

JAHRE 20 LEADER

DAS OSTSCHWEIZER UNTERNEHMERMAGAZIN

leaderdigital.ch

September 7 / 2022

Preis CHF 8.50

20. Jahrgang



Flexibel und einfach Geld anlegen? Jetzt EasyInvest kennenlernen:



Mit
Sonderteil

invest@SG

Désirée Velleuer:

*Diversifikation ist
im Kryptomarkt
entscheidend.*



Bildung macht unabhängig!

bzbs.

bzbs.ch

**Sauber
bleiben!**

pronto-ag.ch

pronto
Wir verstehen mehr
als Reinigung.

Energie:

Existenzielle Bedrohungen

Consulting:

Führung als Leadership und Coaching

Olma-Messen:

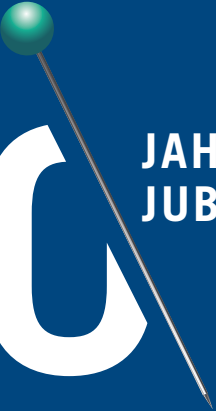
Jetzt geht es um alles

THOMANN
NUTZFAHRZEUGE AG
SCHMERIKON · CHUR · FRAUENFELD · ARBON

Ihr Gas(t)geber für Wartung und Verkauf
von Lastwagen, Omnibussen, Transportern



thomannag.com



30 JAHRE
JUBILÄUM

**DER FEINE
UNTERSCHIED
ZWISCHEN SUCHEN
UND FINDEN.**

www.nellen.ch

NELLEN & PARTNER PREMIUM EXECUTIVE SEARCH BOUTIQUE.

Nellen & Partner steht für modernes und exzellentes Executive Search. Seit 1992 bieten wir professionelle Beratung und Unterstützung bei der Rekrutierung von Fachkräften, Führungskräften und Verwaltungsräten. Unsere Experten verfügen über ausgeprägtes Fachwissen, profunde Markt- und Branchenkenntnisse und ein etabliertes Netzwerk in der deutschsprachigen Schweiz.

Als renommierte Headhunter unterstützen wir Sie vorausschauend und versiert in der Analyse von Arbeitsmärkten und in der Identifikation von potenziellen Kandidaten. Wir verfolgen dabei einen ganzheitlichen Beratungsansatz und bieten Ihnen progressive und massgeschneiderte Lösungen.

Kommen Sie zu uns und erleben Sie vertrauensvolle Beziehungen, ansteckende Leidenschaft und exzellentes Unternehmertum. Wir empfangen Sie gerne an unseren Standorten in Zürich und St.Gallen.



NELLEN & PARTNER
EXECUTIVE SEARCH SINCE 1992

Keine Denk- und Diskussionsverbote mehr, bitte!

Hauptverantwortlich für die Energiekrise, in der die Schweiz aktuell steckt, ist die ehemalige CVP-Bundesrätin Doris Leuthard. Sie hat mit ihrem überstürzten Ausstieg aus der Atomenergie nach dem Reaktorunfall von Fukushima die Schweiz in die energietechnische Abhängigkeit vom Ausland getrieben.

Wider besseren Wissens und befeuert von Rot-Grün wurden am 14. März 2011, drei Tage nach dem Fukushima-Unfall, die Gesuche für den Bau neuer Kernkraftwerke in der Schweiz sistiert. Zwei Monate später beschloss die Landesregierung den Ausstieg aus der Atomkraft – auf Drängen von «Duschen-Doris», die vom linken Lager sekundiert wurde. Ohne klare Alternativen, ausgehend von einer Schönwetterlage in der Weltpolitik, wurde die «Energiestrategie 2050» dem Volk untergejubelt und damit die sichere Energieversorgung des Landes mutwillig aufs Spiel gesetzt. Nun, wie die Realität zeigt, sind wir weit davon entfernt, Atom- durch «sauberen» Strom ersetzen zu können. Noch immer werden rund 33 Prozent unseres Stroms von AKW erzeugt – zuwenig, wie sich jetzt weist, wo wegen des Ukrainekrieges die Strompreise auf dem Weltmarkt ins Uferlose steigen.

Darum darf es keine Denk- und Diskussionsverbote über die Reaktivierung, die Erweiterung der Laufzeiger und, ja, auch über den Bau von neuen AKW mehr geben. Zusehr leiden Wirtschaft und Gesellschaft unter den Energiepreisen, die einen Flächenbrand von Konkursen, Arbeitsplatzvernichtung und schliesslich Verarmung auslösen können. Gleichzeitig muss der Ausbau von Systemen zur Gewinnung von «sauberer» Energie forciert werden, den die Politikerkaste bis jetzt sträflich vernachlässigt hat – mit Rücksicht auf viel zu viele Partikularinteressen, die dem Wohle des Landes im Wege standen.


Das ewige «Windkraft schon, aber nicht hier» oder «Wasserkraft gerne, aber bitte woanders» muss endlich aufhören. Dafür müssen rasche Entscheide gefällt und, beispielsweise, das Verbandsbeschwerderecht eingeschränkt werden. Sonst wurschteln wir noch weitere Jahrzehnte an der unabhängigen Energieversorgung der Schweiz herum. Und gefährden damit Wohlstand und Sicherheit.

Natal Schnetzer, Verleger



Anzeige





Information Communication Network

ELEKTROTECHNIK

Huber+Monsch

Starkstrom | Automation | Telematik | Informatik

www.hubermensch.ch

Wir verbinden Menschen und Technik.

**Bürosoftware oder
Cloudlösungen:
COFOX hilft**



Die passende Software sorgt für mehr Effizienz im Büroalltag

Erfolgreiche Unternehmen verfügen über klare Strategien und eingespielte Teams, damit das Knowhow, das es für die Umsetzung der Unternehmensziele braucht, perfekt eingesetzt werden kann. Für schlanke Arbeitsabläufe und hohe Effizienz sorgt dabei vor allem eine individuelle, digitale Basis im Office.

Digitale Vernetzung im Büro ist heute selbstverständlich, aber die Effizienz einer Bürotechnikumgebung wird erst dann spürbar gesteigert, wenn diese perfekt auf die Bedürfnisse und die zu erzielenden Resultate abgestimmt ist. Je nachdem, wie komplex Produkte und Dienstleistungen strukturiert sind, kann die Wahl der richtigen Software entscheidenden Einfluss auf Tempo und Effizienz der Prozesse haben.

Ob M-FILES, EVERYONE PRINT, GENIUS BYTES, KOFAX CONTROL SUITE, PAPER CUT oder CLOUDSERVICES: unserer Software-Profis unterstützen Sie mit nutzenorientierten Lösungen, mit denen Sie Geräte und Dokumente jederzeit und von jedem Ort aus im Griff haben.

Auch bei Cloudlösungen hilft COFOX
Sprechen Sie mit uns, wenn Sie Fragen zu Bürosoftware oder Cloudlösungen haben – unsere Spezialisten kennen sich bestens damit aus:

St. Gallen 071 274 00 80

Zizers 081 307 30 30

Scuol 081 850 23 00



Fortimo übernimmt Hotel Sântispark

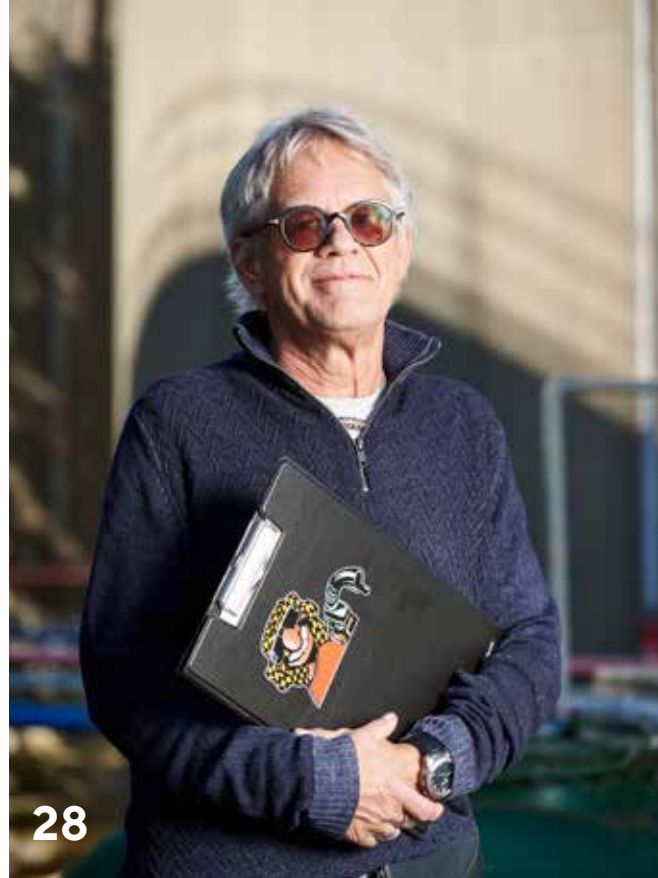
Fortimo übernimmt das Hotel in Abtwil von der Migros Ostschweiz. Die Migros will mit dem Verkauf ihre Strategie weiterführen, sich auf ihr Kerngeschäft zu konzentrieren.

Mit der St.Galler Fortimo Group AG erhält das Hotel, das 1986 eröffnet und laufend modernisiert wurde, eine neue Eigentümerin, die in der Region verwurzelt ist: Fortimo wurde im Jahr 2000 von den Brüdern Philipp und Remo Bienz gegründet. Fortimo entwickelt nicht nur, sondern hält Immobilien im Wert von rund 1,5 Milliarden Franken im eigenen Bestand und betreibt sie selbst.

In der gruppeneigenen Revier Hospitality Group AG betreibt Fortimo Hotels in Adelboden, Lenzerheide sowie im Montafon in Vorarlberg und in Dubai. Weitere Hotels entstehen in Laax, Neuhausen am Rheinfall und Saas Fee, ausserdem läuft die Entwicklung weiterer Projekte in Engelberg und Celerina. Bereits heute sind rund 50 Prozent der 359 Mitarbeiter der Fortimo Group AG in den Hotelbetrieben beschäftigt. Die Fortimo Group AG übernimmt das Hotel Sântispark per 1. Oktober, wird alle Mitarbeiter zu gleichen Konditionen weiterbeschäftigen und führt Angebote wie Dienstleistungen unverändert weiter.

Inhalt

- 10 Spotlight**
Wichtiges in Kürze
- 12 Digital & Start-ups**
Ostschweiz 2.0
- 16 Schwerpunkt**
Energieversorgung der Ostschweiz
- 42 Christine Bolt**
Jetzt geht es um alles
- 48 Vanessa Gentile**
Frauen in die Techbranche bringen
- 52 Fokus Consulting**
Führung als Leadership und Coaching
- 72 invest@SG**
«Insolvenzen möglich»
- 104 east#digital**
Die digitale Ostschweiz im Fokus
- 121 Vorschau**
Finance Forum St.Gallen, Ostschweizer Digitaltag
- 123 Rückblick**
Unternehmensspiegel Ostschweiz, Gipfeltreffen,
Ostschweizer Personaltag, Networking-Tag,
Swiss Smart Government Day, Erfa-Gruppe Weinfelden
- 130 Schlusspunkt**
Dogmen





24



122



36



48

Anzeige

chrisign
webmanagement



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



Festhalten an der Schweiz



Anlässlich von Auslandsreisen, bei denen ich zahlreiche Persönlichkeiten aus der Wirtschaft und der Think-Tank-Szene treffe, die weder im akademischen noch im gouvernemental-diplomatischen Bereich tätig sind, stelle ich fest, dass es ein aktives Interesse

am Sonderfall Schweiz gibt – viele brauchen auch den Ausdruck «Erfolgsmodell».

Genannt werden: Föderalismus mit Steuerkonkurrenz, Neutralität, direkte Demokratie, Kommunalautonomie, EU-Nichtmitgliedschaft, reine Miliz-Defensivarmee mit Verzicht auf Angriffsfähigkeit. Wir sollten das nicht ignorieren. Es kursiert heute vor allem unter Intellektuellen die Meinung, die Schweiz habe einen Nachhol- und Modernisierungsbedarf und müsse sich international anpassen, mit Staatsverträgen vernetzen und aktiv – auch in militärischen – Bündnissen mitwirken.

Da wird einmal mehr Anpassung mit Fortschritt verwechselt. Man kann auch in die falsche Richtung fortschreiten. Das beharrliche Festhalten an bewährten Werten sollte in der Politik weder mit nationalem Konservatismus noch mit Lernverweigerung verwechselt werden. Gerade wer sich gegen politische Modetrends stellt, muss mit Blick nach vorn bereit sein, dagegen aktiv anzukämpfen. Trends veralten, Prinzipien bleiben.

Leider wird in der Politik – und noch mehr in der immer einflussreicher werdenden Verwaltung – dem Trend der internationalen Anpassung gehuldigt. Das führt zum Paradox, dass die «offizielle Schweiz» alle Merkmale schrittweise abschaffen will, für die uns andere achten, bewundern und manchmal sogar beneiden. Und all dies nur, nur weil wir den Wahn haben, wir müssten endlich gleich sein wie sie.

Robert Nef, Publizist, St.Gallen

Alle drängen zum Staat

Wer beim Staat arbeitet, hat einen sicheren Job, verdient überdurchschnittlich, arbeitet oft Teilzeit und hat allerlei weitere Vorteile. Kein Wunder, dass immer mehr Profiteure vom und zum Staat schwärmen.

Die Bürokratie wuchert ungebremsst. Fast jeder Dritte im Land findet heute sein Auskommen beim Staat oder in staatsnahen Betrieben. Kann man gegen die Beamtenherrschaft etwas tun? Sicher, aber dies erfordert Kraft und Mut. Damit sind die zuständigen Politiker in aller Regel nicht wirklich gesegnet.

Das Zahltagssäckli ist beim Staat bei einem durchschnittlichen Lohn von 8012 Franken um 26 Prozent besser gefüllt als jenes in der Privatwirtschaft. Ganz krass sind die Unterschiede bei Beamtinnen ohne Kaderfunktion; sie bekommen sogar um ein Drittel mehr als die privat beschäftigten Frauen. Für die markanten Lohnunterschiede gibt es keine nachvollziehbaren Gründe. Seit der Einführung der Personenfreizügigkeit, das ist rund 20 Jahre her, hat sich die Zahl der Staatsstellen drastisch erhöht. 1053 000 neue Arbeitskräfte sind (netto) in den Schweizer Markt eingetreten. Mehr als die Hälfte davon sind beim Staat untergekommen, nämlich 550 000. Der Anteil derjenigen, die dort oder bei staatsnahen Betrieben arbeiten, ist in schwindelerregende Höhen geschneilt.

Was mich zusätzlich beunruhigt: In der öffentlichen Verwaltung ist ein «spezieller» Trend zu beobachten, nämlich das Privileg, sich wegen der hohen Löhne einen Teilzeitjob zu gönnen. Diese Quote ist in den letzten 30 Jahren von 25 auf 43 Prozent gestiegen. In den staatlichen Sektoren Erziehung und Unterricht (von 55 auf 67 Prozent) und Sozialwesen (von 58 auf 70 Prozent) gelten Vollzeitbeschäftigte bald schon als Exoten.

Während in der Privatwirtschaft wenigstens noch zwei Drittel ein volles Arbeitspensum leisten, sind es beim Staat und in staatsnahen Betrieben nur noch rund ein Drittel. Erstaunlich: Es sind vor allem die Beschäftigten im Öffentlichen Dienst und in Monopol-Betrieben, die über Burn-outs stöhnen.



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

Dettmers leitet neues OST-Institut

Das neue Institut für Soziale Arbeit im Lebensverlauf ISAL hat am 1. September seine operative Arbeit in St.Gallen aufgenommen. Ein wichtiger Baustein ist das Zentrum für Ethik und Nachhaltigkeit ZEN. Geleitet wird das Institut von Prof. Dr. Stephan Dettmers

**DTI Schweiz ernannt Schmid zum COO**

Die DTI Schweiz AG, Spezialistin für digitale Transformation aus Wil, erhält Verstärkung. Stefan Schmid startet per 1. September bei DTI und ergänzt die Geschäftsleitung als Chief Operating Officer zusammen mit CTO Peter Angehrn und CEO Kaspar Tappolet.

Kölbl wird neues GL-Mitglied von Abraxas

Der Verwaltungsrat von Abraxas hat Kathrin Kölbl zur neuen Leiterin Account- & Service Management ernannt. Sie tritt damit die Nachfolge von Markus Zollinger an, der nach über sieben Jahren bei der Abraxas Informatik AG in Pension geht.

**Cicor holt Kechele als EVP Operations**

Die Cicor-Gruppe aus Bronschhofen hat Marco Kechele per 1. Oktober als Executive Vice President Operations in die Geschäftsleitung berufen. Kechele wechselt vom Schweizer Luft- und Raumfahrtunternehmen Beyond Gravity in die Geschäftsleitung von Cicor.

Steiner-Kaufmann ist neue St.Galler Mitte-Präsidentin

Einstimmig wählten die rund hundert Delegierten die von der Findungskommission vorgeschlagene Franziska Steiner-Kaufmann zur neuen Präsidentin der Kantonalpartei. Die 30-jährige Kantonsrätin ist Schulleiterin und Bäuerin aus Gommiswald.



Kopf des Monats

Der Verwaltungsrat hat per 1. Januar 2023 Markus Bernsteiner zum neuen Group CEO von Stadler berufen. Peter Spuhler konzentriert sich künftig wieder auf das Amt des exekutiven Verwaltungsratspräsidenten.



Markus Bernsteiner, Eisenbahner

Markus Bernsteiner (*1966) ist aktuell stellvertretender Group CEO von Stadler, Executive Vice President der Division Schweiz und leitet die Werke in Bussnang und St.Margrethen als CEO. Er ist seit 1999 für Stadler tätig. Als CEO führte er zunächst das Werk in Bussnang, dann Altenrhein sowie St.Margrethen, und hatte ab 2018 interimistisch auch die Verantwortung für das Werk in Berlin inne. 2014 war Bernsteiner für die Gründung der Division Components verantwortlich, in der alle internen Zulieferwerke erfolgreich unter einer Führung integriert wurden. Vor seiner Laufbahn bei Stadler war er für die Bühler AG und die Benninger AG tätig. Markus Bernsteiner ist Maschinenmechaniker, Betriebstechniker (HF), hat Weiterbildungen in Betriebswirtschaft (KMU-HSG und AMP-HSG) absolviert und das Executive MBA an der Universität St.Gallen (HSG) abgeschlossen. Mit der Nominierung von Bernsteiner als Group CEO zieht sich Peter Spuhler in den Verwaltungsrat zurück und konzentriert sich wieder stärker auf die Führung des Strategieprozesses, auf «Mergers & Acquisitions»-Projekte, die strategischen Lokalisierungsanteile bei Joint Ventures, die Begleitung des Angebotsprozesses sowie dessen Freigabe, die strategische Produktentwicklung und speziell die Intensivierung der Kundenpflege. «Markus Bernsteiner bringt alles mit, um Stadler als Group CEO auch in Zeiten von weiterhin grossen Herausforderungen zum Erfolg zu führen. Mit Markus habe ich einen äusserst kompetenten, langjährigen Weggefährten und erfahrene unternehmerisch denkende Persönlichkeit für die Position des Group CEO gewinnen können», freut sich Verwaltungsratspräsident Peter Spuhler.



Acrevis steigert Reingewinn und Geschäftserfolg erneut

Im ersten Halbjahr 2022 hat die Acrevis Bank AG wiederum erfolgreich gearbeitet: Im Vergleich zur Vorjahresperiode konnte die Bank mit ihren acht Standorten zwischen Bodensee und Zürichsee Reingewinn (3,4 Prozent) und Geschäftserfolg (3,7 Prozent) sowie Netto-Zinserfolg (2,4 Prozent), Kommissionserträge (2,1 Prozent) und Ausleihungen (1,0 Prozent) steigern.



Grass & Partner regelt Nachfolge

Grass & Partner gehen in neue Hände über. Im Rahmen einer Nachfolgeregelung übernehmen die Unternehmer Jan Böggering, Stefan Hernandez und Martin Küppers das St.Galler Beratungsunternehmen, das im Outplacement, der Karriereberatung und der Besetzung von Verwaltungsrats-Mandaten tätig ist. Die beiden langjährigen Besitzer Paul Beerli und André Schläppi bleiben dem Unternehmen beratend verbunden.

Auch die schärfsten Chilis wachsen in der Ostschweiz

Erstmals wachsen bei uns exotische und heimische Pflanzen für die Nahrungsmittel-, Pharma- und Kosmetikindustrie in einer Indoorfarm. 365 Tage im Jahr gedeihen Kräuter, Pflanzen und Blüten wie Chili, Arnika oder Rosmarin in der Pinkfarm St.Gallen, der ersten vertikale Indoorfarm der Ostschweiz. Sie benötigt wenig Fläche und kann die Region das ganze Jahr mit frischen Pflanzen versorgen. Die nachhaltige Technologie benötigt im Vergleich zur traditionellen Landwirtschaft 95 Prozent weniger Wasser und verzichtet auf Pestizide und andere Umweltgifte.



SFS übertrifft Wachstumsziele im ersten Halbjahr

Die SFS Group aus Heerbrugg erzielte im ersten Semester 2022 einen Bruttoumsatz von 1'223.6 Millionen Franken, was einem Wachstum gegenüber der Vorjahresperiode von 27.8 Prozent entspricht. Zusätzlich zum organischen Wachstum von 9.8 Prozent resultierten Konsolidierungseffekte von 19.3 Prozent, die im Wesentlichen aus der erstmaligen Konsolidierung von Hoffmann per 1. Mai stammen. Währungseffekte bremsen die Umsatzentwicklung mit minus 1.3 Prozent.

KMU und Beziehungen – konstant im Wandel

Am 28. Oktober geht es am Schweizer KMU-Tag in St.Gallen um das Thema «KMU und Beziehungen – konstant im Wandel». Erneut konnten inspirierende Referenten gewonnen werden: Tobias Wolf, Reto Föllmi, Giada Ilardo, Reto Schmid und Jacqueline Badran. Moderiert wird der Anlass von Franz Fischlin.



Stadler macht mehr Umsatz

Stadler konnte im ersten Halbjahr den Auftragseingang um 91 Prozent auf 6.0 Milliarden Franken steigern und hat die Jahres-Guidance bereits per Ende Juni erreicht. Dank der bewährten und neuentwickelten Fahrzeugkonzepte erhöht sich der Auftragsbestand im Vergleich zum Jahresende 2021 um 22 Prozent auf 21.7 Milliarden. Der Umsatz ist um 4 Prozent auf 1.5 Milliarden gestiegen, der EBIT steigt um 36 Prozent auf 66.8 Millionen – inklusive positivem Einmaleffekt und stark negativen Währungseffekten von 30.0 Millionen.

Die EBIT-Marge hat sich um 4.5 Prozent (H1 2021: 3.5 Prozent) verbessert – ohne Währungseffekt wäre die EBIT-Marge gar bei 6.5 Prozent. Vor allem aufgrund der Kursverluste auf Stufe EBIT und weiteren 32.1 Millionen Franken im Finanzergebnis sinkt das Konzernergebnis auf 2.4 Millionen (H1 2021: 26.3 Millionen). Für das ganze 2022 rechnet Stadler mit einem Wachstum des Auftragseingangs auf über 7.0 Milliarden. Umsatz, Investitionen und Free Cash Flow werden in etwa bestätigt; die EBIT-Marge wird etwas unter Vorjahr liegen, mindestens aber über 5 Prozent.

Azado bringt den «Eidgenossen»



Passend zum diesjährigen Eidgenössischen Schwing- und Älplerfest stellte Azado aus St.Gallen den Premium-Grill «Der Eidgenosse – El Confederado» vor. Er wird auf der Holzablage mit dem traditionellen Lederriemen von einem Muni bestückt; die Kanten werden mit silbernen Ornamenten geschmückt und der Windschutz mit der Matterhorn-Skyline verziert. Der 113-kg-Luxus-Grill kostet knapp 13'000 Franken.

Raketen werden mit Solarstrom produziert



Froneri hat auf ihrem Areal in Goldach zusammen mit der SAK eine Fussballfeld-grosse Photovoltaikanlage in Betrieb genommen. Damit stellt Froneri die Produktion ihrer Frisco-Extrême-Cornets und Raketen-Glaces auf Solarstrom um.

Arbonia mit weniger Gewinn

Die Arbonia hat im ersten Halbjahr 2022 den Nettoumsatz gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 7.2 Prozent von 588.6 Millionen Franken auf 630.9 Millionen gesteigert. Das währungs- und akquisitionsbereinigte Wachstum betrug 9.8 Prozent. Das EBITDA ging im gleichen Zeitraum von 67.6 Millionen auf 52.4 Millionen zurück, infolge der massiven Steigerung der Materialquote von 45.0 Prozent auf 51.4 Prozent (Materialpreisssteigerungen von rund 68 Millionen Franken). Folglich reduzierte sich auch die EBITDA-Marge von 11.5 Prozent auf 8.3 Prozent. Einen negativen Einfluss auf das absolute EBITDA hatte dabei unter anderem auch die Stärke des Frankens, der sich gegenüber fast allen für die Arbonia relevanten Währungen um einen hohen einstelligen Prozentsatz aufwertete, womit die im Ausland anfallenden Ergebnisse in Schweizer Franken umgerechnet tiefer ausfielen als budgetiert. Das EBIT erreichte 17.8 Millionen Franken (34.9 Millionen im Vorjahr). Das Konzernergebnis (nach Steuern) belief sich auf 11.7 Millionen und liegt unter dem Vorjahreswert von 23.6 Millionen.

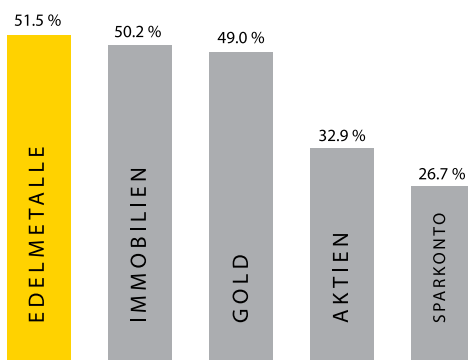


Jetzt kann jeder FCSG-Aktionär werden

Unter dem Motto «Jeder und jedem ein Stück FC St.Gallen 1879» läuft vom 1. September bis zum 23. Oktober eine Aktienzeichnung des FCSG. Jede Aktie hat einen Ausgabepreis von 100 und einen Nennwert von 10 Franken. Ziel ist es, möglichst breit abgestützt viele neue Aktionäre für eine Beteiligung am ältesten Fussballclub der Schweiz zu begeistern und gleichzeitig den bestehenden Aktionären die Gelegenheit zu bieten, zusätzliche Anteile zu erwerben. Es werden maximal 62'774 Namenaktien ausgegeben.

