weil die Wirtschaft erfolgreich ist, braucht sie noch mehr Fachkräfte. Manche finden sich, wenn man über den Tellerrand schaut: Über 340 000 Grenzgänger, 6,7 Prozent aller Beschäftigten, zählte das Bundesamt für Statistik für 2020. Weil das immer noch nicht reicht, ist auch die Zuwanderung ein wichtiges Reservoir an Fachkräften. 141 000 Ausländer zogen 2021 in die Schweiz, während 74 000 das Land verliessen (Zahlen ohne Flüchtlinge). 138 000 davon kamen, um hier zu arbeiten.

Während in der Bevölkerungsstatistik vor 50 Jahren die Altersgruppen 5–9 Jahre, 20–24 Jahre und 25–29 Jahre mindestens doppelt so gross waren wie etwa die Gruppe der 65–69-Jährigen, zeigt sich für 2020 ein völlig anderes Bild: Die grössten Gruppen sind 50–54 Jahre und 55–59 Jahre. Von 0–4 Jahre bis zu 15–19 Jahre sind alle Altersklassen deutlich kleiner. Das bedeutet: Während bald eine grosse Zahl der Erwerbstätigen vor der Pensionierung steht, treten weniger junge Leute neu ins Erwerbsleben ein. Wenn die Wirtschaft nicht einen grossen Dämpfer erfährt, wird die Klage über den Fachkräftemangel noch lauter. Und es wird absehbar mit härteren Bandagen um den talentierten Nachwuchs gekämpft.

#### **Tiefe Matura-Quoten in der Ostschweiz**

Während im Schweizer Durchschnitt rund 22 Prozent der Jugendlichen eine gymnasiale Matura ablegen, ist dieser Anteil in der Ostschweiz durchwegs tiefer: Appenzell Auser rhoden liegt im Bereich von 16.5 Prozent, Appenzell Inner rhoden mit stark schwankenden Zahlen meldete zuletzt 19 Prozent, im Thurgau und in St.Gallen sind es etwas über 15 Prozent. Weil der Kanton St.Gallen verlauten liess, die Matura-Quote «leicht erhöhen» zu wollen, befürchten nun viele Verfechter der dualen Berufsausbildung, dass man ihnen in einer Situation, in der es ohnehin schwierig ist, alle Lehrstellen zu besetzen, die potenziell besten Stifte wegschnappt.

Im St.Galler Rheintal wird die duale Berufsausbildung seit je her besonders geschätzt, hier hat auch die Hans-Huber-Stiftung ihren Sitz, die sich konsequent für die Berufsbildung als «Ausbildungssystem, das am Ursprung der Wettbewerbskraft unseres Landes steht» einsetzt. Die Maturaquote im Rheintal ist besonders tief, Bestrebungen, das zu ändern, finden auch hier nicht nur Beifall.

Gegenüber SRF verteidigte der St.Galler Bildungsdirektor Stefan Kölliker in diesem Sommer die Absicht, die Matura-Quote etwas anzuheben: «Wer eine Mittelschule oder Matura wählt, wählt in der Regel auch ein Studium. Das ist wiederum im Interesse der Unternehmen. Man braucht qualifiziertes Personal auf allen Stufen.»

Qualifiziertes Personal bekommt man dann, wenn die richtigen Leute die richtigen Ausbildungswege einschlagen, darin besteht weitgehend Einigkeit. Es hätte also sein Gutes, wenn Bildungsinstitutionen und Wirtschaftsorganisationen durch die Knappheit der Ressource Nachwuchs dazu angestachelt werden, ihre Ausbildungswege offensiver zu präsentieren. Die Jugendlichen hätten noch mehr Möglichkeiten als heute, nicht nur ihre Fähigkeiten zu vermessen, sondern vor allem ihre Interessen zu entdecken.

**Text:** Philipp Landmark  
**Bilder:** Marlies Thurnheer

# Unermüdlicher Einsatz für die Berufslehre

Die Hans-Huber-Stiftung fördert seit 25 Jahren die duale Berufsausbildung – sie will Jugendliche motivieren, sich auch die Möglichkeiten des Lehrstellenmarktes anzuschauen, wie Stiftungspräsident Christian Fiechter sagt.

Der Namensgeber der Hans-Huber-Stiftung ist eine Ostschweizer Industrie-Legende: Der in bescheidenen Verhältnissen aufgewachsene Hans Huber machte in den letzten Jahren des Zweiten Weltkriegs eine Lehre als Eisenwarenkaufer in der Eisenwarenhandlung B. Stadlers Erben. 1949 gründete er für seinen Betrieb eine Filiale in Heerbrugg. Aus dieser wuchs die SFS Group mit heute über 10 000 Mitarbeitern und einem Umsatz von annähernd zwei Milliarden Franken.

Mit einem Lehrabschluss in der Tasche kann man also einen Weltkonzern erschaffen oder leiten, wie der Präsident der Hans-Huber-Stiftung, Christian Fiechter, darlegt: «Auch der heutige CEO der SFS, Jens Brey, ging nicht ans Gymnasium, sondern machte eine Werkzeugmacher-Lehre.» Freilich liess er es nicht dabei bewenden, Brey liess sich an der Fachhochschule St.Gallen zum Maschinenbau-Ingenieur ausbilden und absolvierte später an der Cleveland State University ein MBA-Programm.

*«Per se mehr Leute an die Mittelschule bringen zu wollen ist nicht sinnvoll. Bestimmen muss das der Markt.»*

Auch Christian Fiechter selbst startete in den Sechzigerjahren bei SFS mit einer kaufmännischen Lehre, wurde Topmanager und war schliesslich 1997 im Verwaltungsrat dabei, als Hans Huber 70 Jahre alt wurde und sein Ausscheiden aus dem Gremium bevorstand. Quasi als Abschiedsgeschenk gründeten SFS und Hans Huber gemeinsam die Stiftung, die sich um die Berufslehre kümmert.

Die Stiftung sollte ihre Tätigkeit eigentlich aus dem Ertrag des Stiftungskapitals finanzieren, das die SFS und Hans Huber einbrachten. Das funktioniert aufgrund der tiefen Zinsen schon länger nicht mehr, weshalb die SFS und die private Holding Huwa-Beteiligungen des 2018 verstorbenen Hans Huber jährlich einen sehr namhaften Betrag beisteuern.

## Als es noch Lehrstellenmangel gab

«Hans Huber war seit je her ein Verfechter der Berufslehre», sagt Christian Fiechter, «auch, weil das Wachstum von SFS hier in der Region ohne eigene Ausbildung nie möglich gewesen wäre. All die Polymechaniker – Werkzeugmacher, wie sie früher noch hiessen – hätten wir nie auf dem Markt gefunden.»

Als die Hans-Huber-Stiftung «zur Förderung der dualen Berufsbildung» als einzigem Stiftungszweck gegründet wurde, sah man zwei Probleme, wie Christian Fiechter erklärt: Dass es zu wenig Fachleute aus der Berufslehre geben könnte, aber auch, dass es einen Lehrstellenmangel geben könnte. «Es gab damals Jugendliche, die keine Lehrstelle fanden. Zu jener Zeit war der Lehrlingsmarkt bei Weitem noch nicht so gross wie heute.» Inzwischen sieht das ganz anders aus: Lehrstellen gibt es zur Genüge, es wird aber zunehmend schwierig, alle zu besetzen. Und deshalb fokussiert sich die Stiftung darauf, Jugendliche zu motivieren, eine Berufslehre als möglichen Ausbildungsweg ins Auge zu fassen.

Aufgrund der demografischen Entwicklung sinkt die Zahl der Jugendlichen, die sich überhaupt für eine Berufslehre oder den Weg an eine Maturitätsschule entscheiden können. Die Geburtenraten steigen zwar wieder, bis aber wieder mehr Jugendliche an der Schwelle der Berufsausbildung stehen, dauert es noch gute 15 Jahre.

## Maturität absorbiert mehr Jugendliche

«Es liegt uns fern, Maturität und Lehrstellen gegeneinander auszuspielen», betont Christian Fiechter mehr als einmal im Gespräch. «Es braucht beides – in einem vernünftigen Verhältnis.» Sicher brauche es mehr Leute aus der Berufslehre als Akademiker. Dieses Verhältnis kippe langsam, in manchen Regionen schon sehr stark: «Es macht uns Sorgen, dass der Weg zur Maturität immer mehr Schüler absorbiert und die Kantonsschulen wachsen.»

Insbesondere in der Agglomeration Zürich seien Nachhilfekurse zur Vorbereitung der Kanti-Aufnahmeprüfungen eine regelrechte Industrie geworden. «Da geben Eltern tausende von Franken aus, um ihre Kinder durch die Aufnahmeprüfung zu bringen», sagt Christian Fiechter. «Das ist ein Blödsinn, denn sie bestehen wohl die Prüfung, fliegen aber oft danach raus und sind gar nicht studierfähig.»

Christian Fiechter ist Präsident der Hans-Huber-Stiftung, die sich für die Förderung der dualen Berufsbildung einsetzt.



Den Drang an die Mittelschulen erklärt sich Christian Fiechter auch mit herrschenden Vorurteilen: Jemand, der die Matura geschafft hat, verdiene später mehr. «Das stimmt so nicht», wendet Christian Fiechter ein. Allenfalls sei der Lohn im Moment des Lehrabschlusses oder des Schulabgangs höher, wenn ein Lehrling im Alter von 20, ein Student aber im Alter von 25 Jahren einsteige. «Wenn der HSG-Absolvent in eine Bank geht, verdient er in diesem Moment sicher mehr», sagt Fiechter, «aber im Verlauf der Zeit ändert sich das, das kann man nachweisen.» Wenn ein Lehrabgänger sich bemühe und nicht 50 Jahre das Gleiche mache, sondern sich weiterbilde, dann glichen sich die Saläre aus – «man übersieht, wie viele Manager aus der Lehre kommen».

#### «Du hast das Zeug für die Kanti»

Christian Fiechter beobachtet, dass gerade Eltern, die selbst Akademiker sind, ganz selbstverständlich wollen, dass auch ihre Kinder Akademiker werden. Zudem heisse es auch in den Schulen sehr oft «du hast ein gutes Zeugnis, du hast das Zeug für die Kanti». Was Christian Fiechter ärgert: «Der Spruch ist einfach falsch. Damit sagt man: Wenn du das Zeug nicht hast, kannst du ja immer noch eine Lehre machen. Nur schon dieser Satz wertet die Lehre ab!» Es sei ein Fehler, Lehrer daran zu messen, wie viele Schüler sie an die Kanti bringen und nicht, wie viele eine sinnvolle Anschlusslösung haben.

Vielen Jugendlichen wiederum fehlten die Entscheidungsgrundlagen, wie Christian Fiechter sagt: Wenn man Schüle-

rinnen und Schüler frage, warum sie das Gymnasium gewählt haben, antworte ein hoher Prozentsatz, sie hätten nicht gewusst, was machen.

### **Zuzüger kennen Lehre nicht**

Ein Problem gebe es auch bei Zuzüger aus Ländern, die keine Berufslehre kennen. Viele Eltern verstünden die Berufslehre nicht, deshalb sei es beispielsweise für viele deutsche Eltern klar, dass ihr Kind zwingend ans Gymnasium gehen müsse.

Dass in der Schweizer Wirtschaft immer mehr ausländische Führungskräfte wirken, die ebenfalls die Berufslehre nicht kennen, sei ein weiteres Problem: «Die bevorzugen eher die Maturitätsabgänger.» Christian Fiechter kennt sogar einen Fall, als ein ausländischer Manager in seinem industriell geprägten Betrieb die Berufslehre ganz abschaffen wollte, weil das nur Geld koste und nichts bringe. «Zum Glück hat ihn dann der Verwaltungsrat zurückgepfiffen.»

*«Es liegt uns fern, Maturität und Lehrstellen gegeneinander auszuspielen.»*

In der SFS läuft das noch anders, wie der frühere SFS-Manager sagt: «Wenn bei uns ein Bewerber von der ETH und einer von einer Fachhochschule kommen, dann sind die grundsätzlich gleichwertig ausgebildet – und dann nehmen wir den von der Fachhochschule», erklärt Fiechter. «Der hat schon gelernt, zu arbeiten, der weiss, wie es in einem Betrieb funktioniert. Jemand, der aus einem Studium kommt, weiss das noch nicht.»

Das führt dazu, dass in der SFS die Berufslehre in sämtlichen Bereichen sehr stark vertreten ist, auch bei den Ingenieuren kommen die meisten aus einer Fachhochschule, «vor allem Buchs ist für uns ein wichtiges Reservoir», sagt Fiechter. Die SFS motiviert ihrerseits ihre guten Lehrabgänger, an eine Fachhochschule zu gehen, und unterstützt sie: Das Studium können sie auch berufsbegleitend absolvieren, dafür bekommen sie die Möglichkeit, reduziert zu arbeiten.

### **Tiefe Maturaquote im Rheintal**

Im Rheintal ist die Maturaquote mit rund zehn Prozent sehr tief, der Wert entspricht nicht einmal der Hälfte des Schweizer Durchschnitts von 22 Prozent und liegt auch tiefer als sonst im Kanton St.Gallen, wo etwas über 15 Prozent aller Schülerinnen und Schüler eine Gymnasiale Matur ablegen.

Christian Fiechter sieht in diesen Zahlen kein Problem, hingegen in den Bestrebungen, die Maturaquote zu erhöhen: «Per se mehr Leute an die Mittelschule bringen zu wollen, ist nicht sinnvoll. Bestimmen muss das der Markt.» Auch auf diesem Markt ist die Rheintaler Wirtschaft sehr erfolgreich, wie Fiechter nicht ungerne einräumt: «Ein Grund für die tiefere Maturitätsrate im Rheintal sind sicher die Aktivitäten unserer Stiftung, in erster Linie aber das hervorragende Lehrstellenangebot im Rheintal.»

Neben der Hans-Huber-Stiftung gibt es im Rheintal weitere Organisationen, die sich für die Berufslehre stark machen, etwa der Verein Chance Industrie Rheintal, zu dem



Christian Fiechter war Mitglied der Geschäftsleitung der SFS Services AG und Verwaltungsrat der SFS Holding AG. Begonnen hatte er seine Laufbahn mit einer KV-Lehre.

sich 13 grössere Unternehmen zusammengeschlossen haben, die zusammen rund 400 Lernende beschäftigen. Am jährlichen Berufsevent (dieses Jahr am 17. und 18. November in St.Margrethen) können sich Schülerinnen und Schüler über verschiedenste Berufe informieren lassen – auf Augenhöhe, direkt von Lernenden der jeweiligen Betriebe.

### **Image der Lehre verbessern**

Heute verfolgt die Hans-Huber-Stiftung vor allem zwei Ansätze. Um die Berufslehre in der Allgemeinheit besser bekannt zu machen und um ihr Image zu verbessern, verleiht die Stiftung verschiedene Preise. Mit dem Hans Huber Anerkennungspreis werden jedes Jahr zwei Persönlichkeiten aus dem Kerngebiet der Stiftung ausgezeichnet. Dieses Kerngebiet umfasst die Kantone Thurgau, St.Gallen und beide Appenzell sowie das Fürstentum Liechtenstein und das österreichische Bundesland Vorarlberg. «Für den Arbeitsmarkt Rheintal ist der Rhein keine Grenze», erklärt Christian Fiechter, allein bei SFS würde rund 300 Grenzgänger arbeiten. «Wir sind auf den Arbeitsmarkt Vorarlberg angewiesen.» In Vorarlberg sei auch die Bedeutung der Lehre mindestens so gross wie im Rheintal, im Gegensatz zum übrigen Österreich.

Bei den ausgezeichneten Persönlichkeiten handelt es sich oft um Geschäftsführer, die sich um die Berufslehre verdient gemacht haben, dabei kommt neben einem grösseren stets auch ein kleinerer Betrieb zum Zuge. «Wir wollen die Bedeu-

tung vom Gewerbe als Ausbilder aufzeigen.» Fallweise wurden auch schon Berufsschullehrer ausgezeichnet.

An der grossen Veranstaltung in den Räumlichkeiten der SFS werden gleichzeitig die Hans Huber Förderpreise vergeben: Damit werden Trainer, die Teilnehmer der alle zwei Jahre abgehaltenen Berufsweltmeisterschaften zu Medaillen geführt haben, gewürdigt. Unabhängig von der Stiftung vergibt im Rahmen dieser Veranstaltung die SFS einen Lehrlingspreis an die besten Lernenden aus dem ganzen Rheintal aus Berufen, die auch SFS ausbildet.

Seit rund zehn Jahren kommt mit dem Nationalen Bildungspreis eine dritte Auszeichnung der Hans-Huber-Stiftung dazu, die auf die ganze Schweiz ausgerichtet ist. Ausgezeichnet werden damit Unternehmen, die möglichst als Leuchttürme wirken. Wenn die Chefin oder der Chef dieses Unternehmens selbst eine Berufslehre gemacht hatte, strahlt der Preis natürlich noch mehr. «Weil man uns in der Schweiz noch nicht kannte, vergeben wir diesen Preis gemeinsam mit FH Schweiz, dem Verein aller Fachhochschulabgänger», sagt Christian Fiechter. «Unterdessen ist der Preis eine Marke.» Dieser Preis wird an wechselnden Orten in Fachhochschulen verliehen.

### Jugendliche selbst ansprechen

Die verschiedenen Auszeichnungen bringen der Berufslehre mediales Echo. Die Stiftung unterstützt aber auch Aktivitäten, um die Jugendlichen direkt anzusprechen. Mit dem Programm «Fit für die Lehre», das vom Arbeitgeberverband Rheintal vor bald 20 Jahren lanciert wurde, erhalten alle Oberstufen im Rheintal die Möglichkeit, einen halbtägigen Informationsanlass über das Thema Berufslehre anbieten zu können. Ursprünglich war das als einmalige Jubiläumsaktion des Arbeitgeberverbands gedacht. Die Schulen waren vom Angebot begeistert, weshalb daraus nun ein verstetigtes Angebot wurde: Jedes Jahr werden von Rheineck bis Oberriet über ein Dutzend Workshops abgehalten.

Die Hans-Huber-Stiftung bietet dasselbe Programm ihrerseits zusammen mit der Förderstiftung Polaris in der ganzen Deutschschweiz an, zwischen 10 und 15 solcher Informationsveranstaltungen werden jährlich durchgeführt.

*«Das Wachstum von SFS hier in der Region wäre ohne eigene Ausbildung nie möglich gewesen.»*

### Eignungen und Neigungen zählen

Christian Fiechter betont, dass es nicht darum gehe, einfach möglichst viele Jugendliche in die Berufslehre zu bringen. «Wir sagen nicht: «Ihr müsst eine Lehre machen». Wir sagen: «Ihr solltet etwas machen, was Euren Eignungen und Neigungen entspricht.»

Manchmal entdecken Jugendliche diese Neigungen erst später. Deshalb seien auch Kanti-Abgänger ein gutes Reservoir für die Berufslehre, erklärt Christian Fiechter. «Es gibt etliche Kanti-Abgänger, die nicht mehr weiter in die Schule wollen.» Nicht jeder Lehrling müsse 15-jährig sein, «das spielt doch

keine Rolle, wenn jemand schon 20 ist». Diesen Jugendlichen müsse man aber eine andere Lehre anbieten, einen Kanti-Abgänger könne man nicht in die normale KV-Lehre schicken. «Allgemeinbildung haben sie schon drauf, das kann man streichen», meint Christian Fiechter, «die brauchen eine verkürzte Lehre, nur mit den praktischen Inhalten.»

*«Man übersieht, wie viele Manager aus der Lehre kommen.»*

Im Bereich KV gibt es solche Angebote, wenn es nach Christian Fiechter geht, sollte das für viele weitere Berufe auch erreicht werden. «Im Bereich Polymechaniker sind wir mit verschiedenen Unternehmen und dem Standort Buchs der Fachhochschule OST daran, ein Programm zu erstellen, um eine verkürzte Lehre anbieten zu können», sagt Christian Fiechter. «Der Staat muss aber nachziehen, damit wir auch diesen Lernenden ein Fähigkeitszeugnis geben können – sonst ist es ein Schuss in den Ofen.»

### Eine Lehre fürs Leben

Der Präsident der Hans-Huber-Stiftung betont gerne, dass Jugendliche mit einer Berufslehre grundsätzlich die gleichen Möglichkeiten wie mit einer Matura hätten. Er relativiert aber: «Wir können ja nicht alle zu Ingenieuren oder Finanzfachleuten weiterbilden. Es braucht auch noch Leute, die Maschinen bedienen, jemanden, der die Büroarbeit macht.» Deshalb müsse man den potenziellen Lernenden aufzeigen, dass der eigentliche Beruf interessant sei und dass die Ausbildung interessant sei. «Nach einer Lehre hat man einen interessanten Job, der nicht immer gleich ist.» Zudem erleichtere das breite Ausbildungsprogramm einer Berufslehre im Laufe des Berufslebens auch den Wechsel in einen anderen Beruf.

Interessant sei die Berufslehre auch deshalb, weil sich hier Jugendliche soziale Kompetenzen aneignen könnten. Wer ein Gymnasium und ein Studium absolviere, bewege sich bis 25 nur unter seinesgleichen. «Das ist ein Riesenvorteil der Berufslehre», hält Christian Fiechter fest: «In einer Lehre trifft man vom ersten Tag an andere Leute aus allen Altersklassen und unterschiedlicher sozialer Herkunft, mit denen man zusammenarbeiten muss. Die Berufslehre ist darum auch eine Lebenslehre.»

Die Tendenz, dass zunehmend Berufe akademisiert werden, ist für Christian Fiechter ein Ärgernis. «Wenn Pflgende im Gesundheitswesen oder Kindergärtnerinnen eine Matura brauchen, ist das völlig daneben.» Eine Gefahr sieht er auch darin, dass durch Reformen wie aktuell im KV in den Berufslehren das Praktische immer mehr an Bedeutung verliere. «Das kann dann dazu führen, dass kleine Betriebe nicht mehr ausbilden, weil der Aufwand zu gross wird.» Das wäre dann ein echtes Problem, denn die meisten Lehrabgänger kommen aus kleineren Betrieben, wie Christian Fiechter sagt, ganze drei Viertel kämen aus KMU.

**Text:** Philipp Landmark  
**Bilder:** Marlies Thurnheer



Dr. Ulrike Landfester ist Professorin für Deutsche Sprache und Literatur an der Universität St.Gallen. Bis 2019 war sie Prorektorin der HSG.

# «Fördert Talente, nicht Karriereausichten!»

Akademische Grundausbildungen würden sozial überbewertet, sagt HSG-Professorin Ulrike Landfester. Wenn Jugendliche erfolgreich werden wollen, sollten sie eine Ausbildung wählen, die ihren Talenten entspricht.

**Ulrike Landfester, die Schweiz schafft jährlich neue Arbeitsplätze, aber immer weniger junge Leute kommen in den Arbeitsmarkt. Die Schweiz hat zu wenige Berufsleute, aber auch zu wenige Akademiker. Landet der Nachwuchs in den richtigen Ausbildungen?**

Das kommt darauf an, wie man «richtig» definiert.

**Definieren Sie es.**

Es gibt viele junge Leute, die von ihren Eltern ermutigt werden zu studieren. Weil sie immer noch das Gefühl haben, ein Studium sei notwendig, um Karriere zu machen. Das ist ein Modell aus dem 20. Jahrhundert, aber diese Mentalität gibt es nach wie vor.

**Gehen also die falschen Leute an die Universität?**

Es geht nicht um falsche Leute, sondern um falsche Ausbildungstypen. Eine Bildungsinstitution sollte in der Lage sein, rechtzeitig Leute, denen der akademische Ausbildungstyp nicht wirklich liegt, darauf aufmerksam zu machen, dass sie anderswo vielleicht glücklicher wären.

**Wie wollen Sie das filtern?**

Für mich ist nicht das Kriterium, ob jemand die ganz schillernde Persönlichkeit wird oder gar der nächste Einstein. Ich finde es extrem wichtig, dass jemand dank der gewählten Ausbildung einen Ort findet, wo er oder sie wirklich mit sich und der Welt zufrieden ist und Freude daran hat, an ihr mitzugestalten.

**Sind das die Studierenden nicht?**

Aus meiner Erfahrung im Umgang mit Studierenden, besonders mit jenen in den frühen Semestern, wage ich zu behaupten, dass viele besser beraten wären, wenn sie sich zunächst mal auf das Praktische konzentrieren würden.

**Also eine Lehre machen?**

Zum Beispiel. Sie können ja später immer noch eine Weiterbildung wie etwa einen MBA machen, und damit sozusagen akademisches Cachet erlangen.

**Das würde das Wachstum der HSG bremsen. Will man das?**

An der HSG sind wir in einer besonderen Situation, weil wir als Universität ohnehin vergleichsweise praxisnah sind. Für uns ist es nicht immer ganz einfach, unsere Identität im Spannungsfeld zwischen Akademia und Praxis zu definieren. Wir haben als Universität sowohl Spielraum für die mehr praktisch Begabten als auch für die mehr akademisch Begabten. Das ist eine Besonderheit unserer Uni.

**Andere Universitäten haben mehr «falsche» Studierende?**

Nehmen wir mal meine Stammdisziplin: Die Erfahrung zeigt, dass viele Leute Germanistik studieren, weil ihnen nichts anderes einfällt. Bücher lesen, meinen sie, kann schliesslich jeder. Auf diesem Weg können sie am Ende des Tages dennoch einen akademischen Titel mit nach Hause nehmen.

**Die Kritik, dass zu viele Geisteswissenschaftler ausgebildet werden, hört man immer wieder.**

Ganz so einfach ist das nicht. Das Glas ist da sowohl halb voll als auch halb leer. Geisteswissenschaftler sind aufgrund des enormen Arbeitsmarktdrucks extrem beweglich, die kann man fast überall hinsetzen. Nach einer Zeit des Eingewöhnens können sie in fast jedem beruflichen Umfeld die Probleme lösen, die es zu lösen gibt. Es gibt aber auch viele, denen es besser getan hätte, eine Lehre zu machen.

**Der Kanton St.Gallen möchte die im Schweizer Vergleich tiefe Matura-Quote leicht anheben.**

Wir wollen mehr qualifizierte Leute in allen Bereichen und haben weniger Jugendliche, die sich für eine nichtakademische Ausbildung entscheiden wollen oder können. Diesen Widerspruch bekommen wir nicht mit Matura-Quoten unter Kontrolle. Und auch ganz sicher nicht dadurch, dass man Berufe, die das eigentlich weder brauchen noch auf Dauer vertragen, flächendeckend akademisiert. Pflegeberufe zum Beispiel, Kindergärtnerinnen und -gärtner, oder das Ingenieurwesen, auch wenn die ETH da sicher eine Ausnahme darstellt. Theorie kann man auch in nichtakademischen Ausbildungen unterbringen, das ist einfach eine Frage des Augenmasses. Diese Akademisierung ist der direkte Effekt der Überbewertung akademischer Grundausbildungen.

**Überbewertung?**

Wenn wir in der Akademie über Doktorate und Höheres reden, das ist etwas anderes. Aber ja, die Grundausbildung bis zum Master wird in mancher Hinsicht überbewertet.

Noch immer herrscht die Grundhaltung vor, ein Studium sei karrierefördernder als andere Grundausbildungen. Wir müssen eine öffentliche Diskussion darüber anstossen, ob das heute eigentlich noch so stimmt – was ich persönlich eben nicht glaube. Das grösste Kapital unseres dualen Bildungssystems sind die unterschiedlichen Ausbildungstypen, die es anbietet, und die muss man gezielt profilieren und dehierarchisieren. Wenn ich auf den Arbeitsmarkt und auf die Gewerbler und Unternehmer in meinem Umfeld blicke, muss ich sagen: Da sind die Karriere-Chancen – und die Chancen zur Zufriedenheit – mindestens so gross wie bei uns Schreibtischtätern.

*«Das Geschwätz von unnützen Akademikern ist genauso unangebracht wie das Heruntermachen von Berufsausbildungen.»*

**Wo muss man denn ansetzen?**

Im Grunde müsste man den Eltern sagen: Fördert Talente und nicht vermeintliche Karriereaussichten! Das ist schwierig, weil Eltern selbstverständlich das Beste für ihre Kinder wollen. Es muss ins gesellschaftliche Bewusstsein eindringen: Man sollte die Erziehung eines Kindes nicht primär darauf ausrichten, dass es irgendwann möglichst viel Geld verdient. Ich frage Leute, die überlegen, in welche Richtung sie sich entwickeln sollen: Was macht dir Spass, was tut dir gut? Als Ausbildungsperson ermutige sie, ihrem Instinkt zu folgen und nicht nur an die maximalen Einstiegsgehälter bei einer Grossbank zu denken.

**Es braucht also mehr Aufklärung.**

Der eigentliche Auftrag der Akademie ist, den explorativen Gebrauch von Rationalität gesellschaftlich vermittelbar zu machen. Das bedeutet: Du denkst aus Neugierde, und nicht, weil du zu einem bestimmten Ziel kommen willst. Das ist ein Ausbildungstyp, der nicht zwingend jedem liegt, was aber eben auch heisst, dass es nicht für jeden der Beste ist.

**Versteht die Gesellschaft das nicht mehr?**

Die Darstellbarkeit der Institution Universität nach aussen hat gelitten. Wir Akademiker können oft nicht mehr klar sagen, was wir machen und wozu wir beitragen. Das halte ich für eine Katastrophe. Wir haben den Kontakt zur gesellschaftlichen Praxis verloren. Dieser Kontakt müsste seitens der Akademie neu aufgesetzt werden. Ein schwieriges Feld. Aber es wäre ganz dringend notwendig.

**Zumindest hält sich die Vorstellung, via Universität in einem guten Leben zu landen.**

Vor 50 Jahren noch war klar, Arbeiter sind Leute, die politisch links sind und meistens dreckige Hände haben. Diese Sorte

gesellschaftlicher Klischees bleiben kleben, deshalb hat sich die Überzeugung gehalten, dass wer studiert hat, a priori kultivierter und sozial mobiler ist. Das ist heutzutage aber nicht mehr so. Es braucht definitiv Anstrengungen, diesen Wandel sichtbar zu machen.