Edelmetalle sind die beliebteste Anlageform in der Schweiz

Die Edelmetall-Studie 2022 der HSG und des Edelmetallhändlers Philoro aus Wittenbach zeigt, dass Edelmetalle die beliebteste Anlageform der Schweiz sind, knapp gefolgt von Immobilien. Die Stabilität des Edelmetalls und Krisenvorsorge stehen beim Goldkauf im Vordergrund. Jeder Schweizer Goldanleger besitzt durchschnittlich eine Tafel Schokolade des Edelmetalls, also 100 Gramm Gold. Schmuck wurde dabei nicht berücksichtigt.



LEADER digital

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

Sie können Ihre Veranstaltung selbst auf 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.



OBA 2022: Grosses Interesse an IT-Berufen

Während vier Tagen besuchten über 20 000 wissbegierige Besucher die diesjährige OBA. Im Fokus der diesjährigen Ostschweizer Bildungs-Ausstellung stand die Informatik-Branche mit ihren vielseitigen Berufsmöglichkeiten. Die verschiedenen Tätigkeiten im IT-Berufsfeld konnten von den Besuchern interaktiv erlebt werden. Dabei vermochte die vom Verein <IT>rockt! eigens für die OBA entworfene Schnitzeljagd zu begeistern.

Drei Ostschweizer unter den Digital Shapers 2022 der Bilanz

Die Bilanz hat die 100 wichtigsten Köpfe für die Digitalisierung der Schweiz gekürt. Auch die Ostschweiz auf der aktuellen Liste vertreten: Tobias Wolf und sein 2016 gegründetes Unternehmen OnlineDoctor haben die Telemedizin für Hautärzte marktfähig gemacht. Das Ziel des 28-jährigen Raffael Wohlgensinger ist es, veganen Käse herzustellen, der wenig Ressourcen benötigt. Der 53-jährige Brito Ian Roberts, seit 2011 CTO bei Bühler, hat den Uzwilser Tech-Konzern digital fit gemacht.



Misanto vertritt die Schweiz an der Medica 2022

An der kommenden Medica 2022, die vom 14. bis 17. November in Düsseldorf stattfindet, präsentieren über ein Dutzend Schweizer Medtech-Start-ups ihre Lösungen. Innosuisse unterstützt elf Teilnehmer. Dazu gehört auch Misanto aus Frauenfeld. Das 2016 gegründete Start-up hat eine mobile Anwendung entwickelt, über die Ärzte digitale Gesundheitsdienste anbieten können.

Fünf Millionen für Hybrid-Work- Start-up Deskbird

Das St.Galler Start-up Deskbird gibt den Abschluss einer Pre-Series-A-Finanzierungsrunde in der Höhe von fünf Millionen US-Dollar bekannt. Mit der neuen Finanzierung erhöht sich die

Gesamtfinanzierung von Deskbird seit Gründung auf 6,5 Millionen Dollar, was das Unternehmen zum bestfinanzierten SaaS-Start-up für Workplace Management macht.



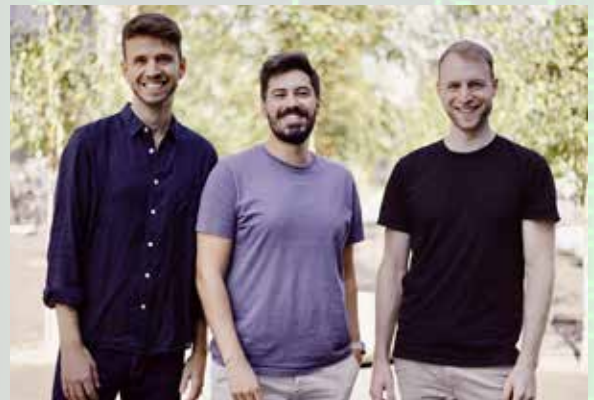


Frischer Auftritt für job.ai.ch

Das Stellenportal job.ai.ch des Kantons Appenzell Innerrhoden wurde im Jahr 2011 zum letzten Mal grundlegend überarbeitet. Um mit den aktuellen Entwicklungen in den Bereichen Technologie und Design Schritt zu halten, wurde das Portal nun neu aufgesetzt und aufgefrischt.

Legaltech-Start-up sichert sich Investoren-Kapital

Das 2021 als Spin-off der Universität St.Gallen gegründete Unternehmen Casus hat es sich zur Aufgabe gemacht, Rechtsabteilungen in KMU bei der Beschleunigung der Vertragserstellung zu unterstützen. Um die Geschäftsentwicklung und das Wachstum zu unterstützen, hat Casus frisches Kapital von Investoren erhalten. Mit dem Erlös aus der Pre-Seed-Runde kann das Start-up seine Lösung weiterentwickeln.



Weiterbildungsplattform «Apendo» erfolgreich gestartet

Mit dem Weiterbildungsprogramm «Apendo» wird das grösste Einzelvorhaben der IT-Bildungsoffensive des Kantons St.Gallen realisiert. Sämtliche Lehrer im Kanton werden das in der Schweizer Bildungslandschaft einzigartige Angebot nutzen. Dieses stärkt ihre digitalen Kompetenzen und schafft die Grundlage für die gelingende digitale Transformation im Unterricht.

east#digital

Alle Digitalnews der Ostschweiz auf eastdigital.ch

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

www.eastdigital.ch
www.facebook.com/eastdigital.ch
www.twitter.com/eastdigital

KMU und Beziehungen – konstant im Wandel

Schweizer KMU-Tag St. Gallen
28. Oktober 2022

Online-Anmeldung unter
kmu-tag.ch



Veranstalter

alea iacta-



Universität St. Gallen
Schweizerisches Institut für KMU
und Unternehmertum

Hauptsponsoren

 ABACUS

helvetia 

 OBT

RAIFFEISEN

 swisscom

Medienpartner

LEADER



Die linke Seite:



Die rechte Seite:

Keine zukunftsfähige Lösung

Zusätzliche Strassen bringen zusätzlichen Verkehr. Das zeigen die Erfahrungen von Projekten aus der Vergangenheit. Zudem stellt sich auch die Frage, wie viel Verkehr die Stadt St.Gallen überhaupt verträgt. Und welche Alternativen werden vorangetrieben, um den Umstieg vom motorisierten Individualverkehr auf den öffentlichen Verkehr und den Langsamverkehr zu fördern?

Die Forderung nach einem Ausbau der Strassenkapazitäten ist alt. Die Planung dazu schreitet voran, die sogenannte «Engpassbeseitigung» ist Teil des Aggloprogramms. Vor den Sommerferien wurde der Bericht zur Testplanung Areal Güterbahnhof St.Gallen vorgestellt. Der von Fachpersonen verfasste Bericht ist eine eigentliche Auflistung von Argumenten gegen den geplanten Autobahnzubringer. Erstaunlich ist daher, wie die Behörden von Stadt und Kanton die Befunde ignorieren und klare Erkenntnisse schlicht ausblenden. Der Schlussbericht lässt vor allem am «wichtigen» Knoten St.Leonhard kein gutes Haar: «Hohe Trennwirkung», «Immissionen für die nahen Wohnquartiere», «prägend für das Stadtbild», «Verschlechterung der ÖV-Priorisierungsmöglichkeiten».

Im Bericht heisst es nüchtern: «Nach Einschätzung des Beurteilungsgremiums konnte mit der Testplanung noch keine Lösung für eine qualitative städtebauliche Integration des Anschlusses Güterbahnhof, (...) gefunden werden.» Heisst: Der geplante Knoten tangiert den Fuss- und Veloverkehr sowie den öffentlichen Verkehr derart, dass sie dem Mobilitätskonzept 2040 zuwiderlaufen. Die Fachpersonen nennen nur gerade vier Pro-Argumente gegenüber elf Punkten, die dagegen sprechen. Und so will man die Bevölkerung von Stadt und Kanton von den Milliarden-Ausgaben überzeugen? Ist es klug, heute noch derartige Summen in Strassenbauprojekte zu verlocken? Oder müssten wir angesichts der Klimakrise nicht längst viel mehr dafür tun, die Mobilität grundsätzlich umzubauen? Mein Fazit ist klar: Verkehr verlagern und nicht einfach neue Strassen bauen!

Barbara Gysi
Nationalrätin
Vizepräsidentin SP Schweiz

Nach wie vor Handlungsbedarf

In den vergangenen Jahren sind wir auf Schiene und Strasse mobiler geworden. Mehr Mobilität muss nicht automatisch mehr Fahrzeuge, Lärm und Strassen bedeuten.

Für die Region St. Gallen bedeutet die steigende Mobilität aber dringenden Handlungsbedarf in der Infrastruktur. Im Interesse der Kernostschweiz – St.Gallen, Thurgau, den beiden Appenzell – sowie des grenznahen Auslandes müssen die Verkehrsengpässe im Grossraum St.Gallen auf der A1 und ihr zudienenden Verkehrsachsen beseitigt werden. Auch der Zubringer Güterbahnhof soll in der Ostschweiz zukünftig für bessere Bedingungen sorgen. Die Ausbauten des öffentlichen Verkehrs reichen nicht aus.

Die Richtung stimmt: Das Bundesamt für Strassen, die Kantone St.Gallen und Appenzell Ausserrhoden, die Gallusstadt und Teufen haben die Bestvariante für die Engpassbeseitigung in Grossraum St.Gallen erarbeitet. Diese Bestvariante setzt sich aus drei Teilprojekten zusammen: die dritte Röhre des Rosenberg隧nels, der Zubringer Güterbahnhof und eine permanente Pannestreifenumnutzung.

Für die nächste Generation kann die Engpassbeseitigung St.Gallen als Schlüsselprojekt identifiziert werden. Deshalb begrüsse ich die vorgeschlagene Variante zur Entlastung des Verkehrsknotenpunkts St.Gallen und nehme die anstehenden Meilensteine erfreut zur Kenntnis. Die aktuellen Stör- und Verzögerungsaktionen von politischen Akteuren aus der Stadt lähmen das vernünftige Wachstum der wichtigen Ostschweizer Verkehrsinfrastruktur.

Es besteht jedoch noch weiterer Handlungsbedarf bei Projekten, die ich ebenfalls als zentrale Erfolgsfaktoren sehe, etwa den Zubringer Appenzellerland-Gossau/Herisau und die Umfahrung Herisau.

Ich fordere alle dazu auf, die Projekte «Zubringer Appenzellerland» und «Umfahrung Herisau» zu forcieren und sich in Bundesbern für die Projekte einzusetzen, bevor der Zug abgefahren ist ...

Michael Götte
Gemeindepräsident Tübach
Kantonsrat SVP St.Gallen

Existenzielle Bedrohung

Der Krieg in der Ukraine führt zu weltweiten Verwerfungen in der Wirtschaft. Insbesondere der erschwerte Zugang zu Energie hat gravierende Auswirkungen. Ein Mangel an Strom würde viele Ostschweizer KMU akut gefährden.

Die Schweiz erlebt gerade eine Energiekrise, deren Ausmasse noch kaum abzuschätzen sind. Klar ist: Jegliche Energie wird teurer, Strom kostet auf dem freien Markt teilweise das Zehnfache als noch anfangs 2021. Doch Unternehmer rätseln nicht nur, wie sie solche Rechnungen berappen sollen. Sie befürchten auch, dass sie bestimmte Energieträger gar nicht in ausreichender Menge beschaffen können.

Zum ersten Mal ist unser Land nicht in dieser Situation. Schon 1973 merkten die Eidgenossen, dass sie nicht alleine auf der Welt sind und dass der Triebstoff unserer Wirtschaft vielfach aus Ländern kommt, die nicht nur sympathisch sind. Daran hat sich im Wesentlichen kaum etwas geändert. Damals wie heute wurde ein Wandel proklamiert, passiert ist vor 50 Jahren freilich so gut wie nichts.

1986 schockierte dann die Reaktorkatastrophe in Tschernobyl die Welt. Der Schweiz bescherte der GAU vor allem einen kultigen Auftritt ihres Energieministers. Bundesrat Adolf Ogi gab 1988 den Startschuss zum Energiesparprogramm «Bravo» und zeigte im Fernsehen, wie Eier effizient gekocht werden sollen. (Falls noch jemand einen alten Herd mit schweren Platten hat: Eier in den Kochtopf, nur ein Finger hoch Wasser einfüllen, Deckel drauf, anstellen, wenn das Wasser kocht, Herd ausschalten, Eier einige Minuten im Topf lassen.)

Atomkraft? Jein!

Energiepolitik ist nationale Interessenpolitik. Frankreich hat über 50 Atomkraftwerke, die Hälfte davon war im Sommer allerdings ausser Betrieb. In Deutschland scheint das Atomzeitalter fast schon vorbei zu sein. Die deutsche Politik hatte den Ausstieg aus der Atomenergie beschlossen, dann aber eine Laufzeitverlängerung ausgehandelt, nach der Katastrophe von Fukushima (2011) wurden die Reststrommengen wieder beschnitten. Deutschland kalauerte vom «Ausstieg vom Ausstieg aus dem Ausstieg».

Aktuell sind bei unserem nördlichen noch drei Kernkraftwerke mit Baujahr 1982 in Betrieb, die Reaktoren aus den Sechziger- und Siebzigerjahren produzieren keinen Strom mehr: Sechs Anlagen sind ausser Betrieb, 28 Kraftwerklinien befinden sich schon im Rückbau (teilweise mehrere Kraftwerke an einem Standort). 23 weitere Kraftwerklinien, die geplant und teilweise auch schon gebaut wurden, haben den Betrieb nie aufgenommen. Von den 45 Forschungsreaktoren in Deutschland sind noch deren sechs in Betrieb.

Braunkohlestrom wird Label-technisch zu Wasserkraft.

Deutschland hatte auch den Ausstieg aus der Braunkohle und Steinkohle bis 2038 verkündet und wollte eigentlich dieses Szenario noch beschleunigen – davon spricht inzwischen niemand mehr. Im ersten Halbjahr 2022 stammte nämlich mehr als 30 Prozent des Stroms aus Kohlekraftwerken. Auch aus Gas wird in Deutschland Strom gewonnen. Alle erneuerbaren Energiequellen (Wind, Sonne, Wasser) steuerten zusammen etwas mehr als die Hälfte des Strombedarfs bei, wie Deutschlands Statistisches Bundesamt errechnete.

Schweiz muss Strom importieren

Für die Schweiz sind diese Zahlen sehr relevant, denn unser Land liefert in den Sommermonaten zwar Strom an die europäischen Nachbarn, im Winter aber ist die Schweiz von Stromimporten abhängig, 2413 Gigawattstunden mehr, als die Schweiz vor allem nach Italien exportiert hat. Im letzten Jahr importierte die Schweiz 20'705 Gigawattstunden aus Frankreich, 8 860 aus Deutschland, 4 067 aus Österreich und 1 732 aus Italien.

Fliesst also Strom aus Braunkohle-Kraftwerken aus Schweizer Steckdosen? Ja, auch wenn der europäische Zertifikatshandel uns anderes weismachen will. Wer Braunkohlestrom importiert, kann gleichzeitig Zertifikate für sauberen Strom aus Island oder Norwegen kaufen, der Strom aus Kohle wird so Label-technisch zu Energie aus Wasserkraft. Auch wenn es zwischen Island und der Schweiz gar keine Stromleitungen gibt. Ein eigentlicher Etikettenschwindel, wie die NZZ im Januar 2022 in einer Datenanalyse aufzeigte: Während die Schweizer Stromproduktion 2021 durchschnittlich 58 Gramm CO₂ pro Kilowattstunde ausgestossen habe, seien es beim Importstrom mit 193 Gramm mehr als dreimal so viel.

Ohne Atomstrom geht es noch nicht

Gut 60'000 Gigawattstunden Strom hat die Schweiz 2021 selbst produziert, immerhin 62 Prozent davon mit Wasserkraftwerken. Weitere 29 Prozent liefern die heimischen Kernkraftwerke Beznau 1 und 2, Gösgen und Leibstadt. Der Reaktor in Mühlenberg wurde 2019 vom Netz genommen, weitere Abschaltungen dürfe es in nächster Zeit nicht geben. Der helvetische Atomausstieg war schon vor Putins grössenwahnsinnigem Überfall auf die Ukraine und all den daraus entstandenen Verwerfungen eine sportliche Übungsanlage. Heute geht auch bei als Atomkraft-Gegnern sozialisierten Politikern die Versorgungssicherheit vor. Die restlichen knapp 10 Prozent heimischen Stroms liefern thermische Kraftwerke (meistens mit konventionellem Gas betrieben) und erneuerbare Quellen wie Wind, Photovoltaik und Biogas.

Übers Jahr gesehen produziert die Schweiz also fast so viel Strom, wie sie benötigt. Liesse sich der Überschuss des Sommers in den Winter retten, wäre das Land annähernd autark. In der Realität ist die Schweiz aber noch weit davon entfernt.

Wenn man den ganzen Energiemix betrachtet, wird die Auslandsabhängigkeit sogar ungemütlich gross. «Energietisch war die Schweiz 2021 zu 70 Prozent vom Ausland abhängig», stellt das Bundesamt für Statistik fest. Und fügt immerhin bei: «Tendenz sinkend». Tatsächlich lag diese Abhängigkeit noch bis etwa 2010 bei rund 80 Prozent.

Importiert werden neben Strom im Winter ganzjährig vor allem Erdöl für Brenn- und Treibstoffe und Erdgas, aber auch nukleare Brennelemente für den heimischen Atomstrom.

Ziel: Keine Treibhausgase ab 2050

Die Erkenntnis, dass der Klimawandel grundsätzlich zu einer Abkehr von fossilen Energieträgern zwingt, hat sich in Europa einigermaßen durchgesetzt. Der Weg, dieses Ziel zu erreichen, ist aber ziemlich holprig. Und vor allem: lang.

Die Schweiz bastelt seit 2011 – der Katastrophe in Fukushima – an der Energiestrategie 2050. Dem Start entsprechend lag der Fokus nicht auf der CO₂-Vermeidung, sondern auf dem schrittweisen Ausstieg aus der Atomenergie. 2015

Wenn man den ganzen Energiemix betrachtet, wird die Auslandsabhängigkeit ungemütlich gross.



fiel die Laufzeitbeschränkung für Kernkraftwerke allerdings wieder, dafür wurden die Förderung erneuerbarer Energie und steuerliche Anreize zur Gebäudesanierung ins Paket aufgenommen. 2016 wurde die Atomausstiegsinitiative von Volk (mit 54,2 Prozent Nein) und Ständen abgelehnt. 2017 wurde aber das neue Energiegesetz deutlich gutgeheissen (58,2 Prozent Ja), obwohl die Wirtschaft vor «Bürokratie und Planwirtschaft» warnte. Der Bundesrat hat in der Folge 2019 das sogenannte Netto-Null-Ziel proklamiert: Ab 2050 soll die Schweiz unter dem Strich keine Treibhausgase mehr emittieren.

Putin zwingt zum Umdenken

Nicht die Klimabewegung hat aber plötzlich Energie in die Energiediskussion gebracht, sondern die Sowjet-Nostalgie des russischen Diktators. Dass Wladimir Wladimirowitsch Putin seinen Minderwertigkeitskomplex in einem barbarischen Angriffskrieg auf ein Nachbarland auslebt, hätten selbst Pessimisten für unwahrscheinlich gehalten. Insbesondere Deutschland, das sich stur und konsequent in die Abhängigkeit von billiger russischer Energie, vor allem Gas, manövriert hat, erlebt ein böses Erwachen. Aber auch in weiten Teilen der Deutschschweiz wird man gerade unsanft auf die Tatsache aufmerksam gemacht, dass die Gasversorgung im Wesentlichen eine Verlängerung deutscher Infrastrukturen ist. Drei Viertel vom Gas in der Schweiz strömt von Norden ins Land.

Die freiwillige Abhängigkeit von billiger russischer Energie wurde von der deutschen Politik auch dann nicht infrage gestellt, als sich Putin 2014 mit militärischer Gewalt die Krim unter den Nagel riss und begann, den Donbas mit Krieg zu überziehen. Man bemühte Floskeln wie «Wandel durch Handel», die letztlich billige Alibis blieben. Tatsächlich hat dieser Ansatz in Russland ebenso wenig funktioniert wie in China – wo der ganze Westen in Sonntagsreden Menschenrechtsverletzungen kritisiert und an Werktagen mit einem Bückling Investitionen und Know-how ins Land bringt. Deutschland als wichtigster Handelspartner der Schweiz ist inzwischen zu 40 Prozent auf den Aussenhandel angewiesen – allein zehn Prozent der deutschen Wirtschaftsleistung entfallen auf den Handel mit China.

Angenommen, der Diktator in Peking tut es seinem Kollegen in Moskau gleich und greift tatsächlich Taiwan an: Wie will der Westen reagieren? Echte Sanktionen würden die schwächelnde chinesische Wirtschaft wohl empfindlich treffen, sie würden aber auch dem Westen einiges abverlangen. Die aktuelle Energiekrise wäre erst ein Vorgeschmack.

Ostschweiz fürchtet Strommangellage

Auch ohne einen weiteren Krieg, den die Welt nicht braucht, haben die grossen und kleinen Firmen in der Ostschweiz mit riesigen Herausforderungen zu kämpfen. Das Konjunkturboard Ostschweiz (getragen von der IHK St. Gallen-Appenzell und der St.Galler Kantonalbank in Zusammenarbeit mit der IHK Thurgau und dem Amt für Wirtschaft St.Gallen) hat gerade eine Befragung dazu publiziert: Ein Drittel der Unternehmen sehen in einer möglichen Strommangellage eine existenzielle Bedrohung, ein weiteres Drittel sieht sich immer noch eine gravierende Bedrohung in einem solchen Szenario.

Für viele Unternehmen ist es nicht ein Faktor alleine, der ihnen das Leben schwer macht, sondern das Zusammentref-

Sonne für unsere Energiezukunft

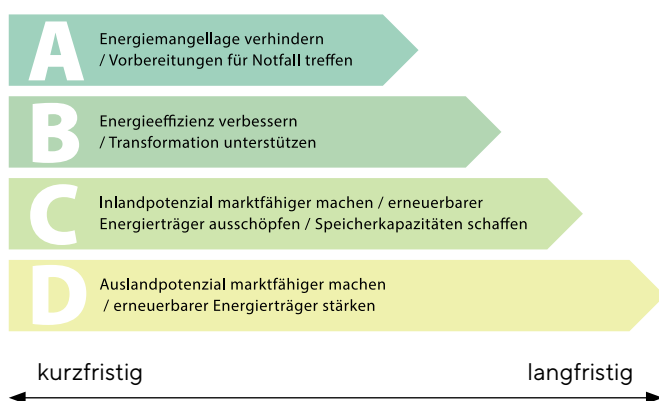
fen vieler negativer Einflüsse. Auch wenn noch der Strom fliesst, Gas erhältlich ist, Diesel getankt werden kann: Die Preise für Energie steigen in ungeahnte Höhen – was sich schon daran zeigt, dass Preisdifferenzen nicht in Prozent, sondern mit Faktoren beschrieben werden. Auch viele Rohstoffe und Vorprodukte sind schwieriger zu bekommen und ebenfalls teurer. Eine Umfrage im Rahmen von Eco Ost der beiden Ostschweizer IHK vom Juni 2022 zeigte allerdings, dass noch vor unsicherer konjunktureller Entwicklung, Lieferkettenproblemen und gefährdeter Energiesicherheit ein anderes Problem den Unternehmen in der Region die grössten Sorgen bereitet: Der Fachkräftemangel.

Was den vermeintlich beruhigenden Umkehrschluss zuliesse: Noch gäbe es einiges zu tun für die heimische Wirtschaft, wenn ihnen nicht jemand den «Pfuus» abstellt.

Die beiden Ostschweizer IHK haben vier Handlungsfelder festgehalten, die für die Sicherstellung der Energieversorgung in der Schweiz entscheidend seien. Die Verbände propagieren dabei nicht etwa eine Abkehr von der Auslandsabhängigkeit, sondern plädieren für staatsvertragliche Kooperationen mit dem Ausland, um auch dort erneuerbare Energien für die Schweiz nutzbar zu machen. Daneben soll auch hierzulande das Potenzial an inländischer erneuerbarer Energie besser ausgeschöpft werden können. Mehr als zwei Drittel der befragten Ostschweizer Unternehmen befürworteten einfachere Bewilligungsverfahren für erneuerbare Energien und befürworteten die Erhöhung von Staumauern bestehender Stauseen. Weniger als die Hälfte, aber immerhin 43,5 Prozent der Firmen sprechen sich für den Bau neuer Kernkraftwerke aus.

Als Sofortmassnahme fordern die beiden IHK, dass die Politik eine Energiemangellage verhindert und Vorbereitungen für mögliche Notfälle trifft. Dann soll die Politik auch helfen, die Energieeffizienz der Verbraucher im Land zu verbessern und die Transformation zu neuen Technologien unterstützen.

Handlungsfelder zur Sicherung der Energieversorgung:



Die IHK St. Gallen–Appenzell und die IHK Thurgau stellen im Rahmen der Plattform EcoOst Forderungen zur Sicherung der Energieversorgung an die Politik.

Text: Philipp Landmark
Bilder: Pixabay / EcoOst

In einem der zentralsten Bereiche unserer Gesellschaft, nämlich der Strom- und Energieversorgung, haben wir in den vergangenen Jahren die Autonomie aus den Händen gegeben – diese Abhängigkeit vom Ausland wird uns aktuell schonungslos vor Augen geführt.



Wenn wir nicht weiter auf Staaten wie Russland oder Saudi-Arabien angewiesen sein wollen, sind Bemühungen um ein Wiedererlangen der Energie-Selbstversorgung zentral. Das Prinzip Hoffnung für den Fall einer heimischen Mangellage und das Vertrauen auf Nachbarschaftshilfe ist naiv: Fehlen Strom oder Gas in Deutschland, wird als erstes die Weiterleitung ins Ausland eingestellt. Punkt.

Kurz-, aber auch langfristige Massnahmen sind gefragt: Die nahe Zukunft sichern wir, indem wir Speicher füllen, Energie sparen, die Notversorgung sicherstellen und so weiter. Die Energieautarkie gewinnen wir mit langfristigen Konzepten zurück. Dabei müssen Energiequellen im Fokus stehen, die bei uns ausreichend vorhanden sind – Wind-, Wasser- und Atomenergie (Uran) zählen nicht dazu.

Was bleibt? Aus meiner Sicht nur eines: Sonnenenergie muss in noch viel grösserem Ausmass nutzbar gemacht werden, schliesslich ist sie im Übermass verfügbar und zudem mehrheitsfähig. Dank einem Ausbau von Speichermöglichkeiten mittels Stauseen, Wasserstoff und technologisch neuen Batterien können wir uns auch für Spitzenzeiten, die Nacht und wolkenreiche Tage rüsten.

All das geht indes nicht oder zumindest nicht ausreichend schnell, ohne dass der Staat aktiv wird. Das beinhaltet insbesondere die unkomplizierte Freigabe von Flächen für Solarparks, mit Blick auf den Wirkungsgrad möglichst in den Bergen. Auch eine höhere Bepreisung von CO₂ würde ein marktwirtschaftliches Signal setzen, was letztlich den Energiewandel beschleunigt und zur Finanzierung und Weiterentwicklung der notwendigen Solar- und Speicherinfrastruktur beiträgt. Die Politik ist nun also auf allen Ebenen gefordert, zu handeln – zügig, mit langfristigem Fokus!

Dr. Michael Steiner
Vorsitzender der Geschäftsleitung
acrevis Bank AG
michael.steiner@acrevis.ch

Josef Jäger:

Umweltbewusstes Handeln fördern.



Hohe Dieselpreise verteuern Transportlogistik

Transport- und Logistikunternehmen wie die Wiler Camion Transport AG leiden unter dem hohen Diesel-Preis. Obwohl die zusätzlichen Kosten auf die Kunden abgewälzt werden können, hofft Direktor Josef Jäger, dass sich der Preis bald auf tieferem Niveau stabilisieren wird.

Der Diesel-Preis ist im vergangenen halben Jahr stark gestiegen: Ende Januar kostete ein Liter Diesel noch 1.82 Franken, Ende Juli waren es bereits 2.37 Franken. Das belastet Transport- und Logistikunternehmen wie die Camion Transport AG massiv. «Pro zehn Rappen Preisveränderung an der Tanksäule rechnen wir mit einem Prozent Auswirkung auf die Transportlogistikpreise», sagt Josef Jäger, Direktor und Mitinhaber der Camion Transport AG mit Hauptsitz in Wil.

Sieben bis acht Prozent teurer

Die zusätzlichen Kosten werden auf die Kunden übertragen. Allerdings, betont Jäger, würden diese auch von tieferen Energiepreisen profitieren. Die Camion Transport AG hat vor gut 15 Jahren eine Art Diesel-Index eingeführt. Das heisst: Den Kunden werden nicht nur steigende Energiepreise belastet, sondern auch sinkende gutgeschrieben. «Der Index ist auf unserer Website für jedermann ersichtlich, und wir passen ihn quartalsweise an», sagt der Direktor. Zurzeit seien es etwa sieben bis acht Prozent, welche die Kunden zusätzlich bezahlen müssen. Für viele eine grosse Belastung. Trotzdem hätten die meisten Verständnis. «Dies insbesondere, weil wir das Ganze transparent machen und viele in der Vergangenheit auch schon eine Gutschrift erhielten.»

Verständnis haben heisst aber nicht, dass die Kunden die zusätzlichen Kosten gerne berappen. Die meisten täten es zähneknirschend und in der Hoffnung, dass die Energiepreise bald wieder sinken. Von Letzterem geht der Unternehmenschef auch aus. «Ich denke, der Dieselpreis wird sich in den nächsten Monaten auf leicht tieferem Niveau – etwa zwei Franken pro Liter – stabilisieren.»

Ökologie schon lange ein Thema

Die Camion Transport AG wurde vor 97 Jahren unter dem Namen «Lagerhaus AG Wil» gegründet und gehört heute zu den führenden Transport- und Logistikfirmen der Schweiz. Das Familienunternehmen beschäftigt rund 1400 Mitarbeiter an 15 Standorten in der Schweiz und zählt über 600 Fahrzeuge, hauptsächlich Diesel-Lastwagen nach neuester Schad-

stoff-Norm. Die Camion Transport AG setzt sich jedoch nicht erst seit der Energiekrise mit den Themen Ökologie und alternative Modelle auseinander. Bereits 1985 nahm das Unternehmen einen Stückgut-Shuttle auf der Schiene zwischen Wil und Genf in Betrieb. Daraufhin folgte der sukzessive Ausbau eines schweizweiten dualen Transportkonzepts (Schiene und Strasse), dieses ist nun das Herzstück des Transportunternehmens und ein wichtiger Träger des Erfolgs. Seit 2010 befasst sich ausserdem eine interne Arbeitsgruppe mit dem Thema «Transportökologie», wobei das Projekt «Eco Balance by Camion Transport» initiiert wurde. «Wir sind überzeugt, dass wir als Unternehmen eine Menge für die Umwelt tun können», sagt Josef Jäger. Bei «Eco Balance by Camion

Alternative Modelle lassen sich heute betriebswirtschaftlich noch nicht rentabel betreiben.

Transport» geht es nicht ausschliesslich darum, in eine moderne und umweltschonende Fahrzeugflotte zu investieren, sondern auch Infrastruktur wie die Heizungsanlage und Dienstleistungen wie Citylogistik oder Routenplanung in Sachen Nachhaltigkeit zu optimieren und Mitarbeiter in ihrem umweltbewussten Denken und Handeln zu fördern. Viele der Massnahmen wie eine Holzschnitzelheizung wurden bereits umgesetzt. «Wir verbessern unsere Umweltperformance, indem wir unseren eigenen Energieverbrauch minimieren und auf gekaufte Zertifikate verzichten.»

Wenig markttauglich

Mittlerweile hat die Camion Transport AG zehn Elektro- und zwei Wasserstoff-Lastwagen in Betrieb. «Sie sind aber immer noch drei bis vier Mal so teuer wie konventionelle Fahrzeuge», kritisiert Jäger. «Das heisst, die alternativen Modelle lassen sich betriebswirtschaftlich noch nicht rentabel betreiben, sie sind wenig markttauglich.»

Theater ^{St. Gallen}

DIE FLEDERMAUS

Operette von Johann Strauss

ab 29. Oktober 2022 im UM!BAU

Mit grosszügiger Unterstützung von Julius Bär OSMT

theatersg.ch



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

Hier erfahren Sie mehr: www.leaderdigital.ch



STROM

e-MOBILITÄT

DIGITAL

PRO-SUMER

wärme

netz

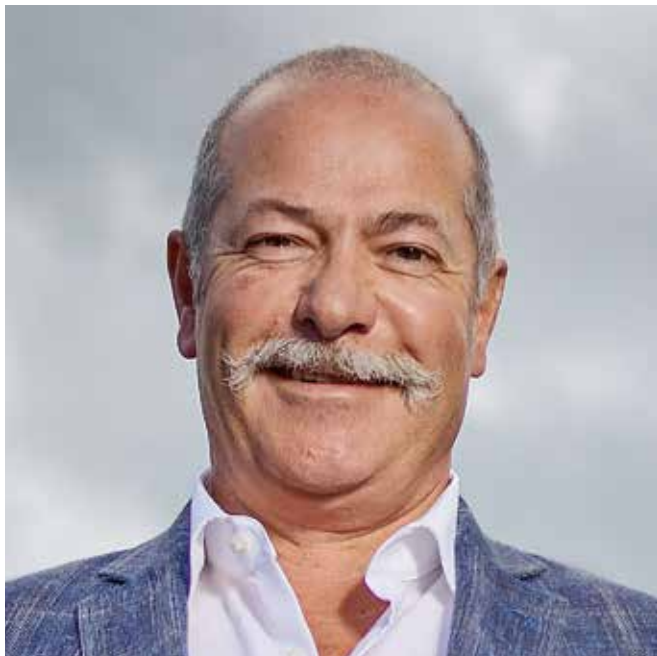
alles aus einer hand

sak

www.sak.ch/nachhaltigkeit

Gemeinsam FÜR DIE ENERGIEZUKUNFT OSTSCHWEIZ

Das vielseitige Engagement der SAK



Ob und wann sich dies ändern werde, sei schwierig zu sagen. Entscheidend sind für den Unternehmenschef momentan die Stromversorgung – «und die sieht mit der drohenden Stromverknappung nicht besonders gut aus» – sowie die Möglichkeiten, diese Fahrzeuge künftig zu betanken. «Wir schaffen es heute beispielsweise nicht, in unserem Betrieb in Schwarzenbach 30 Lastwagen gleichzeitig mit Strom aufzutanken», sagt er und fügt an: «Denn dann würde es in der ganzen Region dunkel werden.» Die Technik alternativer Konzepte sei ansatzweise in ein paar wenigen Fahrzeugmodellen vorhanden. Bis diese aber in grossem Stil eingeführt werden könne und deren Nutzung rentabel sei, werde es noch einige Jahre dauern, ist er überzeugt.

Mittlerweile hat die Camion Transport AG zehn Elektro- und zwei Wasserstoff-Lastwagen in Betrieb.

Roboter und teilautonomes Fahren

Ebenfalls Zukunftsmusik in der Transport- und Logistikbranche sind eine verstärkte Kreislaufwirtschaft, selbstfahrende Fahrzeuge und moderne Lager-Roboter. So jedenfalls sieht es der Direktor der Camion Transport AG. Die Roboter sollen Menschen unter anderem beim Be- und Entladen von Lastwagen unterstützen. Josef Jäger kann sich auch gut vorstellen, dass irgendwann im Shuttleverkehr zwischen Terminals wie Schwarzenbach und Rümlang teilautonome Fahrzeuge unterwegs sind. Immer vorausgesetzt, dass der Gesetzgeber mitmache und auch in intelligente Fahrbahnen investiere. «Es braucht auch Signale von den Fahrbahnen in die Fahrzeuge hinein und nicht nur Fahrzeuge, die sich selbst überwachen.» Erste Versuche mit teilautonomen Fahrzeugen, sogenannten Flurförderfahrzeugen, hat das Wiler Transport- und Logistikunternehmen in nächster Zeit geplant.

Text: Marion Loher
Bild: Thomas Hary

Preisexplosion am Strommarkt und die Folgen

Momentan haben wir es im Strommarkt mit nie dagewesenen Preissprüngen zu tun. Die Grosshandelspreise schiessen insbesondere seit Ende Juni in noch vor Kurzem unvorstellbare Höhen: So wird Strom aus der Schweiz an der europäischen Börse aktuell bei 1118 EUR pro Megawattstunde gehandelt und damit etwa 2000 Prozent höher als der Durchschnitt zwischen 2010 und 2020!



Ausschlaggebend für diese Preisentwicklung sind zwei Haupttreiber: Zum einen herrscht durch den Krieg in der Ukraine Versorgungsunsicherheit, zum andern kauft Frankreich einen erheblichen Anteil des verfügbaren Stroms in Europa auf. In Frankreich sind derzeit mehr als die Hälfte der Atomkraftwerke aufgrund von Wartungsarbeiten und des niedrigen Wasserstands nicht am Netz, und auch die extreme Dürre im gesamten Alpenraum belastet die Produktivität der Wasserkraftwerke.

Für viele Schweizer Firmen aus energieintensiven Branchen ist diese Lage existenzbedrohend. Aktuell sind vor allem Versorger betroffen, doch auch Unternehmen aus anderen Branchen dürften bald die extremen Anstiege und deren Auswirkungen spüren.

Die beschriebenen Risikoaufläufe sind – um es vorsichtig zu formulieren – nur teilweise nachvollziehbar. Und so sollte sich die unangenehme Situation mit Abschluss der Wartungsarbeiten bei den französischen Atomkraftwerken und höheren Wasserständen in Flüssen und Speicherseen etwas entspannen.

Von der Lage profitierte der Sektor der Erneuerbaren Energie, wo die Notierungen an den Börsen deutlich zulegen. Neben der Abkehr von fossilen Energieträgern rückt die bessere Versorgungssicherheit immer mehr in den Anlegerfokus. Dabei handelt es sich nicht um einen vorübergehenden Trend, sondern um fundamentale Weichenstellungen. Wir alle sollten sie also in Vermögens- wie Immobilienanlagen berücksichtigen.

Walter Ernst
Niederlassungsleiter, Hypobank St.Gallen



Preisanpassungen sind unumgänglich

Zuerst die Corona-Pandemie, dann der Krieg in der Ukraine und die Energie- und Rohstoffkrise: Die vergangenen zweieinhalb Jahre waren für die Giesserei Hänseler Aluguss GmbH im thurgauischen Bürglen nicht einfach. Doch für Firmenchef Ruedi Hänseler ist Aufgeben keine Option.

Ruedi Hänseler ist Inhaber und Geschäftsführer der Giesserei Hänseler Aluguss GmbH. Für ihn sind zurzeit nicht nur die explodierenden Energiepreise sehr belastend, sondern auch die in den vergangenen Monaten stark gestiegenen Rohmaterial-Kosten. «Eine Tonne Aluminium hat uns früher 2000 bis maximal 3000 Euro gekostet», sagt Hänseler. «Heute sind es bis zu 5000 Euro, die wir für eine Tonne bezahlen. Das ist ein massiver Anstieg, wenn wir von einem durchschnittlichen Bedarf von rund 25 Tonnen pro Jahr ausgehen.»

In der Giesserei im thurgauischen Bürglen werden hauptsächlich Prototypen und Serienanfertigungen für Kunden aus Karosserie/Spenglerei, Fahrzeug-, Tor- und Hochspannungsbau, aus dem Beleuchtungs- und Baugewerbe sowie für Spital- und Dentalzubehör produziert. Hierfür werden Legierungen verwendet, die neben Aluminium auch grosse Anteile Silizium, Zink oder Magnesium beinhalten. Und auch diese Rohstoffe sind in den vergangenen Monaten «viel teurer» geworden. Als Grund für die steigenden Preise werden hauptsächlich Materialknappheit, die steigenden Energiekosten und Lieferengpässe oder gar Unterbrüche der Versorgungsketten angegeben.



Ruedi Hänseler:

Verständnisvolle Reaktionen.

Kunden kaufen weniger

Wie hoch der Energie-Anteil an den Produktionskosten ist, lässt sich laut dem Geschäftsführer nicht so einfach sagen. «Wir giessen ganz unterschiedliche Produkte», erklärt er. «Zum einen sind es dünnwandige Teile, die stundenintensiv sind. Zum anderen gibt es aber auch eher dickwandige Teile, die mehr Material benötigen.» Das heisst, bei den einen braucht es mehr Energie, bei den anderen weniger. Hänseler schätzt, dass der Energiebedarf in seinem Unternehmen bei etwa fünf Prozent der Produktionskosten liegt, was eher «ein kleiner Teil» ist. Die Liegenschaft selbst werde mit Erdgas beheizt. «Da die Schmelzöfen schon ziemlich viel Wärme abstrahlen, müssen wir die Räume nur noch mit wenig Erdgas nachheizen.»

Die höheren Rohmaterial- und Energiepreise zwangen den Firmenchef dazu, die Produktpreise ebenfalls nach oben anzupassen. Die Direkt-Kunden hätten grösstenteils verständnisvoll reagiert, da sie rundherum mit denselben Problemen konfrontiert seien, sagt er. Trotzdem spürt das kleine Familienunternehmen, das vor 78 Jahren von Ruedi Hänselers Grossvater gegründet wurde, die Auswirkungen. Dies

vor allem bei den Produkten des eigenen Sortiments, die über den Detailhandel vertrieben werden.

«Durch die Preiserhöhungen werden die Produkte für den Endkunden und die Endkundin immer teurer, und irgendwann kauft er oder sie diese nicht mehr. Und das merken wir schon heute.» Seit den Preisanpassungen sei der Umsatz bei den eigenen Produkten wie Schlauchhalter, Metallsäge oder Winkelkonsole zurückgegangen. Da die Produktion für das eigene Sortiment jedoch nicht das Hauptbusiness der Aluguss GmbH ist, sei der Umsatzeinbruch zwar sehr schmerzhaft, aber momentan noch verkraftbar.

Konkurrenz aus China

Mehr Sorgen macht Ruedi Hänseler, dass auch bei den Guss-Aufträgen für Grosskunden die Nachfrage zurückgegangen ist. Auslöser war die Corona-Pandemie, die ihren Anfang im März 2020 nahm. Seither hat sich die Situation für das Familienunternehmen nicht mehr entspannt. Einerseits fehlten die Aufträge, andererseits würden Bestellungen wegen Lieferstopp oder Materialknappheit verlagert respektive nach hinten verschoben. «Unser Guss-Produkt ist meistens Teil eines grossen Ganzen. Wenn aber die anderen Teile nicht produziert, geschweige denn geliefert werden können, braucht es unsere Komponenten auch nicht mehr», sagt Hänseler.

Als grosse Konkurrenz sieht er den chinesischen Markt, aber auch Länder wie Rumänien oder Tschechien hätten grosse Giessereien und produzierten zu Preisen, bei denen er kaum mithalten könne. Und innerhalb der Schweiz? Hier habe sich die Konkurrenz etwas gewandelt. «Wir sprechen mittlerweile von Mitbewerbern und versuchen, uns gegenseitig zu unterstützen, also mehr miteinander statt gegeneinander zu arbeiten», sagt er. Und das klappe sehr gut.

Aufgeben ist keine Option

Für Ruedi Hänseler ist die aktuelle Krise nicht die erste, die er als Firmeninhaber und Geschäftsführer zu meistern hat. Er kennt sich mit den Schwankungen der Wirtschaft aus. «Als ich vor zehn Jahren das Geschäft von meinem Vater übernahm, war die Auftragslage auch nicht die Beste», erinnert er sich. 2016 zog es dann auftragsmässig wieder an, bis der Erfolg durch die Corona-Pandemie abrupt gestoppt wurde. Dann kam der Krieg in der Ukraine, und es folgten die Energie- und die Rohstoffkrise. Die vergangenen zweieinhalb Jahre haben Spuren im Unternehmen hinterlassen. Aufgrund der schwierigen Situation konnte Ruedi Hänseler einen pensionierten Mitarbeiter nicht mehr ersetzen und musste Kurzarbeit anmelden. Heute hat er noch drei Mitarbeiter.

Aufgeben will der Unternehmer aber auf keinen Fall. «Unser Familienbetrieb hat in den vergangenen fast 80 Jahren schon einige Krisen er- und überlebt. Wir werden auch diese Krise meistern», ist er überzeugt. Hänseler hofft denn auch, dass es auf diesen Herbst/Winter wieder etwas anzieht. Und er ist optimistisch: «Den einen oder anderen Auftrag haben wir bereits.»

Text: Marion Loher

Bild: Reto Martin

Sparen, um Stromabschaltungen zu verhindern

SAK-CEO Stefano Garbin empfiehlt, Strom zu sparen, um Eingriffe des Bundes zu verhindern.

Der Schwerfällige Begriff «Strommangellage» erschreckt seit Wochen wie ein Gespenst Privathaushalte wie Unternehmen. Zu Recht? Der CEO der SAK, Stefano Garbin, kann die Sorgen nicht ganz ausräumen: «Aktuell ist die Versorgungssicherheit in der Schweiz gewährleistet. Trotzdem spitzt sich die Lage zu.»

Mit Blick auf die Versorgungssicherheit im nächsten Winter sei die Verfügbarkeit von Gas zur Stromerzeugung von Bedeutung. Verschiedene Faktoren, wie die Trockenheit in Mitteleuropa, die geringe Verfügbarkeit von französischer Kernenergie und der Krieg in der Ukraine würden zur Anspannung der Strommärkte beitragen – und voraussichtlich auch zu «einer weiteren Preisentwicklung». Für einen durchschnittlichen Vier-Personen-Haushalt rechnet die SAK mit Mehrkosten von rund 30 Prozent, was jährlich knapp 290 Franken entspreche. Immerhin: Wer schon Besitzer einer privaten oder gewerblichen Photovoltaikanlage ist, darf mit höheren Rücklieferpreisen rechnen.

Stromknappheit träfe alle gleich

Manche Stromanbieter sind selbst Stromproduzenten, andere sind nur Händler. Dieser Unterschied würde bei der Verfügbarkeit von Strom keine Rolle spielen, wie Stefano Garbin sagt: «Eine allfällige Stromknappheit gilt für alle. Das bedeutet, wenn die entsprechenden Massnahmen umgesetzt werden, ist die ganze Schweiz davon betroffen.»



Vom Buhlen um Fachkräfte

Auswirkungen hat die Struktur jedoch bereits jetzt schon bei den Tarifen: «Bei den Strompreisen haben Stromversorger mit eigener Produktion einen Vorteil gegenüber den Stromversorgern, die den Grossteil an Strom am Markt beschaffen müssen.»

Die geplanten Schritte bei einer Strommangellage sind Massnahmen, die der Bund im Rahmen des Bundesgesetzes über die wirtschaftliche Landesversorgung verordnen würde. Sollte in der Schweiz eine Strommangellage eintreten, würde die Organisation für Stromversorgung in Ausserordentlichen Lagen (Ostral) aktiviert. Die SAK als Ostral-Sektorverantwortliche für ihr Versorgungsgebiet müsste dann allfällige Massnahmen umsetzen.

Massnahmen bis zu Netzabschaltungen

Wie Stefano Garbin erläutert, könnten erste Massnahmen Einschränkungen oder Verbote nicht zwingender Geräte sein. Ein nächster Schritt wäre eine Kontingentierung – und schliesslich könnten auch periodische Netzabschaltungen beschlossen werden. «In der Rolle als Ostral-Sektorverantwortliche stehen wir auch im regelmässigen Austausch mit den kantonalen Führungsstäben», sagt Garbin. «In der gewohnten Rolle des Verteilnetzbetreibers liegt der Fokus der SAK in der Aufklärungs- und Sensibilisierungsarbeit unserer Kunden.»

So empfiehlt die SAK ihren Kunden, kurz- und mittelfristig Massnahmen zum Stromsparen wie vom Bund in der Sparkampagne dargelegt zu ergreifen, wie Stefano Garbin betont: «Die SAK unterstützt die Sparkampagne des Bundes, denn es ist zwingend, dass wir mit Sparmassnahmen Kontingentierungen oder gar Abschaltungen verhindern können.»

Ein umsetzungsreifes Wind-Projekt wurde politisch gestoppt.»

Wasserkraft punktuell ausbauen

Stefano Garbin stellt fest, dass Projekte für die Produktion nachhaltiger Energien in der Schweiz von verschiedensten Faktoren und politischen Abwägungen beeinflusst werden. Während Photovoltaikanlagen auf oder an Liegenschaften relativ einfach gebaut werden könnten, hätten es Windkraftanlagen schon bedeutend schwerer. «Das haben wir mit unserem Windprojekt in der Linthebene im Kanton Glarus selbst erlebt: Ein umsetzungsreifes Projekt wurde politisch gestoppt.»

Auch die Wasserkraft könnte punktuell ausgebaut werden. «Etwas längerfristig gedacht, könnte man bestehende Wasserkraftideen und -projekte beschleunigen», sagt Garbin, «oder gar gestoppte Projekte wieder aufnehmen.» Eine Erhöhung der Stauseen und die damit einhergehende Vergrösserung der Speicherseemasse würde eine höhere Energieproduktion ermöglichen.

Fachkräftemangel ist in der Schweiz eine Tatsache. Laut dem Index von Adecco und dem Stellenmarktmonitor der Universität Zürich betrifft er vor allem Ingenieurwesen, Technik, IT, Humanmedizin und Pharmazie.

Typischerweise kommt bei betroffenen Branchen ein Nachwuchsproblem dazu. Anfang August waren schweizweit über 12'000 Lehrstellen mit Start im Sommer 2022 nicht besetzt.



Firmen müssen sich inzwischen aktiv am Arbeits- und Lehrstellenmarkt präsentieren. Werbung in eigener Sache oder neudeutsch «Employer Branding» ist nötig, damit man dort als attraktiver Arbeitgeber wahrgenommen wird. Wer öffentlich glaubwürdig ein positives Bild vermitteln will, sollte zuerst Werte und Prinzipien für das Innenverhältnis definieren und im betrieblichen Alltag leben. Solche Werte können die Förderung von bereichsübergreifender Teamarbeit und von Eigenverantwortung oder die Möglichkeit von flexiblen Arbeitszeitmodellen sein. Die Marke Arbeitgeber wird so von innen aufgeladen, bevor sie nach aussen getragen wird.

Auf den Werten und Prinzipien baut die öffentliche Charmeoﬀensive im Idealfall auf. So durfte die Agentur Koch in letzter Zeit für Kunden Employer Branding umsetzen. Wir haben zeitgemässe Stellenbeschriebe verfasst, Firmen-Microsites für Stellensuchende gebaut oder die «Arbeitgebermarke» mit Video-Posts transportiert. In der Umsetzung haben wir uns jeweils wieder mit der strategischen Ebene befasst.

Neben Werte-Strategie und Kommunikation sollte man die alltäglichen Prozesse nicht vernachlässigen. Ein transparenter, speditiver, auf das Unternehmen und die gesuchten Fachkräfte ausgerichteter Rekrutierungsprozess ist Employer Branding. Die professionelle Arbeit spricht sich unter Kandidatinnen und Kandidaten rasch herum. Es ist kaum Zufall, dass in der von der «Handelszeitung» zusammen mit dem Marktforschungsunternehmen «Statista» jährlich publizierten Liste der Besten Arbeitgeber bestimmte Firmen regelmässig in den Toprängen auftauchen. (1956)

«Wir hatten schon öfters Krisen»

Eine Versorgungsknappheit mit Mineralölprodukten sei nicht zu befürchten, sagt die Branche, auch wenn die Nachfrage ansteigen wird.

Schlaflose Nächte wegen der Energiekrise? «Ich schlafe gut», sagt Jürg Rufer, Chef der Gossauer Rufer AG und Präsident des Regionalverbands der Brennstoffhändler der Kantone Thurgau, St.Gallen, Graubünden sowie Appenzell Ausser- und Innerrhoden, kurz Swissoil Ost. «Die Verfügbarkeit von Öl ist gegeben», Jürg Rufer fest. «Es kann aber sein, dass die Lieferfristen manchmal etwas länger sind.»