**Der Erfolg der Universität St.Gallen zeugt nicht von einem Wandel in der Wahrnehmung. Jedes Jahr wollen mehr junge Leute hier studieren.**

Viele der Maturanden, die an unsere Uni kommen, kommen nicht in erster Linie, um eines Tages an die Akademie zu gehen, oder auch nur aus intrinsischem Interesse an der Wirtschaft, sondern weil sie sich von einem Wirtschaftsstudium gute Berufschancen erhoffen. Es ist gar nicht unbedingt die HSG, die für dieses Wachstum verantwortlich ist, es ist die globale Bedeutung der Wirtschaft insgesamt. Egal, was aus dir wird, wenn du aus der Wirtschaftsuniversität kommst, hast Du irgendetwas verstanden, was dir weiterhilft. Das kann man weiss Gott nicht von allen Disziplinen sagen. Wir bedienen eine globale, überall verbreitete Kulturtechnik. Und wir bedienen sie erst noch spezialisiert.

**Wer aus der HSG rauskommt, ist nützlich?**

Man versteht zumindest einigermaßen, wie die Welt funktioniert. Heute würde ich sagen: Es würde jedem Geisteswissenschaftler guttun, ein Grundstudium in Wirtschaftswissenschaften abzulegen.

**Wie brächte man Leute, die irgendein Studium beginnen, dazu, auch andere spannende Dinge anzuschauen?**

Das ist etwas, was wir an der HSG seit unserer Gründung versuchen, indem wir die Studierenden dazu verpflichten, auch Veranstaltungen aus fachfremden Fächern zu absolvieren. Die disziplinäre Überspezialisierung ist eine der problematischsten Seiten der Akademie, und wir versuchen, das mit einem ganzheitlichen Ausbildungsmodell zu kompensieren. Erfreulicherweise funktioniert das auch – meistens zumindest. Da kommen dann oft Interessen und Talente zutage, die auch nach dem Studium lebendig bleiben.

**Hat ein Kind nicht ohnehin bessere Karriereaussichten, wenn es etwas macht, bei dem seine Talente zum Tragen kommen?**

Ja, man muss auch mögen, was man macht, sonst wird man nicht wirklich gut darin. Wenn man in etwas talentiert ist, dann wird man in diesem Gebiet eines Tages richtig gut sein. Wenn man nicht talentiert ist, schafft man es bis zum Durchschnitt. Höchstleistungen erbringt man nur, wenn man etwas wirklich gerne macht. Sonst macht es einen kaputt auf die Dauer.

**Dennoch hört man schon in der Grundschule, dass die Gescheiten dann mal ans Gymnasium gehen.**

Grundschule heisst Grundschule, weil sie die fundamentalen Wissensbestände vermittelt, die du brauchst – egal, was du machst. Du musst zählen, lesen, schreiben und heute vielleicht auch iPads bedienen können. Im Idealfall wäre es so, dass in der Oberstufe dann das Talent-Scouting stattfindet: Was ist dein Weg, was können wir darüber schon herausfinden? Das würde ein intensives Mentoring in der Schule be-

dingen, und man müsste die Eltern ins Boot holen. Sie müssten akzeptieren, was der beste Weg für ihren Sprössling ist. Meine Erfahrung ist aber: Eltern sind enorm kompetitiv, wenn es um ihre Kinder geht.

*«Wenn man einen Beruf aufwertet, indem man ihn gut bezahlt, wertet man auch sein Image auf.»*

**Immerhin: Wenn die Erkenntnis erst später kommt, ermöglicht das durchlässige Bildungssystem der Schweiz immer noch Richtungswechsel in der Ausbildung.**

Unser Bildungssystem ist grundsätzlich total super. Die Durchlässigkeit hat ihre Vorteile, sie ist aber auch eine Sollbruchstelle. Denn wenn etwas durchlässig ist, fängt die durchlässige Membran irgendwann an, zu erodieren. Und das ist ein Effekt, den wir im Moment sehen. Das war ja eine historische Entwicklung: Wir hatten auf der einen Seite die Berufsbildung, auf der anderen die akademische Bildung, und es kam die Idee auf, das ein bisschen durchlässiger zu gestalten. Dann wurde es ein bisschen mehr, und heute sagen die Fachhochschulen, sie wollen promovieren. Statt durchlässiger Grenzen bekommen wir eine Grauzone.

**Sie sind gegen die Verwischung der Hierarchien?**

Das Bildungssystem muss abgesichert werden durch ein gesamtgesellschaftliches Bewusstsein, dass es hier eben nicht um eine Hierarchisierung von unterschiedlichen Ausbildungstypen geht: da die Leute mit den dreckigen Händen, da die Akademiker mit den tollen Gehältern. Das stimmt so nicht! Aber wir müssen uns überlegen, wohin genau die Entwicklung eigentlich gehen soll. Was ist der Nutzen, auf den wir mit diesem System hinwirken wollen? Das ist ein Prozess, den man nicht auf dem Reissbrett entwerfen kann.

**Führt die Durchlässigkeit zur Akademisierung der Berufsbildung?**

Das kann man so sagen. Das zeigt sich wie erwähnt in der Akademisierung der Pflegeberufe. Was ich wirklich ein Desaster finde. Aber das hat ganz viel mit dem gesellschaftlichen Image zu tun. Wenn sich Leute eine Ausbildung aussuchen, tun sie das nach dem Schulabschluss nicht nur aufgrund ihrer Erfahrungen und Talente, sondern schauen auch auf das Image, das ein Job hat. Hier muss man ansetzen, bei den sogenannten Branding Narratives von Berufsausbildungen.

Ulrike Landfester:

**«Wir müssen bei den Branding Narratives von Berufsausbildungen ansetzen.»**



# Für Ihre Zuversicht im Wandel!



Da nichts beständiger ist als die Veränderung, wandelt sich bestimmt auch Ihr Unternehmen. **Mit OBT haben Sie einen zuverlässigen Partner an Ihrer Seite, der sich mit Ihnen bewegt.** Unsere modularen Angebote lassen sich nahtlos an jede Unternehmenssituation anpassen. So erhalten Sie immer genau die Leistungen, die Sie für Ihren Unternehmenserfolg benötigen.

Besuchen Sie uns am **Schweizer KMU-Tag**. Lassen Sie sich von unseren Dienstleistungen überzeugen – unsere Mitarbeitenden freuen sich auf Sie!

**OBT AG**

Basel | Brugg | Lachen SZ | Oberwangen BE | Rapperswil SG  
Schaffhausen | Schwyz | St.Gallen | Weinfelden | Zürich

**OSTSCHWEIZ DRUCK**

**Druck ist  
unsere Passion**

[ostschweizdruck.ch](http://ostschweizdruck.ch)

### **Nicht erst seit dem Fachkräftemangel versucht die Wirtschaft, Berufe möglichst attraktiv darzustellen.**

Tatsächlich wird auch schon viel getan. Ich sehe mit Aufmerksamkeit und Freude, dass Jugendlichen verschiedenste Einblicke in Berufswelten geboten werden. Wir müssen aber das Image auf beiden Seiten aufpolieren. Ich werde jedes Mal stinksauer, wenn jemand sagt, Akademiker seien ein überflüssiges Volk.

### **Müssen sich Akademiker rechtfertigen?**

Wir sind nur dann überflüssig, wenn wir nicht in der Lage sind, zu definieren, was wir gesellschaftlich beitragen. Wenn wir das definieren können, dann können wir auch sichtbar machen, dass wir in der Tat nützlich sind. Das Geschwätz von unnützen Akademikern ist genauso unangebracht wie das Heruntermachen von Berufsausbildungen, weil die angeblich proletarisch sind. Das sind ganz alte Kategorien, das erinnert an den Gewerkschaftsdiskurs der Sechziger- und Siebzigerjahre.

*«Da sind die Karriere-Chancen mindestens so gross wie bei uns Schreibtischtätern.»*

### **Das Image von Berufen zu korrigieren, hat auch mit den jeweiligen Salären zu tun.**

Über Lohnungleichheiten könnten wir ein separates Gespräch führen... Klar muss man Pflegepersonen besser bezahlen, und zwar dringend. Ohne die wäre während der Pandemie das gesamte System zusammengebrochen. Wenn man einen Beruf aufwertet, indem man ihn gut bezahlt, wertet man auch sein Image auf. Pflegeberufe operieren noch stark mit einem altruistischen Image: Du hilfst jemandem, du bist ein guter Mensch. Aber davon kann man keine Miete bezahlen.

### **Trägt denn die Akademisierung eines Berufs nicht auch zu einem höheren Image bei?**

Bei «Akademisierung» müssen wir zwei Dinge voneinander trennen. Akademisierung hat ihre Berechtigung, wo es darum geht, neugierig zu denken, selbstreflexiv zu denken. Das ist für mich der Kern von Akademisierung. Aber: Akademisierung muss abgeschieden werden vom Image einer sozial erhabenen Ausbildung. Das ist nicht dasselbe. Innovativ denken kann jeder, wenn man es ihm beibringt. Aber was die akademische Ausbildung lange Zeit gehypt hat und was jetzt immer mehr zu Hypothek wird, ist das Image, dass eine akademische Ausbildung etwas ganz Besonderes wäre. Dabei ist sie faktisch allenfalls ein Ausdruck von Privilegiertheit.

## Es wird Alternativen geben

**Das Nein zum Sonderkredit Arealentwicklung Wil West der St.Galler Stimmbevölkerung ist aus wirtschaftlicher Sicht bedauerlich, aus Sicht der Landwirtschaft nachvollziehbar. Ob es in der Ostschweiz eine Möglichkeit gibt, einen Standort im ähnlichen Rahmen zu entwickeln, ohne dabei Kulturflächen zu beanspruchen, wird sich zeigen.**



Mit dem Nein zum Sonderkredit ist das Gesamtvorhaben Wil West nicht grundsätzlich in Frage gestellt. So hält etwa der Thurgau an der geplanten Einzonung auf seinem Boden fest. Klar ist aber auch, dass das Areal nicht mehr wie geplant durch den Kanton St.Gallen mitentwickelt werden kann. Mit dem Projekt hätte sich eine ideale Zusammenarbeit zwischen den beiden Kantonen beweisen können.

Nun gilt es, rasch die offenen Fragen zu klären, wie es mit dem Gesamtvorhaben weitergehen soll – insbesondere, wie der Kanton St.Gallen mit seinem Grundeigentum umgehen wird. Ich bin unverändert überzeugt, dass Wil West eine grosse Chance für die Region und nun vor allem für den Thurgau ist. Bei der Gesamtentwicklung wird es derweil umso mehr darauf ankommen, das Innovations- und Wertschöpfungspotenzial der Region zu stärken. Ob das Projekt unter Berücksichtigung des Volkswillens mit hohen ökologischen Anforderungen zu realisieren ist, muss sich zeigen.

Für die Ostschweiz, insbesondere für den Kanton St.Gallen, ist eine wirtschaftliche Entwicklung nach wie vor zentral. Mit den Schwächen in der Ressourcenkraft und den wirtschaftlichen Aussichten müssen wir alles daran setzen, damit wir die bestehenden Unternehmen halten und neue ansiedeln können. Die Konjunkturrisiken sind angesichts der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, der angespannten Energielage, der Teuerungsentwicklung, und andern Faktoren gegeben.

Darüber hinaus bestehen für St.Gallen weitere erhebliche finanzielle Risiken im Zusammenhang mit der Gewinnausschüttung der Nationalbank und der angespannten finanziellen Situation der Spitäler.

Michael Götte  
Gemeindepresident Tübach  
Kantonsrat SVP St.Gallen

Die Suche nach geeigneten Lehrlingen ist für Holzbau-Unternehmerin Marianne Raschle schwierig.

# «Wir müssen die Berufslehre noch mehr stärken»

Die Raschle Holzbau AG in Kreuzlingen bildet seit Jahren Zimmerleute und Schreiner aus. Dieses Jahr war die Suche nach Lehrlingen besonders schwierig. Die Berufslehre habe keinen hohen Stellenwert, sagt Geschäftsführerin Marianne Raschle. Das müsse sich ändern. Sie will hierfür die Schulen stärker in die Pflicht nehmen.

«Wir hatten Glück», sagt Marianne Raschle. «Wir haben auch für dieses Jahr einen neuen Lehrling für den Beruf des Zimmermanns gefunden.» Allerdings, betont die Geschäftsführerin der Raschle Holzbau AG in Kreuzlingen, sei die Suche dieses Mal schwieriger und die Auswahl reduzierter gewesen. Deshalb hätten sie in diesem Sommer auch nur einen Lehrling eingestellt. Vor ein paar Jahren bekam das traditionsreiche Holzbauunternehmen am Bodensee noch mehr Bewerbungen und Anfragen, und es konnte seine bis zu drei Ausbildungsplätze zum Zimmermann oder zur Zimmerfrau jedes Jahr problemlos besetzen. Auch für die Schreinerlehre fand man regelmässig gute Lehrlinge. Das sei heute anders, habe aber nicht in erster Linie mit der Branche zu tun. «Die Berufslehre im Allgemeinen hat keinen so hohen Stellenwert», sagt Marianne Raschle, die das Unternehmen zusammen mit ihrem Mann Elmar führt.

Das spürt die Firma vor allem an ihrem Standort in Kreuzlingen, wo ein Viertel der ausländischen Bevölkerung aus Deutschland kommt. «Bei den Deutschen ist unser duales Bildungssystem wenig bekannt, und für sie ist eine Berufslehre oft weniger wert als eine weiterführende Schule.» Doch auch in der Schweiz leide das Image der Berufslehre nach wie vor, insbesondere jenes der handwerklichen Ausbildung.

«Viele junge Leute wollen heute nicht mehr auf dem Bau oder in einer Metzgerei arbeiten, weil ihnen diese Tätigkeiten körperlich zu anstrengend sind und sie diese zudem für minderwertig halten», sagt Marianne Raschle. «Doch wir brauchen die Fachkräfte, sonst kann die Wirtschaft nicht funktionieren.» Die Bemühungen von Politik und Wirtschaft in den vergangenen Jahren, das Ansehen der Berufslehre zu verbessern, hätten sicherlich einiges gebracht. «Aber wir müssen die Berufslehre noch mehr stärken.»

## Mit den Schulen und den Eltern

Ein wichtiger Partner in diesem Zusammenhang sind für die Unternehmerin die Schulen. «Mit guten und umfassenden Informationen können die Lehrpersonen viel dazu beitragen, dass sich Schüler für eine Berufslehre entscheiden.» In Kreuzlingen beispielsweise haben Primar- und Oberstufe zusammen mit dem örtlichen Gewerbe vor acht Jahren die Betriebstage ins Leben gerufen. Dabei können Kinder und Jugendliche zusammen mit ihren Eltern an einem Tag im November ein Unternehmen ihrer Wahl besichtigen und dessen Berufe besser kennenlernen. Auch die Raschle Holzbau AG macht bei diesen Betriebstagen mit. Das Familienunternehmen ist seit über 35 Jahren in der Holzbaubranche tätig und beschäf-



*«Wir müssen nicht nur den Kindern und Jugendlichen, sondern auch den Eltern noch mehr erklären.»*

Marianne Raschle

tigt heute insgesamt 26 Mitarbeiter, darunter mehrere Lehrlinge. Zurzeit ist das Geschäftsführer-Ehepaar gerade damit beschäftigt, die Übergabe an Sohn Silvan vorzubereiten.

«Der gemeinsame Anlass der Schulen und des hiesigen Gewerbes hat sich sehr bewährt. Wir dürfen jedes Jahr vier bis sechs interessierte Mädchen und Buben samt Eltern durch unseren Betrieb führen», sagt Marianne Raschle mit

Betonung auf «Eltern». Gerade sie seien wichtige Ansprechpersonen, wenn es um die Berufswahl der Kinder gehe. «Wir müssen nicht nur den Kindern und Jugendlichen, sondern auch den Eltern noch mehr erklären und bewusst machen, dass die Berufslehre eine fundierte Ausbildung ist und die Perspektiven und der Lohn mit Berufsmaturität und Fachhochschule sehr gut sind.»

Einer der Lehrlinge der Raschle Holzbau AG ist Vincent Dold. Der junge Mann will Zimmermann werden und befindet sich im dritten Lehrjahr. Für diesen Beruf hat er sich entschieden, weil er es mag, mit dem «natürlichen Baustoff Holz und den grossen Maschinen» zu arbeiten. «Zudem bin ich sehr gerne draussen», sagt der Lehrling. Er ist, wie seine Chefin, überzeugt, dass die Lehrer an der Oberstufe einen grossen Einfluss haben, ob sich die Schüler für eine Berufslehre entscheiden. «Die Vorteile einer Berufslehre sollten dort noch stärker hervorgehoben und gewertet werden», sagt Vincent Dold.

Marianne Raschle: «Die meisten beruflichen Weiterbildungen müssen aus der eigenen Tasche bezahlt werden, ein Studium hingegen wird einem finanziert. Das ist unfair.»



**«Die Vorteile einer Berufslehre sollten noch stärker hervorgehoben werden.»**

Lehrling Vincent Dold

**Attraktiver durch fairere Finanzierung?**

Die Matura bleibt jedoch eine Konkurrenz zur Berufslehre, obwohl die gymnasiale Maturitätsquote im Kanton Thurgau mit gut 15 Prozent im Vergleich zum Schweizer Mittelwert von 22 Prozent relativ tief ist. Trotzdem sollten die beiden Ausbildungswege nicht gegeneinander ausgespielt werden, sagt Marianne Raschle. «Eine Quote nur um der Quote willen zu erhöhen, finde ich falsch. In ländlichen Kantonen, wie wir einer sind, ist die gymnasiale Maturitätsquote eher tief. Das sollte akzeptiert werden. Schliesslich kann jeder oder jede später auch mit einer Berufsmaturität noch ein Studium absolvieren.»

Für die Unternehmerin müsste sich auch bei der Finanzierung etwas ändern, damit die Lehre attraktiver wird.

«Die meisten beruflichen Weiterbildungen müssen aus der eigenen Tasche bezahlt werden, ein Studium hingegen wird einem finanziert. Das ist unfair.» Die Unternehmerin findet, dass in diesem Zusammenhang eine Art Rückvergütung stattfinden sollte. So wie es unter anderem in der «Neuen Zürcher Zeitung» diskutiert wurde\*. Im Grossen und Ganzen fielen Studenten der Öffentlichkeit dann zur Last, wenn sie nur kleine Pensen hätten, lautet ein Vorschlag. Nachgelagerte Studiengebühren könnten für einen fairen Ausgleich sorgen.

Für Marianne Raschle wäre auch eine Möglichkeit, dass alle, die eine tertiäre Ausbildung absolvieren, die von ihnen beanspruchten Ausbildungskosten durch ihre höheren Verdienstmöglichkeiten mindestens anteilmässig an die Ausbildung zurückgeben.

\*NZZ-Ausgaben vom 24. 12. 2021 und 8. 2. 2022; CH-Media vom 17. 9. 2022.

**Text:** Marion Loher  
**Bilder:** Marlies Thurnheer

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



# Gemeinsam die digitale Zukunft gestalten

Im Juli 2021 lancierte der Verein IT St.Gallen (<IT>rockt!) im Rahmen der IT-Bildungsoffensive (ITBO) des Kantons St.Gallen die Vernetzungsplattform Matchd. Seitdem leistet die Plattform einen entscheidenden Beitrag zur Bekämpfung des Fachkräftemangels im ICT-Bereich und zur Vernetzung von Bildung und Wirtschaft.

Die Plattform ist kein gewöhnliches Stellenportal, sondern eine Vernetzungs- und Community-Plattform, die mittels Algorithmus passende Profile von jungen IT-Talenten und Unternehmen zusammenbringt. Aktuell liegt der Fokus vor allem auf Praktikumsstellen für Berufseinsteigende, da diese noch zu wenig angeboten werden. Auch Teilzeitstellen und Trainee Stellen für Studierende sind ein Teil von Matchd. Weiter bietet die Plattform die Möglichkeit neben Bachelor- und Masterthesen an einer spannenden «Challenge for Talents» teilzunehmen, ebenfalls mit dem Ziel, Studierende frühzeitig mit potenziellen zukünftigen Arbeitgeberinnen und Arbeitgebern in Verbindung zu bringen.

## Wirtschaftsstandort St.Gallen wird gestärkt

Als ein Projekt aus der IT-Bildungsoffensive wird Matchd aus diesem Sonderkredit finanziert. Mit der Plattform wird die Vernetzung von Bildung und Wirtschaft intensiviert und das Ziel verfolgt, dem Fachkräftemangel im ICT-Bereich entgegenzuwirken. Damit soll der Wirtschaftsstandort St.Gallen gestärkt werden, sodass es für angehende ICT-Fachkräfte attraktiv ist, in der Region zu bleiben oder in die Ostschweiz zurückzukehren.

## Exklusiver Zugang zum Talentpool

Ab Ende Oktober bietet die Plattform Matchd spannende «Challenge for Talents» an. ICT-Unternehmen erhalten über den exklusiven Zugang zum Talentpool die Möglichkeit, durch Aufgaben- und Problemstellungen ihre Nachwuchskräfte herauszufordern und gleichzeitig kennenzulernen. Bereits über 250 junge IT-Talente freuen sich darauf, mit innovativen Lösungen und Ideen Prozesse weiter voranzubringen und potenzielle Arbeitgeber auf Augenhöhe zu begegnen.



## <IT>rockt! - Das IT-Netzwerk in der Ostschweiz

Der Verein IT St.Gallen ist ein unabhängiger Zusammenschluss von namhaften ICT-Unternehmen, IT-Bildungsinstituten und Netzwerkpartnern der Wirtschaftsregion Ostschweiz. Mit mehr als 150 Mitgliedern und Partnern verfolgt der Verein die Ziele, dem Fachkräftemangel in der ICT-Branche entgegenzuwirken, die Aus- und Weiterbildung in der Region zu fördern und die Mitglieds-Unternehmen auf ihrem Weg in die Digitalisierung zu unterstützen.

Mehr Informationen unter: <https://matchd.ch/>



Remo und Philipp Bienz:

**Weitläufig investiert  
und breit diversifiziert.**

# 800 Hotelbetten für Grindelwald

Die Zwillingbrüder Remo und Philipp Bienz sind mit ihrer Fortimo-Gruppe auf Erfolgskurs: Nicht nur halten sie aktuell Immobilien für fast 1,5 Milliarden Franken, sondern sie expandieren auch stark im Bereich Hotellerie. Wird die Fortimo damit zum Hotelier?

Immobilientreuhänder Remo Bienz und Architekt Philipp Bienz führen die im Jahr 2000 gegründete Fortimo Group AG als executive Verwaltungsräte und Inhaber. Fortimo entwickelt, hält und betreibt Immobilien in der Schweiz und teilweise im Ausland. Sie beschäftigt gruppenweit über 450 Mitarbeiter und erbringt eine jährliche Wertschöpfung von weit über 250 Millionen Franken.

Das Familienunternehmen mit Sitz in St.Gallen hat in den letzten Jahren rund 5600 Miet- und Eigentumswohnungen auf eigene Rechnung entwickelt und realisiert. Aktuell sind Immobilien im Wert von fast anderthalb Milliarden Franken im Bestand der Gesellschaft.

Im Bereich des Tourismus expandiert Fortimo mit neuen Hotelkonzepten: So sind zahlreiche neue Projekte der Eigenmarke Revier in Planung oder in Bau. Jüngst konnte zudem das Hotel Säntispark in Abtwil gekauft und das ehemalige Grandhotel Regina in Grindelwald samt Erweiterungsprojekt ersteigert werden. Dazu sind die Zwillinge Aktionäre beim FC St.Gallen 1879 und in über 40 Start-ups investiert.

**Remo und Philipp Bienz, soeben haben Sie nicht nur das Hotel Säntispark übernommen, sondern auch das Hotel Regina ersteigert. Was planen Sie in Abtwil und in Grindelwald?**

Das Hotel Säntispark gilt es fortzuführen und wo möglich im positiven Sinne weiterzuentwickeln. In Grindelwald besteht eine Überbauungsplanung für drei verschiedene Hotelkonzepte mit insgesamt über 800 Betten. Diese Projekte werden nun erarbeitet und baldmöglichst umgesetzt.

**Mit dem Säntispark führt die Fortimo bereits sechs Hotels (Adelboden, Lenzerheide 2x, Montafon, Dubai), weitere sind in Planung oder im Bau. Wird die Fortimo nun zum Hotelier?**

Im Vordergrund steht bei uns immer die Immobilie – und wir haben natürlich immer noch eine grosse Leidenschaft für das Entwickeln von Wohnliegenschaften. Aber mit funktionierenden Hotelkonzepten können wir einen Mehrwert für die Liegenschaft schaffen. Am besten geht dies, wenn wir die Betriebe inhouse führen.

**Nach welchen Kriterien übernehmen Sie bestehende Hotels oder planen neue?**

Das Hotel Säntispark ist eine Opportunität, da Migros einen starken Partner gesucht hat, der das Hotel weiterbringt. Ein etabliertes Hotel mit Potenzial in unserer Nähe ist doch toll! Ansonsten suchen wir Topstandorte in entwickelten Destinationen im Alpenraum.

**Mit «Revier» und «PRIVÀ» haben Sie zwei Hotelmarken laufen, dazu kommt mit «PRIVÀ Living» noch ein drittes Label für möblierte Appartements hinzu. Warum nicht einfach «Fortimo-Hotels und -Appartements»?**

Revier und PRIVÀ sind zwei in sich stringente Hotelkonzepte mit klar definierten Zielgruppen und unterschiedlichem Profil. Somit sind sie auch in der Vermarktung eigenständig, aber in der Fortimo Group AG eingebettet.

**Ebenfalls diversifiziert haben Sie in Pflege und Wohnen im Alter. Wo sehen Sie hier Potenzial?**

Bei den Pflegebetrieben sehen wir insbesondere Ergänzungsmöglichkeiten mit servicierten Wohnungen für eine ältere Wohnbevölkerung.

## Eine Ostschweizer Erfolgsgeschichte

Fortimo wurde im Jahr 2000 von Philipp und Remo Bienz gegründet. Das St.Galler Familienunternehmen entwickelt nicht nur, sondern hält Immobilien im Wert von rund 1,5 Milliarden Franken im eigenen Bestand und betreibt sie selbst. Sowohl Wohn- und Gewerbeliegenschaften als auch Tourismusbauten oder Pflegeheime gehören zum Portfolio. Mit gut 450 Mitarbeitern zählt Fortimo zu den 1700 grossen Unternehmen der Schweiz.

In der gruppeneigenen Revier Hospitality Group AG betreibt Fortimo Hotels in Adelboden, Lenzerheide, im Montafon, in Dubai sowie neu auch in Abtwil. Weitere Hotels entstehen in Laax, Neuhausen am Rheinfall und Saas Fee; ausserdem läuft die Entwicklung weiterer Projekte in Grindelwald, Engelberg und Celerina. Bereits heute sind rund 50 Prozent aller Fortimo-Mitarbeiter in den Hotelbetrieben beschäftigt.

Als Gruppe erwirtschaftete Fortimo im letzten Jahr einen Ertrag von 202 Millionen Franken (2020: 191 Millionen). Das Eigenkapital per 31.12.2021 erhöhte sich auf 524 Millionen (410 Millionen) und die im Bestand der Fortimo gehaltenen Liegenschaften sind per Ende 2021 mit 1337 Millionen (1083 Millionen) bilanziert; heute sind es gegen 1,5 Milliarden. Die Eigenkapitalquote betrug Ende 2021 36,6 Prozent (34,5). Die Preise für Eigentumswohnungen sind im vergangenen Jahr weiter gestiegen. Fortimo konnte 2021 trotzdem mit über 160 Einheiten (ohne Drittmandate) eine rekordhohe Anzahl an Eigentumswohnungen beurkunden.

**Auf dem Weg zu einer  
wirkungsvollen Führung**

FORAN GMBH · Haltelhusstrasse 1, 9402 Mörschwil · T +41 71 280 02 21 · info@foran.ch · **FORAN.CH**

Ihr Jubiläum, Neubau oder Event in einer  
**LEADER-Sonderausgabe?**

Hier erfahren Sie mehr: [www.leaderdigital.ch](http://www.leaderdigital.ch)



Theater St. Gallen

**Wüstenblume**

Musical  
von Uwe Fahrenkrog-Petersen und Gil Mehmert

Ab 1. November 2022  
endlich wieder auf der Bühne

Hauptsponsoren



Susanne und Martin  
Knechtli-Kradolfer Stiftung

Co-Sponsoren

**HIRSLANDEN**  
KLINIK STEPHANSHORN



Medienpartner

TAGBLATT



[theatersg.ch](http://theatersg.ch)



Das Hotel Regina in Grindelwald

**Sie investieren nicht nur in Immobilien. Seit 2018 ist Fortimo auch zweitgrösste Aktionärin des FC St.Gallen 1879. Das dürfte aber kaum ein Investment der Rendite Willen sein?**

Stimmt, der FC St.Gallen ist eine Herzensangelegenheit. Die Führungscrew leistet hervorragende Arbeit, die wir estimieren wollten. Zudem stehen wir für ähnliche Werte ein.

**Sie sind mit der Fortyone AG auch in viele Ostschweizer Start-ups investiert – Kaspar&, CollectID, Deskbird oder OnlineDoctor, um nur ein paar zu nennen. Was ist hier Ihre Motivation – und nach welchen Kriterien wählen Sie aus?**

In der Ostschweiz gibt es viele kreative Jungunternehmer mit grossartigen Ideen. Wir verstehen nicht immer alles, aber investieren primär in die Menschen dahinter. Wir unterstützen vorab finanziell, teilweise aber auch mit unserer eigenen Businessexperience oder können Verbindungen aufbauen. Es ist auch für uns bereichernd, über den Tellerrand zu schauen und neue Geschäftsmodelle, Prozesse, Branchen kennenzulernen.

**Immobilienentwicklung, Hotellerie, Alterswohnen, Fussball und Start-ups: Läuft man da als Unternehmer und Investor nicht Gefahr, sich zu verzetteln?**

Nein. Wir werden begleitet von sehr vielen wunderbaren Personen, die unsere Ideen mittragen und helfen, die einzelnen Projekte erfolgreich umzusetzen. Unsere Mitarbeiter sind top ausgebildet und unterstützen uns mit viel Kreativität und Engagement.

*«Wir verstehen nicht immer alles, aber investieren primär in die Menschen dahinter.»*

**Zum Schluss: Was dürfen wir in nächster Zukunft von der Fortimo noch erwarten?**

Wir haben weiterhin sehr viel Freude an unseren Aufgabengebieten und wir sind bestrebt, weiter eine aktive Rolle in der hiesigen Immobilienentwicklung zu spielen. D.h. «more of the same». Zudem sind Hotelprojekte u.a. am Rheinflall, in Saas Fee, Laax, Celerina, Engelberg und drei Standorten in Österreich in Planung oder in Bau.