Öl als Absicherung

Die Brennstoffhändler gehen davon aus, dass die Nachfrage nach Heizöl weiter zunehmen wird, weil insbesondere industrielle Verbraucher mit Anlagen für zwei unterschiedliche Brennstoffe aufgrund der befürchteten Gasknappheit ihre Heizölvorräte aufstocken werden. «In der Industrie und in vielen öffentlichen Gebäuden wie Schulen oder Spitälern sind Zweistoffanlagen verbreitet», sagt Jürg Rufer. Diese Verbraucher würden sich jetzt absichern: «Gas kann man nicht lagern, darum kaufen sie Öl.»

Wenn das Öl-Embargo der EU gegen Russland in Kraft trete, könnte tatsächlich ein Worst Case eintreten, glaubt Rufer – «nicht beim Öl, aber beim Gas, wenn Putin den Gashebel zudreht».

Zwischenzeitlich werde nun viel mehr Öl als üblich benötigt, «deshalb müssen die Kunden mit längeren Lieferfristen rechnen, das kann drei bis vier Wochen dauern». Den Konsumenten rät Rufer, jetzt den Ölbedarf bis zum Frühling einzukaufen.

Pflichtlager für viereinhalb Monate

Sorgen müssten sich die Öl-Kunden nicht. «Unsere Branche hat die Versorgung immer einwandfrei sicherstellen können», blickt Rufer zurück, «und wir hatten ja schon öfters Krisen.» Selbst wenn alle Worst-Case-Szenarien eintreffen würden, sitzt die Schweiz immer noch auf Pflichtlagern für den Verbrauch von viereinhalb Monaten. «Beim Gas sind es sieben Tage.»



Brennstoffhändler Jürg Rufer vor dem Pflichtlager und dem Handelslager in Arnegg: 30 Millionen Liter Öl und Diesel werden hier gespeichert.

Die Rufer AG betreibt ein riesiges Lager für Heizöl und Diesel in Arnegg. Rund 30 Millionen Liter stecken in den riesigen Tanks, etwa die Hälfte davon ist Pflichtlager, der Rest Handelslager. «Wir setzen bis zu 300'000 Liter pro Tag um», erklärt Jürg Rufer. Der Händler kauft täglich wieder in der gleichen Menge ein, dadurch wird auch der aktuelle Preis bestimmt.

Ob das Pflichtlager genutzt werden kann, bestimmt der Bund. Da normalerweise ein Drittel der Mineralöl-Brennstoffe über den Rhein geliefert wird, beschloss der Bund unlängst aufgrund des extrem tiefen Pegels, der die Rheinschifffahrt stoppte, eine Freigabe. «Sonst wäre es zu Engpässen gekommen» sagt Rufer. «Pflichtlager-Freigaben gibt es gar nicht so selten, das hat sich bewährt.»

Energiestrategie «ist gescheitert»

Weniger Gefallen findet er an der Energiestrategie 2050, die für ihn bereits gescheitert ist – es gebe noch keine andere Lösung, die funktioniert. «Öl hat Zukunft», sagt Rufer und fügt an: «Die Steinzeit ging nicht zu Ende, weil es keine Steine mehr hatte.» Öl als Brennstoff habe dann ausgedient, wenn es durch eine wirklich gute Lösung ersetzt werde: durch eine andere speicherbare Energie.

Gas sparen lohnt sich

Mehr als 40 Prozent des Erdgases in der Schweiz stammt aus Russland, diese Abhängigkeit wird jetzt schmerzhaft sichtbar. Die verschiedenen Gasverteiler in der Ostschweiz rechnen noch nicht damit, dass Privathaushalte im kommenden Winter gänzlich ohne Gas bleiben werden. Zwar gibt es wenige Gasspeicherkapazitäten in der Schweiz; die benötigten Mengen haben sich die Unternehmen aber zumindest auf dem Papier von ihren Lieferanten gesichert. Die Preise dafür haben sich oft mehr als verdoppelt, was auch die Endverbraucher in unterschiedlichem Ausmass zu spüren bekommen.

Deshalb sind überall Sparappelle der Gasverteiler zu hören, die auch mit monetären Argumenten garniert sind: Wer seine Heizung um wenige Grad zurückschraubt, spart rasch zehn Prozent Gas, dementsprechend tiefer falle die Rechnung aus.

Sollte Gas tatsächlich knapp werden, könnten vor allem industrielle Bezüger mit Massnahmen wie Gasrationierungen des Bundes konfrontiert werden.

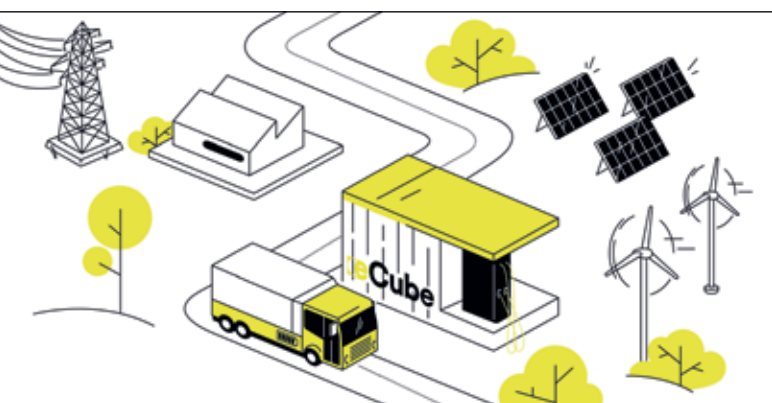
Text: Philipp Landmark

Bild: Thomas Hary



Der richtige Partner für erneuerbare Energieproduktion

Bei der Erstellung und Vernetzung von Photovoltaikanlagen, Energiespeichern, Ladestationen oder Energie-Management-Systemen braucht es kompetente Beratung, überzeugende Konzepte und eine Projektleitung, die nicht die eigenen Ressourcen belastet. Die eSpectrum AG aus Kreuzlingen bietet alles aus einer Hand.



Energie einfach?!

Sie wollen aktiv werden, für Ihr KMU ein Stück Versorgungssicherheit schaffen und mit selbstproduziertem Naturstrom Ihre Dekarbonisierung vorantreiben? Sie stemmen eine Investition in Solarenergie und dann speist man den Strom für ein paar Rappen ins Netz, aus dem man ihn dann wieder teuer bezieht, statt ihn zu speichern und selbst zu verbrauchen? Seien wir ehrlich, so richtig fertig gedacht fühlt sich das alles nicht an. Noch nicht.

Energie einfach. Machen.

Als 100%-Tochter der TIT Imhof Gruppe will die eSpectrum AG Industrie und Gewerbe zur Seite stehen und handfeste Antworten finden. Ziel muss es sein, dass jedes Unternehmen, das in erneuerbare Energieproduktion vor Ort investieren will, ein System in Betrieb nimmt, welches Produktion und Verbrauch von Strom optimal aufeinander abstimmt, und dabei im Arealnetz zur Versorgungssicherheit beiträgt. Wenn betriebsintern gerade nicht genutzt, kann der Speicher für Systemdienstleistung an Stromnetzbetreiber vermietet werden und helfen, Schwankungen im Stromnetz abzufangen und die Stabilität der Energieversorgung zu wahren.

Auf dem Weg zur Erstellung und Vernetzung von Photovoltaikanlagen, Energiespeichern, Ladestationen und Energie-Management-Systemen bis hin zum ZEV (Zusammenschluss zum Eigenverbrauch) braucht es Beratung, Entwicklung von Konzepten und eine kompetente Projektleitung, die nicht die eigenen Ressourcen aufreibt. Hier tritt die Kreuzlinger eSpectrum AG in Aktion.

Nicht zu klein, nicht zu gross – genau richtig: Die Prämisse in der Erstanalyse ist die möglichst durchgehende Verwendung von selbstproduziertem Naturstrom im gesamten Betrieb. Wo besteht Potenzial für die Stromproduktion? Wie ist demgegenüber der konkrete Verbrauch und wie kann er

intelligent gelenkt werden, um den Zusatzbedarf aus dem Stromnetz zu reduzieren? Dann geht es an die passgenaue Auswahl: Welche Anbieter, Produkte und Anlagen bieten den richtigen Mix für das Arealnetz. Als Energie-GU organisiert die eSpectrum AG Beschaffung und Bau, die Installation und Vernetzung der Komponenten.

Energie einfach. Speichern.

Bei der Planung für die TIT Imhof Gruppe gab es auch nach langer Recherche eine schmerzhaft Fehlstelle, ein Speichersystem, das lokal und flexibel einsetzbar ist, war noch nicht zu finden. Auftritt eCube, der ersten, zum Patent angemeldeten Eigenentwicklung der eSpectrum AG: Der eCube besteht aus dem Modul Batteriespeichersystem und dem Modul Ladestation, die in einem Container installiert sind. Die Technik wird dabei individuell konfiguriert. Das Grundmodul mit dem Batteriesystem optimiert auch bereits vorhandene Ladeinfrastrukturen.

Mit den Spitzen der Produktion aus erneuerbaren Energiequellen wird der Batteriespeicher des Containersystems gefüllt. Dank dieser Pufferfunktion kann der eCube ohne Netzbelastung hohe Leistungen aus seinem Speicher zum Beispiel für die Schnellladung bereitstellen. Ein aufwendiger Netzausbau ist nicht notwendig, die hohen Kosten bei Lastspitzen entfallen.

Der eCube kann festinstalliert oder im mobilen Einsatz genutzt werden, wo er die Versorgungssicherheit stromangetriebener Fahrzeuge, Anlagen und Maschinen an Standorten

mit schlechter Netzanbindung sicherstellt. Als steckbares System lässt er sich an die Niederspannungsversorgung anschliessen und ist einsatzbereit.

Energie einfach. Managen.

Das effiziente Zusammenspiel der Systemkomponenten regelt das Energie-Management-System eEMS, eine eigens von Thurgauer Fachspezialisten entwickelte modulare Software. Um immer den wirtschaftlichsten Einsatz zu garantieren, arbeitet die Software mithilfe künstlicher Intelligenz. Es lassen sich Parameter wie Wetter, Fahrzeugdisposition, Maschinenlaufzeiten und Ereigniskalender integrieren, die das eEMS fortwährend intelligenter machen.

Wenn wir – nach diesem Einblick in eine wegweisende Technologie, entwickelt „bi üüs“ – wieder ehrlich sind: Die Fragen bleiben, jetzt kennen Sie aber Ihren Antwortgeber: Roger Ackermann, Leiter Systementwicklung und Services



eSpectrum AG
 Maurerstrasse 3
 8280 Kreuzlingen
www.espectrum.ch



Stromkosten senken. Energie selbst produzieren!

Von der Beratung über die Montage bis zur Inbetriebnahme von Dach- und Fassadensolaranlagen sowie Solar-Carport Systemlösungen.

Machen Sie aus Sonnenlicht Strom für Ihren Lebensraum - alles aus einer Hand.

www.lippuner-emt.com



Anzeigen

Bau-Energie-Umwelt
Grundlagen Kurse

- Energietechnik
- Ökologie
- Baukonstruktion

jetzt anmelden

Weitere Informationen
 058 228 27 45



Kanton St.Gallen
Baukaderschule
 gbsg.ch





Ein nimmermüder Akku aus Ostschweizer Produktion

Mangelnde Speichermöglichkeiten für Strom bremsen die effiziente Nutzung erneuerbarer Energien noch. Das Ausserrhoder Unternehmen High Performance Battery will mit einer neuen Generation von langlebigen Feststoff-Akkus Abhilfe schaffen.

Thomas Lützenrath ist in Personalunion COO der High Performance Battery AG und der Swiss Clean Battery AG.

«Wir haben alles, nur keinen Bill Gates», sagt Thomas Lützenrath, COO der in Teufen domizilierten High Performance Battery Holding AG (HPB).

Besagter Bill Gates hat sich an der Firma QuantumScape Inc. in den USA beteiligt, die Feststoff-Akkus produzieren will. Inzwischen hat sich auch Volkswagen 30 Prozent dieses Unternehmens gesichert – für 300 Millionen Dollar. Eine Milliarde hat das Unternehmen, nicht der einzige potenzielle Konkurrent, schon eingesammelt. Aber «der Chemie ist der Kontostand egal, es muss am Ende funktionieren».

Beim Ostschweizer Unternehmen sieht es umgekehrt aus. «Wir haben Schutzrechte, wir haben den Beweis, dass unser Prozess funktioniert», erklärt Thomas Lützenrath. Was fehlt, ist ein dreistelliger Millionenbetrag. Mit rund 100 Millionen Franken könnte die Swiss Clean Battery AG als Lizenznehmerin der HPB eine erste Gigafactory bauen.

30 Jahre gezielte Forschung

Das Know-how, dass die Konkurrenz in den USA erst erarbeiten muss, ist bei der HPB vorhanden. Der Chemiker Günther Hambitzer, heute CEO und Verwaltungsratspräsident des Unternehmens, hat forsch seit 30 Jahren, beginnend an der Universität Witten-Herdecke und am Fraunhofer-Institut in Pfinztal, an einer Frage: Warum altern Batterien? «Dieses Problem haben wir an der Wurzel gelöst», betont Thomas Lützenrath. Deshalb hat sich die HPB neben dem Firmenlogo das Symbol der Unendlichkeit gegeben.

Die noch flüssige Vorläufertechnologie wurde bereits in den USA industriell gefertigt und ein Container zur Netzstabilisierung erfolgreich ausgeliefert und eingesetzt. Im Labor hat diese Technologie 50'000 volle Ladezyklen gezeigt. Dieses flüssige System konnte durch die HPB zwischenzeitlich zu einem Feststoffakku mit nochmals verbesserten Eigenschaften weiterentwickelt werden.

Langlebiger Akku

Bei heutigen Lithium-Ionen-Akkus mit flüssigem Elektrolyten nimmt die Leistung kontinuierlich ab, die Lebensdauer ist auf etwa 3'000 Ladezyklen begrenzt. Der HPB-Feststoff-Akku mit festem Elektrolyten hingegen ist sehr langlebig und verliert fast keine Leistung beim Laden und Entladen, weil sich die üblichen Beläge nicht bilden.

Der Clou dabei: Für den Bau dieser Akkus braucht es keine seltenen Erden oder andere umstrittene Rohstoffe. «Da ist kein schwierig zu bekommender Rohstoff drin, nichts, was umweltkritisch wäre», sagt Thomas Lützenrath. «Wir bauen Akkus aus Schwefeldioxid, Schwefel-Eisen-Gemischen und Graphit.» Auch die Hülle soll anders sein: «Wir arbeiten mit Edelstahl, die anderen mit Aluminiumhüllen.»

Bessere Umweltbilanz

Den Akku nach HPB-Technologie soll es vorerst in einer normierten Grösse geben. Eine Zelle hat bei einer Spannung von 3,2 Volt eine Kapazität von 50 Amperestunden. Ein Einsatz als Akku für kleinere Geräte wie Bohrmaschinen oder Consumer Electronics ist nicht geplant, die Anwendungen reichen von Stromspeichern zuhause oder in der Industrie bis zu Autoladestationen, auch ein Einsatz in Autos selbst wäre denkbar. Die passende Dimensionierung wird durch Pakete von mehreren Zellen erreicht.

Die SCB will Feststoff-Akkus produzieren, die im Vergleich zu herkömmlichen Akkus eine vielfach längere Lebensdauer haben.



Der neue Feststoff-Akku dürfte gemäss Studie eine um mindestens 50 Prozent bessere Umweltbilanz aufweisen als herkömmliche Akkus. Tatsächlich dürften die Vorteile wesentlich grösser sein, wenn etwa die Schwierigkeiten beim Recycling von herkömmlichen Lithium-Ionen-Akkus manifest werden.

Das auf der Forschung von Professor Hambitzer basierende Know-how steckt in einer ganzen Reihe von Schutzrechten, die alle der der High Performance Battery GmbH in Bonn gehören. Diese Patente verlagert die HPB AG vorerst nicht an den Schweizer Hauptsitz, weil bei der Ausfuhr sofort Steuern fällig würden. «Das würde viele unnütze Millionen kosten» sagt Thomas Lützenrath, deshalb sitze diese GmbH mit den Patenten in Deutschland, sei aber eine 100-Prozent-Tochter der HPB AG in Teufen.

Mögliche Standorte in der Ostschweiz

Thomas Lützenrath ist auch COO der Swiss Clean Battery AG, die in Lizenz die Technologie der HPB umsetzen soll. Die SCB ist in Frauenfeld angesiedelt, denn das Unternehmen wollte in Wigoltingen die erste Gigafactory hochziehen, sobald die Finanzierung steht. Inzwischen ist dieser Standort, wo Einsprachen drohen, nicht mehr die beste Option, «wir haben einige andere Angebote», erklärt Lützenrath. Dabei soll es sich um Grundstücke im Kanton Graubünden, St.Gallen, aber auch weitere Flächen im Thurgau handeln.

Die SCB möchte innert weniger Jahre in drei Etappen eine Produktionskapazität von 7,6 Gigawattstunden aufbauen. Diese drei Etappen könnten auch in drei separaten Fabriken in einem nahen Umkreis realisiert werden, dann wären Synergien noch möglich. Beispielsweise bei den Mitarbeitern.



Visualisierung einer Gigafactory für eine Produktionskapazität von 7,6 Gigawattstunden. Denkbar wäre, die einzelnen Produktionsstrassen unabhängig voneinander zu realisieren.

Mit Investitionen von rund 100 Millionen Franken soll der Start für die erste Fabrik mit 1,2 Gigawattstunden Produktionskapazität (drei Produktionslinien à 400 Megawattstunden im Dreischichtbetrieb) fallen und rund 180 Mitarbeitern ermöglicht werden. In dieser Grösse hätte das Unternehmen bei voller Produktion einen Umsatz von über 300 Millionen Franken im Jahr und einen Unternehmenswert von etwa 1,3 Milliarden Franken – «bei einem vergleichsweise kleinem Investment also ein grosser Hebel», hält Thomas Lützenrath fest.

Die weiteren Ausbauschritte sollten gemäss Businessplan über Eigenkapital und Cashflow finanziert werden können. Mit jeweils acht zusätzlichen Produktionslinien soll die Kapazität in der zweiten Etappe auf 4,4 Gigawattstunden und in der dritten Etappe auf 7,6 Gigawattstunden steigen. Über 1'000 Mitarbeiter erwirtschafteten dann einen Umsatz von zwei Milliarden Franken, das Unternehmen wäre etwa acht Milliarden wert.

Zu gross gedacht sind die Produktionskapazitäten kaum, die grössten Batteriefabriken auf der Welt haben bis zu 120 Gigawattstunden Kapazität, stellen aber noch herkömmliche Lithium-Ionen-Akkus her. Der Bedarf an Speichermöglichkeiten für Strom wächst und wächst, «der Markt ist gigantisch», kommentiert Thomas Lützenrath.

Lebenswerk nutzbar machen

Die HPB will eine normale Schweizer Aktiengesellschaft sein, wie Thomas Lützenrath betont, «und alle Aktionäre gleich behandeln». Das macht die Kapitalbeschaffung bei Venture-capital-Investoren schwierig, weil diese jeweils Sonderrechte verlangten. Ideal wären gemäss Lützenrath andere Unternehmen vor allem aus der Ostschweiz als Investoren, nicht infrage kämen Teilhaber aus Fernost, die allenfalls das Wissen abzügeln würden.

Die HPB will nicht, dass ihre Technologie monopolisiert wird. Die HPB möchte ihr Know-how vielmehr in Lizenz an weitere Produzenten weitergeben. «Oberstes Ziel ist es, diese Technologie breit verfügbar zu machen», sagt Lützenrath. «Professor Hambitzer möchte, dass sein Lebenswerk nutzbar gemacht wird.»

Ursprünglich plante das Unternehmen auch einen Börsengang noch in diesem Herbst, neue Optionen mit Grundstücken zum Kauf statt zur Miete führten nun dazu, dass der Finanzierungsplan neu aufgestellt worden ist. «Das Modell kann man in Geschwindigkeit, Skalierung und Investment anpassen», sagt Lützenrath, «das hängt auch von den Investoren ab.» Bei potenziellen Investoren aus der Ostschweiz wird das Unternehmen nun vorgestellt.

Der Bau einer Fabrik könne in 18 Monaten geschehen, die Bestellzeit für die Maschinen belaufe sich auf 15 Monate. Grundsätzlich benötigt die SCB für die Produktion den gleichen Maschinenpark wie herkömmliche Akku-Hersteller und hat für die Skalierbarkeit ein starkes Partnernetzwerk aufgebaut.

Text: Philipp Landmark
Bild: Thomas Hary, zVg

Wir engagieren uns für die Umwelt

Nachhaltiges Recyceln und umweltfreundliche Arbeitsabläufe sind bei der Schnider AG besonders wichtig.



Recyclingcenter am Standort Sulgen mit PV-Anlage.

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

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.



Li-Ionen-Stapler der neusten Generation mit getankter Sonnenenergie im Werk Sulgen.



Hauptsitz Schnider AG in Engelburg mit neuer PV-Anlage.

Diese Massnahmen bilden die Basis unserer Arbeit. Wir bleiben fortschrittlich und sind bestrebt, weiterhin in unterschiedliche Bereiche der Umwelt und Nachhaltigkeit zu investieren.

Die hauseigenen PV-Anlagen an unseren drei Standorten leisten bereits jetzt pro Jahr rund 430 000 kWh Strom. Der Ausbau der PV-Anlagen ist allerdings noch nicht abgeschlossen und es sind weitere Anlagen mit einer Leistung von 400 000 kWh geplant.

Die erzeugte Energie unserer PV-Anlagen wird unter anderem für die reine Li-Ionen-Stapler-Flotte der neusten Generation im Werk Sulgen und Engelburg genutzt, welche als kompletter Ersatz für die ausgedienten Dieselstapler im Einsatz sind. Im Vergleich zu den Dieselgeräten erzeugt ein Li-Ionen-Gerät bis zu 80% weniger CO₂-Emissionen. Zudem sind unsere Entsorgungszentren und Büros mit energiesparenden LED-Leuchten ausgestattet. Kleinvieh macht eben doch auch Mist.

In unserem Aufbereitungswerk für Altholz erzeugen wir tausende Tonnen Altholzschnitzel in verschiedenen Qualitäten. Dieser Rohstoff wird in unserem eigenen Biomasse-Kraftwerk eingesetzt oder an diverse fremde Feuerungsanlagen geliefert. Unser Biomasse-Kraftwerk (Altholzfeuerung), bestehend aus zwei Öfen mit einer Leistung von 3,3 MV, erzeugt Warmwasser für das Industriegebiet Breitschachen sowie den Fernwärmeverbund Engelburg. Jährlich werden so über 610 000 Liter Heizöl und 1589 983 kg CO₂ eingespart.

In naher Zukunft wird der erste vollelektrische E-LKW ausgeliefert, der unter anderem für die Karton- und Papiersammlung der Stadt St.Gallen im Einsatz stehen wird. Wir freuen uns sehr, unsere topmoderne LKW-Flotte, die fast ausschliesslich aus LKWs der besten Abgasnorm Euro 6 besteht, mit diesem sauberen und leisen Fahrzeug zu ergänzen.

Das Thema Nachhaltigkeit und Umwelt wird uns weiter prägen. Neben unseren zuverlässigen Transport- und Recyclinglösungen, dem unkomplizierten Mulden- und Containerservice sowie den umweltschonenden Entsorgungszentren arbeitet die Schnider AG stets an optimalen Lösungen für unsere gemeinsame Zukunft.



Aluminium ist nichts anderes als gespeicherte Energie

OST-Forscher Michel Haller (links) und Recycling-Unternehmer Christoph Solenthaler mit einem vielversprechenden Energiespeicher: Recycling-Aluminium.

Forscher der OST – Ostschweizer Fachhochschule sehen in Aluminium einen vielversprechenden Speicher, um im Sommer anfallende Energie im Winter nutzbar zu machen. Die Solenthaler Recycling AG aus Gossau hat sich an einem Projekt beteiligt, bei dem Recycling-Aluminium zur Gewinnung von Wärme und Strom eingesetzt wurde.

Energie gäbe es eigentlich genug, wenn die Sonne als quasi unbegrenzte Energiequelle genutzt werden könnte. Die meiste Sonnenenergie fällt jedoch im Sommer an, brauchen würden wir sie im Winter. Dann wollen wir heizen, weil die Sonne eben nicht scheint.

Ein Problem, das auch Michel Haller, Leiter Forschung des SPF Institut für Solartechnik an der OST, nicht kalt lässt. «Die saisonale Speicherung ist der Knackpunkt der Energiewende», sagt er. Kostengünstig und konkurrenzfähig Solarstrom produzieren könne man längst, nächstes Jahr koste ihn der Strom aus dem Netz fast 30 Rappen pro Kilowattstunde, die Amortisierung der Solaranlage auf dem eigenen Dach kostet elf Rappen pro Kilowattstunde. «Strom aus meiner Solaranlage ist günstiger, aber er kommt nur am Tag, und es kommt weniger im Winter. Der Ausgleich vom Tag in die Nacht ist nicht so schwierig», sagt der Forscher, «aber vom Sommer in den Winter zu verlagern mit vertretbaren Kosten, da haben wir noch ein Problem.» Ein Problem, für das Michel Haller eine spannende Lösung parat hat.

«Die saisonale Speicherung ist der Knackpunkt der Energiewende.»

Um das Energiesystem Schweiz mit den fehlenden saisonalen Speichern zu ergänzen, könnte man durchaus die bisher einzige Technik einsetzen: Stauseen in den Bergen, die Wasser bis in den Winter zurückhalten und es dann zur Stromproduktion nutzen. «Davon haben wir jedoch nicht genug» erklärt Michel Haller. Er weist auch darauf hin, dass solche Konzepte oft auf den Widerstand der Bevölkerung stossen.

Als Alternative es zu Stauseen gäbe es auch die Option, sehr grosse thermische Speicher zu bauen. Aus diesen lässt sich dann aber im Winter nur Wärme gewinnen. «Wärme ist wichtig, 50 Prozent unseres Energiebedarfs im Winter ist Wärme, wir hätten aber auch gerne Strom im Winter.»

Die ideale Lösung

Deshalb werden auch Power-to-Gas-Lösungen propagiert: Per Elektrolyse, also mit Strom, wird Wasser in Sauerstoff und Wasserstoff gespalten, der Wasserstoff wird gespeichert. Aber: «Wasserstoff hat eine sehr geringe Energiedichte», hält Michel Haller fest. Pro Kilogramm gerechnet habe Wasserstoff durchaus eine interessante Energiedichte, «aber es ist ein Gas, pro Volumen ist die Energiedichte extrem gering». Deshalb müsste man Wasserstoff mit beträchtlichem Aufwand unter enormen Druck von 300 oder 600 bar setzen oder verflüssigen, um ihn zu speichern. «Dies führt zu Zusatzaufwand respektive zu höheren Kosten und zu Effizienzverlusten.»

Viel schöner wäre für den Forscher ein Feststoff, idealerweise mit hoher Energiedichte, einfach zu transportieren und nicht brenn- oder entzündbar ... «Und da bietet sich Aluminium an!»

Aluminium hat ökologisch einen nicht sehr guten Ruf – weil man sehr viel Energie reinstecken muss, um aus dem Rohstoff Bauxit zuerst Aluminiumoxid und dann Aluminium zu herzustellen. «Wenn aber die Energie, die man reinsteckt, erstens erneuerbar respektive «sauber» ist und zweitens danach im Material gespeichert wird und nicht verloren geht, dann ist das ja genau das, was wir suchen», erklärt Michel Haller schmunzelnd. «Ein Material, in das ich pro Kilogramm oder pro Kubikmeter sehr viel Energie reinstecken und aus dem ich diese Energie später wieder zurückholen kann.»

Wenn man Aluminium mit heutiger Technik produziert, dann werden etwa 55 Prozent der in der Herstellung aufgewendeten Energie tatsächlich im Aluminium chemisch gespeichert. «Wenn man das Aluminium später oxidiert, dann wird diese Energie wieder frei. Das funktioniert tatsächlich.» Und die Effizienz liesse sich wohl noch steigern, Experten rechnen mit bis zu 65 Prozent.

Strom aus Recycling-Aluminium

In verschiedenen Forschungsprojekten werden nun zwei Ansätze verfolgt: Zum einen arbeiten die Wissenschaftler mit den Produzenten von neuem Aluminium zusammen, zum anderen verfolgen sie Recycling-Ströme von Aluminium.

Für den Ansatz, bereits produziertes Aluminium aus Recycling-Strömen zur Energiegewinnung zu verwenden, leitete Michel Haller das gerade abgeschlossene Projekt AlEnCycles, an dem sich auch das Gossauer Unternehmen Solenthaler Recycling AG mit Know-how und finanzieller Unterstützung beteiligte. «Unsere Firma definiert sich über Innovation», sagt Geschäftsführer Christoph Solenthaler, deshalb habe das Unternehmen schon öfters mit Fachhochschulen oder Universitäten Projekte realisiert. Die Verwendung von Aluminium zur Energiegewinnung und Energiespeicherung würde zukünftig gerade auch für stark legiertes Aluminium oder schwerst sortierbare Gemische eine gute Verwendung bieten: «Das Projekt könnte ein sinnvoller Beitrag zum Schliessen von Kreisläufen sein», hält Solenthaler fest.

Ausrangierte Motoren aus Aluminium

Interessant wären vor allem ausrangierte Motorblöcke aus Aluminium, vor allem aus der Fahrzeugtechnik. Christoph Solenthaler hat die Forscher darauf aufmerksam gemacht, dass die meisten heutigen Fahrzeuge mit einem Aluminium-Motor ausgerüstet sind. Diese Aluminium-Legierungen mit Silicium können für neue Verbrennungsmotoren, nicht aber für die Elektromobilität verwendet werden.

«Wenn wir nur schon die in der Schweiz in den nächsten 30 oder 40 Jahren anfallenden ausrangierten Motoren nutzen könnten, wäre das ein beträchtlicher Beitrag», ist Michel Haller überzeugt.

Dezentrale Energiegewinnung

Die im Aluminium gespeicherte Energie kann dezentral nutzbar gemacht werden. «Unsere Experimente zeigen, dass man das im sehr kleinen Massstab machen kann, wohl auch in der Grösse für ein Einfamilienhauses», erklärt Michel Haller. In der Praxis könnte dies so aussehen: Das Material wird aufgeschmolzen und in Form von kleinen Kügelchen, als Granulat, den Verbrauchern ins Haus gebracht, so wie jetzt auch Holzpellets nach Hause geliefert werden. Im Keller des Einfamilienhauses steht eine kleine Anlage, die das Aluminium kontrolliert oxidiert und so Wärme und Wasserstoff freisetzt.

«Das Projekt könnte ein sinnvoller Beitrag zum Schliessen von Kreisläufen sein.»

Die Wärme kann direkt genutzt werden zum Heizen eines Hauses, erklärt Forscher Haller, «mit dem Wasserstoff können wir in einer Brennstoffzelle nochmals einen Teil Wärme sowie Strom gewinnen». Über die Art der Oxidation liesse sich der Anteil Strom steuern. «Wir sind zuerst den einfachsten Weg gegangen und sagten uns: Wie gross der Anteil Strom ist, ist sekundär – Hauptsache, wir können die Energie verwenden», sagt Haller und verweist darauf, dass 50 Prozent des Energiebedarfs der Schweiz Wärme sei, im Winter ist der Anteil der Wärme sogar noch deutlich höher.

Verunreinigte Rückstände

Zurück bleibt in der Anlage oxidiertes Material, das der Aluminium-Lieferant wieder zurücknehmen würde. Für die Verbraucher ist es egal, ob sie neues Aluminium oder Recycling-Material zur Energiegewinnung verwenden. Das AlEnCycles-Projekt hat aufgezeigt, dass die Energiegewinnung beim nicht reinen Recycling-Material sogar noch etwas besser funktioniert.



Forscher Michel Haller: «Aluminium ist genau der Energiespeicher, den wir suchen.»

Für die Wiederverwendung ergeben sich daraus aber Probleme. Das entstehende Aluminiumhydroxid aus der Reaktion von Recycling-Material ist nicht rein, sondern hat alle möglichen Legierungs-Bestandteile drin. Soll dieser Rohstoff nun wieder in die traditionelle Aluminium-Produktion zurückgeführt werden, muss er vorher aufgereinigt werden.

Aus dem Aluminiumhydroxid wieder Aluminium herzustellen, dies ist dann definitiv ein Prozess in industriellen Dimensionen.

Keine Alu-Produktion mehr in der Schweiz

Allerdings gibt es in der Schweiz seit einiger Zeit gar keine Hersteller mehr für Primär-Aluminium, auch wenn die Wiege der europäischen Aluminium-Produktion am Rheinfluss stand und später traditionsreiche Werke im Wallis gebaut wurden. Hier gibt es nur noch Verarbeiter und Veredler. Aus diesem Grund arbeiten die Forscher rund um Michel Haller mit Forschern und Firmen mit Aluminium-Kompetenzen aus Island zusammen.

Das Konzept für die Energiespeicherung in Aluminium wurde vom SPF Institut für Solartechnik der OST initiiert. «In Europa waren wir die Ersten, die das Konzept der Strom- und Wärmeversorgung von Gebäuden mit diesem Konzept verfolgten. Unterdessen gibt es andere, die aufspringen»,

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



Unternehmer Christoph Solenthaler: «Aluminium lässt sich als Energiespeicher sinnvoll weiter verwenden.»

sagt Michel Haller. Sein Institut hat inzwischen verschiedene Projekte angestossen. Für die Umsetzung hat die Fachhochschule jeweils sowohl Partner in Europa als auch in der Schweiz gesucht. Der Weg zu einem wichtigen Partner ist nicht weit: Das Institut für Umwelt und Verfahrenstechnik Umtec der OST ist wie das SPF in Rapperswil domiziliert.

EU-Projekte auf Umwegen

Während das abgeschlossene Projekt mit Recycling-Aluminium vom Bundesamt für Energie unterstützt wurde, verfolgt die OST ein aktuelles Projekt im Rahmen des Forschungs-Förderungsprogramms Horizon Europe der EU. Eigentlich wollte die OST auch im aktuellen Projekt die Rolle des Koordinator und damit des formellen Projektleaders übernehmen. «Wir hatten den Antrag geschrieben und das Team zusammengestellt», erzählt Haller. Inzwischen ist die Schweiz aber nach dem Abbruch der Verhandlungen für einen Rahmenvertrag mit der EU aus Horizon rausgefallen, «die Spielregeln haben sich geändert».

«Das funktioniert tatsächlich.»

Die OST kann dadurch nicht mehr Koordinator sein und bekommt auch kein Geld aus dem EU-Topf. «Wir können nur noch als Drittstaat mitmachen und müssen eine Eigenfinanzierung mitbringen.» Dieses Problem wird glücklicherweise durch die Schweizer Behörden abgedeckt: Die Schweiz zahlt nun nicht mehr in den Horizon-Topf ein, sondern zahlt dieses Forschungsgeld direkt denjenigen Schweizer Forschern und Unternehmen, die mit europäischen Partnern in Horizon-Projekten arbeiten wollten.

Diese Karte hat die OST erfolgreich gezogen. «Aber wir mussten andere Partner suchen, die koordinieren und den Antrag einreichen», erklärt Haller. Nun sind die Isländer eingesprungen und koordinieren das Projekt. Der technische Lead liegt aber weiterhin bei der Fachhochschule OST. Für die Reputation wäre es hilfreich gewesen, die OST als Koordinator des Projekts anzuerkennen. Haller ist aber froh, dass das Projekt überhaupt zustande kam. Im Juli traf man sich zum Kick-off-Meeting in Reykjavík, nun wird für vier Jahre weiter geforscht.

CO₂-freie Aluminiumherstellung

In der traditionellen Aluminium-Produktion werden seit über 100 Jahren Kohle-Elektroden eingesetzt. Das ist für die Nachhaltigkeit des Prozesse ein Problem: In der Schmelzelektrolyse verbindet sich der Sauerstoff vom Aluminiumoxid mit dem Kohlenstoff der Kohle-Elektrode und wird zu Kohlendioxid, dem unerwünschten CO₂.

Es gibt inzwischen aber neue Technologien, die ohne CO₂-Emissionen auskommen. «Diese nutzen wir», sagt Michel Haller, «wir wollen ja nicht die CO₂-Emission vom Heizöl auf die Aluminiumproduktion verlagern.» Aus demselben Grund muss auch der in der Produktion des Aluminiums eingesetzte Strom aus erneuerbaren Quellen, ohne CO₂-Emissionen, bereit gestellt werden. Das funktioniert, in Island wird bereits Aluminium CO₂-frei mit erneuerbarer Energie aus Wasserkraft im kleinen Massstab produziert, nun neu auch ganz gezielt für Energiespeicherszwecke.

Strom in Aluminium speichern kann man schon jetzt. «Was die Aluminiumhersteller seit je her gemacht hatten, war nichts anderes» betont Michel, «Sie hatten es nur nicht aus dieser Motivation gemacht.» Und man hat es mit einer Technologie gemacht, die CO₂ produziert. Jetzt geht es für die Forscher darum, die neue Technologie, die kein CO₂ mehr emittiert, im grossen, industriellen Massstab einzusetzen. «Die Isländer und die Kanadier sind dabei mit unterschiedlichen Ansätzen schon sehr weit gekommen.»

Ein neues Produktionsproblem

Im neuen Prozess setzt man Inert-Anoden aus metallische oder keramische Verbindungen oder eine Mischung davon ein. Bei der Produktion von Aluminium wird nicht mehr CO₂ freigesetzt, sondern nur noch O₂, also Sauerstoff.

Diese neuen Anoden halten ein bis zwei Jahre und damit länger als die traditionellen Kohle-Elektroden, welche nach ein bis zwei Monaten ausgetauscht werden müssen. Allerdings lösen sich die Metalle dieser Anoden und finden sich in der Aluminium-Legierung wieder. Das kann ein Hindernis sein, wenn das Aluminium auf dem Weltmarkt verkaufen werden soll. «Die Kanadier haben angekündigt, diesen Prozess 2024 im grossen Stil auf den Markt bringen zu wollen. Sie sagen, sie hätten das im Griff.» Die Isländer könnten es auch, fügt der OST-Forscher an, «aber noch nicht im industriellen Massstab».

150 Köpfe forschen an der OST im Energiebereich

Bis Ostschweizer KMU und Einfamilienhausbesitzer mit Aluminiumkügelchen heizen, dürfte es noch etwas dauern. Nach dem vierjährigen EU-Projekt – mit einem «richtigen Budget», wie sich Michel Haller freut – sollten die Forscher so weit sein, dass sie einen Prototypen ins Feld stellen können.

Gut möglich, dass bis dann auch andere clevere Ideen aus der Ostschweiz helfen, die Energie für unsere Zukunft zu sichern. Alleine unter dem Dach der Ostschweizer Fachhochschule arbeiten an den drei Standorten St.Gallen, Rapperswil-Jona und Buchs über 150 wissenschaftliche Mitarbeiter an Fragen der erneuerbaren Energien, wie Michel Haller betont: «Klima und Energie ist ein Schwerpunktthema der OST.»

Text: Philipp Landmark

Bilder: Gian Kaufmann, Pixabay

Weinfelden setzt auf Wärmenetze

Wärmeverbände bieten mit Holz oder Abwärme betrieben die Möglichkeit aus fossilen Energien auszusteigen, ohne auf Strom zu basieren. Diese Vorteile nutzt die Technische Betriebe Weinfelden AG (TBW), um mit einem zukunftsgerichteten Fernwärmenetzprojekt die eigene Versorgungsstrategie neu auszurichten und die Wärmeversorgung in Weinfelden weitgehend auf erneuerbare Energien abzustützen.



Das geplante Erschließungsgebiet Fernwärme in Weinfelden.

Wer seine Liegenschaft an einen Wärmeverbund anschliesst, profitiert vertraglich abgesichert von der Wärmelieferung direkt ins Haus ohne sich selbst um Betrieb und Unterhalt einer eigenen Heizung kümmern zu müssen. Eine zentrale Wärmeerzeugungsanlage erwärmt Wasser, das über ein gut gedämmtes Rohrleitungssystem zu den angeschlossenen

Gebäuden gelangt. Dort wird mit Hilfe eines Wärmetauschers die Energie für die Beheizung der Räume und die Warmwasseraufbereitung ins hydraulische Verteilsystem abgegeben und das abgekühlte Wasser zurück zur Zentrale geleitet.

Ein Generationenprojekt

Was für Liegenschaftsbesitzerinnen und -besitzer eine komfortable Art des Heizens bildet, sieht die TBW als Chance zum Strategiewechsel bei der Gasversorgung. Denn vor dem Hintergrund des nationalen Ziels, bis 2050 Netto-Null Emissionen zu erreichen, also nicht mehr Treibhausgase auszustossen, als natürliche und technische Speicher aufnehmen können, hat die Erdgasnutzung zu Heizzwecken keine Zukunft. «Als Energieversorgungsunternehmen für Weinfelden mit einem dichten Erdgasnetz mussten wir unsere Ausrichtung überdenken und eine neue Wärmestrategie entwickeln», beschreibt Ivo Zillig, Geschäftsführer der TBW, die Situation. Die Strategie umfasst die Produktion und Versorgung mit Biogas sowie in Zukunft allenfalls mit synthetischen Gasen mittels Power-to-Gas Verfahren. Vor allem aber setzt die TBW auf die Nutzung der klimafreundlichen Abwärme der Kehrrechtverwertungsanlage Thurgau (KVA) in Weinfelden und plant einen grossen Wärmeverbund. Er soll mit 30 bis 50 Gigawattstunden (GWh) rund die Hälfte des Wärmebedarfs der Stadt im Jahr 2050 erneuerbar decken. Dieser wird dann bei 70 GWh jährlich liegen, wie die umfangreiche Netzstudie der TBW unter Berücksichtigung einer durchschnittlichen Gebäudesanierungsrate sowie möglicher Neubaugebiete ergeben hat.

«Wir wollen alle Siedlungsgebiete erschliessen, die genügend Energiedichte für einen wirtschaftlichen Betrieb des Verbunds aufweisen», fasst Zillig die Zielsetzung der TBW zusammen. Als Grössenordnung für eine minimale Anschlussdichte nennt er einen jährlichen Wärmebedarf von 2000 Kilowattstunden pro Trassenmeter Leitungsnetz, was sich in Weinfelden nicht in allen Zonen erreichen lässt. Wie in anderen Städten und Gemeinden im Kanton Thurgau ist die Siedlungsstruktur eher ländlich und weist kaum eng bebaute Häuserzeilen auf.

Deshalb sind nach Zilligs Beurteilung die kantonalen Förderbeiträge (vgl. Kasten) wesentlich für die Umsetzung von Projekten. Sie senken die Investitionen und dämpfen damit auch die Anschluss- und Wärmekosten für den einzelnen Liegenschaftsbesitzer.

Der geeignete Zeitpunkt

Das Fernwärmeprojekt orientiert sich bereits an der höheren Abwärmekapazität der geplanten Ersatz-KVA in Weinfelden. Sie muss auf Basis des prognostizierten Wachstums von Bevölkerung und Wirtschaft grössere Abfallmengen verwerten und kann in Verbindung mit der Steigerung des Wirkungsgrads deutlich mehr nutzbare Energie produzieren. Stimmen die KVA-Verbandsmitglieder dem Investitionskredit zu, soll mit der Detailplanung im Jahr 2023 begonnen werden und die Anlage voraussichtlich 2030 in Betrieb gehen.

Die TBW hat entschieden, nicht bis 2030 mit der Umsetzung ihres Fernwärmeprojekts zu warten. «Wenn wir erfolgreich sein wollen, können wir unsere Kundinnen und Kunden

nicht so lange vertrösten. Wir müssen ihnen heute eine neue Perspektive fürs Heizen bieten und die Vorzüge eines Wärmeverbunds aufzeigen», ist Zillig überzeugt, auch im Bewusstsein, dass die aktuelle Situation auf dem Energiemarkt die Bestrebungen zum Ausstieg aus dem Erdgas begünstigt.

Chance nutzen

Bis zur Inbetriebnahme der neuen KVA baut die TBW das Wärmenetz kontinuierlich aus und stellt den steigenden Wärmebedarf mit der Erweiterung ihrer bestehenden Wärmeverbünde sowie mit temporären Wärmезentralen an geeigneten Standorten sicher. Parallel führt sie Gespräche mit Liegenschaftsbesitzerinnen und -besitzern im geplanten Erschliessungsgebiet des Verbunds und pflegt den engen Kundenkontakt. Um die neuen Herausforderungen zu meistern, baut das Unternehmen ausserdem den Bereich Fernwärme mit neuen Fachleuten auf. «Wir sind topmotiviert dieses Generationenprojekt erfolgreich umzusetzen und die Chance, die eine KVA für eine klimafreundliche Wärmeversorgung bietet, für die Stadt zu nutzen», betont Zillig.

Förderung soll Projekte anstossen

Im Sinne seiner Energie- und Klimapolitik spricht der Kanton Thurgau massgebliche Beiträge an Wärmernetze. Er unterstützt auf der einen Seite unter anderem Eigentümerinnen und Eigentümer, welche mit dem Anschluss ihrer Liegenschaft an ein Wärmenetz eine Öl-, Gas- oder Elektroheizung ersetzen.

Auf der anderen Seite fördert der Kanton den Bau und die Erweiterung von Wärmeerzeugungsanlagen und Wärmernetzen. Zudem spricht er Zusatzbeiträge für die See- und Flusswasserfassung, um Projekte anzustossen, welche das grosse thermische Energiepotenzial von Rhein und Bodensee über Wärmeverbünde nutzen. Die Grundlage für geeignete Standorte aus wirtschaftlicher und ökologischer Sicht hat der Kanton mit seiner Machbarkeitsstudie erarbeitet.

Weitere Infos: energie.tg.ch



Jetzt geht es um alles

Die Olma-Messen brauchen zusätzliches Eigenkapital, um das Unternehmen zukunftsfähig zu machen. Rund 20 Millionen Franken sollen von bestehenden und neuen Eigentümern kommen. Auch damit sich neu Privatpersonen beteiligen können, müssen sich die Olma-Messen von der Genossenschaft zur Aktiengesellschaft wandeln. Direktorin Christine Bolt verspricht sich davon sehr viel. Zuviel?

Christine Bolt, Mitte August wurde bekannt, dass Stadt und Kanton St.Gallen ihre Darlehen von je 8,4 Millionen Franken, die Sie im Sommer 2020 wegen der Covid-bedingten Ausfälle erhielten, «in Eigenkapital wandeln» wollen. Das heisst nichts anderes, als dass die Olma-Messen 16,8 Millionen geschenkt bekommen. Warum braucht es trotzdem weitere 20 Millionen?

Fakt ist, dass wir unerwartet und unverschuldet in diese finanzielle Schieflage gekommen sind. Uns fehlen aus den Pandemie-Jahren 30 Millionen Franken aufgrund der ausgefallenen Geschäftstätigkeit plus zehn Millionen wegen der covidbedingten ausserordentlichen Bauteuerung. Da kommen wir nur gemeinsam wieder raus. Unsere zentrale Absicht bei der Lösungsfindung war stets, die Massnahmen zur Zukunftssicherung breit abzustützen. Die Umwandlung des Darlehens in Eigenkapital ist der Beitrag der öffentlichen Hand. Die Kapitalerhöhung wollen wir gemeinsam mit der Wirtschaft und Privaten erreichen. Wir brauchen die Liquidität für die konsequente Weiterentwicklung der Olma-Messen. Die Umwandlung der Darlehen benötigen wir für die Stärkung der Eigenkapitalbasis, das schafft bei den zukünftigen Aktionären Vertrauen.

«Wir wollen und müssen unseren Umsatz um einen Drittel steigern.»

Die neue Halle 1 will gefüllt werden. Der Ausbau des Veranstaltungsgeschäfts v. a. mit Grossevents ist Kern der Strategie, die Ihr Verwaltungsrat für die kommenden zehn Jahre formuliert hat. Wie und wo konkret soll ausgebaut werden?

Unser Ziel ist es, neue Veranstaltungen für St.Gallen zu gewinnen: grosse Corporate-Events, Gastmessen, Sport-



Christine Bolt:

Neue Genossenschafter willkommen.

und Kultur-Veranstaltungen. Zudem wollen wir gemeinsam mit Institutionen auch eigene, neue Kongresse und Events konzipieren. Dank der neuen Halle 1 können wir mehrere Veranstaltungen gleichzeitig durchführen, das stärkt unsere Auslastung.

Die Olma-Messen wollen bei Veranstaltungen künftig einen vollen Service an Dienstleistungen anbieten – nicht nur für die Durchführung, sondern schon für Konzeption, Planung und Vermarktung. Ist das Bedürfnis dafür da?

Ja. Umfassende Serviceleistungen aus einer Hand sind ein grosses Bedürfnis und stellen damit ein Schwerpunkt unserer Strategie dar. Den Trend beobachten wir in der Branche, er beruht aber auch auf persönlichen Erfahrungen unseres Teams. Die Live-Kommunikation ist eine besondere Disziplin innerhalb des Marketing-Mix und wird – gerade auch mit hybriden Formaten – immer breiter und komplexer. Diese Kompetenzen haben wir im Haus, bauen sie weiter aus und werden sie am Markt anbieten.



Ein weiterer Punkt ist die Stärkung des Messegeschäfts: So sollen vermehrt Fachmessen in St.Gallen stattfinden. Warum sollen diese gerade zu uns kommen?

Bei den Fachmessen ist seit der Pandemie vieles in Bewegung: Hier beobachten wir eine Regionalisierung von grossen internationalen und nationalen Messen. Ebenfalls auffallend ist der Trend zur Fokussierung auf einzelne Themen. Darin sehen wir für uns und den Standort St.Gallen sehr viel Potenzial. Bereits nächsten Frühling lancieren wir mit der «Gastia» ein erstes neues Produkt. Die Fach- und Erlebnismesse für Gastfreundschaft hat zum Ziel, die Ostschweizer Hospitality-Branche stärker zu vernetzen. Ganz allgemein sind Fachmessen für die ganze Region von grosser Bedeutung. Vermehrt verschmelzen Arbeit und Freizeit – «Bleisure» erlebt ein Wachstum in der Reisebranche. Geschäftsreisende nutzen ihre Zeit für Freizeitaktivitäten oder verlängern die Reisedauer. Hierfür haben wir in der vielseitigen Ostschweiz beste Voraussetzungen.

Und last, but not least wollen Sie künftig mit Zusatzgeschäften rund um die Messen Geld verdienen, beispielsweise im Merchandising. Mit all diesen Massnahmen soll der Umsatz der Olma-Messen in den nächsten zehn Jahren um einen Drittel steigen. Ist das realistisch?

Wir wollen und müssen unseren Umsatz insgesamt um einen Drittel steigern. Diese Steigerung kommt hauptsächlich aus dem Kerngeschäft und zu einem kleinen Teil aus den Zusatzgeschäften. Der Entscheid für den Bau der Halle 1 in dieser Grösse war auch ein Entscheid für eine Wachstums- und Entwicklungsstrategie. Diese hohen Investitionen sollen sich rechnen. Wir haben ab 2024 viel mehr Fläche, mehr Raum, mehr Möglichkeiten und eine bessere Wettbewerbsfähigkeit.

Die Stadt St.Gallen ist aktuell mit 26 Prozent an den Olma-Messen beteiligt, der Kanton mit rund neun Prozent. Kann es theoretisch sein, dass ein Privater plötzlich die Mehrheit an den Olma-Messen hält?

Die neue Aktionärsstruktur wird sich mit der Emission, die nach der Genossenschafterversammlung im April 2023 lanciert wird, zeigen. Wenn Stadt und Kanton wie geplant ihre Darlehen wandeln, so besitzen sie gemeinsam gut 40 Prozent und damit die Sperrminorität. In Anbetracht der Bedeutung der Olma-Messen für den Standort ist das absolut sinnvoll und wichtig. Private Aktionäre können maximal zehn Prozent des gesamten Kapitals zeichnen. Aktuell stellen wir fest, dass Private an durchschnittlich einer bis zwei Aktien interessiert sind. Das war bei Liebhaberaktien, wie es die Olma-Aktien sein werden, zu erwarten.

«Über 1350 Vollzeitstellen und regionalwirtschaftliche Effekte von 177 Millionen stehen in Abhängigkeit der Olma-Messen.»

Über die Umwandlung der Rechtsform stimmen die Genossenschafter an ihrer Versammlung am 28. April 2023 ab. Firmen können bis dahin noch Genossenschafter werden, mit einem Mindesteinsatz von 10 000 Franken. Das investierte Kapital wird im April dann eins zu eins in Aktien umgewandelt?