**Text:** Stephan Ziegler

**Bilder:** Fortimo



Das Hotel Säntispark in Abtwil

# Mit Düften den Umsatz steigern

Gerüche beeinflussen den Menschen – und das stärker, als er wahrzunehmen glaubt. So lässt sich mit dem richtigen Duft der Umsatz eines Detailhändlers steigern oder der Genesungsprozess in Krankenhäusern positiv beeinflussen. Diese «Kraft» hat die Abtwiler Goodair AG zum Geschäftsmodell gemacht. Mithilfe von Düften sorgen Marcel Hetzel und sein Team für das richtige Ambiente, in dem sich Kunden, Mitarbeiter und Menschen wohlfühlen. Zum Beispiel auch in Audi-Niederlassungen europaweit.

«Duftmarketing» bezeichnet eine Marketingstrategie bei der ein auf das Unternehmen abgestimmter Duft gezielt eingesetzt wird, um die Stimmung der Kunden zu beeinflussen und ihr Kaufverhalten zu steigern. Bei der Goodair AG hat man sich darauf geeinigt, dass man statt Duftmarketing lieber «Ambientic Systems» sagt und verkauft. «Klingt jetzt ein bisschen kompliziert, und meistens kommt dann auch die Nachfrage, was wir genau machen – aber genau das wollen wir damit erreichen», sagt Marcel Hetzel, Geschäftsführer der Goodair AG.

*«Abercrombie & Fitch» haben das zum Exzess getrieben. Da hat man schon zehn Meter vor dem Shop etwas gerochen.»*

## Jahrelange Erfahrung

Denn das Abtwiler Unternehmen will nicht, dass Kunden davon ausgehen, dass man Räume parfümiert. «Es soll nicht geschwollen nach Parfüm riechen, sondern wir möchten Ambiente erzeugen.» Und dieses Ambiente ist von Unternehmen zu Unternehmen unterschiedlich. Es muss nämlich alles zusammengreifen – von Optik über Akustik bis zu Olfaktorik. «Dann ist es zielführend und gewinnbringend für den Kunden», so Hetzel. Darum will sich Goodair auch von Begriffen wie «Duftmarketing» und «Raumbeduftung» distanzieren. Nicht, weil sie das nicht auch machen, sondern weil es irreführend sein könnte.



Dem Schaffen eines Ambiente mit Hilfe von Düften ist Marcel Hetzel das erste Mal vor 25 Jahren begegnet – in einer Stadt, in der es von Gerüchen nur so wimmelt: New York. Während man in Europa von spezifischen Düften in Kaufhäusern zur Steigerung des Umsatzes noch nicht viel wissen wollte, sah das im «Big Apple» schon anders aus. Ein berühmtes Beispiel für Duftmarketing ist das Modehaus «Abercrombie & Fitch». «Die haben das zum Exzess getrieben. Da hat man schon zehn Meter vor dem Shop etwas gerochen.»

Inspiziert von der Grossstadt, gründete Hetzel gemeinsam mit einem Partner vor knapp zehn Jahren Goodair. Seine rund 20-jährige Berufserfahrung im Marketing und damals bereits



Marcel Hetzel:

## Swissness wird geschätzt.

über zehnjährige Erfahrung rund um das Thema Duft ist dem heute 59-Jährigen dabei nützlich gewesen. Das flach organisierte Unternehmen hat heute inklusive der Produktion und Installation neun Mitarbeiter.

### Von St.Gallen über Europa nach Schanghai

Entwickelt wird in Abtwil und produziert in Herisau – denn Swissness wird bei Goodair grossgeschrieben. Auf Schweizer Qualität zu setzen, sei schon vor der Gründung klar gewesen: «Wir wollen auf die ganze Produktionskette zugreifen können und diese auch in der Nähe haben», so der CEO. «Das ist teurer, aber es hat sich bis jetzt bewährt – auch mit der fünfjähri-

gen Garantie. Swissness steht immer noch für Qualität. Und unsere Kunden schätzen das.»

Das Abtwiler Unternehmen verzeichnet ein breites Kundenspektrum: von regionalen Brillengeschäften bis hin zu grossen Unternehmen wie V-Zug oder Audi. «Für Audi haben wir einen individuellen Duft kreiert und bringen ihn europaweit in die Audi-Niederlassungen.» Aber auch Unternehmen aus Australien, Hongkong, Schanghai oder Singapur werden von der Goodair bedient. Dabei sei jeder Kunde gleich wichtig. «Egal wie gross oder klein er ist, wir begleiten jeden Kunden individuell.»

VERANSTALTUNG FÜR AUSTAUSCH UND MEINUNGSBILDUNG  
7. NOV. 2022 | AB 16.30 UHR  
SEEPARKSAAL ARBON



IMPULSREFERENTEN



**Hansueli Bruderer**

Selbstfahrender Bus Arbon - ein Blick in die Werkzeugkiste des autonomen Fahrens



**Hansjörg Hess**

Autonome Mobilität in der Bahnwelt - ein Blick in die Glaskugel am Beispiel Rheineck-Walzenhausen



**Hans-Jürg Käser**

Breitbandige Mobilkommunikation im Bereich der Blaulichtorganisationen

**MOBILE KOMMUNIKATION  
JEDERZEIT, ÜBERALL UND IN ALLEN LAGEN**

PODIUM MIT GÄSTEN AUS POLITIK, WIRTSCHAFT UND WISSENSCHAFT  
moderiert von Christoph Lanter



**Kristiane Vietze**



**Sonja Wiesmann Schätzle**



**Simon Vogel**



**René Walther**



**Hans-Jürg Käser**



**Jürg Leuthold**

[LINK ZUM PROGRAMM UND ZUR ANMELDUNG](#)



VERANSTALTER  
**CHANCE5G**  
Stützpunkt Ostschweiz  
Manfred Spiegel & Team  
[www.chance5g.ch/de/events](http://www.chance5g.ch/de/events)

MEDIENPARTNER



6. CONTINUUM-Forum für Unternehmerfamilien und Familienunternehmer:innen:

«Generationenmanagement in Familienunternehmen: Sinn & Zweck einer Eignerstrategie für Familienunternehmen»

Am Donnerstag, 10. November 2022 ab 18.00 Uhr  
im Hotel Säntispark, St.Gallen

[www.continuum.ch/forum2022](http://www.continuum.ch/forum2022)

Jeder  
Generationen-  
wechsel gilt als  
grosse Chance für die  
Weiterentwicklung  
des Unternehmens.

Seien Sie dabei! Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung  
an [info@continuum.ch](mailto:info@continuum.ch)

Partner: **bratschi** **SwissLife** **VILLIGER** STEUERBERATUNG

Weindegustation mit:



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



Um das optimale Ambiente zu schaffen, muss zuerst ein Ziel gesetzt werden. Hier beginnt auch die Arbeit von Marcel Hetzel und seinem Unternehmen. Gemeinsam mit dem Kunden wird eruiert, was erreicht werden soll. Danach beschäftigt man sich damit, was technisch möglich ist und welche «Hardware» den Duft in die Räume bringt.

#### Passendes Ambiente sogar in Parkhäusern

Goodair bietet zum einen die «Compact Line», die sich für Räume bis zu 150 Quadratmetern eignet. «Die haben wir von Grund auf selbst entwickelt. Unser Anspruch war dabei, das beste Duftgerät der Welt auf den Markt zu bringen. Wir haben unser ganzes Know-how rein gesteckt.»

Darüber hinaus gibt es die «Sentec Line», die für ganze Hallen geeignet ist. «Ein Beispiel dafür sind Messen – oder das Parkhaus Burggraben in St.Gallen. Für das Parkhaus verwenden wir eine neue Technik, die sich für grosse Raumvolumen eignet. Das Projekt, welches Anfang November startet, liegt uns ganz besonders am Herzen, weil wir damit ganz neue Wege gehen.»

*«Kritzmöller hat festgestellt, dass Düfte den Genesungseffekt in Kliniken fördern.»*

Ist die Hardware bestimmt, geht es zum Duft – oder auch «Software», wie sie von Goodair bezeichnet wird. «Da arbeiten wir ausschliesslich mit Schweizer Unternehmen zusammen, mit denen wir gemeinsam Parfümöl für unsere Kunden entwickeln und bei uns abmischen», erklärt Hetzel weiter.

#### Wirkung mit Studien belegt

Aber nützen Düfte überhaupt etwas? Gemäss einer Studie der Universität St.Gallen, bei der die Goodair AG mitgewirkt hat, ist die Antwort eindeutig. In verschiedenen Läden wurden Tests durchgeführt: einmal ohne, einmal mit einem gewöhnlichen und einmal mit einem massgeschneiderten Duft. Zwischen den ersten beiden hat es kaum Unterschiede gegeben. «Massive Unterschiede hat es dann mit dem massgeschneiderten Duft gegeben. Dort haben wir klar messbare Umsatzsteigerungen herbeiführen können», sagt Marcel Hetzel.

Weiter hat PD Dr. Monika Kritzmöller aus St.Gallen die Effekte von Düften untersucht. In ihrer Studie hat sie festgestellt, dass Düfte den Genesungs-Effekt in Kliniken fördern – und im Moment begleitet die Goodair AG eine Studie der Zürcher Hochschule der Künste, welche den Auswirkungen von Düften in Altersheimen nachgeht.

Auch in Zukunft möchte Goodair weiterhin auf höchstem Qualitätsniveau tätig sein – das sei unabdingbar. «Wir stecken sehr viel Energie und Engagement in die Weiterentwicklung unserer Hard- und Software, um unsere Marktstellung zu wahren. So sind wir auch fest der Meinung, dass wir die Augen offen halten und jeden Tag dazulernen müssen, um noch besser zu werden.»

## Eine wirtschaftliche Perspektive?

**Schön, haben sich die drei Dachverbände der Schweizer Wirtschaft und der Schweizer Bauernverband zu einer Allianz formiert, die sich gemeinsam für den Durchbruch einer wirtschafts- und einer landwirtschaftsfreundlicheren Politik einsetzen wollen. Sie orientierten jüngst über die vorgesehene Kooperation, über die angestrebte Aufklärungsarbeit und über ihre Kampagne.**



Die Wirtschaft will ihre Kräfte bündeln, um Stabilität und Sicherheit zu erzielen. Die Zusammenarbeit soll – zum Wohle aller – auf wirtschafts-, landwirtschafts- und gesellschaftspolitischen Themen basieren. Solche Themen wollen die Dachverbände fortan gemeinsam bearbeiten und unser Land wieder voranbringen. Dies, nachdem die laufende Legislatur weitgehend eine Enttäuschung war. Das Ziel der Wirtschaftsverbände ist es auch, die kommenden Wahlen zu beeinflussen.

#### Interesse an der Wirtschaft stärken

Höchste Zeit, dass eine solche Aufklärungsarbeit erfolgt. Interessierten sich im Umfeld der letzten National- und Ständeratswahlen 2019 doch offenbar nur fünf Prozent der Wähler für wirtschaftliche Fragestellungen. Das ist zu wenig. Sind wir doch alle «die Wirtschaft». Ohne die Wirtschaft wäre vieles nichts. Deshalb ist es wichtig, dass die Bevölkerung erkennt und versteht, welche Bedeutung die Wirtschaft für unser Leben und unseren Alltag hat. Insbesondere die jüngere Generation, die bisher nur den Wohlstand kannte, sollte verstehen, wie wichtig eine funktionierende Wirtschaft für unser Land und unsere Zukunft ist.

#### Wirtschaftliche Perspektive

Wer sonst sorgt für attraktive Arbeitsplätze und Lehrstellen, für angemessene Einkommen, für genügend Lebensmittel und Energie, für sichere Sozialwerke sowie für eine nachhaltige Klimapolitik? Deshalb gilt es, günstige Voraussetzungen für die Wirtschaft zu schaffen und für eine realistische Politik mit Perspektive einzustehen.

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

# «Das Zeitalter der Arbeitgeber ist vorbei»

Das Wirtschaftsmagazin «Forbes» zählt ihn zu den vielversprechendsten «30 unter 30» der Schweiz: Der Eggersieter Jo Dietrich gilt als Sprachrohr für die Generation Z. Sein Unternehmen Zeam, das er mit seiner Frau Yaël Meier führt, wächst seit zwei Jahren rasant, indem es Firmen dabei hilft, die Jungen zu erreichen. Der Keynote-Speaker des WTT Young Leader Awards 2022 ist sich sicher: Wer sich nicht um die Generation Z bemüht, steht bald vor – größeren – Problemen.

## **Jo Dietrich, die Idee von Zeam ist es, eine Brücke zwischen Unternehmen und der Generation Z zu bauen. Wie angewiesen ist der Arbeitsmarkt überhaupt auf diese Generation?**

Sehr – und dafür gibt es zwei Gründe. Der eine ist statistischer Natur: Wenn wir uns das Bevölkerungswachstum anschauen, dann sehen wir, dass in den nächsten zehn Jahren 30 Prozent mehr Menschen in Rente gehen, als neu in den Arbeitsmarkt eintreten. Der zweite Grund ist ein kultureller: Die Generation Z ist besser ausgebildet, digital fitter und mit der voranschreitenden Digitalisierung für sehr viele Unternehmen begehrt. Doch noch nie haben so viele Junge Kündigungen eingereicht wie letztes Jahr. Und rund 40 Prozent wollen innerhalb der nächsten zwei Jahre den Arbeitgeber wechseln.

## **Homeoffice, Remote Work, mehr Freizeit: Boomers sagen, dass die neue Generation auf dem Arbeitsmarkt einfach faul sei.**

Und ich sage, dass sie gesund ist. In der Schweiz geniesst man als Arbeitgeber extrem viele Vorteile, aber das Zeitalter des Arbeitgebers ist vorbei. Arbeitnehmer können es sich leisten, Ansprüche zu stellen. Ein glücklicher Mitarbeiter sollte das wichtigste Produkt jedes Arbeitgebers sein. Unsere Generation nimmt sich es heraus, glücklich zu sein – und das darf sie auch!

## **Was unterscheidet denn die Gen Z so sehr von anderen Generationen, dass sich ein ganzer Arbeitsmarkt darauf einstellen muss?**

Gen Z sind Digitale Natives, sie sind mit der Digitalisierung gross geworden. Von klein auf vergleichen sie sich nicht mit den Menschen aus dem Dorf, sondern aus der ganzen Welt – dank Smartphones und Sozialen Medien. Dies hat den positiven Effekt, dass man internationale Inspiration erhält. Man kennt den Benchmark von Gleichaltrigen, vergleicht sich branchenübergreifend und hat dementsprechend auch andere Anforderungen.

## **Sich ständig mit der ganzen Welt vergleichen ... Ist das nicht anstrengend?**

Natürlich kann das auch negative Auswirkungen haben. Der stetige Vergleich kann zu Unzufriedenheit und extremem Druck führen.

## **In vielen Branchen wird der Fachkräftemangel immer deutlicher. Hat man in der Schweiz den Zug verpasst, junge Leute für sich zu gewinnen?**

Ich bin überrascht, wie wenigen Unternehmen das Ausmass des Problems bewusst ist. Lange ging man davon aus, dass irgendwann Maschinen die Arbeitskräfte ersetzen werden, doch es kam offensichtlich nicht so. Der Flugverkehr bricht zusammen, weil Stewardessen fehlen, Restaurants müssen schliessen, weil sie keine Köche finden, Maschinen müssen abgestellt werden, weil keiner da ist, um sie zu bedienen. Das Problem von fehlendem Personal ist akut, und es wird höchste Zeit, dass man sich als Unternehmen überlegt, wie man dagegen vorgeht. Wir erhalten derzeit sehr viele Anfragen von grossen Konzernen – vor allem auch aus Deutschland. Da ist das Problem scheinbar noch akuter, da sie nicht ein gleich starkes duales Bildungssystem haben wie wir in der Schweiz.

*«Ich bin überrascht, wie wenigen Unternehmen das Ausmass des Problems bewusst ist.»*

## **Die Arbeitsbedingungen etwa in der Gastrobranche entsprechen nicht gerade den Ansprüchen der Gen Z. Wie kann ein Betrieb trotzdem attraktiv für die jungen Leute werden?**

Das stimmt. Die Arbeitszeiten sind sehr antizyklisch: Man arbeitet dann, wenn die Freunde frei haben – also an



Wochenenden und am Abend. Zudem weiss man, dass in der Gastrobranche ein ruppiger Ton herrscht und die Bezahlung bescheiden ist. Nichtsdestotrotz lebt die Branche von Herzblut; das ist ihr USP. Genau da muss man ansetzen: Den eigenen Vorteil erkennen und herausstreichen, perfekt darin werden.

#### **Das heisst konkret?**

In Zürich gibt es eine Cafékette, das seinen Mitarbeitern sehr viele Benefits bietet. So können die Freunde von Angestellten einen Gratis-Kaffee trinken. Der Umgang ist sehr freundschaftlich, das spricht sich herum. Ich kenne viele, die dort arbeiten möchten. Die Gastroszene lebt von der Menschlichkeit, von der Vernetzung; darauf muss man aufbauen! Manchmal braucht es gar keine grossen Veränderungen.

#### **Kürzlich führte ein St.Galler Coiffeurgeschäft das Vier-Tage-Modell ein. Es wurde mit Bewerbungen überhäuft. Überrascht?**

Nein. Ähnlich wie die Gastrobranche kann ein Coiffeur mit der Menschlichkeit punkten und damit, dass er seinen Mitarbeitern mehr Raum für die persönliche Entfaltung lässt. Für die Gen Z ist es üblich, dass man nebenbei noch einer anderen Tätigkeit nachgeht. Da wird natürlich so ein Vier-Tages-Modell sehr geschätzt – und der Coiffeur macht sich als Arbeitgeber interessant, weil es in seiner Branche wenige gibt, die das anbieten.

#### **Welche Unternehmen machen es bereits gut?**

Die Swisscom scheint einen guten Job zu machen. Auf 250 Lehrstellen erhalten sie 8000 Bewerbungen. Sie bieten Teilzeit, Gleitzeit, Jahresarbeitszeit, mobiles Arbeiten, Homeoffice und Remote Office an. Zudem ist es möglich, bis zu zehn zusätzliche Ferientage zu erwerben, und Stellen werden wenn möglich mit 60 bis 100 Prozent ausgeschrieben. Und jetzt haben sie gerade Schulzeugnisse für die Bewerbung abgeschafft.

#### **Gemeinsam mit dem Sozial- und Marktforschungsinstitut Link hast Du eine Studie zu diesen Themen veröffentlicht. Was war der Antrieb?**

Es gab zwar Studien zu diesem Thema, aber sie waren nicht praxisorientiert. Da steht dann etwa drin, dass Whatsapp das grösste Soziale Medium sei ... Dabei ist es ein Kommunikationskanal. Eine repräsentative Studie mit mindestens tausend Befragten zur Generation Z fehlte. Deshalb haben wir uns mit dem führenden Marktforschungsunternehmen Link zusammengetan und brachten unser Know-how ein. Entstanden ist etwas wirklich Einzigartiges.

#### **Welche Ergebnisse waren überraschend?**

Dass die Ergebnisse so deutlich sind, hätte ich nicht gedacht. Beispielsweise was die Veränderungen im Marketing anbelangen: Junge werden nicht mehr über Werbespots oder Zeitungsinserate erreicht, sondern über Kanäle wie Instagram und LinkedIn. 25 Prozent der 21- bis 27-Jährigen sind auf LinkedIn. Das hört sich erst mal nicht nach viel an, aber wenn man bedenkt, was für Leute das sind, dann kann man diese doch sehr fokussiert ansprechen.

#### **Wie blickt Ihr mit Zeam in die Zukunft?**

Wir haben derzeit extrem viel zu tun, erhalten viele Anfragen. Auch wenn es uns erst seit zwei Jahren gibt, sind wir stolz, auf das, was wir bereits geleistet haben. Wir wollen uns ein nachhaltiges Unternehmen aufbauen, das die Bedürfnisse der jungen Leute kennt, weil sie mit an Bord sind. Ausserdem möchten wir der attraktivste Arbeitgeber für junge Talente sein.

*Die Bildergalerie zum WTT Young Leader Award 2022 mit Jo Dietrich finden Sie hier:*



**Text:** Miryam Koc

**Bild:** Marlies Thurnheer



Wirtschaftsforum  
THURGAU

26. Wirtschaftsforum Thurgau  
3. November 2022, 13.30 Uhr  
Thurgauerhof, Weinfelden

# Finanzen und Weltwirtschaft im Kontext von Krisen

Informationen  
und Anmeldung:  
[www.wft.ch](http://www.wft.ch)



Monika Bütler



Sandra Banholzer



Hans-Werner Sinn



Oswald Grübel



Mona Vetsch

Hauptsponsorin



Medienpartner

LEADER

Thurgauer Zeitung



Sandra Krucker, Leiterin Zusatzgeschäfte und Mitglied der Geschäftsleitung der Olma Messen

# Die Erfolgsgeschichte der Olma Messen weiterschreiben

«Zusammen gestalten wir unsere Zukunft» - unter diesem Motto haben die Olma Messen St.Gallen vom 13. - 23. Oktober 2022 einen eigenen OLMA-Stand betrieben. Die Verantwortlichen haben über die neuen Aktien informiert und mit den Besucherinnen und Besuchern die Zukunft gestaltet. Es sind weit über 400 Inputs und Ideen zusammengekommen. Diese werden bis Ende Jahr systematisch ausgewertet und mit der bestehenden Strategie abgeglichen.

Wie sieht die Olma in 10 Jahren aus? Was möchte ich in der neuen Halle 1 unbedingt erleben? Was wünschen sich echte Olma-Fans? Im Zentrum standen lebhaftige Diskussionen, spielerisches Bauen mit Lego und eifriges Notieren von neuen Ideen. Die zahlreichen Gäste – allen voran der sichtlich begeisterte Bundespräsident Ignazio Cassis – haben ihrer Kreativität freien Lauf gelassen und schreiben damit die Erfolgsgeschichte der Olma Messen weiter.

### Gemeinsam sprudeln statt einsam brüten

«Die besten Ideen entstehen zusammen mit Kund:innen sowie weiteren Stakeholdern», davon ist Sandra Krucker, seit Juni 2022 Leiterin Zusatzgeschäfte bei den Olma Messen St.Gallen, überzeugt. Darum hat sie am OLMA-Stand ein kollektives Brainstorming initiiert – mit Lego und Haftnotizen. «Wir alle haben schon einmal Lego gespielt und verbinden damit schöne Erinnerungen. Das lässt sich wunderbar für das Generieren von neuen Ideen im Business-Kontext anwenden», sagt Krucker. Besonders freut sie, dass die über 400 Ideen die ganze Palette abdecken: Von neuen Fach-Kongressen über Festivals in der Halle 1 bis zu Fan-Artikeln ist alles dabei. Viele Inputs sind neu, zahlreiche knüpfen an vorhandenen Ideen an.

### Auf Herz und Nieren prüfen

«Wir haben alles festgehalten – jetzt kommt die grosse Arbeit!», sagt Sandra Krucker. Es gilt nun, die zahlreichen Ideen systematisch zu gruppieren, auszuwerten und mit den bestehenden Überlegungen der Olma Messen zu kombinieren. Und welche Ideen werden dereinst umgesetzt? Sandra Krucker kennt die klaren Kriterien: «Erstens ist der Strategie-Fit entscheidend – nur Ideen, die zu unserer Strategie 2031 passen, verfolgen wir weiter.» Und als zweiten Punkt nennt sie die Wirtschaftlichkeit. Ideen, die ein Business Case sind oder bestehende Produkte gewinnbringend ergänzen, schaffen es ins Portfolio der Olma Messen. Und die anderen Ideen sind verloren? «Auf keinen Fall», meint Sandra Krucker, «diese dienen als laufende Inspiration. Die Kreativität der Ostschweizerinnen und Ostschweizer hat mich echt begeistert!»

Teilen Sie Ihre Idee auf:



[www.leaderdigital.ch/olma-ideen](http://www.leaderdigital.ch/olma-ideen)

Auch Ihre Ideen sind gefragt. Sie können diese noch bis am 18. November 2022 einreichen. **«Welche Innovationen oder neuen Ideen sollten die Olma Messen unbedingt vorantreiben?»**

# Mehr Innovation!

Der Thurgau gilt nicht gerade als Hochburg für Innovation. Zu Unrecht, wenn man Produkte und Entwicklungen von Thurgauer Unternehmen betrachtet. Jedoch braucht es in den kommenden Jahren einen merkbaren Schub nach vorn, um den Anschluss nicht zu verlieren und das Image von Mostindien zu einem attraktiven Standort zu ändern, der smarte Köpfe halten und anziehen kann. Helfen sollen da auch der «Digital & Innovation Campus Thurgau» – und ein neuer Wirtschaftsanlass.



Jérôme Müggler:

**Ideale Rahmenbedingungen schaffen.**

Vor einem Jahr hatte der Thurgauer Unternehmer Hermann Hess im LEADER die Diskussion darüber angestossen, ob sich der Kanton Thurgau gegen aussen schlecht verkaufe und welche Symbolik dem Apfel für das Ländliche zwischen Hörnli und Bodensee zukomme: «Man verkauft sich als Apfelmantel, statt als Teil der boomenden Wirtschaftsregion Bodensee», kritisierte Hess. «Das ist angesichts der geringen Wertschöpfung der Landwirtschaft ein schwerwiegender Fehler.»

### Zukunftsagenda als Ziel- und Orientierungsrahmen

Die Geschichte des ehemaligen Untertanengebiets, das Fehlen eines urbanen Zentrums und das Selbstverständnis von gewissen Teilen der Bevölkerung könne man in diesem Zusammenhang diskutieren, findet Jérôme Müggler, Direktor der IHK Thurgau. «Es ist gut und wichtig, dass wir uns damit auseinandersetzen, wofür wir stehen wollen, wofür der Kanton bekannt sein soll, was wir zu bieten haben und wie man das Ganze kommunizieren möchte.» Genauso wie sich das Apfel- oder Landwirtschaftsimage über Jahre entwickelt hätte, benötige eine Imagekorrektur oder eine Ergänzung des Bildes ihre Zeit und eine koordinierte, strategisch ausgerichtete Kampagne.

Für die Industrie- und Handelskammer ist die Entwicklung des Wohn- und Arbeitsorts Thurgau ein Schlüsselthema. «Mit der Zukunftsagenda geben wir uns zusammen mit der IHK St.Gallen-Appenzell einen Ziel- und Orientierungsrahmen für die Entwicklung der Kernregion Ostschweiz vor, in welcher der Thurgau eine zentrale Rolle spielt», so Müggler. Verschiedene Zielkorridore sollen helfen, den Fokus auf relevante Entwicklungen zu legen. Dazu gehören die Stärkung eines innovationsfreundlichen Umfelds sowie die Förderung digitaler Kompetenzen. Beide seien unerlässlich, wenn es um die Weiterentwicklung einer Region und die Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit geht.

### Mehr Einwohner, weniger Fachkräfte

«Obwohl der Thurgau von Jahr zu Jahr mehr Einwohner hat, zeichnet ihn im gleichen Mass ein überdurchschnittlicher hoher Mangel an Fachkräften sowie die Abwanderung von jungen Menschen aus», bedauert der IHK-Direktor. Folglich arbeiten immer mehr Thurgauer und Zuzüger ausserhalb der Kantons Grenzen.

Warum ist das so? «Die Wettbewerbsfaktoren von Unternehmen befinden sich seit einiger Zeit im Umbruch. Liessen sich Wettbewerbsvorteile früher vor allem auf Faktoren wie Kosten und Qualität zurückführen, ist es heute und in Zukunft zusätzlich die Innovationsfähigkeit – unabhängig davon, ob sich die Wirtschaftslage gerade in einem Aufschwung oder einer Rezession befindet», sagt Müggler. Entsprechend gehören die Begriffe Innovation und Kreativität zu den häufig verwendeten Begriffen in Geschäftsleitungen. Sie sind auch mitentscheidend für die Attraktivität von Arbeitsplätzen.

### Nur auf Platz 20

Der kantonale Wettbewerbsindikator der UBS misst als eines von acht Feldern, das Innovationspotenzial eines Kantons. Gemäss UBS beruhen unternehmerischer Fortschritt und der Erhalt wirtschaftlicher Wettbewerbsfähigkeit auf Innovation. Branchencluster (hohe regionale Konzentrationen von Beschäftigten in voneinander abhängigen Branchen), die Anzahl Patentanmeldungen und die Höhe der Venture-Capital-Investitionen zeigen das Potenzial für zukünftige

Wettbewerbsvorteile, die aus Innovationen erwachsen. Weitere Indikatoren sind gemäss UBS der Anteil der in Forschung und Entwicklung tätigen Personen, die Anzahl erfolgreicher Start-ups, Unternehmensgründungen oder die in diesen Unternehmen neu geschaffenen Stellen.

Dem Thurgau attestiert die UBS zurzeit kein allzu grosses Innovationspotenzial. «Gerade mal auf Platz 20 schafft es unser Kanton in der Publikation in diesem Bereich», sagt Jérôme Müggler. Daneben ist aber zu erwähnen, dass der Thurgau in anderen Bereichen wie Staatsfinanzen oder Kostenumfeld überdurchschnittlich gut abschneidet.

## *Dem Thurgau attestiert die UBS zurzeit kein allzu grosses Innovationspotenzial.*

### Verschiedene Projekte laufen

Verschiedene Initiativen zielen deshalb auf die Innovationsförderung ab. Das Thurgauer Technologieforum etwa bietet an Informationsanlässen oder Innovationscoachings interessierten Unternehmern die Möglichkeit, tiefer in die Materie einzutauchen. An den Veranstaltungen lernen Interessierte innovative Denkansätze und ungewohnte, teils äusserst erfrischende theoretische Modelle kennen. Sehr konkret behandelt das Innovationsforum Ernährungswirtschaft, das am 8. Dezember zum dritten Mal stattfinden wird, den Themenkreis. Das Forum ist eine Tagung im Bereich Agri-Food zur Förderung des Wissens- und Technologietransfers in Tänikon zugunsten der ganzen Wertschöpfungskette von Lebensmitteln.

«Es ist dazu erfreulich, dass Agroscope im Thurgau die Forschung im Bereich Smart Farming ausbaut. Diese Technologien bieten breite Möglichkeiten der Datenerfassung und -verarbeitung – für sämtliche Produktionsressourcen sowie entlang der gesamten Wertschöpfungskette», sagt Müggler.

Und: Im September 2021 konnte in St.Gallen der Innovationspark Ost gegründet werden. Zu den 21 Gründungsaktiven gehören der Kanton Thurgau sowie die IHK Thurgau, die mit Beat Hirt auch den Thurgauer Vertreter im Verwaltungsrat stellt.