Genau. Unsere heutigen Statuten sehen vor, dass sich juristische Personen mit einem Mindestbetrag von 10 000 Franken (zehn Anteilscheine à 1000 Franken) als Genossenschafter beteiligen können. Dies ist nach wie vor möglich; neue Genossenschafter sind sehr willkommen! Sie profitieren bei der Umwandlung gleich doppelt: Erstens wird das Genossenschaftskapital 1:1 umgewandelt, was gegenüber dem Ausgabepreis der neuen Aktie von 1100 Franken (Nennwert 1000 Franken) ein Vorteil ist. Ausserdem werden bestehende Genossenschafter auch in Zukunft an die offizielle Eröffnung der Olma eingeladen.

Und warum soll ich als Unternehmen Olma-Aktionär werden?

Jetzt geht es um alles! Die Zukunft der Olma-Messen ist für uns alle von grösster Bedeutung. Über 1350 Vollzeitstellen und regionalwirtschaftliche Effekte von 177 Millionen Franken stehen in der Ostschweiz in Abhängigkeit der Aktivitäten der Olma-Messen St.Gallen. Es ist damit ein klares Commitment zum Messe-, Kongress- und Eventstandort Ostschweiz.

Was versprechen Sie sich davon, wenn mit der angestrebten Umwandlung in eine Aktiengesellschaft auch Privatpersonen einen Teil der Olma-Messen besitzen können? Verkompliziert das nicht das Führen der Olma-Messen, wenn jeder Kleinaktionär an der GV noch seinen Senf dazu geben kann?

Die Rechtsform der Genossenschaft stösst bei der aktuellen Situation schlicht an Grenzen. Beispielsweise gilt die Kopfstimme – im Gegensatz zur AG, wo sich das Stimmverhältnis nach der finanziellen Beteiligung richtet. Auch hat eine Genossenschaft kein festes, sicheres Eigenkapital. Die AG bietet eine klare, gesetzliche Struktur, die sich in der Praxis bewährt hat. Eine breite Abstützung mit Beteiligung von Privatpersonen, Gewerbe und Firmen bringt aus unserer Sicht nur Chancen mit sich. Der bestehende Firmenzweck wird mit der Umwandlung der Genossenschaft in eine AG beibehalten.

Dann suchen Sie noch einen Namenssponsor für die neue Halle 1. Was wäre Ihr Wunschkandidat – und wieviel müsste der etwa investieren?

Wir wünschen uns einen Partner, der unsere Werte teilt und zu den Olma-Messen und zu St.Gallen passt. Die genaue Höhe der Investition hängt vom gesamten Leistungspaket ab; wir gehen aktuell von einem höheren sechsstelligen Betrag aus.

Text: Stephan Ziegler

Bild: Thomas Hary

Anzeige

HEROLD-TAXI
2222 777

Hydrogen power
by Herold Taxi

Die machen was.

Werden Sie jetzt Mitglied im inspirierendsten KMU-Netzwerk der Schweiz.



Die spannenden, innovativen und erfolgreichen Schweizer KMU verdienen sich eine eigene Fanbasis. Werden Sie jetzt Mitglied beim SVC und lassen Sie sich von diesen Erfolgsgeschichten inspirieren!

Für Neumitglieder ist die Mitgliedschaft im ersten Jahr kostenfrei.



Mehr erfahren:



Follow us!



Investiere in Begeisterung!

Wir alle haben viele persönliche Erinnerungen an Events auf dem Gelände der Olma Messen: an spontane Begegnungen in den Hallen, an unvergessliche Networking-Momente, an Teilnahmen an spannenden Fachkongressen, an einen einmaligen Firmenanlass und an einen mitreissenden Tag an einer Messe. Als eine der grössten Veranstalterinnen von Messen und Events in der Schweiz begeistern die Olma Messen Jahr für Jahr fast 800'000 Menschen.

Für eine breite Trägerschaft

Bislang prägen 168 Genossenschaftler:innen die Olma Messen. Zu ihnen gehören Unternehmen aus der Region und die öffentliche Hand. Nun wollen wir uns neu aufstellen: in Form einer breiten Trägerschaft mit interessierten und begeisterten Menschen. Jede und jeder, kleine und grosse Unternehmen, Private und Fans sollen Teil der Olma Messen werden können. Mit der geplanten Umwandlung der Genossenschaft in eine Aktiengesellschaft legen wir zudem das Fundament für finanzielle Stabilität und schaffen die Voraussetzungen für eine sichere Zukunft. Die Umwandlung soll an der Versammlung der Genossenschaftler:innen im April 2023 entschieden werden.

Die Erfolgsgeschichte weiterschreiben

Die Olma Messen St.Gallen sind der bedeutendste Begegnungsort der Ostschweiz und ein wichtiger Teil unserer Identität. Heute und in Zukunft wollen wir Menschen mit den besten Live-Erlebnissen zusammenbringen und damit einen Mehrwert für die ganze Region schaffen. Wir wollen die Olma Messen in die Zukunft führen und die Erfolgsgeschichte gemeinsam weiterschreiben. Die neue Halle 1 ist unser Leuchtturm und das Bekenntnis der ganzen Region zu einem belebten Standort mit grosser Aussenwirkung. Die Olma Messen gehören uns allen – als Begegnungsort und Wirtschaftsfaktor, als Aushängeschild unserer Region und als Teil unserer Identität. Jede und Jeder kann nun Teil der Zukunft von den Olma Messen werden. Die Aktienzeichnung beginnt im Mai 2023.

Unverbindliche Reservationen* von Aktien sind bereits heute möglich: olma-aktien.ch

**Aktien
reservieren**



4 Fragen an Christine Bolt, Direktorin

Was sind die Beweggründe, die Olma Messen in eine Aktiengesellschaft zu wandeln?

Fakt ist, dass wir aufgrund der schwierigen Pandemie-Jahre frisches Kapital für die langfristige Entwicklung der Olma Messen benötigen. Mit der AG öffnen wir die Türen auch für Privatpersonen. Damit können die Olma Messen einer breiten Trägerschaft aus Ostschweizer:innen und Zugewandten gehören – also den Menschen, die wir seit Generationen begeistern.

Wer kann neu Aktionär:in werden?

Mit der neuen AG streben wir eine breitere Trägerschaft an; auch Privatpersonen können sich als Aktionär:innen engagieren und schon heute Aktien reservieren*. In der heutigen Genossenschafts-Struktur können sich nur juristische Personen – also Unternehmen – an den Olma Messen beteiligen. Dies ist übrigens nach wie vor möglich und bringt einige Vorteile mit sich.

Wie sieht die Zukunft der Olma Messen aus?

Mit dem Entscheid für die neue Halle 1 hat sich die Region klar für Wachstum und Entwicklung entschieden. Die aktuelle Strategie sieht drei Schwerpunkte vor: Die Weiterentwicklung des Messegeschäfts mit Fokus auf Fachmessen, der Ausbau des Veranstaltungsgeschäfts sowie das Erschliessen von Einnahmequellen ausserhalb der angestammten Geschäftsfelder.

Warum soll man schon heute Aktien reservieren*?

Es ist nie zu früh, sich ein Stück Ostschweizer Identität und Begeisterung zu sichern! Es ist ein Commitment in den belebten Messe- und Eventstandort St.Gallen.

* Reservieren ist im Sinne einer unverbindlichen Interessensbekundung an der Zeichnung von Aktien der Olma Messen Aktiengesellschaft zu verstehen. Die entsprechenden Informationen auf der Website gelten als Werbung gemäss Art. 68 FIDLEG. Es handelt sich nicht um ein Angebot oder eine Aufforderung zur Zeichnung oder zum Kauf von Wertpapieren. Die zur Verfügung gestellten Informationen richten sich ausschliesslich an Personen mit Wohnsitz oder Sitz in der Schweiz. PERSONEN MIT WOHNSITZ ODER SITZ IN RECHTSORDNUNGEN ODER LÄNDERN, IN DENEN DER VERTRIEB GEGEN DIE LOKALE GESETZGEBUNG VERSTÖSST UND INSBESONDERE IN DEN VEREINIGTEN STAATEN VON AMERIKA, DEREN TERRITORIEN ODER ABHÄNGIGEN GEBIETEN ODER DIE AUFGRUND IHRER STAATSBÜRGERSCHAFT ODER AUS ANDEREN GRÜNDEN DEM RECHT DER VEREINIGTEN STAATEN VON AMERIKA UNTERLIEGEN, IST DER ZUGRIFF AUF UND NUTZUNG DIESER INFORMATIONEN UNTERSAGT. Ab Zeichnungszeitpunkt kann der Prospekt am Empfang der Olma an der Splügenstrasse 12, 9008 St.Gallen, oder alternativ auf der Webseite bezogen werden.

Zahlen und Fakten

rund um die Olma Messen St.Gallen



- 10 Messen pro Jahr
- 130 Veranstaltungen mit 275 Veranstaltungstagen
- Rund 80 begeisterte Mitarbeitende tragen zum Erfolg bei
- Wiederkehrend fast 800'000 Besucher:innen jedes Jahr
- Aktivitäten der Olma Messen generieren in der Region Umsätze von CHF 177 Mio. sowie 1'350 Vollzeitstellen



**Besuche
uns
am OLMA-
Stand**

Gestalte die Zukunft der Olma Messen!

Die Messe- und Veranstaltungsbranche ist stark in Bewegung. An unserem OLMA-Stand wollen wir's wissen:

- Wie sieht die Olma in 10 Jahren aus?
- Was möchtest du in der neuen Halle 1 erleben?
- Wie kann die Olma das ganze Jahr bei dir sein?
- Wenn du ein Olma-Produkt kreieren könntest, was wäre es?

Diskutiere mit, teile deine Ideen und schreibe damit die Erfolgsgeschichte der Olma Messen weiter!

13.-23. Oktober 2022
Halle 3.1, Stand 3.1.02



Vanessa Gentile:

**Hält nichts
von Quoten.**

Frauen in die Techbranche bringen

Vanessa Gentile möchte mit ihrem Programm «Bring Women Back To Work» Frauen, die aus der Arbeitswelt gerissen wurden, den Berufseinstieg in die Techbranche ermöglichen – denn diese sei gut auf deren Bedürfnisse eingestellt. Mit der Idee trifft die 43-jährige Thurgauerin einen Nerv bei vielen Unternehmen.

Vanessa Gentile, Sie arbeiten als Marketingexpertin beim Schweizer Ableger des amerikanischen Cloud-Computing-Unternehmens Salesforce. Waren Sie schon immer in der Techbranche tätig?

Nein, überhaupt nicht. Ich habe eine Lehre als Kauffrau gemacht. Weil ich sechs Sprachen fließend spreche, habe ich nebenbei noch als Übersetzerin für die Kriminalpolizei und im Gericht Thurgau gearbeitet. Doch die Branche, in der ich mich bewegt habe, hat mir nicht wirklich gefallen. Per Zufall bin ich dann bei Microsoft gelandet – und 13 Jahre geblieben, bevor ich zu Oracle und dann zu Salesforce gegangen bin.

Sie sind also eine typische Quereinsteigerin.

Genau. Ich hätte damals nicht gedacht, dass die Techbranche so vielfältig ist – und mehr als nur Office und Windows bietet. Ich habe so viele verschiedene Einblicke sammeln können: Marketing, Sales, Partner-Rekrutierungen und vieles mehr. Es hat in der Branche viel Platz für verschiedenste Fähigkeiten – egal, welchen Background man hat.

«In der Schweiz verliert jede siebte Frau während oder nach dem Mutterschutz ihre Anstellung.»

Im März 2020 haben Sie im Rahmen Ihrer Arbeit bei Salesforce das Programm «Bring Women Back To Work» gegründet. Wie kam es dazu?

Entstanden ist das Programm im Prinzip durch meine eigene Geschichte. Es ist eine Zusammenfassung aus persönlichen Erfahrungen, Ups und Downs. Nachdem ich mein zweites Kind gekriegt habe und danach wieder in den Job einsteigen wollte, war er besetzt – und so geht es leider Tausenden von Frauen. Dadurch gehen sehr viel Potenzial, Diversität und Talent verloren, die wir aber dringend benötigen. Die Idee wurde immer konkreter, ich stellte sie an einem Round Table vor – und meine Partner waren begeistert. So wurde das Programm kurz vor dem Lockdown lanciert: Jede Frau, die wieder arbeiten möchte, sollte auch die Möglichkeit dazu erhalten.

Warum haben so viele Frauen denn aber Mühe, nach einem Karriereschnitt wieder den Weg zurück ins Berufsleben zu finden?

Das hat mehrere Gründe. In der Schweiz verliert jede siebte Frau während oder nach dem Mutterschutz ihre Anstellung. Es gibt keine unterstützenden Programme für Frauen, Firmen bieten Müttern und Vätern zu wenig Flexibilität an – und allgemein kann man sagen, dass die Schweiz diesbezüglich anderen Ländern hinterherhinkt.

Und die Technologiebranche ist da weiter?

Ja, definitiv. Ich hatte bereits Homeoffice, als das noch überhaupt kein Thema war. Das kam hier ja erst so richtig mit der Pandemie auf.

Aber der Frauenanteil ist doch gerade in der Techbranche sehr tief.

Ja, er liegt bei etwa elf bis fünfzehn Prozent. Das ist sehr bescheiden, aber ich bin überzeugt, dass wir den anheben können. Es gibt etliche Studien, die beweisen, wie produktiv, profitabel und nachhaltig diverse Unternehmen und Teams sind.

An welche Frauen richtet sich Ihr Programm?

Um in unseren Rekrutierungspool aufgenommen zu werden, muss man mindestens ein Jahr Pause vom Job gehabt haben, über eine in der Schweiz gültige Arbeitsbewilligung verfügen, drei Jahre Berufserfahrung haben sowie Deutsch, Französisch oder Italienisch und Englisch sprechen. Pro Quartal werden 18 Frauen rekrutiert, die dann am Programm teilnehmen.

Und diese Frauen kommen aus ganz unterschiedlichen Branchen?

Ja, darunter ist alles, von Lehrerinnen über Juristinnen bis zu Ärztinnen im Alter von 30 bis circa 50. Von ihnen sind etwa 60 Prozent Mütter; die anderen kommen aus dem Ausland oder wollen sich einfach umorientieren. Manche haben sogar einen doppelten Uni-Abschluss und bleiben trotzdem lange ohne Anstellung. Eine Schande!



THE M3

TOURING

Sepp Fässler AG
9050 Appenzell
faessler-garage.ch

OSTSCHWEIZ DRUCK

**Mut ruft
nach
Veränderungen**

ostschweizdruck.ch

Qualität vor Quantität

Wie viele schaffen den Einstieg in die Techbranche?

Praktisch alle Frauen finden eine Anstellung – etwa 70 Prozent in der Techbranche. Partnerfirmen wie Capgemini, Merkle, Accenture und die Universität St.Gallen unterstützen Sie bei dem Programm.

Wie sieht diese Zusammenarbeit aus?

Aktuell haben wir 20 «Hiring Partners», also Unternehmen, die freie Stellen zur Verfügung haben und auf unseren Pool zurückgreifen. Dadurch entstehen wunderbare Zusammenarbeiten. Daneben haben wir auch Sponsorpartner, die das Programm unterstützen, aber keine Anstellung anbieten – und schliesslich Contentpartner, wie der HSG, die dem Programm eine Plattform bieten.

Und die Firmen bezahlen dafür, dass sie auf ihren Recruiting Pool zugreifen können.

Ja, pro vermittelte Anstellung bezahlen unsere Partner 1500 Franken. Für die Frauen ist es kostenlos und soll es auch bleiben. Ich möchte mit dem Programm kein Geld verdienen, sondern ich will, dass jede Frau, die wieder arbeiten möchte, auch die Möglichkeit dazu erhält.

«Jede Frau, die wieder arbeiten möchte, sollte auch die Möglichkeit dazu erhalten.»

Unternehmen können also gezielt auf Frauen zugreifen und böse gesagt die eigene Quote aufpolieren ...

Ich halte nichts von Quoten. Ich finde es eine Beleidigung, wenn man als Quotenfrau bezeichnet wird. Man sollte gleiche Opportunitäten im Unternehmen schaffen und man muss versuchen, dass mehr Frauen in den Bewerbungsprozess kommen, damit sie die gleichen Chancen erhalten.

Welche Bestrebungen haben Sie mit «Bring Women Back To Work» noch?

Ziel ist es, das Programm in so vielen Ländern wie möglich zu lancieren – zunächst in Deutschland, und im Herbst wollen wir das Programm nach Osteuropa bringen. Ausserdem würde ich gerne ein Buch schreiben und die Geschichten dieser Frauen erzählen, um weitere Frauen zu inspirieren. Gleichzeitig soll das Buch ein Wegweiser für Unternehmen sein, die ähnliche Programme integrieren möchten. Glückliche Mitarbeiter sind das wichtigste Gut für ein Unternehmen. Bevor man überlegt, wie man Kundenbindung generiert, sollte man die Mitarbeiterbindung in den Fokus stellen. Für mich ist die Zukunft equal – und bis dahin ist es noch ein langer Weg. Aber wenn ich auch nur einen kleinen Beitrag dazu leisten kann, dann werde ich das machen.

Unternehmer treffen Entscheidungen, viel und im Tagesgeschäft schnell. Zum Erstaunen Dritter mit gutem Gespür für das Wesentliche und mit hoher Aussicht auf Erfolg. Diese besondere Form der Intuition wird oft als Bauchgefühl bezeichnet.



Es kommt auch bei strategischen Fragestellungen zum Tragen, am Ende aller Überlegungen, wenn es um das Gesamtvotum geht, um das Ja und um das Nein.

Dabei ist gar nicht klar, woher die Zuverlässigkeit dieser inneren Stimme rührt. Sie ist stark biografisch geprägt, denn sie verdankt sich unseren Erlebnissen und Erfahrungen, ist also ausgesprochen subjektiv.

Insofern verlassen wir den festen Boden der Verlässlichkeit, Prüfbarkeit, Allgemeingültigkeit und Objektivität. Das Zurückliegende prägt jedoch ständig unsere Versuche, die Zukunft zu meistern. Das Vergangene holt quasi das Vorausliegende ein.

Sich als Unternehmer bewusst rational an Zahlen, Daten und Fakten zu halten, ist damit das eine. Sich ebenso bewusst auf seine unbewussten Eingebungen zu verlassen, das andere. Die beiden Hälften unseres Gehirns repräsentieren beide Sphären. Ihre ideale Interaktion zu verstehen, erlaubt es, seine persönlichen Erfolgsmuster nachhaltig zu optimieren.»

Vielleicht ein Gedankenanstoss, sich nicht nur, aber auch auf die Intuition zu verlassen, aber dennoch verlässliche Datenqualität zu haben, welche getroffene Entscheide festigen. Es braucht beides und dies in gesundem Masse – Qualität vor Quantität.

Text: Miryam Koc
Bild: zVg

Rolf Brunner
Partner, Continuum AG, St.Gallen
Für weitere starke Worte: www.continuum.ch

Roman Büchel:

**Nicht alles
alleine stemmen.**



Führung als Leadership und Coaching

Roman P. Büchler ist Inhaber, Gründer und Geschäftsführer der Foran GmbH in Mörschwil. Nach Jahren als Verwaltungsrat, CEO und Unternehmensberater entschloss sich Büchler 2019, sich mit der Foran GmbH selbstständig zu machen, um Führungskräfte und Organisationen sinnstiftend zu unterstützen. Der Experte für Leadership und Organisationsberatung begleitet heute Organisationen, Leader und Executives. Anfang September erschien sein erstes Buch.

Roman Büchler, Ihr erstes Buch, das Sie in Eigenregie verfasst haben, heisst «Die neue Leadership-DNA: Prinzipien für einen radikalen Umbau der Führung». Warum muss die Führung radikal umgebaut werden?

Die gesellschaftlichen Veränderungen bedingen neue Ansätze. Der Fachkräftemangel ist nur ein Thema, das Unternehmen beschäftigt. Lieferengpässe, plötzlich ändernde Kundenbedürfnisse, Stop-and-go-Projekte, kurzfristige Terminveränderungen und eine neue Generation an Arbeitskräften, die es nicht mehr prickelnd findet, Arbeit so ins Zentrum zu stellen, wie die Führungskräfte und Unternehmer sich gewohnt sind: Mit den bisherigen Ansätzen werden wir diese Herausforderungen nicht mehr bewältigen. Es braucht neue Antworten auf die aktuellen Fragen.

Was macht denn für Sie gutes Leadership aus?

Zukunftsfähige Leader lassen los, geben Raum für neue und andersartige Ansätze. Sie gestehen sich ein, dass sie nicht das Mass der Dinge sind, wie ihnen auf ihrem Karriereweg immer wieder beigebracht wurde. Ob es den Führungskräften gefällt oder nicht: Sie müssen den Markt und die Mitarbeiter in den Fokus rücken. Beziehungen zu den Angestellten werden viel wichtiger, Raus aus dem Elfenbeinturm, heisst die Devise. Gutes Leadership gibt Verantwortung ab, lässt Irrtümer und Fehler zu, es schafft ein selbstlernendes, selbstorganisiertes System.

Führung wird also zu Leadership und Coaching.

Genau. Es ermöglicht der Organisation und den Menschen darin, sich schneller dem Markt und den Bedürfnissen anzupassen. Management wird den Mitarbeitern und den Teams übertragen, die nahe am Markt sind. Leadership gibt das grosse Zielbild vor und setzt die geeigneten Rahmenbedingungen, in denen sich die Organisation und die Menschen entwickeln können. Leadership arbeitet am System, nicht mehr im System.

Hand aufs Herz: Führen Sie Ihre Foran GmbH nach diesen Prinzipien?

Ich orientiere mich daran, denn der Weg zur neuen Leadership-DNA ist ein Prozess – ein persönlicher, bei dem die Veränderung mehrheitlich von mir ausgehen muss. Das ist oft

ein Kampf mit mir selbst, weniger mit den Menschen in der Foran. Ich wäre aber nicht glaubwürdig, wenn ich diese Prinzipien nicht selbst leben und vorleben würde. Von den Prinzipien und den beschriebenen Ansätzen bin ich aus tiefem Herzen überzeugt.

«Die organisatorischen Veränderungen müssen von der obersten Führung ausgehen.»

Und worin drückt sich dies aus?

Wir nehmen uns Zeit, anstehende Dinge gemeinsam zu diskutieren, Lösungsansätze co-kreativ zu entwickeln, Verantwortung aktiv an Angestellte zu übertragen, Diskurse auszutragen und nach Einwänden zu suchen, warum das eine oder andere nicht funktioniert. Wir haben die Gnade, Dinge auszuprobieren, bisweilen auch direkt in Kundenmandaten. Wir treffen uns regelmässig, um zu reflektieren und rasch zu korrigieren, wenn sich das eine oder andere als Irrtum oder nicht erfolgsversprechend herausstellt.

Jetzt könnte man sagen, dass Sie noch Startup-Grösse haben und deshalb alles so schlank funktioniert ...

Ja, aber wir setzen diese Prinzipien auch bei Kunden aktiv ein. Auch daraus lernen wir und können uns entwickeln. Es ist alles eine Frage des Tuns, nicht der Grösse. Für mich als Inhaber heisst das, viel mehr Zeit einräumen, gemeinsame Entscheide herbeizuführen. Ich könnte auch einfach zeitschonend für alle entscheiden. Die Konsequenz: Die Menschen ziehen nicht mit, weil sie nicht Teil der Lösung sind. Unser System würde nicht von allen gemeinsam getragen.

Sie haben grosse Erfahrung auf operativer wie auf strategischer Ebene. Gibt es einen gemeinsamen Nenner, den die meisten Unternehmen in der Führung unterschätzen oder gar falsch machen?

Ja, es ist vor allem das Thema Vertrauen übertragen. «Als Führungskraft habe ich immer die Verantwortung», höre ich

oft als Ausrede. Ja, natürlich – Führungspositionen haben letztendlich immer die Verantwortung für den Erfolg der Organisation. «Wer loslässt, hat zwei Hände frei», entgegne ich dazu jeweils. Führungskräfte sind meist viel zu operativ in ihrer Organisation. Sie arbeiten lieber im System als am System. Da fühlen sie sich wohler, warum auch immer.

«Wehe, ich habe mir mit neuen Methoden schon die Finger verbrannt!»

Führung wird da nicht als Kernaufgabe gesehen?

Nicht immer, denn dann wären die Schwerpunkte auf Strategiearbeit, Beziehungspflege zu den Mitarbeitern und Kunden, Schaffen von zukunftsfähigen der geeigneten Rahmenbedingungen für eine zukunftsfähige Organisation und Freiräume generieren für die eigene Weiterentwicklung – Leadership und Coaching eben. Nein, man fokussiert lieber auf operatives Management, das favorisierte Handwerk. Dabei verhindert Management die strategisch notwendige Weiterentwicklung der Organisation.

Sie nennen sich «die Business-Gefährten». Brauchen wir auf dem Weg zur Exzellenz in Leadership wirklich Gefährten, nicht vielmehr Coaches?

Wir favorisieren den Begriff der Gefährten. Wir begleiten die Kunden bei der Bewältigung ihrer Aufgaben und befähigen im gemeinsamen Prozess Führung und Organisation, ihre Aufgaben selbstständig besser zu bewältigen als vorher. Befähigen bedeutet für uns den Kunden vom Wissen ins Handeln zu bringen. Denn die Lösungen für die Probleme einer Organisation sind meist in der Organisation und ihren Menschen bereits vorhanden.

Nehmen Sie selbst auch Coaches in Anspruch, persönlich und fürs Unternehmen?

Ich bin inzwischen 53. Bis vor wenigen Jahren war ich überzeugt, alles selbst stemmen zu können. Weit gefehlt! Ich habe heute einen Business-Gefährten meines Vertrauens, der mir hilft, strategische Entscheide und Entwicklungen zu reflektieren. Seit rund einem Jahr arbeite ich zusätzlich mit einem Mental-Coach, der mich vor allem, aber nicht nur bei meinem Buchprozess intensiv unterstützt hat. Einen weiteren Coach habe ich für meine Key-Notes und Referate. Er sorgt dafür, dass die Botschaften bei der Zielgruppe ankommen. Sie sehen, ich habe ein ganzes Set an vertrauten Gefährten, die mich begleiten. Ich nenne sie so, weil sie nicht einmalige Coaches für ein Thema sind. Sie sind fixer Bestandteil meines persönlichen Wegs und meiner Entwicklung.

Anzeige

Elektronikschrott und Altmetall in verantwortungsvollen Händen

SOREC ist Innovationsführer im Recycling von Elektronik und Toner und Ihr zuverlässiger Partner für Gewerbe- und Industrierecycling. Mit promptem Service aus einer Hand, transparenter Abwicklung und fairen Preisen finden Sie bei uns zuverlässige und nachhaltige Entsorgungslösungen – Hand drauf!