### Digital & Innovation Campus Thurgau als Leuchtturm

Aber: Gerade weil es dem Thurgau finanziell so gut geht, täte er gut daran, ideale Rahmenbedingungen zu schaffen, die das Innovationspotenzial von Unternehmen oder kreativen Köpfen unterstützen oder aktivieren können – und zwar im Kanton. «Es ist deshalb notwendig, dass der Kanton eine Institution erhält, welche die Fähigkeit, Neues zu schaffen und dies zu vermarkten, aktiv fördert», unterstreicht Müggler.

Der «Digital & Innovation Campus Thurgau» ([digital-thurgau.ch](http://digital-thurgau.ch)), der 2018 von der IHK angestossen wurde, soll für den Kanton und seine Unternehmen ein solcher Leuchtturm werden. Mit einer direkten Verbindung zur Universität Konstanz sowie zur Konstanzer Fachhochschule HTWG können erstklassiges akademisches Wissen und angewandte Forschung in den Thurgau importiert werden. Am gleichen Ort wird ein Innovationslabor Anlaufstelle für Unternehmen aus der Region und Start-ups werden.



### 20 Millionen lägen bereit

Der Thurgauer Campus hat neben den erwähnten Initiativen beste Voraussetzungen, um sich in einem wachsenden Netzwerk zu etablieren und mit eigenen Schwerpunkten zu überzeugen. Das im Campus beheimatete «Thurgauer Institut für Digitale Transformation», das mit den Konstanzer Hochschulen verbunden ist, soll unter Berücksichtigung der Beziehung zwischen Mensch und Technologie, das Vertrauen im Umgang mit Künstlicher Intelligenz oder Big Data fördern. Beides sind Themen, welche für Industrie und Gewerbe, in den kommenden Jahren sehr relevant sein werden.

## *Der «Digital & Innovation Campus Thurgau» soll für den Kanton und seine Unternehmen ein Leuchtturm werden.*

Im August 2022 hat der Digital & Innovation Campus Thurgau die zweite wichtige Hürde genommen: Der Grosse Rat will ihm 20 Millionen Franken zukommen lassen, die dem Kanton aus dem Teilverkauf der Thurgauer Kantonalbank zugeflossen sind. Im Juni 2023 steht dann die entscheidende Volksabstimmung an. Wenn alles nach Plan geht, rechnet Jérôme Müggler mit der Aufnahme des operativen Betriebs gegen Ende des kommenden Jahres.

### Neben WFT neu auch «Boom!»

Im März 2022 wurde bekannt, dass die IHK Thurgau, die Stadt Weinfelden, der Thurgauer Gewerbeverband sowie Sponsorin UBS beim Wirtschaftsforum Thurgau aussteigen und eine

eigene Veranstaltung auf die Beine stellen wollen. Jérôme Müggler zum «Rückzugsentscheid»: «Die IHK möchte noch stärker auf ihre Zielgruppen fokussieren (Unternehmer aus Industrie, Handel und Gewerbe) und deren Themen adressieren – ganz im Sinne von «von der Wirtschaft für die Wirtschaft.»»

«Boom! – Der Thurgauer Wirtschaftstag» wird am 1. Juni 2023 erstmalig in Weinfelden stattfinden. «Als Überthema für die Erstausgabe haben wir «Generationen» gewählt, das wir unter verschiedenen Blickwinkeln im Sinne der Thurgauer Wirtschaft beleuchten werden», so Müggler. «Wir freuen uns sehr, dass wir den dritten grossen kantonalen Wirtschaftsverband – den Verband Thurgauer Landwirtschaft – als Mitträger des Anlasses gewinnen konnten.» An Boom! sollen sich Unternehmer aus Gewerbe, Industrie und Handel sowie der Landwirtschaft treffen. Die Stadt Weinfelden ist Partner des neuen Anlassformats, die UBS Hauptsponsorin.

### «Feuerwerk an Informationen»

Der Name mit Ausrufezeichen wurde gewählt, weil die Veranstaltung «eine Inspirationsexplosion für die Thurgauer Wirtschaft» sein will. Müggler sieht Boom! zum einen als Plattform zum Netzwerken, aber auch als Bühne für «hochkarätige Informationen von Führungskräften» – Initialzündungen, die zum Denken und Machen anregen sollen. «Ein Feuerwerk an Informationen mit ganz viel «Aha» und «Oho.»»

Das Wirtschaftsforum Thurgau findet weiterhin statt; neu wird die TKB das Hauptsponsoring und der Verein Arbeitgeber Mittelthurgau das Patronat übernehmen. Zudem baut das Forum die Zusammenarbeit mit der Thurgauer Zeitung aus. Unverändert bleibt die Moderation, die weiterhin die Thurgauerin Mona Vetsch übernimmt. Das 26. WFT mit dem Motto «Finanzen und Weltwirtschaft im Kontext von Krisen» findet am 3. November ebenfalls in Weinfelden statt; «Star-gast» des Events ist der einstige CS- und UBS-Manager Oswald Grübel.

**Text:** Stephan Ziegler

**Bilder:** Marlies Thurnheer, zVg.



Anzeige

Wir gehören zum Kreis der TOP Steuerexperten & Treuhänder!  
Verlangen Sie eine unverbindliche Offerte.



# PROVIDA



- Unternehmensberatung
- Steuern & Recht
- Wirtschaftsprüfung
- Treuhand



Provida ist seit 1948 im Thurgau zu Hause. Als unkomplizierte Problemlöserin rund um Zahlen beraten wir Sie ganzheitlich und decken das gesamte Spektrum von Unternehmens-, Steuer-/Rechtsbe-

ratung, Wirtschaftsprüfung und Treuhandwesen kompetent ab. Wie können wir Sie unterstützen? Melden Sie sich bei uns unter [provida.ch/kontakt](https://provida.ch/kontakt) oder rufen Sie uns an.

Romanshorn · Frauenfeld · Fribourg · Rorschach · St.Gallen · Zürich – T +41 71 466 71 71 · [info@provida.ch](mailto:info@provida.ch) · [provida.ch](https://provida.ch)

# «Die digitale Transformation ist ein Kulturwandel»

Seit über 25 Jahren unterstützt das Team von Werren & Thomann Technologieunternehmen bei der Personalrekrutierung und der Steigerung ihrer Wertschöpfung. Mit welchen Problemen diese aktuell zu kämpfen haben und warum Lean Management Abhilfe schaffen kann, erklären Geschäftsführer Ruedi Graf und Senior Consultant Cornel Müller.

## Aus welchen Branchen kommen die Unternehmen, die von Werren & Thomann beraten und unterstützt werden?

**Ruedi Graf:** Wir beraten schwerpunktmässig in der entwickelnden und produzierenden Industrie. Einige Unternehmen sind auch im Bereich der EVU (Energieversorgungsunternehmen) zu finden, da wir hier auch in der Personalberatung sehr stark tätig sind. Die Firmen sind klassische KMU ab ca. 30 bis mehrere tausend Mitarbeiter.

*«Wer nicht kontinuierlich optimiert, hat einen schweren Stand.»*

Ruedi Graf

## Wie geht es diesen Unternehmen aktuell?

**Ruedi Graf:** Grundsätzlich geht es den Technologieunternehmen auch unter den heute schwierigen Umständen gut. Es hat sich aber gezeigt, dass durch die äusseren Einflüsse (Energiekrise, Materialknappheit, Krieg, Währungsschwankungen, Regulatorien, etc.) viel mehr Energie in die Optimierung gesteckt werden muss als früher. Erreichte Steigerungen in der Wertschöpfungskette werden oft durch äussere Einflüsse wieder aufgebraucht. Wer da nicht kontinuierlich optimiert, hat einen sehr schweren Stand.

## Welche sind die grössten Herausforderungen, mit denen sich Tech-Unternehmen derzeit beschäftigen müssen?

**Ruedi Graf:** Aus unserer Sicht sind es aktuell sicherlich die Materialknappheit und die steigenden Energiepreise. Zusätzlich behindert der Fachkräftemangel zunehmend die Entwicklungsmöglichkeiten von Unternehmen. Aus diesem Grund setzen wir bei Werren & Thomann auf die beiden Themenfelder Rekrutierung und Optimierung. Auf der einen Seite gilt es, die richtigen Fachkräfte zu finden, welche zur

Unternehmenskultur passen. Auf der anderen Seite müssen diese dann auch effizient und effektiv eingesetzt werden.

## Werren & Thomann arbeitet intensiv mit den Methoden des sogenannten Lean Managements. Was genau ist darunter zu verstehen?

**Ruedi Graf:** Lean Management bedeutet höhere Qualität bei tieferen Kosten und kürzerer Lieferzeit. Dabei liegt der Fokus auf die Reduktion von Verschwendung und damit einer Steigerung der wertschöpfenden Tätigkeiten. Die Methodik hat Ihren Ursprung in Japan bei Toyota und ist grundsätzlich nicht neu. Entscheidend ist aber, dass wir es schaffen, die Methoden und Gedanken aufs eigene Unternehmen zu übertragen und die Führungskräfte und Mitarbeiter in diesen Optimierungsprozess zu integrieren.

## Sie betrachten die Digitalisierung als Mittel zur Steigerung der Wertschöpfung. Müssen Tech-Unternehmen nicht von sich aus schon ausreichend digitalisiert sein, um diese Wertschöpfungssteigerung zu erreichen?

**Cornel Müller:** Entscheidend ist, dass wir die Digitalisierung als Mittel zum Zweck betrachten. Wir müssen nicht Digitalisieren, damit wir digital sind. Ein schlechter Prozess ist auch nach erfolgter Digitalisierung ein schlechter Prozess, nur einfach digital abgebildet. Aus diesem Grund fokussieren wir auf Lean Digital - zuerst verschlanken und dann digitalisieren. Die Digitalisierung bietet zudem so viele Möglichkeiten, dass gerade KMUs oft den Überblick verlieren, welche Möglichkeiten bei ihnen nun tatsächlich zur Wertschöpfungssteigerung beitragen.

## Kann man die Steigerung der Wertschöpfung durch digitale Massnahmen auch in Zahlen ausdrücken?

**Cornel Müller:** So pauschal sicher nicht. Je nach Einsatzgebiet haben sie verschiedene Auswirkung auf die Potentiale. Einerseits in der Reduktion von Kosten, aber auch in der Erhöhung der Margen.



Ruedi Graf (links) und Cornel Müller.

**Welche sind für Sie die drei wichtigsten Einsatzmöglichkeiten der Digitalisierung?**

**Cornel Müller:** Eine bessere Steuerung und Optimierungen der Wertschöpfungskette, die Vernetzung von Produkten und Dienstleistungen und die Entwicklung neuer Geschäftsmodelle.

*«Entscheidend ist, dass wir die Digitalisierung als Mittel zum Zweck betrachten.»*

Cornel Müller

**Mit welchen internen Widerständen müssen Sie sich bei der digitalen Transformation von Unternehmen regelmässig auseinandersetzen?**

**Cornel Müller:** Die grössten Widerstände kommen von Unsicherheiten bezüglich dem Nutzen. Oft ist es nicht eine

Technologiefrage, sondern eine Frage des Nutzens für die Unternehmen. Kritisch ist es deshalb auch, wenn nicht das Business die IT steuert, sondern die IT das Business. Das heisst, die Anforderungen müssen von den Anwendern kommen und die IT entwickelt zusammen mit diesen im Team die Lösungen.

**Ruedi Graf:** Überzeugt sein und daraus einen Nutzen zu ziehen sind zwei unterschiedlichen Dinge. Oft stellen wir fest, dass die Überzeugung zur Digitalisierung da ist, auf Grund der Vielfalt und Unübersichtlichkeit fehlt es dabei aber oft an der Strategie, um dieses Thema anzugehen. Wir empfehlen aus diesem Grund auch sehr stark in kleinen Schritten vorzugehen und immer wieder einen Nutzen zu schaffen. Die digitale Transformation ist ein Kulturwandel und ein solcher benötigt immer eine gewisse Zeit.

[www.wut.ch](http://www.wut.ch)

**Text:** Patrick Stämpfli  
**Bild:** zVg

## «Bedenkliches Zeichen»

Die Stimmbevölkerung des Kantons St.Gallen hat Ende September den Sonderkredit Arealentwicklung Wil West abgelehnt. Robert Stadler, Leiter der Geschäftsstelle WirtschaftPortalOst und deren Bewegung «Wir wollen Wil West», sowie Standortexperte Remo Daguati erklären, wies nun mit dem Gebiet zwischen den Kantonen Thurgau und St.Gallen weitergehen könnte. Und sollte.



Im Westen von Wil, auf einer Fläche gleich neben der Autobahn A1, sollten sich in den nächsten 30 bis 40 Jahren Unternehmen ansiedeln. Bis zu 3000 neue Arbeitsplätze sollten so entstehen. Das Projekt «Wil West» läuft schon seit acht Jahren, involviert waren die beiden Kantone Thurgau und St.Gallen sowie die 23 Gemeinden der «Regio Wil». Die Kantone sprachen von einem «Generationenprojekt» – gute Noten hatte «Wil West» auch vom Bund erhalten: Das Projekt ist Teil des nationalen Agglomerationsprogramms.

Das Areal, das entwickelt werden sollte, liegt zwar grösstenteils auf Thurgauer Boden, gehört aber historisch bedingt zum Teil dem Kanton St.Gallen. Rund 124 000 Quadratmeter gross ist das St.Galler Land, das entspricht ungefähr 18 Fussballfeldern. Der Kanton St.Gallen wollte deshalb die Erschliessung des Areals mit 35 Millionen Franken finanzieren und das Land nach der Erschliessung baureif verkaufen.

Hatte, sollte, wollte: Seit dem 25. September sieht das alles anders aus. Die St.Galler Stimmbevölkerung verweigerte den Sonderkredit mit 52,6 Stimmenprozenten. Das Nein bedeutet, dass der Kanton St.Gallen mittelfristig als Projektpartner ausscheidet und das Areal nicht selbst erschliessen und vermarkten kann.

### **Robert Stadler, wie enttäuscht sind Sie nach der Ablehnung des St.Galler Sonderkredits von 35 Millionen Franken für Wil West?**

Klar bin ich enttäuscht. Wir senden mit diesem Entscheid als Ostschweiz ein bedenkliches Zeichen, nämlich, dass wir uns gar nicht entwickeln wollen. Ein Trostpflaster ist, dass die Stadt Wil deutlich und auch die Region Wil insgesamt zugestimmt haben – dort, wo wir mit unserer regionalen Bewegung «Wir wollen Wil West» aktiv waren.

*«Die Region Wil, die auch zu unserem Kanton gehört, verdient es, dass in sie investiert wird.»*

**Lange Zeit sah es so aus, als würde das Projekt mehr oder weniger sicher an der Urne bestehen; einzig die SP war dagegen. Dann aber, nur einen Monat vor der Abstimmung, empfahl die SVP plötzlich die Ablehnung, nachdem sie sich zuvor im bürgerlichen Ja-Komitee (SVP, Die Mitte, FDP, IHK und Gewerbeverbände) engagiert hatte. Wie stark hat diese 180-Grad-Wende das Resultat beeinflusst?**

Das war sicher ein Game-Changer, vor allem in den ländlichen Regionen. Eine unheilige Allianz zwischen Rechts und Links verunsichert – und diese Verunsicherung führt eher dazu, ein Nein einzulegen. Letztlich hätten nur 3600 Stimmbürger anders stimmen müssen, und die Vorlage wäre angenommen. Das wäre mit einer Ja-Parole der SVP möglich gewesen. Zudem hat die Massentierhaltungsinitiative die landwirtschaftlichen Kreise stark mobilisiert; diese waren zu einem grossen Teil gegen Wil West.

**Remo Daguati, bäuerliche und links-grüne Kreise haben also Wil West gebodigt. Warum waren gerade diese Kreise dagegen?**

Da beide Seiten nur wenig Bezug zu wirtschaftlichem Erfolgsstreben haben, ist es nicht verwunderlich, dass sie einem Projekt, welches Wirtschaftswachstum, Wertschöpfung und hochwertige Arbeitsplätze fördern wollte, nicht folgten. Erschreckend ist hingegen, dass eine wachstumsfeindliche Haltung in weiten Teilen des Kantons St.Gallen die politischen Mehrheiten ausmacht. Wir entwickeln uns Richtung Tabellenende, aber keiner will sich dagegen auflehnen.

*«An der landwirtschaftlichen Fläche in Wil West wurde ein Exempel statuiert.»*

**Robert Stadler, warum ist es nicht gelungen, der Bevölkerung die Wichtigkeit von wirtschaftlicher Entwicklung nahezubringen?**

Wir beobachten auch national, dass es Wirtschaftsvorlagen schwieriger haben. Im Abstimmungskampf spürte ich ebenfalls die von Remo Daguati erwähnte Skepsis gegenüber Wachstum – offenbar geht es uns wirtschaftlich noch zu gut. Ausserdem hat uns die geopolitische Lage mit dem Ukraine-Krieg nicht geholfen. Wegen dieser verschob sich die Diskussion auf eine emotionale Ebene der Versorgungssicherheit mit Lebensmitteln. An der landwirtschaftlichen Fläche in Wil West wurde ein Exempel statuiert.

**Remo Daguati, was bedeutet das Nein nun für die beiden Kantone Thurgau und St.Gallen?**

St.Gallen bietet mit seiner stagnierenden Kantonshauptstadt schon seit Jahren kaum mehr Strahlkraft oder Wachstumsimpulse für das Umland. Der Bevölkerung scheint es egal zu sein, dass man ressourcenschwach ist, ausgeprägtem Brain-drain ausgesetzt ist und damit eine Selektion nach unten stattfindet. Als einer der grössten Bezüger aus dem Finanzausgleich (NFA) hängt die St.Galler Bevölkerung schon längst am Tropf des Bundes. Es lebt sich anscheinend entspannt, wenn erfolgreichere Kantone und der Bund die eigene Zeche zahlen. Der Bund hat dafür im Gegenzug immer weniger Lust, Verkehrsinfrastrukturen in einem Kanton zu priorisieren, der sich einer qualitativen Entwicklung verwehrt. Es gibt eben zu viele Regionen in der Schweiz, die ihre Zukunft aktiv gestalten, nach neuen Talenten und Technologien streben, ihre Standortqualitäten stärken und entsprechend Aussichten auf bessere Erschliessungen erhalten.

**Der Thurgau profitiert hingegen schon seit mehreren Jahren von Wachstumsimpulsen aus dem Grossraum Zürich ...**

Genau. Pragmatisch werden im Thurgau die sich daraus ergebenden Chancen ergriffen. Der Stundensprung von Zürich aus nach Kreuzlingen und Romanshorn sowie ein feingliedriges Verteilungssystem münden bereits in einer steigenden Ressourcenkraft. Es ist ein Fakt: Die Wohn- und Wirtschaftsentwicklung findet in der Ostschweiz immer stärker im Thurgau statt. Da vom Kanton St.Gallen in den kommenden Jahren kaum Wachstumsimpulse zu erwarten sind, sollte der Kanton Thurgau nun ohne Scham und mit viel Selbstbewusstsein den Lead in der Ostschweizer Wirtschaftsentwicklung einfordern.

**Teilen Sie diese Einschätzung, Robert Stadler?**

Mir liegt es sehr am Herzen, dass die Ostschweizer Kantone in Wirtschaftsfragen, aber auch in anderen Bereichen wie Bildung oder Gesundheit stärker zusammenarbeiten, statt sich zu bekämpfen. Das ist auch ein Kernanliegen von WPO, wo wir erfolgreich als Region und nicht in Kantonsgrenzen denken.

**Bestünde zumindest nicht noch die theoretische Möglichkeit, dass der Kanton St.Gallen seine 124'000 Quadratmeter an den Thurgau abtritt, halt ohne 35-Millionen-Erschliessung?**

Soweit ich vernommen habe, ist das eine von mehreren Optionen, die aktuell diskutiert werden. Ich hoffe natürlich, dass das Vorhaben in der einen oder anderen Form doch noch Gestalt annimmt. Die Region Wil, die auch zu unserem Kanton gehört, verdient es, dass in sie investiert wird.

**Wie geht es nun mit dem Vorhaben «Wil West» weiter?**

Ich bin die falsche Person, um diese Frage zu beantworten. Die verschiedenen Projektpartner werden diese Diskussion nun intensiv führen. Was ich aber sagen kann: In der Region werden wir nicht lockerlassen und nach wie vor für dieses Projekt eintreten. Deshalb haben wir die Bewegung «Wir wollen Wil West» auch nicht aufgelöst. Rückschläge kann es immer geben, doch man muss wieder aufstehen.

**Und was sehen Sie für mittel- und langfristige Konsequenzen, Remo Daguati?**

Die Regierung in St.Gallen müsste nach der Abstimmungsniederlage nun eigentlich die Grösse haben, das unerschlossene Land der Psychiatrischen Klinik Wil an den Kanton Thurgau abzutreten. Denn der Thurgau wird die Arealentwicklung vor den Toren von Wil ohne den sklerotischen Nachbarkanton dynamischer gestalten können. Mit einer neuen Namensgebung «Thurgau Ost» könnte der Neustart auch symbolisch verankert werden. Das wäre ein wichtiges Signal an die Schweiz: Seht her, in der Ostschweiz lässt sich wenigstens im Thurgau noch etwas bewegen! Die Region Wil wird davon profitieren, die Bevölkerung hat den Entwicklungen ja zugestimmt. Die Schweiz hört dann nicht mehr nach Winterthur, aber zumindest beim Burerstich auf.



Robert Stadler und Remo Daguati:

**Wirtschaftliche Entwicklung  
nicht vernachlässigen.**

*«Der Thurgau wird die Arealentwicklung vor den Toren von Wil ohne den sklerotischen Nachbarkanton dynamischer gestalten können.»*

**Wäre das eine Option für Sie, Robert Stadler – statt als «Wil West» nun als «Thurgau Ost» weiterzumachen?**

Zum einen freut es mich, dass ein ausgewiesener Fachmann wie Remo Daguati das grosse Potenzial unserer Region sieht. Es sollten momentan aber keine Schnellschüsse produziert werden. Zunächst müssen die Projektpartner wieder eine gemeinsame Position finden. Ob das Projekt weiterhin den etablierten Brand «Wil West» behält, wissen wir zum aktuellen Zeitpunkt nicht. Und es ist für mich auch gar nicht so entscheidend. Wichtig ist, dass an dieser prädestinierten Lage direkt an der A1 eine wirtschaftliche Entwicklung erfolgt, zusammen mit den verschiedenen verkehrsentlastenden Massnahmen.



**Text:** Stephan Ziegler  
**Bilder:** Marlies Thurnheer

## Ruhe bewahren statt emotional handeln

**Die Dynamik und Ausprägung der Inflation wurde bereits von den grossen Notenbanken falsch eingeschätzt, denn die Materie ist komplex. Wo und wann die Teuerungsrate ihre Spitze erreicht, ist aufgrund der politischen Unsicherheiten kaum abzugrenzen. Verantwortlich für die starke Inflation sind weiterhin die hohen Preissteigerungen bei Energie und Lebensmitteln. Eine erste Entspannung der inflationären Lage ist wohl erst im Februar / März 2023 zu erwarten.**



Anlegerinnen und Anleger reagieren auf diesen Ausblick verschreckt, halten sich vom Aktienmarkt fern oder trennen sich sogar von Positionen. Das neue Zinsumfeld gestaltet zudem den Obligationenmarkt neu, wo die Renditen zehnjähriger Anleihen wieder im Bereich der 2%-Marke liegen. Das ist dennoch keine echte Alternative, bedenkt man die negative Realverzinsung aufgrund der hohen Inflation. Die Vergangenheit hat gezeigt, dass in Zeiten hoher Inflation Aktien und Rohstoffe den besten Schutz bieten.

Anleger und Anlegerinnen sollten in dieser angespannten Situation, in der es zu Verwerfungen und starken Schwankungen am Kapitalmarkt kommt, Ruhe bewahren. Gerade jetzt wäre emotionales Handeln fatal. Der Ausbruch des Krieges in der Ukraine ist ein Worst-Case-Szenario, das natürlich die Entwicklung der Wirtschaft abbremsst. Dennoch sollte man keine Panikverkäufe durchführen. Denn wer jetzt schwankungsanfällige Wertpapiere aus dem Depot wirft, macht mögliche Buchverluste real und hat keine Chance mehr, an einer Erholung teilzuhaben.

Langfristig gesehen ist die Gesamtstruktur des Vermögens entscheidend für den Anlageerfolg. Ein zeitgemässes und zugleich krisenfestes Portfolio ist mehrdimensional strukturiert und verfügt über verschiedene Assetklassen sowie eine ausgewogene Mischung an Anlagestilen. Eine solch breite Diversifikation kann Risiken am ehesten ausgleichen. So zum Beispiel, als zuletzt Aktien- und Obligationenkurse gefallen sind und es parallel bei den Edelmetallen und Energierohstoffen zu Kursgewinnen kam.

Walter Ernst, Leiter der Niederlassung St.Gallen und Regionaldirektor Schweiz der Hypo Vorarlberg

# Smarte Alltagshelfer

## Webapplikationen der chrisign gmbh

**chrisign**  
webmanagement

Unser Arbeitsalltag wird **agiler**. Mit **Notebook** und **Smartphone** wollen Mitarbeitende **immer und überall** auf betriebliche Informationen und Werkzeuge zugreifen, um schnell zu agieren.

Die **Digitalisierung** und der Einsatz von **Webapplikationen** macht Ihr Unternehmen deutlich **effizienter** und ermöglicht Ihren Mitarbeitern **standortunabhängiges Arbeiten**.

Ein Fakt, der sich spätestens während des Corona Lock-downs mehr als ausgezahlt hat – oder eben nur hätte.

Auf der anderen Seite fordern Kunden **schnellere, flexiblere** und **transparentere Formen der Zusammenarbeit**. Sie wollen am Feierabend oder Wochenende Waren bestellen, Offerten einholen oder Aufträge erteilen.

Die ideale Lösung – eine Webapplikation. Sie bietet Ihren Kunden den gewünschten Service und entlastet zugleich Ihr Sekretariat – eine Investition, die sich auch für kleine Unternehmen schnell lohnt.

### Was ist eine Webapplikation?

Eine Webapplikation ist ein **webbasiertes Programm**, auf das mit dem von Ihnen bevorzugten **Browser** (beispielsweise Google Chrome, Firefox, Safari, Microsoft Edge oder Internet Explorer) zugegriffen werden kann.

### Was ist der Unterschied zu einer Webseite?

Im Gegensatz zu einer Webseite, die statische Informationen vermittelt, stellt eine Webapplikation Funktionalitäten bereit, um **Daten zu erfassen, zu bearbeiten, zu betrachten und auszuwerten**. Sie bietet Ihnen alle benötigten Werkzeuge für **effizientes Arbeiten: standort-, zeit- und geräteunabhängig**.

### Was ist das Ziel?

Das Ziel dabei ist es, **Prozesse** zu vereinfachen, zu vereinheitlichen und teilweise oder sogar vollständig zu **automatisieren**.

### Was sind die Vorteile von Webapplikationen?

#### Effizient

Arbeitsabläufe können durch Webapplikationen unterstützt oder oft sogar vollständig automatisiert werden.

#### Flexibel

Webapplikationen sind und machen flexibel, da sie unabhängig von Zeit, Ort und Gerät zur Verfügung stehen.

#### Informativ

Die gespeicherten Daten ermöglichen genaue Analysen und somit fundierte Entscheidungen.

#### Erweiterbar

Durch fortschreitende Digitalisierung und Automatisierung bieten sich neue technische Möglichkeiten, von denen Sie, Ihre Mitarbeiter und Ihre Kunden profitieren.



### chrisign gmbh

Seit 2001 gilt die chrisign gmbh als eine der führenden **Webagenturen** der Ostschweiz.

Sie sieht sich als idealen Partner für durchdachte **Webapplikationen**, herausragende **Webseiten**, gezieltes **Online-Marketing** und einmalige **Screen-designs**.

Alles aus einer Hand – Made in **Weinfelden**

# Erfolgskonzept Webapplikation – zwei Beispiele

Unzählige **Arbeitsabläufe** können durch Webapplikationen **unterstützt** oder **vollständig automatisiert** werden.

Durch die Einführung einer Webapplikation **entlasten** Sie ihre **Mitarbeiter**, sorgen für **effiziente Arbeitsprozesse** und ermöglichen **standortunabhängiges Arbeiten**.

Die initialen Kosten der Entwicklung sind in der Regel **innert kürzester Zeit amortisiert** – eine Investition, die sich auch für kleine Unternehmen schnell lohnt.

Die nachfolgenden Beispiele verdeutlichen den Erfolg von Webapplikationen:



## Schweizer Oldtimermietsystem

Zwei Freunde haben ein Problem: Zu viele Oldtimer und zu wenig Zeit, die wunderschönen Fahrzeuge regelmässig zu bewegen.

Ihre Idee: Andere sollen ihre Fahrzeuge mieten und bewegen und so ebenfalls Faszination und Leidenschaft an Oldtimern entdecken. Dabei soll der Aufwand auf ihrer Seite möglichst gering ausfallen, womit schnell der Wunsch nach einer praktisch vollständig automatisierten Lösung mittels Webapplikation aufkam.

Mit einer Portion Mut und den nötigen finanziellen Mitteln nahmen Stefan Müller, Co-CEO der Müller Frauenfeld AG, und Martin Rudolf, Inhaber und Geschäftsführer der MADmotors GmbH, die Herausforderung an und gründeten die Rent a Classic GmbH.

Innert drei Monaten war die Webapplikation konzipiert und implementiert und stand somit rechtzeitig zur Sommersaison 2017 zur Verfügung. Jetzt, drei Jahre später, ist Rent a Classic erfolgreicher denn je und hat die Webapplikation längst amortisiert.

[www.rentaclassic.swiss](http://www.rentaclassic.swiss)



## Unentgeltliche Rechtsauskunft

Die vom St. Galler Anwaltsverband regelmässig angebotene persönliche und unentgeltliche Rechtsauskunft konnte ab März 2020 infolge des Lockdowns nicht mehr länger in ursprünglicher Form durchgeführt werden. Zugleich stieg während dieser Zeit der Bedarf an Beratungen, weswegen schnell eine Alternative gefunden werden musste.

Die Lösung: Die Termine werden online koordiniert und telefonisch durchgeführt. Die dafür entwickelte Webapplikation wurde in enger Zusammenarbeit mit dem Geschäftsführer, lic. iur. HSG Urs Freytag, erarbeitet.

Bei der Umsetzung spielten neben dem Faktor Zeit auch der Datenschutz und die Benutzerfreundlichkeit eine zentrale Rolle. Ebenso war es wichtig, dass sich der administrative Aufwand für das Sekretariat nicht erhöht.

Seit Mai 2020 ist das Buchungstool produktiv im Einsatz und hat bereits über 300 Besprechungen koordiniert.

[www.sgav.ch/ura](http://www.sgav.ch/ura)

## Unbegrenzte Möglichkeiten – eine Auswahl an Referenzen



## Interesse? Fragen?

Wir freuen uns auf ihre Kontaktaufnahme!



☎ 071 622 67 41  
✉ [info@chrisign.ch](mailto:info@chrisign.ch)  
🔗 [www.chrisign.ch](http://www.chrisign.ch)

# Auf Wettbewerbsfähigkeit getrimmt

«Der Kanton schafft Rahmenbedingungen für einen wettbewerbsfähigen Wirtschaftsstandort und einen funktionierenden Arbeitsmarkt» – so steht es in den Thurgauer Regierungs-Richtlinien 2020 bis 2024 geschrieben. Für die Umsetzung ist Daniel Wessner, Leiter des Amtes für Wirtschaft und Arbeit, verantwortlich. In der aktuell unberechenbaren Zeit – geprägt von Covid-Wirtschaftshilfen, Lieferengpässen, Fachkräftemangel, schwierigem Verhältnis zur EU sowie einer drohenden Energiekrise – ist dies eine besonders anspruchsvolle Aufgabe.

**Daniel Wessner, auf Ihrem Arbeitstisch liegt der Entwurf des Wirtschaftsleitbildes Thurgau – ein politischer Auftrag des Kantonsparlaments. Angesichts der aktuellen Wirtschaftslage ist eine Strategieentwicklung für die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit äusserst komplex. Welche Faktoren erschweren die Planung?**

Die Wirtschaft ist ein vernetztes System mit ganz verschiedenen Faktoren, welche die Rahmenbedingungen beeinflussen und in die Planung miteinbezogen werden müssen. Tatsächlich machen geopolitische Einflüsse und ein wirtschaftspolitisch heikles Umfeld – nebst der Energieproblematik, Digitalisierungsprozessen, Demografie, Fachkräftemangel sowie Klimawandel – eine Strategieplanung anspruchsvoll. Im Wirtschaftsleitbild fokussieren wir uns vor allem auf beeinflussbare Parameter. Diese wollen wir intelligent und vorausschauend planen.

*«Egal ob Banken, Luftfahrt, Medien, Stromfirmen, Industrien, Handwerks- oder Gastronomiebetriebe – viele fordern Unterstützung.»*

**Welche Parameter sind das?**

Wichtige Stossrichtungen sind, dass der Kanton Thurgau seinen Unternehmensstandort wettbewerbsfähig hält mit der Sicherstellung einer modernen Infrastruktur, innovationsfreundlicher Rahmenbedingungen und eines attraktiven

Umfelds für Fachkräfte. Relevant ist auch die Schaffung von Flächen zur unternehmerischen Entfaltung und Entwicklung. Als Grenzkanton üben wir eine Brückenfunktion aus und fördern die grenzüberschreitende Zusammenarbeit. Ausserdem legen wir ein besonderes Augenmerk auf eine gute und zukunftsorientierte Bildung sowie Chancengleichheit.

*«Es gehört zur Aufgabe einer Firma, für Fachkräfte attraktiv zu sein.»*

**Bezüglich Innovationsförderung: Ist Innovation nicht eine Aufgabe der Unternehmen?**

Doch, grundsätzlich schon. In unserem künftigen Innovationsfonds geht es aber darum, attraktive Rahmenbedingungen zu schaffen, die es den Unternehmen ermöglichen, innovativ zu sein und von anderen zu lernen. So fördern wir zum einen den Wissenstransfer und setzen zum anderen gezielte Projekte als Multiplikatoren ein. Konkret kann die öffentliche Hand im Aufbau eines Ökosystems einen wertvollen Beitrag leisten, indem sie für Anschub, Vernetzung, Transfer und Transparenz sorgt.

**Der Kanton Thurgau senkte für 2022 seine Steuern um acht Prozent. Gesunde Finanzen sind wichtig, wecken aber Begehrlichkeiten. Wo macht Ihrer Meinung nach Staatshilfe Sinn und wo nicht?**

Die Wirtschaftshilfen während der Pandemie bewirkten, dass sich die Wirtschaft nach der Covid-Krise sehr schnell erholen konnte. Das war sicher sinnvoll. Mittlerweile habe ich aber

Daniel Wessner:

# Keine Vollkasko- Versicherung.



den Eindruck: Nach der Rettung ist vor der Rettung. Egal ob Banken, Luftfahrt, Medien, Stromfirmen, Industrien, Handwerks- oder Gastronomiebetriebe – viele fordern Unterstützung, weil die Energiekosten ansteigen oder Lieferengpässe das Unternehmertum erschweren. Muss der Staat eine Versicherungsfunktion für alle Fälle übernehmen? Nein, der Staat ist keine Vollkasko-Versicherung! Bei finanziellen Engpässen sollten nach wie vor die Bank oder andere Finanzdienstleister erste Ansprechpartner sein. Staatliche Unterstützungsgelder sorgen für Wettbewerbsverzerrungen und verzögern den Strukturwandel. Es gehört zur Wirtschaft, dass Unternehmen aus dem Markt ausscheiden und neue entstehen.

*«Relevant ist auch die Schaffung von Flächen zur unternehmerischen Entfaltung und Entwicklung.»*

#### Wie sieht es aus, wenn die Energie nicht nur teuer ist, sondern nicht ausreichend zur Verfügung steht?

Bei einer Energiemangellage sieht die Situation anders aus. Falls es tatsächlich zu einer behördlich verordneten Energiekontingentierung kommt, verbunden mit Arbeitsausfällen, sehen wir Kurzarbeitsentschädigungen vor. Diese finanzielle Unterstützung, die Massentlassungen verhindern soll, befürworte ich ausdrücklich.

#### Nebst dem angespannten Energiemarkt kämpft die Wirtschaft gegen den Fachkräftemangel. Was unternimmt das AWA, um Fachkräfte in den Thurgau zu locken?

Der Thurgau ist ein dynamischer Wachstumskanton. Das verdeutlichen sowohl die vielen Neugründungen und Zuzüge von Firmen, als auch die Zunahme der Bevölkerungszahl. Die Innovationskraft der Thurgauer Unternehmen bringt automatisch begehrte Fachkräfte in den Kanton. Es gehört zur Aufgabe einer Firma, für Fachkräfte attraktiv zu sein. Wir können die Unternehmen und Branchen dabei flankieren mit Rekrutierungsveranstaltungen wie bei Pro Ost, beteiligen uns an Plattformen wie Wilder Osten oder lancieren spezielle Marketing-Kampagnen. Für Aufsehen sorgte beispielsweise unsere Aktion «Leben statt pendeln». Mit unseren Employer-Branding-Videos verhelfen wir Thurgauer Unternehmen im Rahmen der Kampagne karriere-thurgau.ch ebenfalls zu Aufmerksamkeit. Das AWA setzt sich als Arbeitsmarktbehörde zudem dafür ein, dass das Potenzial älterer Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer in den Firmen erkannt wird und diese relevante Generation dank Wertschätzung und Weiterbildung dem Arbeitsmarkt erhalten bleibt.

**Text:** Stephan Ziegler

**Bild:** zVg

Anzeige

Der **Wirtschaftstalk** aus der Region – mit Relevanz und Aktualität.

**LinkedIn**

**IHK**

# WIRTSCHAFT # POLITIK # GESELLSCHAFT # IHKTHURGAU

Industrie- und Handelskammer Thurgau  
[www.ihk-thurgau.ch](http://www.ihk-thurgau.ch)

Folgen Sie uns: [linkedin.com/company/ihkthurgau](https://www.linkedin.com/company/ihkthurgau)





# Schnider AG – Ihr Recycling-Partner im Thurgau

Die Schnider AG ist mit über 75 Mitarbeitenden an Standorten in Sulgen, Engelburg und Herisau ein modernes Recycling- und Transportunternehmen der Ostschweiz. Seit 1952 sorgt die Schnider AG für innovative und saubere Recyclinglösungen und ermöglicht individuelle Entsorgungskonzepte für Kunden aus den unterschiedlichsten Branchen.

## Unser Erfolgsrezept

Wir geben unser Bestes, sind mit Leidenschaft dabei und fördern innovative Ideen. Langjährige Mitarbeitende, ein moderner Maschinen- und Fuhrpark, verlässliche Partner und eine Vielzahl von Dienstleistungen sind das Resultat dieses Engagements.

Bringen Sie Ihre Wertstoffe als Unternehmen oder Privatperson direkt in unser Entsorgungscenter in Sulgen. An unserer Wertstoffsammelstelle können Sie diverse Materialien gratis entsorgen. Für alle kostenpflichtigen Abfälle empfehlen wir Ihnen unsere bequeme Abfall-Annahme mit einfacher Wegführung zu überdachten Abladestellen.

## Unkompliziert und schnell geliefert, rasch entsorgt

Wir liefern Mulden und Container in den verschiedensten Grössen und holen sie wieder ab. Auf Wunsch wechseln wir die Mulden auch in einem regelmässigen Rhythmus aus. Der Inhalt wird in unseren eigenen Entsorgungscentern fachgerecht und umweltfreundlich recycelt. Wir kümmern uns zudem um die nötigen Bewilligungen.

Wir konzipieren massgeschneiderte Lösungen zum Beispiel für Produktionsunternehmen, Industrie, Bau, Einkaufszentren, Dienstleister, Gastronomiebetriebe, Hotellerie, Spitäler und Heime. Wir beraten Sie bei der korrekten Wahl Ihres Behälters, ob Kleingebinde, Gitter, Paletten, Absatz- oder Deckelmulden, Container mit oder ohne Hubwindendach, Verdichtungsanlagen, Presscontainer, Walzenverdichter oder komplette stationäre Anlagen mit Andockcontainer. In unserem Sortiment finden wir das passende Behältnis.

Einfach gesammelt, fix getrennt und an einem Ort für unseren Abholservice bereitgestellt: Mit unserem langjährigen Know-how und einer Vielzahl von Sammellösungen richten wir Ihre individuelle Entsorgungsstation für Sie vor Ort ein. Dadurch entsteht eine Gesamtentsorgung, die alle anfallenden Materialien abdeckt, inklusive Sonderabfall im Baubereich (Asbest und PCB) und in der Industrie.

Zum Schnider-Service gehören auch die regelmässige Wartung und Reinigung der bereitgestellten Behälter und Anlagen. Wir beheben technische Probleme und helfen Ihnen mit unseren schnellen Reaktionszeiten bei den Transportdienstleistungen.

## Innovation und Ökologie, das hat sich die Schnider AG schon immer auf die Fahne geschrieben.

Wir engagieren uns im freiwilligen Programm der Energie-Agentur der Wirtschaft (EnAW) und sind mit ISO-Zertifikaten 9001 und 14001 (Zertifizierung von Umweltmanagementsystemen) ausgezeichnet. Wir betreiben an mehreren Standorten eigene Photovoltaik-Anlagen, setzen auf Elektrostapler, eine energieeffiziente Fahrzeugflotte und produzieren Altholzschnitzel für unseren eigenen Fernwärmeverbund.

Nachhaltiges und umweltgerechtes Handeln ist uns ein Anliegen. Neben unseren zuverlässigen Transport- oder Recyclinglösungen, dem unkomplizierten Mulden- und Containerservice, sowie den umweltschonenden Entsorgungscentern arbeitet die Schnider AG stets an optimalen Lösungen für unsere gemeinsame Zukunft.

Reto Inauen:

# Krisen als Chancen.



# Warnung vor einem Teufelskreis

Trotz Krisen haben im Jahr 2021 so viele Kunden wie noch nie den Thurgauer Raiffeisenbanken ihr Geld anvertraut. Die verwalteten Vermögen nahmen um 1,1 Milliarden Franken zu. Verbandspräsident Reto Inauen erklärt, wie das gelungen ist und welche Entwicklungen sich abzeichnen – auch im Hinblick auf steigende Zinsen, die gerade KMU zu schaffen machen dürften.

## **Reto Inauen, 2021 haben die verwalteten Vermögen der Raiffeisenbanken im Kanton Thurgau Rekordwerte erreicht. Wie sehen die Aussichten fürs aktuelle Jahr aus?**

In den ersten sechs Monaten 2022 hat sich das Wachstum der verwalteten Vermögen etwas abgeschwächt. Das liegt einerseits daran, dass im letzten Jahr sehr viele Kundengelder zu uns geflossen sind, weil wir eine der wenigen Banken waren, die der Kundschaft die Negativzinsen nur in absoluten Ausnahmefällen weiterbelastet haben. Andererseits hat die angespannte geopolitische und wirtschaftliche Situation zu einem Abschwung an den Finanzmärkten und damit einer Wertkorrektur der angelegten Kundengelder geführt. Wir erfreuen uns aber nach wie vor eines anhaltenden Zustroms von Neukunden.

## **Und das trotz Krisen... Wie ist das gelungen?**

Den grössten Anteil am Erfolg hat sicherlich unser Genossenschaftsmodell: Die Kunden können als Miteigentümer die Entwicklung der Raiffeisenbanken mitbestimmen. Zudem konnten wir uns in den vergangenen Jahren von einer traditionellen Hypothekbank zu einer Universalbank entwickeln. Das heisst: Wir können unsere Kunden in allen Lebensabschnitten bei finanziellen Themen beraten und mit passenden Lösungen unterstützen.

## **Um welche Art von Kunden handelt es sich?**

Die Thurgauer Raiffeisenbanken gehören den Thurgauern. Wir sind für alle da und nehmen alle Anliegen ernst, sodass wir für die vielfältigen Bedürfnisse jeweils die richtigen Lösungen finden. Wir sehen uns zudem als Teil der Thurgauer Gesellschaft und leisten unseren Beitrag dazu.

## **Mit dem starken Anstieg der Kundengelder bleibt das Geld in der Region – ganz im Sinne der Thurgauer Raiffeisenbanken. Gilt das auch für Geschäftskunden, sind die vor allem aus dem Thurgau?**

Absolut. Und hier kommt ein weiterer Vorteil zum Tragen: Jede der 14 Thurgauer Raiffeisenbanken ist eigenständig und damit selbst als KMU unterwegs. Sie agieren mit den Geschäftskunden also auf Augenhöhe und sind bestens mit den speziellen Herausforderungen der Thurgauer Unternehmern vertraut.

## **Wie wichtig sind Ihnen die KMU als Kunden?**

Die KMU leisten einen immensen Beitrag zum Wohlstand der Schweiz. Wir sehen es als unsere Verpflichtung, dass wir für unsere KMU da sind, damit sie sich erfolgreich entwickeln können.

## **Kaum schien Corona überwunden, rollt mit der Energiekrise das nächste Horrorszenario auf uns zu. Merken Sie davon etwas im Tagesgeschäft, ändern sich die Bedürfnisse von Privat- und Geschäftskunden?**

Ja, die Privat- und Geschäftskunden sind mit grossen Preisanstiegen konfrontiert. Zudem herrscht Verunsicherung, wie sich die Situation in den kommenden kalten Wintermonaten entwickeln wird. Die Raiffeisenbanken haben schon während der Coronakrise den Kontakt zu den Kunden intensiviert und werden dies beibehalten. Derzeit gibt es zum Beispiel sowohl im privaten als auch im geschäftlichen Umfeld viele Fragen rund um die Realisierung und Finanzierung von erneuerbaren Energiequellen zu klären.

## **Die Inflation sowie der Zugang zu Ressourcen und die Unterbrechung internationaler Wertschöpfungsketten belasten die wirtschaftliche Lage der Schweizer KMU. Wie ist die aktuelle Stimmung bei Thurgauer KMU?**

Die Auftragsbücher der Thurgauer Unternehmer sind gut gefüllt. Doch die Materialbeschaffungs- und Energiekosten steigen, und weiterhin sind viele Materialien schlecht oder gar nicht verfügbar. Die angespannte Situation wird durch den steigenden Fachkräftemangel verstärkt.

*«Auf die Immobilienpreise dürfte der Zinsanstieg nur einen beschränkten Einfluss haben.»*

## **Und wie gehen Sie damit um? Was raten Sie diesen?**

Wir wollen unserer KMU-Kundschaft gerade in diesen Herausforderungen eine verlässliche Partnerin sein und mit unserem Netzwerk Beratung anbieten, die über rein finanzielle Fragen hinausgeht. Lieferprobleme zwingen uns alle zum Umdenken. «Just in time»-Produktion galt lange als Nonplusultra. Nun aber ist mehr Lagerhaltung gefragt. Oft sind dafür Investitionen nötig, und es gilt, das Lager optimal zu bewirtschaften und zu finanzieren, um langfristig rentabel zu arbeiten. Was den Fachkräftemangel anbetrifft, sind die KMU gut beraten, strategisch auf die Aus- und Weiterbildung und viel Wert auf die Imagepflege der Berufsbilder zu legen. Auch hierfür sind Investitionen lohnenswert, die gut abgewogen und von uns als Bank begünstigt werden können.



mein Kanton, mein Portal

Geschäftsdokumente veränderungssicher, digital und den gesetzlichen Bestimmungen entsprechend archivieren - genau für diese Herausforderung bieten wir eine effiziente, sichere und zentrale Lösung!

meinThurgau AG | Schmidstrasse 9, 8570 Weinfelden  
info@meinthurgau.ch | www.meinthurgau.ch

Daten archivieren  
digital. zentral.  
sicher. einfach.  
rechtskonform.



mehr erfahren

<https://meinthurgau.ch/daten-archivierung>

## Komplette Fertigung aus einer Hand

- Laser-, Wasserstrahl- und Brennschneiden
- Biegen · Schweißen · Oberflächen-Finish
- Universal- und Grossteile-Bearbeitung · Logistik



Fabrikstrasse 1  
CH-8586 Ennetaach-Erlen (TG)  
Tel. +41 (0)71 649 11 11  
[www.signerag.ch](http://www.signerag.ch)



**SIGNER AG**

**Metallverarbeitung**  
VON A-Z

### Personalberatung

- Executive Search
- Mittleres Kader
- Fachspezialisten
- Assessment
- Potentialanalyse
- Karriereberatung

### Unternehmensberatung

- Lean Development
- Führungskräfteentwicklung
- Lean Digital
- Lean Enterprise
- Strategieentwicklung

**WERREN & THOMANN**

Unternehmens- und Personalberatung seit 1997.

Werren & Thomann GmbH  
Unternehmens- und Personalberatung

Leimackerstrasse 13, 8583 Sulgen  
Telefon +41 71 642 15 42  
info@wut.ch, www.wut.ch

**Der Euro steht zum Franken so tief wie noch nie. Der grosse Aufschrei der Wirtschaft blieb diesmal allerdings aus. Haben Sie eine Erklärung dafür?**

Die Schweiz als Exportland profitiert trotz des starken Frankens von den wesentlich höheren Inflationsraten in den wichtigsten Exportzielländern. In Deutschland zum Beispiel sind die Unternehmen aufgrund der sehr hohen Inflation nicht in der Lage, günstiger zu produzieren als Schweizer Unternehmen.

**Beschäftigt diese Entwicklung im Thurgau mehr als in weniger grenznahen Kantonen?**

Die Sensibilität für das Thema ist bei Thurgauer Unternehmen aufgrund der Grenz Nähe sicher höher. Massgebender ist aber der Exportanteil einer Firma.

*«Privat- und Geschäftskunden sind mit grossen Preisanstiegen konfrontiert.»*

**Steigende Zinsen der Nationalbanken bedeuten auch steigende Zinsen für Hausbesitzer und Investoren. Was kommt in mittelbarer Zukunft auf diese zu, wohin entwickelt sich der Hypozins?**

Die Zinsen steigen, aber historisch gesehen stehen wir immer noch auf einem vergleichsweise tiefen Zinsniveau. Entscheidend für die Entwicklung der Hypothekarzinsen sind die kommenden Zinsentscheide der Schweiz. Nationalbank SNB, wobei mit weiteren moderaten Erhöhungen zu rechnen ist.

**Und was bedeutet das für private Immobilienbesitzer und was für Immobilieninvestoren?**

Auf die Immobilienpreise von Privathäusern und Eigentumswohnungen dürfte der Zinsanstieg nur einen beschränkten Einfluss haben. Die Nachfrage nach Wohneigentum bleibt gross und das Angebot klein. Bei Renditeobjekten gehen wir eher davon aus, dass sich die Renditen der Investoren reduzieren könnten. Nichtsdestotrotz bleiben Immobilien als Anlagemöglichkeit für Investoren attraktiv.

**Ebenfalls steigen werden die Zinsen für Kredite und Kontokorrente für Unternehmen. Was wird das für Auswirkungen auf unsere Wirtschaft haben?**

Zinserhöhungen der SNB sind ein bewährtes Mittel, um die Inflation zu bekämpfen. Das ist auch nötig. Doch die Kehrseite der Medaille ist, dass die Mittelbeschaffung teurer wird und gerade KMU zurückhaltender investieren. Wir wollen partnerschaftlich dazu beitragen, dass KMU nicht in einen Teufelskreis hineingeraten. Dem Liquiditätsmanagement kommt eine Schlüsselrolle zu. Bei Investitionskrediten schauen wir zwar genau hin, wollen aber vor allem dazu beitragen, brachliegendes Potenzial freizusetzen und Innovationen zu unterstützen. Das hat auch sein Gutes, denn: Krisen sind Chancen – nutzen wir sie gemeinsam!

**Text:** Miryam Koc

**Bild:** Marlies Thurnheer

# THURGAUER KOMPACT- SEMINARE



**Finanzen einfach und kompakt erklärt.**

Engagiert für die Thurgauer Bevölkerung und Wirtschaft: Die TKB bietet kostenlose Seminare zu verschiedenen Finanzthemen an. Profitieren Sie von unserem Expertenwissen und erhalten Sie hilfreiche Tipps aus erster Hand.

Die Seminare finden in kleinen Gruppen im ganzen Kanton oder online statt. Melden Sie sich jetzt an: [tkb.ch/seminar](http://tkb.ch/seminar)

**SEMINARE FÜR  
KMU**

**Gründung**

Weinfelden 19.01.23

**Liquiditätsplanung**

Weinfelden 05.10.\*

**Investitionsgüterleasing**

Weinfelden 17.11.\*

**Digitale Transformation**

Weinfelden 09.11.\* / 15.12.\*

**Berufliche Vorsorge**

Weinfelden 16.11.\*

**Landwirtschaft Finanzierung**

Weinfelden 09.11.

**Nachfolgeregelung**

Weinfelden 01.12.\*

Alle Seminare: 18.00–19.30 Uhr  
Ausnahmen\* 12.00–13.30 Uhr

**NEU: SEMINAR FÜR  
BERUFSEINSTEIGER**

**Berufseinstieg und Finanzen**

Digital 29.11.

**SEMINARE FÜR  
PRIVATPERSONEN**

**Fit für Anlagen**

Weinfelden 14.09. / 15.11.  
Frauenfeld 12.09. / 22.11.  
Kreuzlingen 22.09.

**Anlegen mit Fonds**

Weinfelden 17.11. / 14.12.  
Frauenfeld 06.10.  
Kreuzlingen 27.10.

**Praktische Steuertipps**

Weinfelden 20.09. / 10.11.

**Ehe- und Erbrecht**

Weinfelden 08.09. / 26.10.

**Pension vorbereiten**

Weinfelden 06.10. / 03.11.

**Online-Sicherheit**

Weinfelden 16.11.



**Thurgauer  
Kantonalbank**  
FÜRS GANZE LEBEN

[tkb.ch/seminar](http://tkb.ch/seminar)

# 140 Jahre MODEL – Das Besondere im Gewöhnlichen

Anlässlich des 140 Jahre Jubiläums der Model AG in diesem Jahr, blickt man gerne zurück und zugleich auch in die Zukunft. Eine Zukunft, welche interessante Projekte bereithält. Was im Jahre 1882 als kleiner Handpappenbetrieb in Ermatingen begann, ist heute eine europaweite Unternehmensgruppe mit 17 Werken in 7 Ländern und einem Jahresumsatz von mehr als einer Milliarde Schweizerfranken.

## Eine Erfolgsgeschichte – seit 1882

Das Unternehmen überstand zwei Weltkriege und mehrere Finanz- und Währungskrisen. Mit grosser Dankbarkeit wird denn auch zurückgeschaut auf mutige und umsichtige Entscheidungen, welche das nachhaltige Wachstum ermöglicht haben. Beispielsweise wurde 1931 nach dem Umzug nach Weinfelden in eine Yankee Maschine investiert, welche das 3-fache des damaligen Jahresumsatzes ausmachte.

Ein Meilenstein in der Geschichte der Model AG war die Übernahme der Geschäftsführung durch die jung verwitwete dreifache Mutter Els Model, welche das Unternehmen während vieler Jahre erfolgreich führte.

Einen weiteren Meilenstein stellte der Fall der Berliner Mauer im Jahr 1989 dar, welcher im Folgenden die stete Expansion nach Osteuropa ermöglichte.

## Kreislaufwirtschaft und Nachhaltigkeit

Kreislaufwirtschaft ist das Geschäftsprinzip der Model AG, welche sich auch im Papierkreislauf widerspiegelt. In den beiden Schweizer Papierfabriken sowie dem unlängst dazugekommenen Werk in Eilenburg (Deutschland), wird aus gesammeltem Altkarton Papier für die gesamte Model-Gruppe produziert. Dieser Altkarton wird unter anderem von der Geschäftseinheit «Recover» direkt bei den Kunden abgeholt, wenn diese die frischen Kartonprodukte ausgeliefert bekommen. Somit können Leerfahrten vermieden werden.

Nachhaltigkeit ist die Grundlage jeder Wertschöpfung und damit der wichtigste Teil der Model-Story. Im Jahr 2020 hat sich Model im Rahmen der «Science Based Targets Initiative (SBTi)» verpflichtet, die Treibhausgasemissionen gemäss dem Pariser Klimaschutzabkommen zu reduzieren.

Auch die Versorgung der beiden Schweizer Papierfabriken erfolgt ökologisch sinnvoll mittels einer Dampfleitung, welche CO<sub>2</sub>-neutrale Energie einerseits aus der Kehrichtverbrennungsanlage Weinfelden und andererseits direkt vom Kernkraftwerk Niedergösgen liefert. Unterstützt wird der weitere Energiebedarf der Model AG mit rund 2000 Photovoltaik-Modulen, welche Sonnenenergie in Strom

umwandeln. Die gedeckte Dachfläche in Weinfelden ist dabei grösser als ein Fussballfeld. «Die Photovoltaikanlage kommt im Kontext der hohen Energiepreise genau zum richtigen Zeitpunkt, um unsere Energiekosten zu deckeln.» betont Sven Erne, Leiter Energie und Umwelt der Model AG. Die produzierte Energie wird jederzeit zu 100% selbst am Standort verbraucht.

## Automatisierung und Projekte

Das auf den Papiermaschinen produzierte Papier wird unter anderem in den Schweizer Werken in Moudon und Weinfelden zur Herstellung von Verpackungen verwendet. Die Vielfalt der Kunden ist gross, hauptsächlich beliefert Model jedoch Firmen aus den Bereichen Lebensmittel-, Pharma-, Bau- und Investitionsgüterindustrie sowie dem Versandhandel.

Aufgrund des äusserst starken Schweizerfrankens und der vergleichsweise hohen Lohnkosten wird viel in Digitalisierung und Automatisierung investiert, wobei sich das Berufsbild dementsprechend auf anspruchsvollere Tätigkeiten verlagert. Erst kürzlich wurde in Weinfelden das Grossprojekt «Automatisierung der Zwischenlager» mit Lagermöglichkeiten für bis zu 1,6 Millionen m<sup>2</sup> Wellpappe realisiert, und die Zuführung der Bogen zu den Verpackungsmaschinen vollautomatisiert. Ebenfalls in Weinfelden wurde zudem eine neue Maschine in Betrieb genommen, welche für Industriekunden grossformatige Verpackungen produziert.

Um den Anforderungen des Versandhandels gerecht zu werden, wurde im Werk Moudon in eine sogenannte Endlos-Wellpappenanlage investiert. Endloswellkarton ermöglicht den Kunden, selbst massgeschneiderte Verpackungen herzustellen. Zurzeit ist Model das einzige Unternehmen in der Schweiz, welches dieses Produkt selber herstellt.

Mit dem neuen Online-Shop, welcher Ende 2022 in Betrieb geht, wird bezüglich Digitalisierung ein weiterer Meilenstein gesetzt: Hier kann jedermann standardisierte Kartonprodukte auch in kleinsten Mengen online bestellen und sich nach Hause liefern lassen.



**Branding und Ausblick**

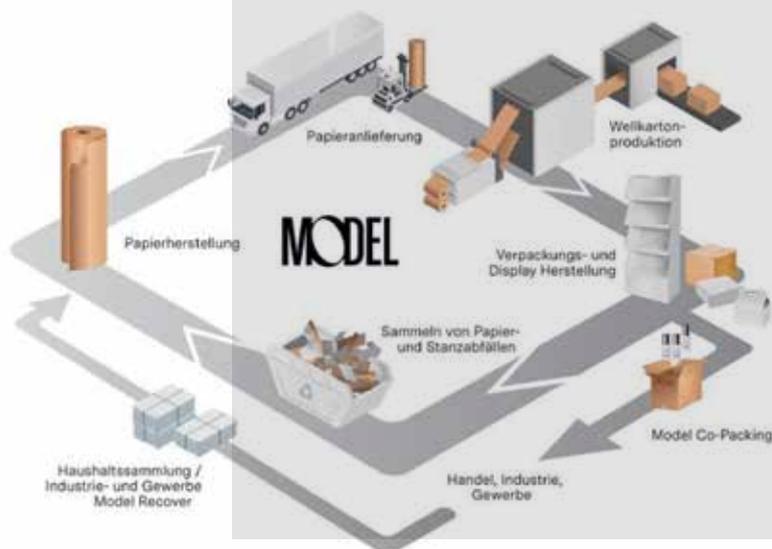
Seit dem Herbst 2021 fahren die meisten Model-LKWs mit neuem Logo durch ganz Europa. Auch hier haben wir getreu dem Motto «Nachhaltigkeit» auf unnötigen Abfall verzichtet und verwenden noch Materialien mit dem alten Logo, bis diese verbraucht sind.