Moosburg · 9200 Gossau · www.sorec.ch





Mit welchen Problemen treten Ihre Kunden aktuell vor allem an Sie heran?

Unsere Kundschaft kommt aus der öffentlichen Verwaltung, produzierenden Industrie und dem Handel. Aktuell erleben wir im Markt ein Strategie-Revival: Die Kunden möchten sich neu orientieren und ein neues strategisches Zielbild erarbeiten, um den aktuellen Aufgaben, insbesondere den Marktentwicklungen und der Digitalen Transformation gestärkt zu begegnen. Zunehmend werden wir auch beigezogen, um neue organisatorische Ansätze und die damit einhergehenden Veränderungsprozesse zu begleiten. Die Aufträge werden von der obersten Führungsebene vergeben. Oft ergibt sich daraus auch ein Entwicklungsprozess der ganzen Führungs-Crew, die wir begleiten. Wie gesagt: Die notwendigen organisatorischen Veränderungen müssen von der obersten Führung ausgehen. Ansonsten sind die neuen Ansätze wenig erfolgsversprechend.

«Gutes Leadership gibt Verantwortung ab und lässt Irrtümer sowie Fehler zu.»

Gibt es einen Indikator für Sie, der Ihnen sofort sagt, woran ein bestimmtes Unternehmen krank?

«Man höre, was die Leute sagen», heisst eine meiner simplen Regeln. So erkennen wir schnell, ob wir mit Lippenbekenntnissen konfrontiert sind oder die Führungskräfte es tatsächlich ernst meinen. Aussagen wie «Wir sollten schon länger...» oder «Na, dann lassen Sie es uns versuchen...» sind Indizien, dass sich die Auftraggeber noch nicht sicher sind. Im Moment ist im Markt eher noch spürbar, dass ein Schritt vor und zwei zurück gemacht werden. Wehe, ich habe mir mit neuen Methoden schon die Finger verbrannt! Dann stelle ich vieles wieder zurück und mache wieder «Business as usual». Das ist der Anfang vom Ende eines erfolgreichen Veränderungsprozesses!

Und wann können Sie mit gutem Gewissen sagen: Hier braucht es uns gar nicht?

Das erkennen wir oft schon am ersten Gespräch, wenn potenzielle Kunden uns glaubhaft mitteilen, dass sie auf gutem Weg sind. Wenn es bereits Prototypen neuer Organisationsformen gibt, regelmässige Reviews und Retrospektiven gibt, die prüfen, ob die eingeleiteten Massnahmen Wirkung zeigen oder nicht und welche Schlüsse man daraus zieht für die nächste Iteration.

Steuerberatung als «people business»

Als Full-Service-Anbieter mit rund 70 Mitarbeitern an sechs Standorten in der Schweiz deckt die Provida-Gruppe mit Hauptsitz in Romanshorn das gesamte Spektrum von Unternehmensberatung, Wirtschaftsprüfung, Steuern & Recht, Wirtschaftsprüfung sowie Treuhandwesen ab. Die Steuerexperten Susanne Stark, Martin Laube und Benjamin Trunz von der Provida Consulting AG wissen, wo Unternehmen Steuern optimieren können. Und warum viele nicht das ganze Potenzial ausschöpfen

Beraten Sie mit der Provida Consulting AG nur juristische Personen oder auch Private?

Susanne Stark: Beides. Dies ist uns auch besonders wichtig, da wir gerade Unternehmer ganzheitlich beraten wollen. Einerseits erbringen wir für die Unternehmen Wirtschaftsprüfungs-, Treuhand- und Steuerberatungsdienstleistungen. Zugleich berücksichtigen wir aber auch die vielen Auswirkungen, welche die unternehmerische Tätigkeit gerade bei KMU auf die Inhaber, Aktionäre und Geschäftsführer hat. Damit nichts untergeht, erstellen wir vielfach auch die privaten Steuererklärungen und unterstützen bei privaten Rechtsfragen.

Martin Laube: Dabei beraten wir sowohl in- als auch ausländische Personen. Zudem haben wir als Mitglied des weltweiten Alliot-Netzwerkes die Möglichkeit, bei Fragen mit Bezug zum Ausland ausländische Fachexperten beizuziehen.

Was wird im privaten Bereich zurzeit am meisten nachgefragt?

Susanne Stark: Die klassische Unterstützung bei der Steuererklärung ist immer gefragt. Zuletzt ist der Unterstützungsbedarf aber oftmals durch internationale Sachverhalte ausgelöst worden. Viele Kunden arbeiten in einem anderen Land als sie wohnen, ziehen um oder erben bzw. erwerben Vermögen im Ausland. Aus diesen Konstellationen resultieren oftmals komplexe Steuer- und Sozialversicherungsfragen, die es zu koordinieren gilt, da nicht nur die Steuerpflichtigen, sondern teils auch die Steuerbehörden mit den Sachverhalten stark gefordert oder teilweise sogar überfordert sind.

Benjamin Trunz: Ebenfalls auffällig ist, dass die Energiewende vermehrt zu steuerlichen Fragestellungen im Privatbereich führt. Wie kann ich die neue Wärmepumpenheizung optimal von den Steuern abziehen? Wie muss ich die staatlichen Fördergelder steuerlich deklarieren? Oder ist die Entschädigung des Arbeitgebers für das nächtliche Aufladen meines Elektroautos steuerbarer Lohnbestandteil? Derartige Fragen werden uns in letzter Zeit viel öfters gestellt als noch vor zwei oder drei Jahren.

Martin Laube: Relativ häufig sind auch Anfragen im Zusammenhang mit der Vorbereitung von Ruhestands- bzw. Nachfolgelösungen. Diese Anfragen beinhalten oftmals eine

Immobilientransaktion, etwa die Gründung einer Immobiliengesellschaft oder das Herauslösen eines Grundstücks aus einem Unternehmen. Personen, insbesondere solche, die im grenznahen Ausland wohnen, interessieren sich zudem vermehrt für einen Umzug in die Schweiz.

«Die Energiewende führt vermehrt auch zu steuerlichen Fragestellungen.»

Und bei den Unternehmen?

Benjamin Trunz: Seit der STAF (Steuerreform und AHV-Finanzierung), die 2020 in Kraft gesetzt wurde, gab es im Schweizer KMU-Umfeld keine grösseren steuerlichen Gesetzesänderungen, welche ein unmittelbares Handeln erforderten. Was wir aber in letzter Zeit verschiedentlich begleitet haben, sind Strukturanpassungen im Nachgang der STAF, da gewisse Gesellschaften – etwa solche, die vor 2020 noch von einem nun abgeschafften kantonalen Steuerprivileg profitierten – ihre Daseinsberechtigung verloren haben und folglich liquidiert bzw. in eine andere Gesellschaft hineinfusioniert werden.

Martin Laube: Ebenfalls haben sich die Gewinn- und Kapitalsteuersätze 2020 in gewissen Kantonen relativ stark verändert. Insbesondere bei mobileren Gesellschaften wie Beteiligungs-, Finanzierungs- oder Immaterialgüterverwertungsgesellschaften stellt sich die Frage, ob der aktuelle Sitz nach wie vor optimal ist oder ob ein Kantonswechsel bedeutende Steuerersparnisse bringen kann. Auf internationaler Ebene ist die OECD-Mindeststeuer, welche in der Schweiz 2024 eingeführt werden soll, ein grosses Thema. Aktuell betrifft das aber nur Konzerne mit einem jährlichen Umsatz von über 750 Millionen Euro.

Susanne Stark: Auch die Thematik der Nachfolgeregelung ist und bleibt ein Dauerbrenner. Ein Patron sollte für die Nachfolge im Allgemeinen mehrere Jahre Vorlaufzeit einplanen und mit den Kindern offen darüber sprechen. Sollte die Nachfolge familienintern nicht gelöst werden, müssen Alternativen

PROVIDA



Susanne Stark, Martin Laub und Benjamin Trunz: Aufklärungsarbeit leisten.

mit externer Geschäftsführung oder allenfalls einem Verkauf geprüft werden. Essentiell ist in jedem Fall, dass alle Parteien noch zu Lebzeiten des Patrons mit der Aufteilung und/oder der Ausgleichung der Vermögenswerte einverstanden sind und dies in einem Erbvertrag festgehalten wird.

Welche Herausforderungen sehen Sie hier künftig für KMU?

Susanne Stark: Viele KMU sind heutzutage nicht mehr nur national, sondern international tätig. Wir stellen fest, dass die Steuerbehörden im Ausland immer kreativer werden, was die Begründung einer Steuerpflicht anbelangt. So kann z. B. ein Arbeitnehmer im Homeoffice eine Gewinnsteuer- oder Lohnsteuerbetriebsstätte begründen und eine Lieferung oder Leistung im Ausland die Registrierung für die lokale Mehrwertsteuer erforderlich machen. Dies jeweils rechtzeitig zu bemerken, bevor Bussen- oder gar Straftatbestände erfüllt sind, ist nicht einfach für die Unternehmen.

Und welches Potenzial lassen KMU heute Ihrer Erfahrung nach noch ungenutzt?

Benjamin Trunz: Nach meinem Gefühl profitieren die Ostschweizer KMU noch zu wenig stark von den durch die STAF neu eingeführten Steuerplanungsinstrumenten. So können durch den Zusatzabzug auf Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen innovative Tätigkeiten in der Schweiz neuerdings steuerlich privilegiert geltend gemacht werden. Oder auch bei der neu eingeführten Ermässigung bei der Kapitalsteuer auf Beteiligungen, Konzerndarlehen und Patenten

bestehen meines Erachtens insbesondere bei grösseren Unternehmensgruppen Steueroptimierungspotenziale, die noch nicht vollständig ausgeschöpft sind.

«Auf internationaler Ebene ist die OECD-Mindeststeuer, die in der Schweiz 2024 eingeführt werden soll, ein grosses Thema.»

Warum ist das so?

Benjamin Trunz: Das ist eine gute Frage. Aus meiner Sicht gibt es zwei Gründe dafür. Zum einen wollen die Kunden als «good corporate citizens» nicht allzu aggressiv auftreten bei der Steuerplanung und haben das Gefühl, diese neuen Steuerplanungsinstrumente hätten etwas Anrüchiges. Dem kann ich aber entschieden widersprechen, da die neuen Steuerplanungsinstrumente vom Schweizer Stimmvolk angenommen und in der Folge gesetzlich verankert wurden. Weiter – das war ein Kernanliegen bei der STAF – sind die neuen Steuerplanungsinstrumente international anerkannt und dadurch besteht meines Erachtens ein sehr geringes Risiko, dass wir damit global in die Kritik geraten. Und zum anderen müssen wir als Berater noch vermehrte Aufklärungsarbeit leisten, damit alle aktuellen oder potenziellen Kunden, die womöglich von diesen neuen Instrumenten profitieren können, auch darüber Bescheid wissen.

Steuerberater gibt es viele. Was macht die Provida Consulting AG anders als ihre Mitbewerber?

Benjamin Trunz: Wir sehen uns zwischen den ganz grossen, internationalen Steuerberatungsfirmen (welche für Schweizer KMU oftmals zu teuer sind) und dem klassischen Ein-Mann-Betrieb (bei welchem die Qualität der Beratungsleistung nicht immer hochwertig ist). Wir weisen alle drei über mehr als zehn Jahre Berufserfahrung im Steuerbereich auf. Jeder von uns hat sein Spezialgebiet und wir erachten den Meinungsaustausch bei Steuerfällen, die nicht glasklar sind, als äusserst wertvoll.

Martin Laube: Insofern sind mittelgrosse und grosse KMU bei uns sehr gut aufgehoben. Aber auch die kleineren KMU sind bei uns willkommen. Diese werden oftmals durch unsere Kollegen und Kolleginnen der Treuhandabteilung tatkräftig und kosteneffizient unterstützt, wobei wir Steuerexperten bei steuerlichen Spezialthemen ad hoc hinzugezogen werden. Aber schliesslich ist und bleibt die Steuerberatung ein «people business». Und da sind wir zuversichtlich, dass wir mit unserer offenen, engagierten und seriösen Art unsere bestehenden Kunden vollumfänglich zufriedenstellen und bei unseren potenziellen Neukunden einen guten Eindruck hinterlassen.

Zum Schluss: Ist die Steuerberatung eigentlich auch Trends unterworfen?

Susanne Stark: Die Steuerberatung ist eher als stabiles Geschäftsfeld anzusehen, das weniger stark Trends ausgesetzt ist wie beispielsweise die Modebranche. Dennoch sollte der moderne Steuerberater die Trends nicht verschlafen. Wir stellen aktuell zwei wichtige fest: Zum einen hat die Digitalisierung auch in der Steuerwelt Eingang gefunden. Dies ist vor allem den Bemühungen vonseiten der Steuerbehörden zu verdanken. So können beispielsweise die privaten Steuererklärungen in einigen Kantonen bereits vollständig elektronisch eingereicht werden – inklusive Belegen. Dies hat selbstverständlich auch einen Einfluss auf den Informationsaustausch zwischen uns und unseren Kunden.

Martin Laube: Zum anderen nimmt der Grad der Professionalisierung/Spezialisierung auch in unserer Branche stetig zu. Früher war der Wirtschaftsprüfer oftmals auch der Steuerberater. Mit all den Gesetzesänderungen, die immer öfters und immer schneller auf uns zukommen, ist diese Beratungsweise in vielen Fällen nicht mehr seriös. Nur schon als Steuerberater, der sich nicht um die Bücherrevisionen kümmern muss, ist es anspruchsvoll genug, den Überblick über all die Gesetzesänderungen, Praxisänderungen und Gerichtsentscheide zu behalten.

Text: Stephan Ziegler
Bild: Reto Martin

Anzeige



OST
Ostschweizer
Fachhochschule

Weiterbilden. Weiterkommen.
Wirtschaftsinformatik

- IT-Management
- Process Management
- Requirements Engineering

Online-Infoanlass
9.11.2022

ost.ch/wb-wirtschaftsinformatik

Überzeugen mit einer starken Arbeitgebermarke!



Genau da setzt Employer Branding an: Unternehmen präsentieren sich gegenüber bestehenden und potenziellen Mitarbeitenden als innovative und attraktive Arbeitgeberin oder Arbeitgeber, indem sie ihre spezifische Unternehmenskultur oder besonders attraktive Arbeitsbedingungen hervorheben. Durch die Schaffung einer Arbeitgebermarke fällt es leichter, Talente zu rekrutieren und bestehende Mitarbeitende langfristig ans eigene Unternehmen zu binden.

Employer Branding – auch für KMUs attraktiv

Gezieltes Employer Branding ist nicht nur für grosse Unternehmen und Konzerne wertvoll. Auch KMUs können davon profitieren und sollten sich damit auseinandersetzen. Denn wenn man es richtig angeht, kann Employer Branding auch mit dem Einsatz von wenig Ressourcen Wirkung zeigen. Schlanke Strukturen, flache Hierarchien, schnelle Entscheidungswege, Nähe und Transparenz werden von den Arbeitnehmenden immer mehr geschätzt. Das sind oftmals Faktoren, mit denen gerade KMUs punkten können. Ihnen fehlt jedoch eine bekannte Arbeitgebermarke. Das können sie mit Hilfe von Employer Branding ändern.

Die Zeiten, in denen sich Unternehmen die besten Kandidatinnen und Kandidaten aussuchen konnten, gehören der Vergangenheit an. Im heutigen Arbeitsmarkt sind innovativere Rekrutierungsstrategien gefragt.

Firmeneigenes Employer Branding Video

Employer Branding ist dann erfolgreich, wenn es gelingt, mit authentischen Mitteln eine Brücke zwischen Arbeitnehmenden und Arbeitgebenden aufzubauen. Dafür ist ein Employer Branding Video besonders gut geeignet. Ein solches Video bietet die Möglichkeit, die Vorzüge als Arbeitgeberin oder Arbeitgeber hervorzuheben und sich auf moderne und emotionale Weise zu präsentieren. Dabei erzählen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, was sie an ihrem Unternehmen schätzen. Das Stellenportal karriere-thurgau.ch soll zukünftig mit solchen Videos ergänzt und gestärkt werden. Dafür werden Thurgauer Unternehmen die Realisation von Employer Branding Videos zu attraktiven Konditionen angeboten.

Angebot im Überblick

Im Video kommen mehrere Mitarbeitende zu Wort. Die Interview-Sequenzen werden mit Bildaufnahmen aus Ihrem Unternehmen kombiniert und zu einem frischen Portrait zusammengeschnitten.

Paketpreis: Der Film kostet CHF 4'250.-, exkl. MwSt.



Detaillierte Infos zum Angebot:
karriere-thurgau.ch/employer-branding



Mit starken Arbeitgebermarken überzeugen.
karriere-thurgau.ch



karriere-thurgau.ch verleiht Ihren offenen Stellen mehr Sichtbarkeit.

Das AWA setzt sich für die Gewinnung von Fachkräften für Thurgauer Unternehmen ein. Dabei spielt das Stellenportal karriere-thurgau.ch eine wichtige Rolle. Sämtliche offenen Stellen im Thurgau werden hier vollautomatisch und kostenlos publiziert.

Roger Nellen:

Versprechen einhalten.

Der ewige Kampf um Talente

Die Personalberaterin und Headhunterin Nellen & Partner AG aus St.Gallen bringt qualifizierte Fach-, Führungskräfte und Verwaltungsräte mit anspruchsvollen Arbeitgebern zusammen – und das seit nunmehr 30 Jahren. Inhaber Roger Nellen blickt auf die vergangenen drei Jahrzehnte zurück und wagt einen Blick in die Zukunft. Dabei beurteilt er die Generation Z gar nicht mal so kritisch.

Roger Nellen, können Sie sich noch an das erste Mandat von Nellen & Partner vor 30 Jahren erinnern?

Ja, natürlich. Ich durfte damals noch für den Schweizerischen Bankverein mehrere Privatkundenberater suchen. Voller Stolz verkündigte ich dies meinem Team und startete dieses anspruchsvolle Projekt. Mit der erfolgreichen Erfüllung des Mandats war der Grundstein für die zukünftigen Jahre gelegt.

Was gab 1992 den Ausschlag für die Selbstständigkeit?

Ich durfte in einem sehr innovativen, erfolgreichen und stark wachsenden Unternehmen die Personalleitung übernehmen. Dies erforderte mitunter auch die Zusammenarbeit mit Executive-Search-Unternehmen; dadurch lernte ich deren Welt und Arbeitsweisen kennen. Mich faszinierten dabei das Personalwesen mit allen seinen Facetten sowie der starke Bezug zur Wirtschaft ganz allgemein. Gleichzeitig identifizierte ich Verbesserungspotenzial in dieser Art von Beratungstätigkeit. Daraus ergab sich die Mission, die Mandanten durch die Rekrutierung der passenden Persönlichkeiten nachhaltig beim weiteren Erfolg der Unternehmung zu unterstützen. Nachdem ich die Anfrage von einem Executive-Search-Unternehmen erhalten hatte mit der Option, dieses auch käuflich zu erwerben zu können, packte ich die Chance.

Und was ist das Erfolgsrezept, dass Sie heute jährlich mehr als 130 Top-Kader vermitteln können?

Ich denke, es ist unsere Spezialisierung in verschiedenen Fachbereichen, unser grosses Netzwerk mit langjährigen Kontakten sowohl auf Kunden- und Kandidatenseite, die vielen Empfehlungen, die wir erhalten aufgrund von vertrauensvollen Beziehungen und dass unsere Berater über die relevanten Fachkompetenzen und Expertisen verfügen. Es sind zudem unsere klar definierten, strukturierten Prozesse sowie die moderne Suchmethodik mit ihren unterschiedlichen Instrumenten. Nicht zuletzt sind es auch die Freude, die Begeisterung und die oberste Zielsetzung von jedem einzelnen Teammitglied, ein Mandat erfolgreich abschliessen zu können. Und dies mit viel Durchhaltewillen und einer ansteckenden Leidenschaft.

Was hat sich seit 1992 auf dem Kadervermittlungsmarkt vor allem verändert?

Die Digitalisierung hat unsere Branche stark verändert und nimmt wesentlichen Einfluss auf unsere Tätigkeit. Die Digitalisierung schafft hohe Transparenz und Geschwindigkeit gleichermaßen. Die Suchmethodik hat sich auch entsprechend stärker auf das Active Sourcing verlagert. Daraus resultieren Vor- wie auch Nachteile. Aktuell sind Unternehmen geneigt, die Suche vorerst selbst zu versuchen. Bleibt dies ohne Erfolg oder fehlen die notwendigen Ressourcen, führt der Weg dann oft über externe Partner. Unsere Dienstleistung wird insbesondere auch dann geschätzt, wenn die Vakanz aus besonderen Gründen nicht an die Öffentlichkeit gelangen darf und Diskretion sowie Vertraulichkeit oberste Priorität haben. Natürlich hat sich auch der Arbeitsmarkt in den letzten 30 Jahren stark verändert. Der Fachkräftemangel bzw. «War of Talents» regiert den Markt und stellt auch unser Business immer wieder vor Herausforderungen.

Dass Sie vieles richtig machen, beweist die Verweilquote von 95 Prozent – so viele der vermittelten Kandidaten sind ein Jahr nach Stellenantritt noch in derselben Position.

Das spricht für einen aufwendigen Selektionsprozess?

Ja, das ist so. Und je länger die vermittelten Personen im Unternehmen bleiben, desto besser ist dies für unsere Reputation. Richtig ist, dass wir einen aufwendigen wie sorgfältigen Such- und Selektionsprozess pflegen. Zentral dabei sind natürlich die Qualifikation und Expertise unserer Berater mit ihrer langjährigen Berufserfahrung. Und dann leben wir intern wie extern eine sehr kooperative wie vertrauensvolle Zusammenarbeit. Wir kennen unsere Kundschaft sehr gut und betreiben einen entsprechenden Aufwand, um die besten Mitarbeiter für sie zu finden. Zudem leben wir ein aktives Qualitätsmanagement in Form einer Kundenbefragung nach jedem finalisierten Mandat, um auch weiterhin die Nachhaltigkeit und Qualität unserer Prozesse zu beleuchten und zu optimieren.

Aus Unternehmerkreisen hören wir immer wieder, dass sie sich Sorgen um den Nachwuchs machen – die Generation Z stellt ihre eigenen Bedürfnisse vor diejenigen des Unternehmens. Wie reagieren Sie darauf?

Wie sagt man so schön: Geht es den Mitarbeitern gut, dann geht es dem Unternehmen gut. Geht es dem Unternehmen gut, dann geht es auch den Mitarbeitern gut. Es ist ein Ausgleich, ein Geben und Nehmen. Die Einstellungen und Ziele der Generation Z haben sich etwas verschoben im Vergleich zu früher. Sie definieren Erfolg etwas anders. So sind Selbstverwirklichung, der Wunsch nach sinnstiftender Tätigkeit und die intrinsische Motivation stärker ausgeprägt. Ausserdem ist Sicherheit für diese Generation wichtig, dazu gehören langfristige Arbeitsverträge und finanzielle Sicherheit. Natürlich zählen auch die modernen Arbeitsweisen bzw. New Work und moderne IT-Strukturen zum Gesamtpaket, schliesslich sprechen wir hier von den Digital Natives. Klar ist, dass gegenseitiges Verstehen und gemeinsame Ziele eine Basis schaffen, in der man auch zukünftig, gemeinsam erfolgreich sein kann. Und wir versuchen hier auch, Brückenbauer zwischen den Unternehmen und den jeweiligen Kandidaten zu sein.

«Unsere Dienstleistung wird insbesondere auch dann geschätzt, wenn die Vakanz nicht an die Öffentlichkeit gelangen darf.»

Beim aktuellen Fachkräftemangel auf allen Stufen muss der Arbeitgeber mehr bieten als einen guten Lohn. Wie wichtig sind Benefits?

Benefits gehören zum Gesamtpaket und sind nicht zu unterschätzen. Dazu gehören: Sinnhaftigkeit in der Aufgabe, Wertschätzung und eine offene Feedback-Kultur, fachliche wie persönliche Weiterentwicklung, berufliche Perspektiven, konkrete Entwicklungsmöglichkeiten, Renommee des Arbeitgebers sowie Sicherheit des Arbeitsplatzes. Auch Flexibilität bei Teilzeitmöglichkeit und Homeoffice (Work-Life-Balance) sowie attraktive Anstellungskonditionen sind nach wie vor von Bedeutung.

Gleichzeitig wird von den Arbeitgebern immer stärker ein Employer Branding verlangt. Ist diese Imagepflege wirklich notwendig?

Unbedingt. Es herrscht nach wie vor ein Kampf um Talente. Unternehmen sind heute mehr denn je aufgefordert, sich insgesamt als attraktiven Arbeitgeber zu positionieren und sich von anderen Wettbewerbern im Arbeitsmarkt positiv abzuheben. Wichtig ist letztlich jedoch, dass diese Versprechen auch eingehalten und nicht nur schön dargestellt werden.

Ein Thema, um das man heute nicht herumkommt, ist auch Diversity. Sind die Arbeitgeber auch bereit für Vielfalt im Team, oder wird hier nach wie vor eher «more of the same» nachgefragt?

Unsere Erfahrung sagt ja, die Bereitschaft seitens der Unternehmen besteht. Sie suchen teilweise sogar explizit die Vielfalt. Doch auch hier die Erwähnung: Diversity muss von



beiden Seiten gewollt und gelebt sein, auf allen Organisationsebenen. Wir spüren die positiven Signale aktuell stärker von den Unternehmen als von den potenziellen Kandidaten. Denn auch für die Kandidaten bedeutet Diversity, den Schritt aus dem gewohnten Umfeld, aus der Komfortzone raus zu wagen, sowohl im beruflichen als auch im privaten Alltag.

Hand aufs Herz: Lassen sich auch ältere Kader vermitteln, oder gibt es eine Grenze, ab der nichts mehr geht?

Dies ist nach wie vor möglich. Je nachdem, wie die Unternehmen und Teams aufgestellt sind, werden langjährige Berufserfahrung und Lebenserfahrung sehr geschätzt. Aber ja, ab 55–60 Jahren wird es leider schwierig im Arbeitsmarkt.

Und wie sieht es mit Frauen aus, die auf dem C-Level immer noch untervertreten sind? Mangelt es an Kandidaten – oder an der Offenheit der Arbeitgeber?

Unsere Erfahrung ist, dass es selten an der Offenheit der Arbeitgeber liegt. Meist werden wir explizit um weibliche Kandidaturen gebeten. Aufgrund der Erfahrungen aus unseren Prozessen liegt es vielmehr an der «Verfügbarkeit» oder

Synthetischer Treibstoff – die Lösung?