Die visuelle Veränderung des Logos besteht darin, dass es neu das Runde mit dem Geraden in einem harmonischeren Verhältnis verbindet und das Mass des «Goldenen Schnitts» enthält, ein Prinzip, das überall in der Natur zu finden ist. Es legt damit den Grundstein für das Erkennen der verborgenen Schönheit und Kraft im Gewöhnlichen. Unsere Marke steht für Inspiration, Bewusstsein und Leidenschaft, die sich in der gesamten Wertschöpfungskette widerspiegeln. Model ist «the extra in the ordinary», was das vermeintlich Gewöhnliche hervorhebt und so einen Blick auf das Besondere freigibt.

Trotz der grossen Herausforderungen der heutigen Zeit blicken wir mit Zuversicht in die Zukunft. Das verjüngte Logo steht schliesslich auch für den Eintritt der nächsten Generation der Familie Model in das Unternehmen.

Die Model Group entwickelt, produziert und liefert hochwertige Verpackungen aus Voll- und Wellkarton, von der einfachen Transportverpackung bis zur hochveredelten Pralinen- und Parfumbbox.

Die Gruppe ist mit 12 Gesellschaften in sieben Ländern vertreten. Zu den Hauptmärkten gehören Deutschland, Schweiz, Tschechien, Polen, Benelux, Österreich, Frankreich, Slowakei, Kroatien, Slowenien, Ungarn und Bosnien-Herzegowina. Der Firmensitz befindet sich in Weinfelden, Schweiz.





Luca Graf:

# Über den DACH- Raum hinaus.

# Der «Local Hero» vom Bodensee

Die St.Galler MS Direct AG bietet seit 1978 Lösungen für Versandhandel und E-Commerce an. Im Januar 2023 eröffnet das Unternehmen auf dem ehemaligen V-Zug-Gelände in Arbon einen neuen Standort und schafft damit 350 Arbeitsplätze im Thurgau. CEO Luca Graf über den neuen Standort, Investments in die Zukunft und Fachkräftemangel.

## Luca Graf, ab 2023 erweitern Sie Ihre Filiale am Bodensee. Wieso genau dort?

Wir sind heute bereits mit einem grossen Standort in Arbon vertreten und haben sehr gute Erfahrungen gesammelt. Die Lage ist sehr verkehrsgünstig, Gewerbeflächen in der gewünschten Grösse sind verfügbar und die Suche nach qualifizierten Arbeitskräften hat sich dort in den letzten Jahren als erfolgreich erwiesen.

## Wäre das Ausland nicht attraktiver und vor allem günstiger?

Natürlich wäre die Leistungserbringung im einen oder anderen Nachbarland oder gar in Süd- oder Osteuropa günstiger. Im Zentrum steht für viele unserer Kunden, Online-Händler aus dem In- und Ausland, jedoch das Kundenerlebnis. Wichtig ist, dass Kunden, die Artikel retournieren, schnell wieder entlastet werden können und die Aufbereitung der Artikel den gewünschten Qualitätsstandards entsprechen, damit der nächste Kunde, der den Artikel bestellt, sich daran erfreut und auch ein zweites und drittes Mal beim Händler kauft.

## In Arbon wird MS Direct als Dienstleister tätig sein.

### Was bedeutet das genau?

Wir arbeiten für mehr als 160 Händler aus dem Versandhandel und E-Commerce. Diese Händler überlassen uns die Lagerhaltung und Abwicklung ihrer Bestellungen in der Schweiz oder sie bedienen die Schweizer Kundschaft aus einem europäischen Zentrallager und setzen auf uns für eine einwandfreie und zügige Verzollung sowie die schnelle Kundenentlastung und Aufbereitung von Artikeln im Retourenfall.

## Der E-Commerce ist insbesondere während der Pandemie extrem gewachsen. Wie sehen die aktuellen Zahlen aus?

Nach einem Dämpfer zu Beginn dieses Jahres erwarten wir, dass sich das Wachstum wieder auf dem Vor-Pandemie-Niveau einpendelt. Mit Wachstumsraten um die zehn Prozent zählt unser Wirtschaftszweig weiterhin zu den wachstumsstärksten. Da wir mit unserem Angebot sehr gut am Markt positioniert sind und kontinuierlich in die Weiterentwicklung unserer Produkte investieren, sind wir überzeugt, auch in Zukunft mindestens mit dem Markt zu wachsen und unsere Standorte weiter auszubauen.

## Welche Investments sind nötig, um Herausforderungen wie dem zunehmenden Fachkräftemangel zu begegnen?

Wir haben gerade den Vertrag für ein automatisches Kleinteilelager unterschrieben. Dieses wird uns dabei helfen, mit der bestehenden Mannschaft noch effizienter arbeiten und das Wachstum auch in Zeiten von zunehmendem Fachkräftemangel bewältigen zu können. Ausserdem haben wir einen langen Projekt-Backlog, der aus vielen Initiativen besteht, die die Leistungsfähigkeit unserer Prozesse erhöhen. Bei diesen arbeiten wir oft mit Technologieunternehmen und Start-ups zusammen, testen ihre Lösungen aus und führen sie bei Erfolg ein.

*«Mit Wachstumsraten um die zehn Prozent zählt unser Wirtschaftszweig weiterhin zu den wachstumsstärksten.»*

## Wie äussert sich der Fachkräftemangel bei Ihnen konkret?

Wo wir vor mehreren Jahren noch mehrere hundert Bewerbungen auf offene Vakanzen bekommen hatten, ist gerade eine Tendenz nach unten bemerkbar – und zwar im operativen Betrieb ebenso wie auf Spezialisten- und Führungspositionen.

## Und was tun Sie dagegen?

Wir überprüfen ständig unsere Anstellungsbedingungen und versuchen, mit entsprechenden Massnahmen zu unterstreichen, dass die MS Direct ein fortschrittlicher Arbeitgeber ist. Dabei ist die Palette von Zusatzleistungen sehr breit, die wir dank Kooperationen mit unseren Partnern anbieten können, von der Weiterentwicklung unserer Angestellten bis hin zur Überprüfung unserer Lohnstruktur. Wenn man uns kennenlernt, merkt man schnell, dass wir nicht mit Floskeln spielen, sondern effektiv handeln.



## Das Betonelement. In Szene gesetzt

53 Treppen- und Tribünenelemente.  
Neubau Sporthalle, Egnach  
Architektur: Waeber/Dickenmann,  
Zürich

 Elementwerk  
Istighofen

[betonelementwerk.ch](http://betonelementwerk.ch)



**thalmann**  
*treuhand*  
**+wirtschafts**  
*prüfung*

[www.thalmann.ch](http://www.thalmann.ch)

**Mittendrin statt nur dabei.**  
*Ihre Fachexperten in Weinfelden.*  
Gewerbe – Firmen – Non-Profit – Öffentliche Verwaltung

**Lieferkettenprobleme, Energiekrise und steigende Preise: Aktuell stehen viele Unternehmen vor grossen Herausforderungen. Tangiert Sie das auch?**

Natürlich. Wir haben einen Notfallplan erarbeitet, wie wir mit einer eingeschränkten Energieversorgung arbeiten können. Zum Glück benötigen unsere Betriebe keine grossen Energiemengen und sind teilweise durch die Nutzung von alternativen Energien wie Photovoltaik etwas unabhängiger geworden. Steigende Kosten sind oft Bestandteile der Gespräche mit unseren Kunden. Insbesondere bei Rohmaterialien wie Verpackungen sind wir gezwungen, diese weiterzugeben. Andererseits forcieren die steigenden Kosten auch unsere Bemühungen, die Produktivität unserer Leistungserstellung noch weiter zu erhöhen, z. B. durch den Einsatz von Technologie und durch die Digitalisierung und Automatisierung unserer Prozesse.

**Sie sind die neue Stelle als CEO im Mai angetreten. Wie haben Sie die ersten Monate erlebt?**

In den letzten Monaten, meinen ersten bei MS Direct, durfte ich grossen Tatendrang erleben. Im Unternehmen herrscht eine echte «can do»-Mentalität. Jeder denkt mit und entwickelt Ideen, wie wir uns immer weiter verbessern können. Damit haben wir eine tolle Ausgangslage für die grossen Ambitionen, die wir in den nächsten Jahren gemeinsam anstreben. Gleichzeitig ist es wichtig, dass wir unser Handeln fokussieren und an den für unsere Entwicklung wichtigen strategischen Stossrichtungen ausrichten.

*«Wir arbeiten für über 160 Händler aus dem Versandhandel und E-Commerce.»*

**Welche Pläne verfolgen Sie demzufolge mit MS Direct?**

Die MS Direct ist heute ein «Local Hero». Das Potenzial des Unternehmens ist aber viel grösser. In den nächsten Jahren wollen wir uns noch stärker vom Logistikdienstleister zum Technologieunternehmen entwickeln. Bereits heute haben wir viele eigens entwickelte Tools im Einsatz, die beispielsweise basierend auf Machine Learning die richtige Zolltarifnummer für ein Produkt finden oder im Fulfillment die passende Verpackungsgrösse für eine Bestellung vorschlagen, damit möglichst wenig Verpackungsmüll und Transportemissionen anfallen. Darauf können wir aufbauen und unsere Lösungen nicht nur intern für eine effiziente Leistungserbringung nutzen, sondern auch unseren Kunden Hilfsmittel an die Hand geben, um in Echtzeit Einfluss auf gewisse Prozesse zu nehmen sowie mehr Transparenz und Steuerungsmöglichkeiten zu erhalten. Es gilt, den «Sweet Spot» zwischen physischer Leistungserbringung und Digitalisierung sowie Automatisierung zu finden und damit Kunden über den DACH-Raum hinaus zu begeistern.

**Text:** Patrice Ezeogukwu  
**Bilder:** Marlies Thurnheer



Anzeige

**Investiere in  
Begeisterung:  
Olma Aktien  
reservieren!\***

**Die neue AG, die auch  
neue Perspektiven bietet.**  
**olma-aktien.ch**



\* Reservieren ist im Sinne einer unverbindlichen Interessensbekundung an der Zeichnung von Aktien der Olma Messen Aktiengesellschaft zu verstehen. WERBUNG – Dieser Beitrag dient ausschliesslich als Information und stellt keine Offerte oder Aufforderung zur Offertstellung dar. Massgebend für Vollständigkeit und Aktualität der Informationen sind die ausführenden Angaben unter [www.olma-aktien.ch](http://www.olma-aktien.ch) und insbesondere der Prospekt gemäss Art. 35 FIDLEG. Bezugsstelle ist die Genossenschaft Olma Messen St.Gallen.



## die bank, die kmu das finanzleben einfach macht.

**Die Geschäftsstelle der Valiant Bank AG in Frauenfeld besteht seit bald einem Jahr. Mit Herzblut engagieren sich die Kundenberaterinnen und Kundenberater für die Anliegen der Kundschaft. Selbstständig Erwerbende und KMU können sich auf für sie zugeschnittene Dienstleistungen und Lösungen verlassen.**

Im November 2021 hat Valiant ihre Geschäftsstelle in Frauenfeld eröffnet, die Dritte in der Ostschweiz und eine von 14, die die Bank bis 2024 schweizweit eröffnen wird. Yago Bellón leitet die Geschäftsstelle und baut diese gemeinsam mit seinem engagierten Team auf. «Unsere Kundenberatenden sind lokal verankert, kennen die Region und sind mit den Bedürfnissen von Unternehmerinnen und Unternehmern bestens vertraut», erzählt Yago Bellón.

### **KMU sind das Rückgrat der Thurgauer Wirtschaft**

«Die Zeiten sind anspruchsvoll. Darum ist es wichtig, dass die Firmen in der Region eine zuverlässige und kompetente Partnerin an ihrer Seite haben», so Yago Bellón. Schliesslich bilden KMU das Rückgrat der Thurgauer Wirtschaft. Gemäss der Dienststelle Statistik des Kantons Thurgau waren Ende 2020 im Kanton 92 345 Beschäftigte in 18 484 KMU tätig. «Wir von Valiant tun alles dafür, damit

ein Unternehmen dynamisch bleibt und sich weiterentwickelt», führt Bellón weiter aus. Seit jeher gehört die Finanzierung von KMU zum Kerngeschäft von Valiant.

### **Leistungen mit Mehrwert für KMU**

KMU können sich auf sie zugeschnittene Dienstleistungen von Valiant verlassen. Dazu zählen:

**Umlauffinanzierung:** Betriebskredite helfen bei Liquiditätsengpässen beziehungsweise beim Überbrücken von saisonalen Schwankungen.

**Investitionsfinanzierung:** Dank Terminkrediten und Leasing investieren KMU in neue Maschinen, Fahrzeuge oder Einrichtungen, ohne ihre Liquidität zu belasten.

**Immobilienfinanzierung:** KMU erhalten die passende Hypothek zu ihrer finanziellen Situation sowie attraktive Finanzierungslösungen.

**Garantien und Bürgschaften:** Dank einer Anzahlungsgarantie, Erfüllungsgarantie, Mietgarantie, Zahlungsgarantie oder Bauhandwerkerbürgschaft bleiben KMU auf der sicheren Seite.

Valiant ist für ihre bodenständige Unternehmenskultur bekannt. Die Finanzexpertinnen und -experten beraten verständlich und umfassend. Kurze Entscheidungswege tragen dazu bei, dass Valiant den

KMU in der Schweiz das Finanzleben am einfachsten macht. Egal, ob persönlich oder digital: Die Beratenden sind gern für ihre Kundinnen und Kunden da.

[www.valiant.ch/geschaeftskunden/finanzieren](http://www.valiant.ch/geschaeftskunden/finanzieren)

### **Valiant – wir sind einfach Bank.**

Valiant ist eine unabhängige Schweizer Finanzdienstleisterin und ausschliesslich in der Schweiz tätig. Sie bietet Privatkundinnen und Privatkunden sowie KMU ein umfassendes, einfach verständliches Angebot in allen Finanzfragen. Valiant hat eine Bilanzsumme von 36,5 Milliarden Franken und beschäftigt über 1100 Mitarbeitende – davon 70 Auszubildende.

Valiant Bank AG  
Kirchgasse 4  
8500 Frauenfeld  
052 304 80 50  
[frauenfeld@valiant.ch](mailto:frauenfeld@valiant.ch)

### **Termin vereinbaren:**



wir sind einfach bank.

**valiant**



# Grosser Auftritt für Betontreppen

Die moderne Dreifachturnhalle im thurgauischen Dorf Egnach fügt sich harmonisch in die Umgebung ein. Trotz ihrer Grösse ist sie ein elegantes, schlankes Gebäude. Für den Gesamteindruck zentral sind die grosszügigen Treppen- und Bodenelemente aus Beton, produziert vom Elementwerk Istighofen im Thurgau.

Willkommen! Die Egnacher Dreifachturnhalle wirkt einladend. Ein Grund dafür sind die breiten, geschickt angeordneten Treppen, die das Gebäude erschliessen und mit ihren vielfältigen Formen den Aussenraum gestalten. Die Treppen werden zu einem Ort, der zum Verweilen einlädt. So, wie es sich die Thurgauer Unternehmerin Marlise Blaser vom Elementwerk Istighofen wünscht: «Treppen aus Beton überwinden Höhenunterschiede und sind gleichzeitig Sitzgelegenheit und Begegnungsorte. Man trifft sich, macht Pause, kommt miteinander ins Gespräch.»

## Thurgauer Lösung

Die Elemente für die Treppen stellte das Thurgauer KMU mit seinen 25 Mitarbeitenden in Handarbeit her. Bei der Vorfabrikation in Istighofen ist Präzision oberstes Gebot. Insgesamt lieferte das Unternehmen für die Egnacher Sporthalle 53 Treppen- und Bodenelemente aus stahlarmiertem Beton mit sandgestrahlten Oberflächen.

Der Vorteil dieser Fabrikationsweise: Durch die sorgfältige Handarbeit und die Konzentration auf die Individualität der Aufträge ist jedes Element massgeschneidert und für den

jeweiligen Einsatz detailgenau angepasst. Eine Flexibilität, die sich kein Grossunternehmen leisten kann. Oder um es mit den Worten von Marlise Blaser zu sagen: «Ich mag die Unendlichkeit des Werkstoffs, wenn er so individuell verarbeitet wird. Unseren Betonelementen sind keine Grenzen gesetzt.»



[betonelementwerk.ch](http://betonelementwerk.ch)



# Thurgauer Unternehmen expandiert nach Japan

Das Robotik Unternehmen KEMARO AG macht weiter auf sich aufmerksam. Nachdem es im Sommer der Swiss Logistics Award 2022 gewonnen hat, kündigt das Unternehmen einen weiteren bedeutenden Schritt in der noch jungen Unternehmensgeschichte an. Die Expansion in den weltweit führenden Robotikmarkt: nach Japan.

Vor sechs Jahren wurde die KEMARO AG gegründet. Heute verkauft das Unternehmen weltweit den autonomen Trockenreinigungsroboter K900 für den industriellen Einsatz. Vor einigen Monaten wurde der Japanische Obayashi-Konzern auf die Produkt-Innovation aufmerksam. Viele Gesprächs- und Verhandlungsrunden später wurde nun ein Durchbruch erzielt: «Wir sind sehr stolz darauf, bekannt zu geben, dass PLiBOT unser neuer Vertriebspartner in Japan ist», lässt sich Martin Gadiant, CEO der KEMARO AG zitieren.

PLiBOT wurde im August 2022 gegründet und ist eine Tochtergesellschaft der Obayashi Corporation. Obayashi ihrerseits ist eine der fünf grössten japanischen Baufirmen. Das Unternehmen ist an der Börse Tokios notiert und gehört zu den Nikkei-225-Unternehmen mit einem Umsatz von rund 20 Milliarden Franken.



**Interaktion zwischen Menschen und Robotik**

PLiBOT hat sich zum Ziel gesetzt, autonome und arbeits-sparende Lösungen durch den Einsatz von autonomen mobi-len Robotern anzubieten. Das Unternehmen glaubt an die nachhaltige Interaktion zwischen Menschen und Robotern und will die Märkte für Materialtransport und Reinigung erobern. Die ersten 20 K900-Roboter sind bereits in Japan eingetroffen, weitere 40 werden in den kommenden Wochen verschifft.

«Natürlich sind wir unglaublich happy, dass dieses hoch-innovative japanische Unternehmen auf unseren Roboter K900 setzt. Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit mit unserem neuen japanischen Partner», so Armin Koller, Verwaltungsratspräsident und Mitgründer der KEMARO AG. Koller weilte Mitte September für zwei Wochen in Japan und traf sich mit den PLiBOT-Vertretern zu weiteren Zusammen-arbeits-Gesprächen.

**Sieg am Swiss Logistics Award**

Die Firmengeschichte der KEMARO AG liest sich beeindruckend. Das Unternehmen wurde vor sechs Jahren von drei Ingenieuren Thomas Oberholzer, Martin Gadiant und Armin Koller gegründet mit der Vision, die Reinigung von Industrieböden zu revolutionieren – betreffend Gesundheitsschutz, ökologischer Nachhaltigkeit und Kostenersparnis.

Die Anfänge meisterte das Unternehmen zuerst in Baucontainern und später in unterirdischen Entwick-lungskellern. Heute werden die Geschäfte vom Hauptsitz an der Bahnhofstrasse in Eschlikon gelenkt. Mit dem Roboter K900 (dem Nachfolge-modell des ersten Roboters K800) bietet die KEMARO AG eine weltweit einzigartige Reini-

*Die ersten 20 K900-Roboter sind bereits in Japan eingetroffen.*

gungsmaschine aus Schweizer Ingenieurs-Know-how an.

Ein bedeutender Meilen-stein für das Unternehmen war der Sieg diesen Sommer am Swiss Logistics Award, bei dem man sich gegen namhafte Schwei-



Martin Gadiant, CEO der KEMARO AG

zer Unternehmen wie die SBB-Cargo, Feldschlösschen oder Denner durchsetzte. Die Jury überzeugte speziell die ökolo-gische Nachhaltigkeit, der Gesundheitsschutz und die Kosten-ersparnis beim Einsatz eines K900. Hinzu kommt, dass der Kehrsaugroboter in der Schweiz produziert wird.

**Ökologisch und wartungsarm**

Der K900 reinigt in der Logistik, Produktion oder Industrie autonom und smart, denn er nimmt seine Umgebung über modernste Laser- und 3D Sensoren wahr. Informationen von weiteren Sensoren werden in einem Hochleistungsrechner fusioniert und ermöglichen die Orientierung des Roboters in mehreren tausend Quadratmeter grossen Hallen. Er reinigt die Böden ohne Chemikalien und Wasser. Vollautonom ent-sorgt er Verpackungsreste, Industriestaub oder Paletten-Splitter.

*Ein bedeutender Meilenstein für das Unternehmen war der Sieg 2022 am Swiss Logistics Award.*

Mit seinen zwei grossen Kkehrbürsten (900 cm Reinigungs-breite, darum K900) reinigt der Roboter ohne Abstand zu Gegenständen oder Wänden und kann auch sehr grobe Schmutzgegenstände aufnehmen. Mit einem Schmutzbehäl-ter von 35 Liter Fassungsvermögen ist er für den industriellen Einsatz bestens konzipiert. Der Akku ermöglicht eine Reini-gungszeit von bis zu fünf Stunden.

Mittels eingebauter Filter der Staubklasse M wird rund drei Kubikmeter Luft pro Minute von Holz- und Metallstaub sowie Lackpartikel gereinigt. Durch die niedrige Staubkon-zentration wird der Verschleiss von Maschinenteilen der Intralogistik-Anlagen minimiert, und der Staub legt sich weder auf gelagerten Paketen noch auf ande-ren Produktionsgütern nieder.

**Reinigungskosten halbieren**

«Der Arbeitsaufwand für die Reinigung von Industrie-hallen kann durch den Einsatz des Trockenreini-gungsroboters minimiert und die Arbeitszeit in wertschöpfende Tätigkeiten investiert werden» so Thomas Oberholzer, Mitgründer und Leiter Vertrieb bei der KEMARO AG. Dies sei ein wesentliches Verkaufs-kriterium.

Durch den K900 werden die Reini-gungskosten um bis zu 50 Prozent redu-ziert. Damit ist der Kaufpreis in den meisten Fällen praktisch in weniger als einem Jahr amortisiert. Es scheint so, dass die Expansion nach Japan bloss der Beginn eines weiteren erfolgreichen Kapitels in der noch jungen Unternehmensgeschichte sein wird.

# TRAU, SCHAU WEM

«UNSERE MITGLIEDER  
SIND ZERTIFIZIERTE  
KMU-EXPERTEN.»

TREUHAND | SUISSE

Schweizerischer Treuhänderverband

[www.treuhandsuisse.ch](http://www.treuhandsuisse.ch)

#bornelectric



## THE NEW iX1

**Sepp Fässler AG**  
9050 Appenzell  
[faessler-garage.ch](http://faessler-garage.ch)

**Sepp Fässler (Wil) AG**  
9500 Wil  
[faessler-garage.ch](http://faessler-garage.ch)

# WEIHRICH INFORMATIK

Ihr Partner für Gesamtlösungen  
in der Informatik

Wehrich Informatik GmbH  
Alleestrasse 20 · CH-8280 Kreuzlingen  
Tel +41 (0)71 688 33 30 · Fax +41 (0)71 688 33 23  
[info@wehrich.ch](mailto:info@wehrich.ch) · [www.wehrich.ch](http://www.wehrich.ch)

# ERFOLGREICH VERBINDEN

# Haben Sie vorgesorgt? Mit Patientenverfügung und Vorsorgeauftrag selbstbestimmt in die Zukunft

«Wer kümmert sich um mich, wenn ich eines Tages nicht mehr selbst entscheiden kann? Und wer betreut dann meine finanziellen und rechtlichen Angelegenheiten?»

Diese Fragen stellen sich zwar viele Menschen hin und wieder, doch über schriftlich niedergelegte Vorsorgedokumente wie eine Patientenverfügung oder einen Vorsorgeauftrag verfügt tatsächlich nur jeder 5. beziehungsweise jeder 10. Schweizer, wie eine 2017 erfolgte Studie des Marktforschungsinstitutes GFS dokumentiert. Fast 50 % der Befragten gaben zudem an, nicht zu wissen, was genau ein Vorsorgeauftrag überhaupt sei.

## ZWICKER CONSULTING: Ihr Vorsorgespezialist im Thurgau

Gerade im Falle einer plötzlich eintretenden Urteilsunfähigkeit kann das Fehlen von Vorsorgedokumenten schwerwiegende Konsequenzen für die Angehörigen bedeuten, wie Stephan Zwicker, Geschäftsleiter von ZWICKER CONSULTING in Andwil (TG), erläutert:

«Mehrfach konnte ich in meiner Beratertätigkeit miterleben, wie schwer das Schicksal die Hinterbliebenen treffen kann. Insbesondere wenn Firmeninhaber vergessen, dass eine fehlende Privatregelung ihr Geschäft gefährdet. Da jedoch vielfältige Möglichkeiten zur Realisierung der Vorsorgeunterlagen existieren, gibt es leider auch keine Garantie, dass die selbstgezümmerte Lösung einer KESB-Validierung, welche erst nach Eintritt der Urteilsunfähigkeit stattfindet, auch tatsächlich standhält. Aus diesem Grund haben wir uns 2020 auf die massgeschneiderte Vorsorgeberatung spezialisiert.»

## ZWICKER CONSULTING:

### Sie bestimmen - auch bei Urteilsunfähigkeit

Im Rahmen unserer Vorsorgeberatung nehmen wir uns Zeit, um Ihre Situation kennenzulernen und Ihre Vorsorgebedürfnisse zu analysieren. Dabei ist es unser Ziel, dass Sie nach einem einzigen Termin den Raum mit allen für Ihre selbstbestimmte Vorsorge nötigen, rechtssicheren Dokumenten verlassen.

## Planen Sie Ihre Zukunft rechtssicher

5 gute Gründe für Vorsorgeauftrag und Patientenverfügung mit ZWICKER CONSULTING.



Sie bestimmen, wer im Notfall was für Sie entscheidet.



Im Fall der Urteilsunfähigkeit wahrt Ihre Vertretung Ihre Interessen.



Sie legen die Handlungsbereiche Ihrer Vertretung genau fest.



Sie schaffen Rechtssicherheit und Klarheit für Ihre Angehörigen.



Sie stellen sicher, dass die KESB im Ernstfall nicht über Sie entscheidet.

## Jetzt kostenlose Erstberatung sichern!

Ob Vorsorge, Finanz- oder Versicherungsfragen, gemeinsam stellen wir die Weichen für Ihre sorgenfreie Zukunft. Sichern Sie sich jetzt eine kostenlose Erstberatung!



## ZWICKER CONSULTING GmbH

Heimenhofen 4, 8586 Andwil TG

Telefon: 077 511 12 28

[www.zwicker-consulting](http://www.zwicker-consulting)

[info@zwicker-consulting.ch](mailto:info@zwicker-consulting.ch)

«Sie wissen ganz genau, was Sie wollen? Gut so! Lassen Sie uns dies gemeinsam rechtswirksam festhalten.» Ihr Geschäftsführer Stephan Zwicker und Innendienstleiterin Rita Engeli freuen sich auf Ihre Kontaktaufnahme.

# Mut heisst **machen**

Wir machen mit. Mit passenden  
Versicherungslösungen aus einer Hand.



Giovanni Lauratani

Verkaufsleiter Vorsorge  
Generalagentur Erich Marte  
Maurerstrasse 8 | 8500 Frauenfeld  
058 357 24 15 | [giovanni.lauratani@allianz.ch](mailto:giovanni.lauratani@allianz.ch)

[ALLIANZ.CH/ERICH.MARTE](https://www.allianz.ch/erich.marte)

**Bildungszentrum für Technik Frauenfeld**  
Weiterbildung

**Thurgau** 



## Karrieretraum. Am BZT wirst du zum Leader.

HF Bauplanung Architektur  
HF Gebäudetechnik  
HF Informatik  
HF Maschinenbau Produktionstechnik  
HF Metallbau  
HF Systemtechnik Medizintechnik  
HF Unternehmensprozesse  
HF Wirtschaftsinformatik

BP Produktionsfachleute mit eidg. FA  
Cyber Security Specialist mit eidg. FA  
Elektroprojektleiter/in mit eidg. FA  
Elektro-Teamleiter/in  
Prozessfachleute mit eidg. FA  
Qualitätsfachmann/-frau BZT

[weiterbildung.bztf.ch](https://www.weiterbildung.bztf.ch)

**Infoabende 2023**

26. Januar /  
26. April / 20. Juni  
Jeweils 19–20 Uhr

# «dekarbon» unterstützt Thurgauer Unternehmen dabei, die optimale Lösung für ihre Prozesswärme zu finden

Am 1. «dekarbon EARLY BIRD Unternehmerforum» vom 29. September informierten sich über 100 Interessierte aus Wirtschaft, Politik und Wissenschaft über die neue «dekarbon»-Initiative. Sie hilft Thurgauer Unternehmen dabei, ihre Produktionsprozesse auf erneuerbare Energien umzustellen.

Steigende Preise für Gas und Öl, eine unsichere Versorgungslage beim Strom, ambitionierte Klimaziele: Viele Unternehmen verspüren den steigenden Druck, ihren Energieverbrauch zu senken und von fossilen Energieträgern auf erneuerbare umzusteigen. Doch wie soll das gehen?

**«dekarbon» ist eine gemeinsame Initiative des Kompetenz-Zentrums Erneuerbare Energie-Systeme Thurgau (KEEST) sowie des Kompetenznetzwerks Ernährungswirtschaft (KNW-E).**

Unterstützt wird sie durch den Kanton Thurgau, die act Cleantech Agentur Schweiz sowie von EnergieSchweiz bzw. dem Bundesamt für Energie (BFE). Im Fokus stehen Lösungen, die es Unternehmen ermöglichen, in der Prozessenergie von Gas und Öl auf erneuerbare Energien umzusteigen. Für die Erzeugung von Prozesswärme in der Industrie gibt es bereits fortschrittliche Technologien, die mit erneuerbarer Energie arbeiten.

## dekarbon – in drei Schritten zum Ziel

**1. Auslegeordnung:** In einem ersten Gespräch geht es um die spezifischen Bedürfnisse des Betriebs. Danach wird eine grobe Einschätzung vorgelegt, in der die wichtigsten Einsparpotenziale aufgezeigt und entsprechende technische Lösungen vorgeschlagen werden.

**2. Umfassende Analyse:** Gemeinsam mit Betriebs- und Produktionsfachleuten des Unternehmens werden vor Ort der Leistungsbedarf an Energie und die entsprechenden Betriebs- und Prozessabläufe unter die Lupe genommen. Auch historisch Gewachsenes wird hinterfragt und gemeinsam nach wirtschaftlichen nicht-fossilen Alternativen gesucht. Ebenso werden die Treibhausgasemissionen aus Prozessen und der Energieverbrauch aus vor- und nachgelagerten Tätigkeiten erhoben. Dies angesichts wachsender Verpflichtungen der Wirtschaft zur Bilanzierung der Treibhausgase. Rund 1800 Firmen in der Schweizer Ernährungswirtschaft tun dies bereits und fordern von ihren Zulieferern dasselbe, im sogenannten «Scope 3».



Podiumsdiskussion



**Andreas Koch** Dr. **Frank Burose**  
KEEST Geschäftsführer KNW-E Geschäftsführer

Dabei geht es um Reduktionsziele bei Treibhausgasen und das entsprechende «Monitoring» basierend auf internationalen Standards – «Science Based Targets Indicators» (SBTi) – eine Vereinbarung der Welt-Klimakonferenz, bei der die Schweiz mitmacht und welche kurz- und mittelfristig alle Unternehmen betrifft.

**3. Lösungsansatz:** Aufgrund der Analyseergebnisse wird überprüft, welche erneuerbaren Energiesysteme sich technisch eignen, ergänzt mit detaillierten Wirtschaftlichkeitsberechnungen. Fördermöglichkeiten fließen hier ebenfalls ein. Im Schlussbericht werden entscheidungsorientierte Empfehlungen formuliert und die relevanten Argumente in einem Schlussgespräch dargelegt und diskutiert. Bis zu 80 Prozent der Kosten dieses Pakets werden vom Kanton Thurgau und von EnergieSchweiz übernommen.

**Mehr dazu auf [www.dekarbon.energy](http://www.dekarbon.energy)**

Eine gemeinsame Initiative von:  
[www.keest.ch](http://www.keest.ch) (071 969 69 56)  
[www.ernaehrungswirtschaft.ch](http://www.ernaehrungswirtschaft.ch) (071 626 05 15)

# Vom Wert des Liquiditätsmanagements

Je stärker der Wettbewerb und je schwieriger die marktwirtschaftlichen Rahmenbedingungen sind, umso exponierter ist ein Unternehmen bezüglich des Kreditmanagements. Die Veränderungen des Zahlungsverhaltens und die Zunahme der offenen Positionen aus Lieferungen und Leistungen stellen diese vor allem während Krisen vor grosse Herausforderungen. Um ein Unternehmen nachhaltig zu führen, dessen Risiken zu begrenzen und dessen Wert zu steigern, lohnt es sich, die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen effektiv und effizient zu bewirtschaften. Wie, weiss Prof. Dr. Marco Gehrig von der OST.

## **Marco Gehrig, nur gut ein Drittel der Schweizer KMU haben normalerweise einen Bankkredit oder einen Kreditrahmen. Wieso nur so wenige?**

Viele KMU bevorzugen eine hohe Selbstfinanzierung. Es ist Teil ihrer Unternehmenspolitik, unabhängig von ihren Kapitalgebern zu sein und eigenständig Investitionsentscheidungen treffen zu können. Obwohl Fremdfinanzierung aus einer theoretischen Perspektive interessant ist, bevorzugen die Schweizer KMU eine unabhängige Finanzierungspolitik. Daher erstaunt es auch nicht, dass viele KMU über sehr hohe Geldflüsse aus Betriebstätigkeiten und ein striktes Kostenmanagement verfügen.

## **Verpflichtungen aus Lieferungen und Leistungen sind in der Schweiz hingegen etablierter Bestandteil des Cash-Managements. Warum ist für KMU diese Finanzierungsform attraktiv?**

Ein Vorteil liegt in den fehlenden Zinsen. Verbindlichkeiten gegenüber Lieferanten beruhen auf Vertrauen und Langfristigkeit – und diese werden selten verzinst. Daher liegt dieser Umstand auf der Hand: Besser eine offene Verbindlichkeit gegenüber einem Lieferanten als gegenüber einer Drittpartei, wo Zinskosten fällig sind.

## **Liquiditätsengpässe und restriktive Kreditbedingungen von Banken zwingen Unternehmen, eigene Verpflichtungen verspätet zu begleichen und Kredite von Lieferanten vermehrt als Liquiditätsquelle zu nutzen. Diese Entwicklungen führen unweigerlich zu Liquiditätsproblemen bei den Lieferanten. Wie kann der Kreislauf durchbrochen werden?**

Die Lieferanten ihrerseits bevorzugen gegenüber ihren Zulieferern Lieferantenkredite als Finanzierungsquelle ... Daher gilt die alte Finanzierungsweisheit für das Working Capital: Sammele früh das Geld bei den Kunden ein, kaufe günstig ein und zahle spät die Lieferantenrechnung. Es gibt hier wohl kein Maximum, mehr ein Optimum. Und es gilt auch, die Zah-

lungsbereitschaft mithilfe von kurzfristigen Bankkontokorrenten zu sichern. Und hier spielen die Kredit gebenden Banken eine wichtige Rolle im Wirtschaftskreislauf.

*«Besser eine Verbindlichkeit gegenüber einem Lieferanten als gegenüber einer Drittpartei.»*

## **Höhere Bestände an Forderungen aufgrund verspäteter Zahlungen belasten die Liquidität und erfordern eine kompensatorische Finanzierung bei Banken oder Lieferanten. Die erhöhte Kapitalbindung führt zu tieferen Margen und zu höheren Refinanzierungskosten. Warum werden Forderungen so, sagen wir, lasch gehandhabt?**

Dies mag zahlreiche Gründe haben. Aber zentral scheint mir, dass man Kunden als Kunden ansieht und ihnen möglichst viel Flexibilität bieten will. Sprich: möglichst kundenflexible Zahlungsbedingungen. Und dies kann im Extremfall zu Liquiditätsproblemen und Debitorenverlusten führen. Aber ist es vermutlich auch so, dass das Liquiditätsmanagement auch in den letzten Jahren nicht das Top-Thema war, da die Wirtschaft eine starke Wachstumsphase gehabt hat. Seit Corona sind wir wohl jetzt in einer Krisenphase, die das Thema wieder aktuelle werden lässt.

## **Um den Unternehmenswert hochzuhalten, soll die Dauer der Kapitalbindung möglichst tief gehalten werden. Die damit verbundene geringe Liquidität hat aber zur Folge, dass Unternehmen gerade in Krisen gefährlichen Belastungen ausgesetzt werden. Was empfehlen Sie?**

In einer solchen Phase gilt es, kühlen Kopf zu bewahren und sich auf die wichtigen Themen zu fokussieren. Die Frage stellt sich, worauf achten die Kredit gebenden Banken? Es ist die

Marco Gehrig:

## Vertrauen und Langfristigkeit



Verschuldungskapazität, die wiederum im Wesentlichen durch die Geldzuflüsse gespiesen wird. Daher gilt der Ratsschlag: Die Liquidität in diesen Zeiten wöchentlich planen und sich fragen, welche Geldzuflüsse und -abflüsse zu erwarten sind. Dies verlangt das neue Aktienrecht indirekt ohnehin, das am 1. Januar 2023 in Kraft tritt.

*«Liquiditätsmanagement war in den letzten Jahren kein Top-Thema.»*

**Grosszügigkeit bei Zahlungseintreibung und einem allenfalls erforderlichen Betreibungsverfahren führt zu zusätzlichen Verlusten. Gleichzeitig erhöht sie die Kundenbindung. Was ist wichtiger?**

Die Kundenbindung. Privatrechtliche Lösungsfindungen sind zu bevorzugen und entsprechen unserem Verständnis, Lösungen bilateral zu suchen. Betreibungen sollten nur im letzten Fall möglich sein und wenn man davon ausgehen kann, dass eine Zusammenarbeit keinen Sinn mehr macht.

**Wie wichtig ist die Früherkennung von Marktentwicklungen und deren Risiken, also ein eigentliches Frühwarnsystem?**

Ich beurteile dies als sehr zentral. Kostenmanagement und

verlässliche Daten sind das eine, eine profunde Branchenkenntnis und Erfahrung das andere. Erfolgreiche Unternehmer tun dies alltäglich.

**Was sind für Sie persönlich die wichtigsten Punkte, die ein KMU in seinem Kreditmanagement beachten soll?**

Die Kredit gebenden Banken legen viel Wert auf die Verschuldungskapazität. Wenn man Banken versteht und die Banken die Kunden verstehen, müsste die Formel eigentlich wie folgt lauten: Eine aktive Finanzplanung ist unabdingbar, um die Steuerung und Planung eines Unternehmens darlegen zu können. Es mag eine «wertlose» Arbeit zu sein scheinen, aber eine aktive Auseinandersetzung mit einem Finanzplan kann einen besseren Blick in die Zukunft geben – und bessere Beurteilungen und Ratings bei der Bank.

**Und soll dies eher inhouse gemacht oder outgesourct werden?**

KMU haben oft begrenzte Ressourcen. Der Aufbau kann mit externer Hilfe erfolgen und nützlich sein. Entscheidungen müssen am Ende intern vollzogen werden. Aber externer Rat kann manchmal neue Einblicke geben. Es ist wohl eine individuelle Frage, die jedes Unternehmen für sich entscheiden muss.

**Text:** Stephan Ziegler

**Bild:** Marlies Thurnheer

# Vision?

## Wir bürgen für Sie.

BG OST-SÜD Bürgschaftsgenossenschaft für KMU  
071 242 00 60 – [www.bgost.ch](http://www.bgost.ch)

BG OST  
CFSUD



«Wie können wir die Firma noch erfolgreicher machen?»

MIGROS  
BANK

**Uns können Sie alles fragen. Auch Wegweisendes.**  
Was auch immer Ihre Fragen zu Finanzierungen sind – lassen Sie uns diese persönlich besprechen und gemeinsam eine Lösung finden.

Herr Dietmar Walangitang (044 839 88 55) ist bei Fragen zu Leasing und Herr Cornelius Pretnar (071 228 53 27) bei allgemeinen Anliegen für Sie da.

Jetzt Termin vereinbaren:  
[migrosbank.ch/kontakt](http://migrosbank.ch/kontakt)



# Die Bankenalternative

In der Schweiz gibt es vier Bürgschaftsorganisationen, die wirtschaftlich tragfähigen KMU mit Entwicklungspotenzial dabei helfen, einen Bankkredit zu erhalten. Daniel Schwander von der Bürgschaftsgenossenschaft BG OST-SÜD, die für die Ostschweiz zuständig ist, skizziert, wie KMU zu einer Bürgschaft kommen.

«Wir werden aktiv, wenn die Banken einem Unternehmer sagen: «Ihr Projekt ist langfristig tragfähig, aber uns fehlen einige finanzielle Sicherheiten», erklärt Daniel Schwander, Geschäftsführer von BG OST-SÜD Bürgschaftsgenossenschaft für KMU. Seine Organisation, die von 330 Genossen-schaftern, mehrheitlich Gewerbe- und Berufsverbände, getragen wird, ist eine der vier in der Schweiz bestehenden Bürgschaftsorganisationen, neben Cautionnement romand, BG Mitte und BG SAFFA. 2021 leistete BG OST-SÜD für 94 KMU im Rahmen der Kreditvergabe 538 Bürgschaften für Kredite in der Höhe von insgesamt 105 Millionen Franken. Nur drei Bürgschaften in der Höhe von rund 290 000 Franken mussten als Verlust verbucht werden.

Warum aber braucht die BG OST-SÜD weniger Sicherheiten als eine Bank? «Der Bund übernimmt einen Teil unserer Verwaltungskosten und trägt bei Verlusten bis zu 65 Prozent des Ausfalls der Bürgschaftsgenossenschaften», nennt Schwander zwei der Gründe. Und er fügt hinzu: «Wir betrachten uns im Rahmen unserer Aufgabe als Unternehmen mit einem Wirtschaftsförderungsauftrag und sind aus diesem Grund auch gerne mal bereit, ein Risiko einzugehen, das von einer Bank nicht mehr getragen werden kann.»

Es werden vorzugsweise langfristig lebensfähige und kohärente Projekte von den Schweizer Bürgschaftsorganisationen geprüft. Ausserdem dürfen sie keine weiteren staatlichen Subventionen erhalten, und der Betrag des verbürgten Bankkredits darf nicht über CHF 1 000 000 liegen. Diese Obergrenze wurde im Juli 2019 von der Hälfte angehoben, als auch die Revision des Gesetzes über die Finanzhilfen an Bürgschaftsorganisationen für KMU in Kraft trat.

*«2021 leistete BG OST-SÜD 538 Bürgschaften für 94 KMU in der Höhe von insgesamt 105 Millionen Franken.»*

Mit Ausnahme des Landwirtschaftssektors kommen alle Branchen in Frage. «In der Ostschweiz machen beispielsweise das Verarbeitende Gewerbe und der Handel die Hälfte der Bürgschaftsaktivität aus», so Daniel Schwander.





Daniel Schwander:

## Förderungsauftrag mit Risikobereitschaft.



KMU in sehr unterschiedlichen Entwicklungsstadien und mit verschiedenen Bedürfnissen können eine Bürgschaft beantragen. Die 2021 in der Schweiz gewährten Bürgschaften dienten folgenden Zwecken: Erhalt von Betriebskapital (46 Prozent der Fälle), Übernahme eines bestehenden Unternehmens (15 Prozent), Firmengründung (5 Prozent), Investition (7 Prozent) und Immobilienkäufe (27 Prozent).

Das Vorgehen ist vergleichbar mit dem Vorsprechen bei

*«Wir berücksichtigen auch Kriterien wie den Erhalt von Know-how und Arbeitsplätzen.»*

einer Bank: «Sie reichen als ersten Schritt das Bürgschaftsgesuch mit allen Unterlagen ein und überweisen die Einschreibgebühr von 300 Franken. Wir prüfen Ihre Unterlagen, besprechen sie mit Ihnen und der Bank und besuchen Sie anschliessend in Ihrem Betrieb vor Ort, wo wir uns ein Bild über Ihre Gesamtsituation machen», fasst Daniel Schwander zusammen. Auf der Basis einer positiven Einschätzung stellt BG OST-SÜD in einem dritten Schritt einen Antrag an ihr Entscheidungsgremium, das schliesslich darüber befinden wird. «Und nach der erteilten Bewilligung regeln wir mit unseren Kunden die Formalitäten zur Bürgschaft», so Schwander. Das Geld, das der Antragssteller schlussendlich bekommt, kommt nicht von der BG OST-SÜD, sondern von deren Partnerbank, die mit dem KMU einen Kreditvertrag abschliesst. Die Bank zahlt den Kredit dank der werthaltigen Sicherheit der BG OST-SÜD aus.

Welche Kriterien legen die Bürgschaftsorganisationen bei der Prüfung der Gesuche zugrunde? «Unsere Analyse verläuft ähnlich wie diejenige einer Bank; wir achten auf die Rentabilität des Unternehmens, die Fähigkeit, seinen Verbindlichkeiten nachzukommen, sowie auf die unternehmerischen Fähigkeiten der Geschäftsführung», erläutert Daniel Schwander. «Wir berücksichtigen aber auch Kriterien wie den Erhalt von Know-how und Arbeitsplätzen.»

Anträge für Bürgschaften werden für die unterschiedlichsten Szenarien getätigt: Nachfolgeregelungen, Unternehmenskäufe, Liegenschaftenerwerb, Liquiditätssicherung, Investitionen in mobile Sachanlagen, Unternehmensgründungen, Verselbstständigungsprojekte oder Sanierungen.

Wird das Gesuch bewilligt, gibt es den Kredit nicht umsonst. Da die Bank das Risiko nicht mehr selbst trägt, liegen jedoch die angebotenen Zinsen in der Regel unter denjenigen für einen Bankkredit ohne Bürgschaft. Hinzu kommt eine jährliche Risikoprämie von 1,25 Prozent, die das KMU zu tragen hat. Das Hauptziel besteht jedoch nicht darin, den KMU möglichst tiefe Zinssätze zu verschaffen, sondern Unternehmen, die keinen Bankkredit erhalten, den Zugang zum Kreditmarkt zu erleichtern.

Grundsätzlich bürgen die Bürgschaftsorganisationen für Kredite, die über eine Laufzeit von zehn Jahren abgezahlt werden, sagt Daniel Schwander. «Und wenn es das Unternehmen einmal nicht schafft, den Kredit fristgemäss zurückzuzahlen, suchen wir mit dem Unternehmer eine Lösung. Maximal kann die Bürgschaft für eine Dauer von weiteren fünf Jahren verlängert werden.»

### \*Die vier Schweizer Bürgschaftsorganisationen

**BG OST-SÜD:** Für KMU in den Kantonen: SG, AG, AI, AR, GL, GR, SH, SZ, TI, TG, UR, ZG, ZH.

**BG Mitte/CC Centre:** Für KMU in den Kantonen: BE, JU, SO, BS, BL, LU, OW, NW.

**Cautionnement romand:** Für KMU in den Kantonen: GE, VD, NE, FR, VS.

**BG SAFFA:** Für unternehmerische Projekte von Frauen in der gesamten Schweiz

**Text:** Stephan Ziegler  
**Bilder:** Marlies Thurnheer

# «Kunden werden vorsichtiger»

Die Raiffeisenbank St.Gallen blickt auf ein erfolgreiches erstes Halbjahr als eigenständige Raiffeisenbank zurück. Die bisherige Niederlassung von Raiffeisen Schweiz wurde per 20. Juni – rückwirkend per 1. Januar – in die autonome Raiffeisenbank St.Gallen Genossenschaft umgewandelt. Sie erzielte in den ersten sechs Monaten des Jahres einen Gewinn von rund 602 000 Franken. Die Bilanzsumme beträgt 2,85 Milliarden Franken, die Kundeneinlagen rund 2,1 Milliarden und die Hypothekarforderungen rund 2,3 Milliarden. Bankleiter Johannes «Jogi» Holdener weiss, was sich die Kunden in diesen struben Zeiten von einer Bank wünschen.

Johannes Holdener:

**Breites  
Spektrum.**

**Johannes Holdener, noch im August ging die Raiffeisenbank St.Gallen von einem «weiterhin stabilen Geschäftsgang» aus; die Schweizer Wirtschaft «navigiere vergleichsweise ruhig durch das in den letzten Monaten weltweit stürmischer gewordene Fahrwasser». Teilen Sie diese Einschätzung heute noch?**

Prognosen in der Finanzwelt sind bekanntlich schwierig zu machen. Der absehbare Energiemangel und die aufkommende Inflation belegen die Schnelllebigkeit solcher Wirtschaftsaussichten. Die Schweiz ist aber im Vergleich zum Ausland immer noch gut aufgestellt: Die Inflationsrate ist tiefer als in anderen Ländern, und wir gehen davon aus, dass die Inflation mittelfristig moderat bleibt. Die Schweizer Wirtschaft wird sicher nicht ungeschoren davonkommen; eine starke Rezession erachten wir aber als eher unwahrscheinlich.

**Oft wird die Raiffeisen noch als reine Hypothekarbank angesehen. Täuscht der landläufige Eindruck?**

Die Kredit- und Kapitalvermittlung ist nach wie vor eine wichtige volkswirtschaftliche Aufgabe einer Retailbank. Für die Raiffeisenbank St.Gallen gehört diese Tätigkeit ganz klar zum Kerngeschäft – genau wie auch die Anlageberatung und die Vermögensverwaltung. Wir sehen auch, dass wir immer häufiger als Ansprechpartner für diese Fragen angesehen werden und hier selbstverständlich auch passende Lösungen anbieten wollen und können.

**Und was kann die Raiffeisenbank St.Gallen für KMU tun?**

Neben der Gewährung von Betriebskrediten bieten wir ein breites Spektrum an Finanzlösungen für KMU und Gewerbetreibende an. Das beinhaltet beispielsweise die Sicherstellung des Zahlungsverkehrs im In- und Ausland und demzufolge auch das vollumfassende Devisengeschäft. Des Weiteren bieten wir auch Finanzierungsalternativen wie Leasing und vieles mehr an.

**Mit welchen Irrtümern sehen Sie sich bezüglich KMU-Bankkrediten konfrontiert?**

Jede Kreditaufnahme ist naturgemäss mit gewissen Abhängigkeiten und Pflichten verbunden. Bei der Kreditvermittlung setzen wir daher vor allem auf Partnerschaft und Vertrauen. Schliesslich gewähren wir Bankkredite nicht mit unseren eigenen Geldern, sondern mit den uns anvertrauten Kundengeldern. Hier sehen wir unsere Rolle als Vermittlerin zwischen Geldgeber und Geldnehmer.

**Jetzt steht mit der Energiekrise das nächste Katastrophenszenario nach Pandemie und Krieg ins Haus. Merken Sie davon etwas im Tagesgeschäft, ändern sich die Kundenbedürfnisse?**

Die Schweizer Wirtschaft hat in der Vergangenheit bewiesen, dass sie mit geänderten Rahmenbedingungen sehr gut umgehen kann, wie schon die Aufhebung des Euro-Mindestkurses oder die Corona-Pandemie gezeigt haben. Aktuell stellen wir fest, dass sich die Bedürfnisse unserer Kunden nicht substantiell ändern, sondern dass eher vorsichtiger und bewusster mit finanziellen Mitteln umgegangen wird. Sich abzeichnende Preiserhöhungen gehen an niemandem spurlos vorbei.

**Die Notenbanken ziehen die Zinsschraube wieder an, es sieht so aus, als wären die Null- oder sogar Minus-Zinszeiten vorbei.**

Es ist tatsächlich so, dass die Negativzinsen zwischenzeitlich der Vergangenheit angehören. Für Geschäftskunden mit grossen Guthaben-Beständen heisst das, dass keine Guthabengebühren mehr darauf ausgerichtet werden müssen. Für Kreditnehmer bedeutet das hingegen unter Umständen eine Verteuerung der aufgenommenen Kredite. Das ist aber nichts Aussergewöhnliches, da dies bis zum Jahr 2016 der Normalität entsprach. Zudem werden die Marktbedingungen auch wieder bessere Konditionen für Kunden auf der Zinsseite schaffen.

**Der Euro notiert zurzeit unterhalb des Frankens. Anders als beim «Frankenschock» von 2015 bleibt das Wehklagen der Wirtschaft, vornehmlich der exportorientierten Industrie und des Tourismus, aus. Wie erklären Sie sich das?**

Wie erwähnt hat die Schweizer Wirtschaft bereits mehrmals bewiesen, dass sie fähig ist, schnell auf geänderte Umstände reagieren zu können. Das zeigt sich auch im heutigen Umfeld. Der «Frankenschock» hat auch dazu geführt, dass Absicherungs- und Termingeschäfte im Devisenbereich an der Tagesordnung sind. Damit kann das Kursschwankungsrisiko auf einfache Art und Weise minimiert werden.

**Zurück zum KMU-ler: Gibt es so etwas wie die ideale Finanzierung für KMU-Belange?**

Ein Idealrezept dazu gibt es nicht, da sich jedes KMU und jeder Gewerbetreibende individuellen Herausforderungen stellen muss. Wichtig ist aus meiner Sicht, dass im Austausch mit Unternehmern die richtigen Fragen gestellt und beantwortet werden und daraufhin die richtigen Lösungen angeboten werden können.

**Was braucht es für eine erfolgreiche Bankfinanzierung seitens der Unternehmen?**

Kurz gesagt braucht es dazu eine positive Bonitätsprüfung, in der die Kreditwürdigkeit und die Kreditfähigkeit nachgewiesen werden kann. Das gilt nicht nur für Unternehmer, sondern auch für Private. Wichtig bei Gewerbetreibenden ist vor allem auch der Blick in die Zukunft, der verraten soll, in welche Richtung sich das Unternehmen bewegen wird.

**Und wann sagen Sie auf jeden Fall Nein?**

Wenn regulatorische Vorgaben nicht erfüllt werden, begründete Zweifel am Projekt bestehen oder die volle Transparenz nicht gewährleistet ist. Wie gesagt liegt unsere Verantwortung darin, die uns anvertrauten Kundengelder in die richtigen Hände seitens der Kreditnehmer zu geben.

**Zum Schluss noch einen Abstecher ins Digitaluniversum: Digitale Finanzierungsinstrumente werden medial immer häufiger als Alternativen zu den klassischen Bankkrediten oder zur «normalen» Kapitalerhöhung diskutiert. Sind digitale Finanzierungsformen wirklich das moderne Füllhorn für Wachstumsfinanzierung von KMU?**

Wir beobachten die Entwicklung der digitalen Finanzierungsformen. Es gibt mittlerweile einige spannende Ansätze für gewisse Unternehmensideen und Start-Ups, ich persönlich wage zu bezweifeln, ob die Zeit schon reif ist, diese Ansätze auch auf klassische KMU zu übertragen.

**Text:** Miryam Koc

**Bild:** Marlies Thurnheer

# «Cash is King»

Die Energiepreise steigen in bisher unbekannte Höhen. Das bringt insbesondere auch für Unternehmen Probleme. PwC hat für Familienunternehmen und KMU einen Handlungskatalog zusammengestellt, der einen strukturierten Vorgehensansatz zum Umgang mit den Auswirkungen der Energiekrise ermöglichen soll. Roland Schegg, Direktor, Leiter Consulting Familienunternehmen & KMU PwC Schweiz, skizziert die möglichen Optionen.

## Roland Schegg, warum hat PwC gerade jetzt einen «Handlungskatalog für finanzielle Führung» zusammengestellt?

Aktuell beobachten wir, dass verschiedenste Betriebe teils massiv mit erhöhten Energiekosten konfrontiert sind. Das geht so weit, dass auch finanziell gut aufgestellte Unternehmen gar in ihrer Existenz bedroht sind. Wer im freien Strommarkt bezieht, konnte in der Vergangenheit häufig von günstigeren Preisen gegenüber der Grundversorgung profitieren. Betriebe im freien Strommarkt ohne frühzeitige Fixierung sind jetzt mit teils mehrfach höheren Stromkosten konfrontiert. Bei Erdgas und Erdöl liegen die Kosten heute ebenfalls deutlich höher als noch vor einem Jahr. Eine Normalisierung der Lage ist derzeit nicht absehbar. Im Kontext dieser Herausforderungen kommen einem schlüssigen Handlungskatalog sowie der finanziellen Führung eine zentralere Rolle zu.

## Sie definieren darin kurz-, mittel- und langfristige Elemente zur Krisenbewältigung. Können Sie diese für uns zusammenfassen?

«Kurzfristig» adressiert Handlungsfelder, die in den nächsten Wochen umgesetzt werden können. Der Erhalt der Zahlungsfähigkeit sowie «Quick-Wins» stehen im Vordergrund. «Mittelfristig», also für die nächsten sechs bis 36 Monate, rücken Prozess-Effizienz und Wertschöpfung, Kosten sowie Margen im Markt in den Fokus. Darüber hinaus muss strategisch überlegt werden. Es geht u. a. um Stellhebel im Geschäftsmodell sowie um eine überzeugende Differenzierung im Markt. Je nach einzuschlagender Richtung sind auch Investitionen kritisch abzuwägen. Dazu ist eine vorausschauende, ganzheitliche Denkhaltung ratsam, zumal im Unternehmen eine Veränderung erst über eine gewisse Zeit erreicht werden kann.

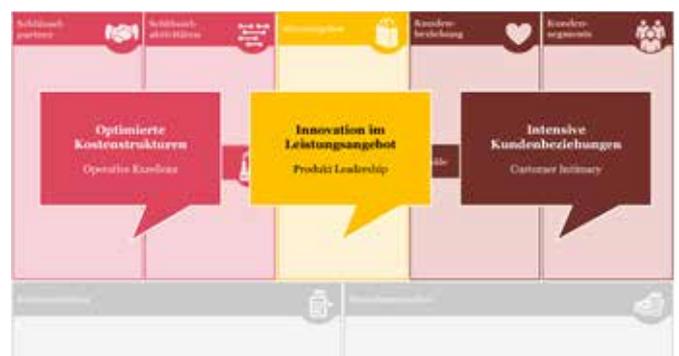
## Ein entscheidender Punkt des Katalogs ist, die Zahlungsfähigkeit zu sichern. Das ist aber einfacher gesagt als getan.

«Cash is King» bringt es eigentlich auf den Punkt. Die Fortführungsfähigkeit eines Unternehmens ist auch vom Gesetz her unmittelbar mit der Zahlungsfähigkeit verknüpft. Diese Aufgabe ist anspruchsvoll und nach meinem Ermessen ein Kernelement einer verantwortungsvollen, finanziell nachhaltigen Unternehmensführung. Gerade in herausfordernden Zeiten ist es zentral, über die entsprechenden Instrumente zu

verfügen. Diese müssen transparent, nachvollziehbar und vor allem laufend aktuell aufzeigen, auf welchem Kurs sich das Unternehmen befindet. Stimmt der Kurs nicht, sind umgehend angemessene Massnahmen auszuarbeiten und umzusetzen.

## Welche «angemessene Massnahmen» meinen Sie?

Wir setzen dafür seit vielen Jahren integrale Finanzmodelle ein. Diese sind im Kern bewusst einfach, damit deren Kernaussagen gut verstanden werden. Dabei rückt die Mittel- bis Langfristplanung in den Fokus und es empfiehlt sich, in Szenarien zu denken. Nur so wird sichtbar, was für eine Finanzierungslücke oder was für ein Finanzierungsüberschuss jeweils resultiert. Da neben Erfolgsrechnung und Bilanz auch der Mittelfluss einbezogen wird, sind alle finanziellen Faktoren angemessen einbezogen, einschliesslich Liquidität. Wird in Monaten oder Quartalen überlegt, können zudem unterjährige Schwankungen im Umlaufvermögen einbezogen werden. Dies ist zentral, um die absehbare Zahlungsfähigkeit einschätzen zu können.



## Sie empfehlen also eine integrale Finanzplanung, die sich auf zumindest drei bis fünf Jahre erstrecken sollte. Das ist offenbar noch nicht Usus in KMU?

Leider nein. Wir beobachten das immer wieder bei Betrieben verschiedenster Grössenordnung. In guten Zeiten ist das kein Problem. Aber wenn es herausfordernd wird, müssen finanzielle Lücken zeitig erkannt werden. Nur dann hat die Unternehmensleitung Zeit, um nach Lösungen zu suchen.



**Dann kommen Sie auch auf die Geschäftsmodelle und -prozesse zu sprechen, empfehlen eine längere Betrachtung und Analysen der beiden. Das sollte doch selbstverständlich sein.**

Gerade Schweizer Familienunternehmen und KMU entwickeln sich vielfach in steten Schritten. Einzelne Betriebe hat das in ihrer Nische an die Weltspitze gebracht. Aber ein Geschäftsmodell umfasst weit mehr als herausragende Produkte oder Dienstleistungen: Die im Markt erreichten Umsätze und Margen müssen so ausfallen, dass unter dem Strich genügend Mittel resultieren, damit Investitionen, Finanzierungen sowie eine angemessene Verzinsung des Eigenkapitals tragbar bleiben.

**Dazu muss in den relevanten Investitionszyklen überlegt werden.**

Genau. Je nach getätigten Investitionen sprechen wir z. B. bei Maschinen schnell einmal von acht bis zwölf Jahren. Die Weiterentwicklung des Geschäftsmodells ist eine Daueraufgabe, im Sinne von «Evolution statt Revolution».

**Was raten Sie dazu?**

Eine bewährte Hilfestellung bietet der Canvas-Geschäftsmodell-Ansatz. Im ersten Schritt wird dazu das eigene heutige Geschäftsmodell beschrieben. Dabei geht es bewusst nur um drei bis fünf Punkte pro Kategorie. Im Zentrum steht das Geschäftsmodell als Ganzes mit dem Zusammenspiel der verschiedenen Elemente. Dabei wird klarer, ob der eigene Fokus z.B. auf optimierten Kostenstrukturen oder auf besonders innovativen Leistungen liegt. Klingt simpel, in der Praxis zeigt sich aber, dass schon eine fokussierte Diskussion über das bestehende Geschäftsmodell im Führungsteam teils unterschiedliche Schwerpunkte und Facetten aufzeigt. Ein Konsens zum heute vorliegenden Modell ist die Voraussetzung, um dann mögliche Alternativen und Zukunftsoptionen zu überlegen. Auch hier liegt ein grosser Mehrwert im Denken in Szenarien. Zur Entwicklung solcher Szenarien stehen wiederum verschiedene bewährte Ansätze und Kreativitätstechniken zur Verfügung.



Roland Schegg;  
Breite Denkhaltung.

**Was sehen Sie bei Massnahmen und Handlungsoptionen, bezogen auf die Energiekrise, als die wichtigsten Punkte?**

Das Thema ist sicher mit angemessener Priorität aufzunehmen. Direkt wirkende Handlungsoptionen sind auszuarbeiten und einzuleiten. Neben Betriebskosten sind auch Investitionen zu validieren. Zudem ist anzustreben, einen Teil der Mehrkosten über höhere Verkaufspreise abzuwälzen. Das funktioniert vor allem dann, wenn die eignen Produkte und Leistungen sich gut im Markt differenzieren. Selbstredend gibt es keinen «one fits all»-Ansatz, der die Problematik der Energiekrise isoliert lösen könnte. Es braucht eine breite und doch gezielte Auseinandersetzung. Dazu gehört auch, eine drohende Finanzierungslücke rechtzeitig zu erkennen und zu schliessen. Die beschriebenen Instrumente und Vorgehensweisen bieten nach unserer Erfahrung dazu zielorientierte Hilfestellungen.

**Und zu welchem Fazit kommen Ihre Handlungsempfehlungen?**

Die gestellte Aufgabe ist alles andere als einfach. Aber es führt kein Weg daran vorbei. Ich empfehle, mit einer breiten Denkhaltung an die Herausforderung heranzugehen. Die erste Euro-Krise hat gezeigt, dass die damals erzwungene Agilität die Wettbewerbsfähigkeit unserer Betriebe nachhaltig gestärkt hat. Damit kann im Idealfall die Energiekrise zu einer nachhaltigen Chance gewandelt werden.

Text: Stephan Ziegler  
Bild: PwC

# Die persönliche Energiewende verwirklichen mit einer nachhaltigen Hypothek von acrevis

**acrevis.** Wohnen verbraucht viel Energie. Wer den Energieverbrauch seiner Immobilie senkt, reduziert die Kosten, verkleinert den CO<sub>2</sub>-Fussabdruck und kann die Abhängigkeit von der externen Energiezufuhr verringern. Die nachhaltige Hypothek von acrevis ermöglicht die Realisierung geeigneter Massnahmen.

Das Thema Energie ist im Moment in aller Munde. Nicht nur wegen des wichtigen Umweltaspekts, aufgrund der aktuellen Entwicklungen stehen vor allem auch die Energiekosten und die Versorgungssicherheit im Zentrum des Interesses.

Gerade bei älteren Liegenschaften ist das Potenzial, in all diesen Bereichen eine Verbesserung zu erreichen, gross. Bis zu 50 Prozent Energie lassen sich beispielsweise mit einer besseren Isolation oder dem Einbau neuer Fenster sparen. Auch die Energieerzeugung ist ein erfolgversprechender Weg. So reicht im Schnitt schon eine Fotovoltaikanlage von 25 m<sup>2</sup> Fläche, um einen Haushalt mit sauberem Sonnenstrom zu versorgen. Noch unabhängiger wird, wer sich von einer Gas- oder Ölheizung verabschiedet und auf Erdwärme umstellt. Es gibt also viele Wege, die zum Ziel «Energie sparen» führen.

## Attraktiven Zinsvorteil nutzen

Für die Realisierung solcher Massnahmen braucht es die richtige Finanzierung. «Darum hat acrevis die nachhaltige Hypothek entwickelt. Damit können Immobilienbesitzerin-

nen und -besitzer ihre Immobilie energietechnisch auf den neusten Stand bringen und zusätzlich von einem Zinsvorteil von 0,5% profitieren», erklärt René Lichtensteiger, Bereichsleiter Finanzieren und Mitglied der acrevis Geschäftsleitung. Zu diesem Zinsvorteil kommen weitere Vorteile. «So spendet acrevis im Namen der Kundin oder des Kunden 500 Franken an ein Projekt der Stiftung myclimate oder übernimmt 500 Franken für eine GEAK-Analyse (Gebäudeenergieausweis der Kantone), mit welcher das Energiesparpotenzial einer Liegenschaft eingeschätzt wird.»

## Spezifisches Know-how für einen konkreten Mehrwert

«Wie unsere Kundinnen und Kunden ihre Immobilie konkret energieeffizienter machen wollen, entscheiden sie selbst», hält René Lichtensteiger fest. Viele kennen sich jedoch in diesem Bereich zu wenig aus, sind unsicher und haben auch Respekt vor den Investitionen, welche etwa eine Heizungserneuerung mit sich bringt. «Wenn es um Investitionsentscheidungen für nachhaltigere Immobilien geht, beraten wir als Finanzierungspartner entsprechend und liefern so sowohl für unsere Kundinnen und Kunden als auch



# acrevis

## Meine Bank fürs Leben

acrevis Bank AG  
Marktplatz 1  
9004 St. Gallen

058 122 75 55  
info@acrevis.ch  
www.acrevis.ch

für die Umwelt einen wichtigen und ganz konkreten Mehrwert.» Um das notwendige spezifische Know-how in dieser komplexen Materie aufbauen zu können, arbeitet acrevis mit der Energieagentur St.Gallen zusammen. Dies beinhaltet insbesondere gemeinsame Schulungen der acrevis Finanzierungsberaterinnen und -berater, sodass sie sich bezüglich Nachhaltigkeit im Immobilienkontext weiterbilden können. Philipp Egger, Geschäftsleiter der Energieagentur St.Gallen: «Wir brauchen konkrete Marktlösungen wie die nachhaltige Hypothek von acrevis, wenn wir unsere Energieziele erreichen wollen. Nur das Zusammenspiel aller Parteien bringt zählbare Resultate – darum unterstützen wir die acrevis im Rahmen dieser Partnerschaft sehr gerne.»

### Die passende Lösung

Mit Hilfe der nachhaltigen Hypothek von acrevis wird nicht nur schönes, sondern auch umweltfreundliches und energieeffizientes Wohnen ermöglicht. «Wir freuen uns darauf, gemeinsam mit Ihnen die für Sie passende Finanzierungslösung für Ihr nachhaltiges, energieeffizientes Bau- oder Umbauprojekt zu erarbeiten», so René Lichtensteiger.

Die acrevis Kundenberaterinnen und -berater stehen bei Fragen gerne zur Verfügung und freuen sich auf eine Kontaktaufnahme.



**René Lichtensteiger**  
Bereichsleiter Finanzen,  
Mitglied der Geschäftsleitung



**Jürg Süess**  
Leiter Finanzen,  
Marktgebiet St. Gallen



Weitere Informationen zur nachhaltigen Hypothek von acrevis und zu den aktuellen Konditionen finden Sie via den nebenstehenden QR-Code oder unter [acrevis.ch/zins](http://acrevis.ch/zins)

## acrevis Bank – nachhaltig und verantwortungsvoll

Verantwortungsvolles Banking ist in der Unternehmensstrategie der acrevis Bank verankert. «Unser erklärtes Ziel ist es, bezüglich Nachhaltigkeit eine führende Rolle im Regionalbankenmarkt einzunehmen. Dafür leben wir bei acrevis Nachhaltigkeit sowohl im Bankgeschäft als auch im Bankbetrieb», erklärt Michael Steiner, Vorsitzender der Geschäftsleitung der acrevis Bank AG.

«Einen nachhaltigen Bankbetrieb stellen wir sicher, indem wir nicht nur nach ökonomischer Stabilität verbunden mit gesundem Wachstum und Innovationskraft streben, sondern auch Sorge zur Umwelt, Gesellschaft und ihren Menschen tragen. So sind wir unter anderem seit 2020 klimaneutral und vernetzen uns als Mitglied im Verein Swiss Sustainable Finance SSF. Und für nachhaltige Bankgeschäfte bieten wir in allen unseren Geschäftsfeldern – insbesondere im Anlage- und Kreditgeschäft – verschiedene nachhaltige Bankprodukte an», bekräftigt Michael Steiner.



Weitere Informationen zum Thema Nachhaltigkeit unter [acrevis.ch/nachhaltigkeit](http://acrevis.ch/nachhaltigkeit)

# Wenn Pragmatismus zählt oder Ein Rückgrat der Schweizer Wirtschaft

Wozu eine Revisionsgesellschaft? Eine Frage, die sich schon manch ein Unternehmen stellte. Anlässlich des 40-Jahr-Jubiläums der Interrevision AG sprechen wir mit Gründer Dr. Heinrich Schwägler und Michael Städeli, Managing Partner, über den Sinn von Revisionsgesellschaften.

Michael Städeli (links) und Gründer Dr. Heinrich Schwägler.



Wir treffen die beiden erfahrenen Wirtschaftsprüfer in den Büroräumlichkeiten der altrimo ag. Bei der altrimo ag darum, weil die Interrevision AG seit acht Jahren ein Schwesterunternehmen des Appenzeller Beratungsunternehmens ist. Die Zusammenarbeit laufe sehr erfolgreich, man ergänze sich, wo immer es gehe. Dies unterstreichen sowohl Städeli als auch Schwägler. Wenn man mit ihnen über Revisionen spricht, stolpert man unweigerlich über den OR-Artikel 727ff. Dieser besagt, dass Gesellschaften der ordentlichen oder der eingeschränkten Revisionspflicht unterliegen und diese damit obligatorisch sind – quasi die Arbeitserlaubnis für Wirtschaftsprüfer.

**Michael Städeli, die Frage brennt. Wirtschaftsprüfer: Freund oder Feind?**

Wir sind kein Schreckgespenst, das unverhofft mit einem Durchsuchungsbefehl auftaucht. Ich meine, wir sind ein gern gesehener Sparring Partner. Wir beraten umfassend, zeigen Verbesserungspotential auf, schützen vor möglichen Risiken im rechtlichen und wirtschaftlichen Bereich und sind eine Vertrauensperson. Wir verstehen Unternehmen und Eigentümer. In den meisten Fällen knurrt der Wachhund nicht.

**Dr. Heinrich Schwägler: Welchen Mehrwert bringen Sie Ihren Kunden?**

Die Revisionsstelle hat einen klaren Auftrag. Sie hat die Jahresrechnung zu prüfen, muss Gesetzesverstöße melden und ist massgebend für den Gläubigerschutz verantwortlich. Wir hinterfragen Prozesse kritisch, zeigen Schwachstellen im internen Kontrollsystem auf, weisen auf mögliche Risiken hin und unterstützen den Kunden bei der Optimierung des Rechnungswesens. Es ist volkswirtschaftlich nachweisbar, dass Unternehmen ohne Revisionsstelle weniger Kredite erhalten und mehr in dolose Handlungen miteinbezogen werden. Die Revisionsstellen sind ein Rückgrat der Schweizer Wirtschaft, verlässlich und unabhängig.

**Michael Städeli: Warum haben Sie ausgerechnet den biedereren Beruf des Wirtschaftsprüfers gewählt?**

Lacht; es war eine Notlösung; nach dem Studium an der Fachhochschule St. Gallen wollte in die Industrie, aber dort gab es kein Jobangebot, welches mir zusagte. Da ich vor und während dem Studium schon als Revisionsmitarbeiter gearbeitet hatte, dachte ich mir, dass die Ausbildung zum Wirtschaftsprüfer sicherlich nicht falsch sei. Und so war es auch.

**Ihre ersten Berufs-Erfahrungen?**

Ui, die sprechen nicht unbedingt für unsere Gilde. Wir waren auf Revision bei einem Schokoladenhersteller. Der Duft nach Kakao und frischer Schokolade war einmalig. Wir waren zu dritt, unser Chef, meine ebenfalls junge Kollegin und ich. Wir Futterten uns erst mal durch das Sortiment und nach einer viertel Stunde teilte unser Chef mit, dass er nun weitergehen müsse und in drei Tagen wieder komme. Bis dahin müsse die Revision abgeschlossen sein. Für mich war nachher klar, so ein Revisor will ich nie werden.

**Heute sind Sie ein erfahrener und geschätzter Wirtschaftsprüfer in vielen Ostschweizer Unternehmen. Welche Eigenschaften braucht es dazu?**

Ein guter Wirtschaftsprüfer muss eine unternehmerische Grundhaltung haben. Ich kenne beide Seiten, war schliesslich doch noch elf Jahre in der Industrie tätig. Diese Erfahrung kann ich gewinnbringend in meiner Beratungstätigkeit einbringen. Ich habe nicht nur beraten, sondern auch selbst Projekte umsetzen müssen. Daher ist mein Ansatz heute pragmatischer.

*Ein guter Wirtschaftsprüfer muss eine unternehmerische Grundhaltung haben.*

**Dr. Heinrich Schwägler, was hat sich seit der Gründung im Jahr 1982 am meisten verändert?**

Reglementierungsdichte und Formalien sind sehr stark gestiegen. Die Steuerberatung ist komplexer geworden. Neben den Spezialisten braucht es auch Generalisten, die im Interesse des Unternehmens den Überblick behalten und das grosse Ganze sehen. Dazu benötigen wir top ausgebildete Fachkräfte, die unternehmerisch denken, und dem Kunden ein verlässlicher Partner sein wollen.

**Text:** David Hugli  
**Bild:** zVg

Martha Boeckenfeld ist eine der Referenten am Swiss Payment Forum vom 21./22. November.



# Die Zukunft des Zahlungsverkehrs

Die digitale Evolution im Zahlungsverkehr schreitet voran, und das Ziel, Bezahlprozesse cashless, contactless, cordless, frictionless und seamless abzubilden rückt in greifbare Nähe. Die Taktzahl der Innovationen steigt rasant und für die Marktteilnehmer ist es heute besonders wichtig, die Entwicklungen im Auge zu behalten.

Direktbanken und Apple, Google & Co. als Payment-Dienstleister haben hier eine wichtige Rolle gespielt, da sie ihr Angebot konsequent an den Kundenbedürfnissen ausgerichtet haben. Wirklich frischen Wind ins Finanzumfeld bringt jedoch Open Banking: Mit Open Banking kann sich die bisher geschlossene Finanzwelt zu einem offenen und kundenzentrierten Ecosystem entwickeln. Durch die Öffnung der Schnittstellen sind Kooperationen mit Fintechs möglich, was für das Serviceportfolio im Finanzumfeld vollkommen neue Möglichkeiten eröffnet. Doch was technologisch möglich ist, ist nicht immer leicht umzusetzen, nicht zuletzt aufgrund der regulatorischen Vorgaben, die einzuhalten sind und von vielen als Bremsklotz empfunden werden.

*«Auch im Metaverse wird Handel getrieben, mit rasant steigenden Umsatzzahlen.»*

## Herausforderung Instant Payment

Etwas verspätet im europäischen Vergleich wird der Finanzplatz Schweiz Ende 2023 Instant Payment einführen. Innerhalb von maximal zehn Sekunden, also quasi in Echtzeit, soll die Zahlung vom Konto des Auftraggebers auf dem Konto des Zahlungsempfängers gutgeschrieben werden und entspricht damit den Anforderungen unserer digitalen Gesellschaft. Aber was für den Laien fast selbstverständlich erscheint, stellt Banken und Unternehmen, die diese Services integrieren möchten vor Herausforderungen, um den Betrieb 24 × 7 × 365 gewährleisten zu können.

## Führungskräfte treffen sich beim Swiss Payment Forum

Am 21. und 22. November werden Experten der Paymentbranche diese und viele weitere aktuelle Themen in Zürich diskutieren. Die Teilnahme lohnt sich insbesondere für Geschäftsführer und Führungskräfte von Kreditkarteninstituten, Payment Service Providern, Zahlungsverkehrsabwicklern, Karten- und Chiplösungsanbietern, Mobile Network Operators, Handel und Gastronomie sowie IT-Dienstleistern und Systemanbietern. Mehr Informationen finden sich unter [www.swisspaymentforum.ch](http://www.swisspaymentforum.ch)

## Science Fiction in der Realität

Und passend zu unserer immer digitaler werdenden Gesellschaft wird die Entwicklung von Metaverse von verschiedenen Akteuren vorangetrieben. So entstehen virtuelle Parallelwelten, die, wenn es nach Mark Zuckerberg & Co. geht, bald von der Realität nicht mehr zu unterscheiden sind. Und auch im Metaverse wird Handel getrieben, mit rasant steigenden Umsatzzahlen. Beim Bezahlen spielen Kryptowährungen eine grosse Rolle, aber auch traditionelle Zahlungsanbieter können hier präsent sein. Erste südkoreanische Banken haben sich bereits ihren Platz im Metaverse gesichert und dort Filialen eröffnet. Ob aus der Vision ein Geschäftsmodell wird, aus dem Hype ein Trend und ob sich das Investment lohnen wird, ist noch offen.

**Text:** Stephan Ziegler  
**Bild:** zVg

# Mobilität und Mobilfunk – ein starkes Duo

Der Mobilfunk befreite das Internet vom stationären Computer zu Hause. Der Rest ist Geschichte – mit dem mobilen Internet sprossen neue Anwendungen wie Pilze aus dem Boden: Twinten oder Tickets lösen, Shoppen oder Streamen.

Mit der lebhaften Debatte um die neueste Mobilfunkgeneration 5G – oftmals sehr emotional und wenig sachlich geführt – blieben oft die eigentlichen Anwendungen und Chance auf der Strecke. Die Schweiz ist mit der Zukunftstechnologie 5G als erstes Land in Europa gestartet und wurde dafür bewundert. Heute hat die Schweiz einen grossen Teil ihres Vorsprungs eingebüsst, die Baugesuche für den Ausbau türmen sich.

Mit der aktuellsten Mobilfunkgeneration 5G, die seit 2019 eingeführt wird, öffnet sich das Feld: Es bietet nun auch grosse Chancen für geschäftskritische Anwendungen. Dazu gehören garantierte Kapazitäten, private Netze, sehr kurze Reaktionszeiten für Echtzeitsteuerungen oder auch mehr Kapazität für sämtliche Anwendungen. Zudem benötigt die neueste Generation um den Faktor sieben weniger Energie für die gleiche Datenmenge als die Vorgängergeneration.

Am Montag, 7. November 2022, bietet der Stützpunkt Ostschweiz von Chance5G in Arbon eine Plattform zum Wissenstransfer und damit die Möglichkeit für eine individuelle Meinungsbildung im Austausch mit renommierten Persönlichkeiten und Fachexperten.

**CHANCE5G Mobile Kommunikation**  
Jederzeit, überall und in allen Lagen

**7. November 2022**, von 16.00 bis 19.30 Uhr  
**Seeparksaal Arbon**, Wassergasse 14, 9320 Arbon  
Anmeldung bis 2. November 2022.  
(Die Anzahl Teilnehmer ist begrenzt.)  
Anmeldung via: [www.chance5g.ch/arbon](http://www.chance5g.ch/arbon)



**Manfred Spiegel**  
Chance5G-Stützpunkt-  
leiter Ostschweiz

**Um was geht's beim Anlass vom 7. November in Arbon?** Wir blicken auf gute Beispiele aus der Ostschweiz. Konkret präsentieren die drei Referenten die aktuellen Entwicklungen in der Mobilität, unter anderem zur geplanten ersten voll automatisierten Zahnradbahn der Welt in Rheineck-Walzenhausen oder zum selbstfahrenden Stadtbus in Arbon.

Nebst den Bahnen und der Strasse bildet dabei auch das neue Kommunikationssystem für die Blaulichtorganisationen ein Schwerpunkt. Für sie ist die mobile breitbandige Erreichbarkeit in allen Lagen existenziell und daher eine mobile Anbindung zentral.

Abgerundet wird die Veranstaltung durch eine breit abgestützte Podiumsdiskussion, bei der die Gäste aus Wirtschaft, Politik und Wissenschaft ihre Standpunkte einbringen und für Fragen aus dem Publikum zur Verfügung stehen werden. So entsteht eine gute Basis zur Meinungsbildung aus einer 360°-Sicht.

**IMPULSREFERENTEN**





Hansueli Brudner   Hansjörg Hess   Hans-Jörg Käser

**PODIUM MIT GÄSTEN AUS POLITIK, WIRTSCHAFT UND WISSENSCHAFT**  
moderiert von Christoph Lanter








Krisztina Vitzke   Sorgja Wiesmann Schätzle   Simon Vogel   René Walther   Hans-Jörg Käser   Jürg Luthold



**CHANCE5G**

VERANSTALTUNG  
FÜR AUSTAUSCH UND MEINUNGSBILDUNG  
**7. NOV. 2022 | AB 16.30 UHR**  
SEEPARKSAAL ARBON

**MOBILE KOMMUNIKATION**  
**JEDERZEIT, ÜBERALL UND IN ALLEN LAGEN**

Veranstalter: [CHANCE5G Stützpunkt Ostschweiz](http://www.chance5g.ch/de/events)  
[www.chance5g.ch/de/events](http://www.chance5g.ch/de/events)

# Startup Forum St.Gallen@Olma 2022

Gründungsinteressierte, Jung- und etablierte Unternehmer aus der Ostschweiz haben sich am Olma-Montag (17. Oktober) zum Startup Forum 2022 des IFJ Instituts für Jungunternehmen, des Amtes für Wirtschaft und Arbeit des Kantons St.Gallen und der Olma-Messen getroffen. Fotografiert in der Halle 9.2 für den LEADER hat Marlies Thurnheer.

Zur Bildergalerie



## «dekarbon Early Bird» 2022

Am 29. September fand der erste «dekarbon Early Bird» des Vereins Kompetenz-Zentrum Erneuerbare Energie-Systeme Thurgau (KEEST) und des Kompetenznetzwerks Ernährungswirtschaft (KNW-E) statt. Dabei wurden Lösungsansätze für KMU vorgestellt und gezeigt, wie mit «dekarbon» Produktionsprozesse wirtschaftlich von fossiler auf erneuerbare Energie umgestellt werden können. Für den LEADER bei der Schmid AG Energy Solutions in Eschlikon fotografiert hat Gian Kaufmann.



Zur Bildergalerie





## Digital Summit Liechtenstein 2022

Zur Bildergalerie



Die fünfte Ausgabe der Konferenz für Entscheidungsträger und Digitalinteressierte hat sich am 27. September in Vaduz dem Thema «Transformation gestalten» gewidmet. Fotografiert für den LEADER im Vaduzer Saal hat Gian Kaufmann.





# Ostschweizer Digitaltag 2022



Der Verein IT St.Gallen (<IT>rockt!) präsentierte am ersten Ostschweizer Digitaltag am 29. September am Hauptbahnhof St.Gallen ein spannendes Programm. Für den LEADER fotografiert haben Thomas Egger und Gian Kaufmann.



Zur Bildergalerie



## vrus-Forum 22: «Widerstand»

Persönlichkeiten wie Profi-VR Beat Hess, Hypnotiseur Hansruedi Wipf, Wisi Zraggen, Urner Bauer ohne Arme, Isabel Schorer, Präsidentin der «Jury für Eigensinn», Lukas Hässig von «Inside Paradeplatz», IHK-St.Gallen-Appenzell-Direktor Markus Bänziger, Alt-Bundesrat Christoph Blocher oder Ständerat Benedikt Würth (SG) sprachen und diskutierten am 16. September beim vrus-Forum 22 zum Thema Widerstand, organisiert von Cajus Schuppli und Marcel Würmli. Moderiert haben Katrin Eggenberger, Christoph Lanter und Simone Mächler-Fehr. Fotografiert für den LEADER im Gemeindesaal Steinach hat Thomas Egger.

Zur Bildergalerie



# Ostschweizer Technologiesymposium 2022

Am 23. September fand das 21. Ostschweizer Technologiesymposium zum Thema «Im Herzen der Technik - Medtech Ostschweiz» statt. Fotografiert für den LEADER in der Olmahalle 2.1 haben Marlies Thurnheer und Alberto Cortes Morand.



Zur Bildergalerie



# Frauenwahl

Zwei politische Schwergewichte steigen um die Nachfolge von SP-Ständerat Paul Rechsteiner in den Ring. Damit bekommt St.Gallen im März 2023 vielleicht einen bürgerlichen Ständerat. Wenn sich die bürgerlichen Parteien nicht wieder selbst im Weg stehen.

SP-Nationalrätin Barbara Gysi will als Nachfolgerin von Paul Rechsteiner für den Kanton St.Gallen in den Ständerat. Ihre Kandidatur gab sie Mitte Oktober bekannt. Auf Twitter schrieb die 58-Jährige, sie wolle das erfolgreiche St.Galler Ständeratsmodell weiterführen: «Ich will die sozial-ökologische Stimme im Ständerat vertreten!»

Auch eine Frau am anderen Ende des politischen Spektrums möchte für St.Gallen nach Bern: SVP-Nationalrätin Esther Friedli kandidiert nicht für den Bundesrat, stattdessen will sie den frei werdenden Ständeratssitz der SP abjagen.

Friedli sei «bereit und motiviert», Ständerätin des Kantons St.Gallen zu werden. Es sei «Zeit, dass nach 13 Jahren wieder ein bürgerlicher Ständerat den Kanton in Bern vertritt». Sie kenne sowohl die Anliegen von Stadt und Land als auch den Politbetrieb in Bern. Zudem sei ihr wichtig, Brücken zu bauen und Lösungen zu erarbeiten. «Das kann ich», betonte die 45-Jährige.

*«Wenn Sie in der Politik etwas gesagt haben wollen, wenden Sie sich an einen Mann. Wenn Sie etwas getan haben wollen, wenden Sie sich an eine Frau.»*

Margaret Thatcher (1925 – 2013), britische Premierministerin.

Die St.Galler SVP hat in ihrer inzwischen 30-jährigen Geschichte mehrfach versucht, im Ständerat einen Sitz zu ergattern – vergeblich. So etwa 2011, als Parteipräsident Toni Brunner – der Partner von Esther Friedli – im zweiten Wahlgang Paul Rechsteiner (70) knapp den Vortritt lassen musste.

Rechnerisch hat die SVP den berechtigtesten Anspruch auf einen Ständeratssitz, schaut man auf die letzten National- und Kantonsratswahlen: Im Nationalrat sitzen für St.Gallen vier SVP-ler (26,9 Prozent der Stimmen bei den Nationalratswahlen 2020), zwei Mitte-Vertreter (22,2 Prozent), zwei FDP-ler (18,3 Prozent), zwei SP-lerinnen (15,3 Prozent), eine Grüne (7,6 Prozent) und ein GLP-ler (6,1 Prozent).

Die St.Galler Ständeratswahlen finden im März 2023 statt. Stellen sich FDP, Mitte und GLP hinter Friedli, dürfte der Traum vom bürgerlichen St.Galler Ständerat Realität werden. Schicken die Genannten aber eigene Kandidaten ins Rennen, wird, wie so oft, die Linke der lachende Dritte sein.

Stephan Ziegler  
LEADER-Chefredaktor



## LEADER

08/2022

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

<b>Verleger:</b>	Natal Schnetzer
<b>Chefredaktor:</b>	Stephan Ziegler, Dr. phil. I sziegler@metrocomm.ch
<b>Autoren:</b>	Marion Loher, Philipp Landmark, Patrick Stämpfli, Miryam Koc, Patrice Ezeogukwu, Stephan Ziegler, Michael Götte, Robert Nef, Roland Rino Büchel, Walter Ernst, Michael Steiner, Sven Bradke
<b>Fotografie:</b>	Marlies Thurnheer, Thomas Hary, Gian Kaufmann, Alberto Cortes Morand, Reto Martin, Sebastian Schneider, Thomas Egger, 1231f, Pixabay, zVg
<b>Herausgeberin, Redaktion und Verlag:</b>	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
<b>Geschäftsleitung:</b>	Natal Schnetzer nschnetzer@metrocomm.ch
<b>Verlags- und Anzeigenleitung:</b>	Oliver Iten oiten@metrocomm.ch
<b>Marketingervice/ Aboverwaltung:</b>	Fabienne Schnetzer info@metrocomm.ch
<b>Abopreis:</b>	Fr. 60.- für 18 Ausgaben
<b>Erscheinung:</b>	Der LEADER erscheint 9 x jährlich mit Ausgaben Januar/Februar, März, April, Mai, Juni, August, September, Oktober, November/Dezember, zusätzlich 9 Special-Ausgaben
<b>Gestaltung/Satz:</b>	MetroComm AG
<b>Produktion:</b>	Ostschweiz Druck AG, Wittenbach

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

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

ISSN 1660-2757



MADE IN  
ST GALLEN



**Sie kennen kein 9 to 5.  
Er kein 08/15.**

**Der neue Macan.**

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



**PORSCHE**

«Liquidität bank- und  
firmenübergreifend  
steuern?»

**Jetzt**

Beratungstermin  
vereinbaren.

## Ganz einfach: mit Raiffeisen KMU eServices.

Überwachen, planen und steuern Sie Ihre Liquidität auf einem übersichtlichen Dashboard. Ein einziges Login genügt, um Ihren Zahlungsverkehr zentral über alle Banken und firmenübergreifend zu verwalten.

[raiffeisen.ch/kmu-eservices](https://raiffeisen.ch/kmu-eservices)