Am Bergrennen in Oberhallau trat eine Gruppe von Automobilsportfans den Beweis an: Mit synthetischem Treibstoff lässt sich schnell und sicher Autofahren. Synthetische Treibstoffe sorgen so für ein Revival des «Verbrenners».



Autorennen haben bei gewissen politischen Zielgruppen einen eher schlechten Ruf. Der Benzinverbrauch und der -Ausstoss werden als klimaschädlich beurteilt. Doch wie sähe es aus, wenn alle Rennwagen mit synthetischem Benzin unterwegs wären? So, wie die Rennwagen der Horag AG aus Sulgen am Bergrennen in Oberhallau? Die Boliden, gefahren von den Schweizer Werksfahrern Neel Jani und Marcel Fässler, zeigten, dass synthetischer Treibstoff zu über 80 Prozent CO₂-neutral sein kann. Sie rauschten mit seriennahen Motoren den Berg hinauf und sorgten für grossen Jubel.

Das Aus der Verbrenner?

Die EU sieht vor, dass «Verbrenner» aus dem Verkehr genommen werden sollen. Ist dies die Lösung für das CO₂-Problem? Eher nicht! Auf der Welt soll es weit über eine Milliarde Fahrzeuge geben. Und diese dürften fast alle mit Verbrennungsmotoren ausgestattet sein. Bis diese durch andere, vermeintlich ökologischere Antriebssysteme ersetzt wären, braucht es Zeit.

Diese Zeit haben wir aber nicht. Insofern gilt es, die Mobilität auf verschiedene Zukunftstechnologien auszurichten. Synthetische Treibstoffe für Fahrzeuge und Flugzeuge wären eine Lösung. Die deutsche Bundesregierung will deshalb für 2035 eine Ausnahme vom EU-Verbot vorsehen – und zwar für Autos, die mit klimafreundlichen synthetischen Treibstoffen (E-Fuels) betrieben werden.

Neue Wege beschreiten

Das Gebot der Stunde lautet somit, die industrielle Produktion synthetischer Treibstoffe voranzubringen. Zumal die Motoren nicht umgebaut werden müssen, die Tankstelleninfrastruktur bereits vorhanden ist und der Klimaschutz sowie die derzeitige Energiekrise nach neuen Wegen rufen.

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

auch der Bereitschaft der Frauen. Wir erleben leider noch sehr oft, dass es viele Frauen gibt, die sich trotz Qualifikation die Positionen nicht zutrauen, selbst zu kritisch mit sich sind und dadurch sich zurückhaltend, distanziert und wenig offen zeigen. Oder nicht wissen, wie sie ihre Ansprüche an eine C-Level-Rolle kommunizieren können, ohne sich damit zu sehr in den Vordergrund zu drängen. Aus unserer Sicht ein Merkmal, das fehlt am Platz ist. Wir kennen eine Vielzahl von hoch qualifizierten Frauen, denen wir solche Rollen auf der Stelle zutrauen würden. Daher ist eins sicher: Wenn wir bei Kandidatin und Unternehmen einen Match hinsichtlich fachlicher und persönlicher Anforderungen sehen, dann scheitert es nie am Geschlecht.

Text: Stephan Ziegler
Bilder: Marlies Thurnheer



Ishan Don:

**Freude an neuen
Wegen.**

Nachhaltige Lösungen finden

Die St.Galler StackWorks GmbH berät Start-ups und KMU, um sie fit für das digitale Zeitalter zu machen. Gründer und CEO Ishan Don über gute IT-Beratung, Nachhaltigkeit und Changes.

Ishan Don, wo benötigen Unternehmen aktuell am meisten Beratung?

Ein grosses Thema ist der Wechsel in die Cloud: Unternehmen sehen sich veränderten Erwartungen der Mitarbeiter, Kunden und Geschäftspartner sowie einer immensen Vielfalt an Tools gegenüber. Sie sind unsicher, welche Lösungen sie auswählen sollen und wie sie diese am Besten miteinander verbinden, um Hybrid Work zu ermöglichen und effizient zu gestalten, zumal sie eine sichere IT-Landschaft wollen. Denn die zunehmenden Bedrohungen durch Ransomware und Cybercrime wirken sich auf das Bewusstsein aus.

«Wir wollen, dass unsere Kunden von fortschrittlicher Technologie profitieren.»

Wodurch zeichnet sich hier gute Beratung aus?

In diesen Punkt spielen viele Aspekte hinein – von der fachlichen Kompetenz über das Vermitteln von Wissen bis hin zur professionellen Zusammenarbeit. Sehr wichtig ist jedoch, dass wirklich gute Beratung den Kunden mit seinen Anforderungen in den Fokus rückt – nicht den Verkauf von Produkten und Leistungen. Es geht darum, ganzheitliche, Mehrwert schaffende und nachhaltige Lösungen zu finden sowie zu realisieren.

Apropos Nachhaltigkeit: Die wird ja auch in der IT immer relevanter. Wie oft werden Beratungen im Bereich Green IT gewünscht?

Uns sind diese allumfassende Nachhaltigkeit und Verantwortung sehr wichtig. Das ist ein Grund dafür, warum wir unsere Services rund um die Google Cloud aufgebaut haben und selbst damit arbeiten. Sie ist eine der nachhaltigsten Clouds der Branche. Dazu werden zum Beispiel auf Chrome-Hardware sieben Jahre lang Updates ausgeliefert, und auf alten Geräten kann mit chromeOS Flex wieder ein nutzbares Betriebssystem bereitgestellt werden.

Beratungsfirmen im IT-Bereich gibt es unterdessen einige. Was unterscheidet StackWorks von der Konkurrenz?

Obwohl wir seit unserer Gründung den Fokus auf Cloud Computing haben, verstehen wir die On-Premise-Welt sehr gut. Wir wollen, dass unsere Kunden von fortschrittlicher Technologie profitieren und Erfolg haben, ihrem Wettbewerb extern und intern voraus sind. Der Gedanke, führende Technologie in einen sinnvollen Kontext zu bringen, treibt uns an. Wir brennen für New Work, wissen und spüren, welche Ansprüche jüngere Generationen haben und wollen die Vorteile, die wir selbst erfahren, unseren Kunden mitgeben. Dabei richten wir uns danach, was richtig ist.

Das heisst konkret?

Beispielsweise setzen wir auf standardisierte Managed IT Services, um Wartungen zu reduzieren. Zusätzlich denken wir nicht nur technisch, sondern es ist auch ein kultureller Wandel, den wir verinnerlicht haben. Wir verstehen es, Changes erfolgreich zu bewältigen, damit die Mitarbeiter Freude an den neuen Lösungen haben.

Die 2013 gegründete StackWorks GmbH ist ein Google Cloud Service Provider, der komplexe IT-Infrastrukturen durch einfache und sichere Cloud-Services ersetzt.

Alle Mitarbeiter des St.Galler Unternehmens sind ausgewiesene Spezialisten auf ihrem Gebiet, die über Erfahrungen in vielen Branchen verfügen. So können Kunden bei StackWorks sichergehen, dass sie kompetente Partner an ihrer Seite haben.

www.stackworks.ch

Text: Patrick Stämpfli
Bild: Marlies Thurnheer



Wirtschaftsforum
THURGAU

Informationen
und Anmeldung:
www.wft.ch

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

Finanzen und Weltwirtschaft im Kontext von Krisen

Hauptsponsorin



Medienpartner

LEADER

Thurgauer Zeitung

KMU Personal AG feiert 20-jähriges Bestehen mit neuem Look

The Perfect Match! Seit 20 Jahren bringt die KMU Personal AG Kunden und Jobkandidaten erfolgreich zusammen. Zum Jubiläum hat sich das Unternehmen frisch für die Zukunft aufgestellt – mit neuem Logo und neuem Internetauftritt

Begonnen hat alles 2002 mit den Standorten Kreuzlingen und Frauenfeld, wo die KMU Personal AG ihre ersten Büros bezog. Mit der Expansion nach Aarau, Zürich und St. Gallen wuchs das Unternehmen in den vergangenen Jahren kontinuierlich weiter. Das Konzept, auf flache Hierarchien mit kurzen Entscheidungswegen und Eigenverantwortung der Mitarbeitenden zu setzen, erwies sich als Erfolgsmodell. Neue Geschäftsstellen wurden von Beginn an mit bekannten und ausgewiesenen Spezialisten aus der jeweiligen Region besetzt. «Wir profitieren somit von der Nähe zu unseren Kunden und dem Know-how der regionalen Märkte, die von Ort zu Ort unterschiedlich sein können», sagt Inhaber und CEO Massimo Bella.

Dank permanenter Weiterentwicklung und der Eroberung neuer Märkte ist die KMU Personal AG innerhalb von 20 Jahren zu einer schweizweit tätigen Firma mit 28 Mitarbeitenden angewachsen. Massimo Bella erklärt: «Den nationalen Erfolg unserer Firma verdanken wir vor allem dem grossartigen Teamgeist und Einsatz aller Kolleginnen und Kollegen. Sie sind unser grösstes Kapital und beweisen tagtäglich, wie leistungsstark wir sind.»

Unter anderem deshalb kann die KMU Personal AG seit mehreren Jahren auf die Zusammenarbeit mit vielen Unternehmen zählen. Die Mitarbeitenden wissen, worauf es im Bewerbungsprozess ankommt und welche Punkte im Jobprofil wichtig sind, um engagierte Bewerberinnen und Bewerber sowie etablierte Unternehmen zusammenzubringen. Die KMU Personal AG findet für Unternehmen qualifizierte Mitarbeitende und für Bewerberinnen und Bewerber geeignete Jobs – hauptsächlich im kaufmännischen Bereich, im Detailhandel, in Medizin und Pflege, Industrie und Logistik sowie in der Baubranche.

Das Unternehmen passt die Dienstleistungen den individuellen Kundenwünschen an und strebt jederzeit nach einer nachhaltigen und erfolgreichen Zusammenarbeit. «Wir haben uns durch Schnelligkeit und Verlässlichkeit einen Namen gemacht», sagt Massimo Bella.

Die KMU Personal AG setzt alles daran, um ihre Kunden mit den passenden Kandidatinnen und Kandidaten zusammenzuführen, und unterstützt sie von den ersten Mitarbeitergesprächen bis zur Lohnabrechnung. Auch mit 20 Jahren fühlt sich das Unternehmen dynamisch, innovativ und jung an. Das Äussere war jedoch ein wenig in die Jahre gekommen. Also hat sich die KMU Personal AG zu ihrem runden Geburtstag einen neuen Look verpasst, um den Fortschritt auch nach aussen sichtbar zu machen. Mit einem verjüngten Logo, frischen Farben und einer überarbeiteten Website geht das Unternehmen in eine neue Ära. «Unsere Marke folgt unserer Erfolgsgeschichte: Das Rebranding spiegelt Wachstum und Wandel und zeigt auf, dass wir uns stetig weiterentwickeln», bekräftigen Massimo Bella sowie seine Geschäftspartner Raphael Speck und Andreas Staub. Gemeinsam blicken sie optimistisch in die Zukunft.

kmupersonal

Medienkontakt: Massimo Bella, CEO
 KMU Personal AG, M +41 79 353 24 80
www.kmupersonal.ch



Massimo Bella, Raphael Speck und Andreas Staub (v. l. n. r.) feiern mit KMU Personal AG das 20-jährige Bestehen.

Wie wichtig Employer Branding für Arbeitgeber ist

Der Arbeitsmarkt befindet sich im Wandel: Haben sich früher Arbeitswillige um Stellen beworben, sind es jetzt die Firmen, die um die besten Fachkräfte buhlen. Denn dabei geht es um einen für sie kritischen Erfolgsfaktor: Der Mangel an kompetenten Kräften schlägt sich direkt auf die Marktfähigkeit eines Unternehmens nieder. Als Mitglied Senior Management der Kommunikationsagentur Farner leitet Isabel Schorer seit Januar 2019 Farner St.Gallen. Die FDP-Kantonsrätin weiss, wie sich ein Unternehmen als attraktiver Arbeitgeber positionieren kann.

Isabel Schorer, gute Löhne, Zulagen, Boni, Vorsorge oder extra Ferientage gehören für Bewerber heute schon zu den Must-haves, die ein Unternehmen bieten muss, um überhaupt als potenzieller Arbeitgeber wahrgenommen zu werden, oder?

In den meisten Branchen ist es tatsächlich so. Dies ist auch die Ursache dafür, warum Unternehmen sich vertiefter mit ihrem Auftritt und Image im Arbeitsmarkt befassen. Die von Ihnen genannten Anreize sind quantitativ, rational, extrinsisch – sie gelten für alle Arbeitgeber gleichermassen. Wenn eine Arbeitnehmerin oder ein Arbeitnehmer eine Stelle auswählt, ist das ähnlich wie beim Autokauf: Man vergleicht zuerst Preis und Leistung. Damit eine Marke nachhaltig überzeugt, braucht es allerdings mehr.

Damit gewinnen emotionale und qualitative Aspekte wie Werte, Grundhaltung und Unternehmenskultur stark an Bedeutung.

Ja. Wir bewegen uns in der Schweiz in einem Nachfrageüberhang der Arbeitgeberseite. Wir stehen vor Herausforderungen wie im Absatzmarkt: Dort steigen die Preise – und im Arbeitsmarkt steigen die Löhne. Es kann jedoch nicht Ziel eines Unternehmens sein, laufend Löhne zu erhöhen, zumal offensichtlich wird, dass dieser Anreiz nur bedingt funktioniert. Deshalb werden qualitative und emotionale Aspekte bei der Job-Wahl immer wichtiger.

Auf was legen Bewerber dabei besonders Wert?

Das gesamte Angebotspaket des potenziellen Arbeitgebers muss stimmen. D. h., dass nicht nur der Lohn und die weiteren Benefits marktgerecht sind, sondern dass der Arbeitgeber gleichzeitig über eine attraktive, moderne Unternehmenskultur verfügt, welche die den Arbeitnehmenden emotional an das Unternehmen bindet. Idealerweise ist auch ein sinnstiftender Unternehmenszweck erkennbar. Je «attraktiver» das Unternehmen ist, umso eher sind die Arbeitnehmenden auch bereit, den Faktor Lohn weniger stark zu gewichten.

So wird die Bearbeitung des Arbeitsmarktes eigentlich zu einer strategischen Aufgabe, die sich auf die gesamte Unternehmensmarke und deren interne und externe Wahrnehmung auswirkt.

Absolut. Das ist ein Strategiethema, denn es geht um den mittel- und langfristigen Auftritt des Unternehmens in einem sich stark bewegenden Markt. Die Entwicklung und Bearbeitung der Arbeitgebermarke zeigt übrigens oft auch positive Auswirkungen auf das gesamte Unternehmensimage – auch im Absatzmarkt.

«Ein Versprechen abzugeben und es nicht einzuhalten, kann dem Image eines Unternehmens nachhaltig Schaden zufügen.»

Ist diese Erkenntnis bei den Ostschweizer Unternehmen angekommen?

Jein. Die Herausforderung Fachkräftemangel ist spürbar. Unternehmen in allen Grössen und aus allen Branchen suchen händeringend Kräfte aus ihren Berufsbereichen. Dies zeigen auch bestehende übergreifende Plattformen wie «IT rockt!» oder «Wilder Osten», die im Verbund dieser Herausforderung begegnen wollen. Jedoch ist die Tragweite und der Nutzen eines fundierten «Employer Brandings» noch nicht überall erkannt.

Ein glaubwürdiges Bild wird durch die langfristige, konsequente und facettenreiche Kommunikation der eigenen Markenpersönlichkeit erreicht. Worauf ist hier besonders zu achten?

Es gibt einen wichtigen Grundsatz: Strikte Authentizität. Ein Versprechen abzugeben und es nicht einzuhalten, kann dem



Isabel Schorer:

Strikte Authentizität.

Image eines Unternehmens nachhaltig Schaden zufügen. Verrenken Sie sich als Unternehmen also nie, stehen Sie zur eigenen Firmen-Persönlichkeit – nur so werden die Menschen gefunden, die zum Unternehmen passen. Auch Unternehmen derselben Branche haben viele Facetten und sind nicht alle gleich. Dies kommt in der Varietät ihrer Unternehmenskulturen zum Ausdruck, was gegen aussen erkennbar gemacht werden muss.

Haben Sie ein Beispiel dafür?

Typische Beispiele sind Google und Swisscom sowie weitere kleine und grosse Unternehmen aus dem IT-Bereich, da dort der Fachkräftemangel bereits länger herrscht und schon länger ein Umdenken stattgefunden hat.

Woran erkennen Arbeitgeber ihre eigene Attraktivität – oder ihre Defizite?

Es gibt eine Reihe von grundlegenden Fragen, die gestellt werden können: Wie wird die Unternehmenskultur intern und extern wahrgenommen? Wie werden Teamgeist und Zusammenarbeit gelebt? Können der Arbeitgeber und seine Angestellten sagen, wofür das Unternehmen steht und welche Werte es vertritt? Sind die Anreize und allgemeinen Arbeitsbedingungen marktüblich? Findet das Unternehmen die gewünschten Kräfte mit einem akzeptablen Aufwand? Wichtig ist der stete Austausch mit den bestehenden Mitarbeitenden, denn sie sind das Rückgrat des Unternehmens und sollten möglichst lange behalten werden können. Die Menschen im Unternehmen sind gleichzeitig die besten Botschafter. Sie vermitteln ihre Freude und ihre Motivation am direktesten und authentischsten an mögliche zukünftige

Kolleginnen und Kollegen. Der Arbeitgeber sollte seine Attraktivität, sein Image, auch laufend überprüfen mit: Internen Befragungen, Checks von Arbeitgeberplattformen sowie Vergleich der Arbeitgeberversprechen der Mitbewerber im Arbeitsmarkt.

Wie gehen Sie dann in der Pflege und Kommunikation des USP (Alleinstellungsmerkmal) für Arbeitnehmer, wenn man so sagen will, vor?

Es geht insbesondere um die stabile Basis, d. h. um den Werte-Kanon bzw. um die sog. «Employer Value Proposition» (das Nutzenversprechen des Arbeitgebers an seine (künftigen) Angestellten). Diese Basis muss erstellt bzw. auch überarbeitet werden. Sie ist der Kern für die Kommunikation nach aussen, und – ganz wichtig! – auch nach innen. USP? Es gibt wohl kaum ein Unternehmen, das mit einem wirklich einzigartigen Vorteil auftrumpfen kann. Das muss auch nicht sein. Vielmehr muss die Arbeitgebermarke gelebt, gepflegt und richtig kommunikativ aufbereitet werden. Hier liegt dann auch die Möglichkeit der Differenzierung: Mit welcher Tonalität gehe ich auf den Markt zu? Wie relevant sind meine Botschaften und Versprechen für die jeweilige Zielgruppe? Welche Geschichten erzähle ich? Welches Bildmaterial und welche visuelle Gestaltung wähle ich? Über welche Kanäle kommuniziere ich?

Wie wichtig ist hier die zielgruppenorientierte Ansprache – die Generation Z will wahrscheinlich andere Argumente hören als die «Baby Boomer»?

Die Unterteilung und Charakterisierung von Generationen ist ein gern diskutiertes Thema. Die Idee dieses Modells ist es ja,

An aerial night view of a city, likely Zurich, with glowing blue energy trails or light streaks weaving through the streets and buildings, symbolizing a decarbonized future.

SIEMENS

Die Mobilität der Zukunft ist **dekarbonisiert**

Wir bieten umfassende Ladelösungen für Busse, Autos und Lastwagen.

[siemens.ch/e-mobility](https://www.siemens.ch/e-mobility)



Jugend echt interessiert – und sich dann selbst (hinter)fragt, was entsprechend die Unternehmenskultur der Zukunft sein könnte. Wichtig dabei, auch hier: Es muss authentisch sein und keine oberflächliche Augenschwermerei.

«Nehmen Sie das Thema ernst, denn es geht um Ihr Rückgrat.»

Was sind die «Todsünden» von Unternehmen beim Employer Branding, die Sie in Ihrer Arbeit am häufigsten beobachten?

Einige. Es gibt (durchaus auch wirklich grosse) Unternehmen, die ihre mangelnde Attraktivität für bestimmte Berufsgruppen schlicht nicht wahrhaben wollen. Zahlreiche Unternehmen nehmen das Konzept der «Employer Value Proposition» nicht ernst. Die Versprechen sind leider zu oft platt, austauschbar, ohne echtes Engagement. Zudem wird die «Employer Value Proposition» nach innen häufig nicht gelebt und verankert. So ist es dann rasch aus mit der Authentizität. Und Ihr persönlicher Rat für Unternehmen, die sich (noch) keine Gedanken ums Employer Branding gemacht haben? Erstens: Messen Sie regelmässig den Puls. Wie ist der Stand des Unternehmens im Arbeitsmarkt? Lassen sich die benötigten Arbeitskräfte finden und akquirieren? Wie ist der aktuelle Zustand im Unternehmen selbst? Mitarbeiterzufriedenheit? Unternehmenskultur? Nur wenn Sie den aktuellen Zustand kennen, können Sie rechtzeitig eingreifen und etwas verändern. Zweitens: Nehmen Sie das Thema ernst, denn es geht um Ihr Rückgrat. Ohne motivierte und kompetente Menschen können keine marktfähigen Leistungen angeboten werden. Drittens: Der Aufwand für die Entwicklung und Verankerung der Arbeitgebermarke ist übrigens relativ überschaubar. Die Konzepte dazu sind vorhanden und warten darauf, angewendet zu werden.

dass unterschiedliche Sozialisierungstendenzen und Erfahrungen dazu führen, dass sich Wertvorstellungen verschieben und Lebensentwürfe verändern. Doch die immer wieder neu veranstalteten Vorträge und veröffentlichten Untersuchungen zur Generation Z sind nicht zielführend. Ja, die Generation Z ist mit Internet und Mobile aufgewachsen, das hat bisher noch keine Generation in dieser Konsequenz erlebt. Fühlt sie sich aber deshalb besonders ungebunden? Wechselt sie deshalb ständig den Arbeitgeber? Hat sie deshalb absurde Lohnvorstellungen? Das sind (Vor-)Urteile von älteren Generationen, die sich schlecht in die Lage eines heute 20-Jährigen versetzen können. Die Generation Z besteht aus Menschen, die zwischen 10 und 25 Jahre jung sind. Sie haben im Wesentlichen dieselben Bedürfnisse, die wir auch hatten, als wir so alt waren. Gesellschaftliche, globale und persönliche Fragestellungen treiben sie um und werden aufs Tapet gebracht. Wichtig ist, dass man sich als Unternehmen für die Bedürfnisse und das Verhalten der aktuellen

Text: Stephan Ziegler

Bilder: Thomas Hary

Anzeige

Die persönliche Unternehmensberatung.



Simone Bonilla CAS Art Direction HSLU
 Klaus Haake Prof., Dr. oec. HSG
 Lorenz Meister Trainer und Coach
 Reto Morellon Betriebsökonom FH
 Josef Rusch Exec. MBA HSG
 Ralf Schröder Dr. oec. HSG
 Patrick Seliner Betriebsökonom FH
 Jaap van Dam Dr. rer. publ. HSG

Unternehmensberatung: Strategie, Marketing,
 Digitalisierung, Nachfolge, Pensionskasse.
 Langjährige Betreuung von ERFA-Gruppen.

HSP Consulting AG

Splügenstrasse 9, Postfach
 CH-9008 St.Gallen | T +41 71 243 04 60
 info@hsp-con.ch | www.hsp-con.ch

Run auf Wohneigentum

Wohneigentum ist im Kanton St.Gallen nach wie vor sehr gefragt. Da die meisten Regionen von einem äusserst spärlichen Angebot geprägt sind, gewannen sowohl Eigentumswohnungen als auch Einfamilienhäuser im Frühjahr 2022 nochmals deutlich an Wert. Die generell steigenden Preise im Immobiliensektor machen auch Investoren zu schaffen. Der LEADER analysiert zusammen mit Fachleuten im Sonderteil invest@SG den St.Galler Immobilienmarkt – und gibt eine Übersicht, wo was gebaut wird.





«Insolvenzen liegen im Bereich des Möglichen»

Peter Pickel verantwortet bei der St.Galler Pensionskasse Asga den Fachbereich Immobilien. Er vermutet, dass sich Zinserhöhungen und Inflation am stärksten auf den Gewerbeflächenmarkt durchschlagen werden.



Peter Pickel:
Steigende
Nachfrage nach
Wohnraum.

Peter Pickel, das Bild eines Immobiliensektors, der mehr und mehr von Pensionskassen dominiert wird, entspricht nach Einschätzung von Avenir Suisse nicht den Tatsachen: Ihr Anteil sei unverändert, allerdings würden die PK mehr investieren. Wie sehen Sie diese Entwicklung?

Wir können Avenir Suisse in dieser Hinsicht bestätigen. Unsere Pensionskasse bringt den Aufbau der Anlageklasse «Immobilien Schweiz direkt» derzeit voran, wobei ein Zuwachs von zwei Prozent gegenüber der letzten Strategieperiode angestrebt wird. Damit liegt das Ziel für die Schweizer Direktanlagen bei elf Prozent des Gesamtvermögens und ist beinahe erreicht. Nicht zuletzt, da 2022 Aktien und Obligationen stark nachgelassen haben. Mit indirekten Anlagen in diesem Sektor und dem Auslandsanteil beträgt unser Anteil momentan knapp 26 Prozent, wobei die BVV die Obergrenze auf 30 Prozent festgelegt hat.

Wie machen sich höhere Hypothekarzinsen und die gestiegene Inflation bemerkbar?

Auf das Geschäft bei den Renditeimmobilien in der Schweiz hat das derzeit noch wenig Einfluss. Der Wert unserer Immobilien fundiert aufgrund der Bewertungsmethodik primär auf der risikolosen Anlage der zehnjährigen Eidgenossen-Obligationsrendite. Diese pendelt zwischen 0,4 bis 1,0 Prozent. Im Moment und voraussichtlich auch bis Jahresende sind keine weiteren starken Zinsanstiege in Sicht, die den Wert unserer Immobilien übermässig beeinträchtigen könnten. Bezüglich

Hypothekengeschäften sind wir stark auf den Eigenheimmarkt angewiesen – und da bemerkt man aktuell eine gewisse Abkühlung in der Nachfrage.

In welchen Teilbereichen des Immobiliensektors rechnen Sie mit Folgen?

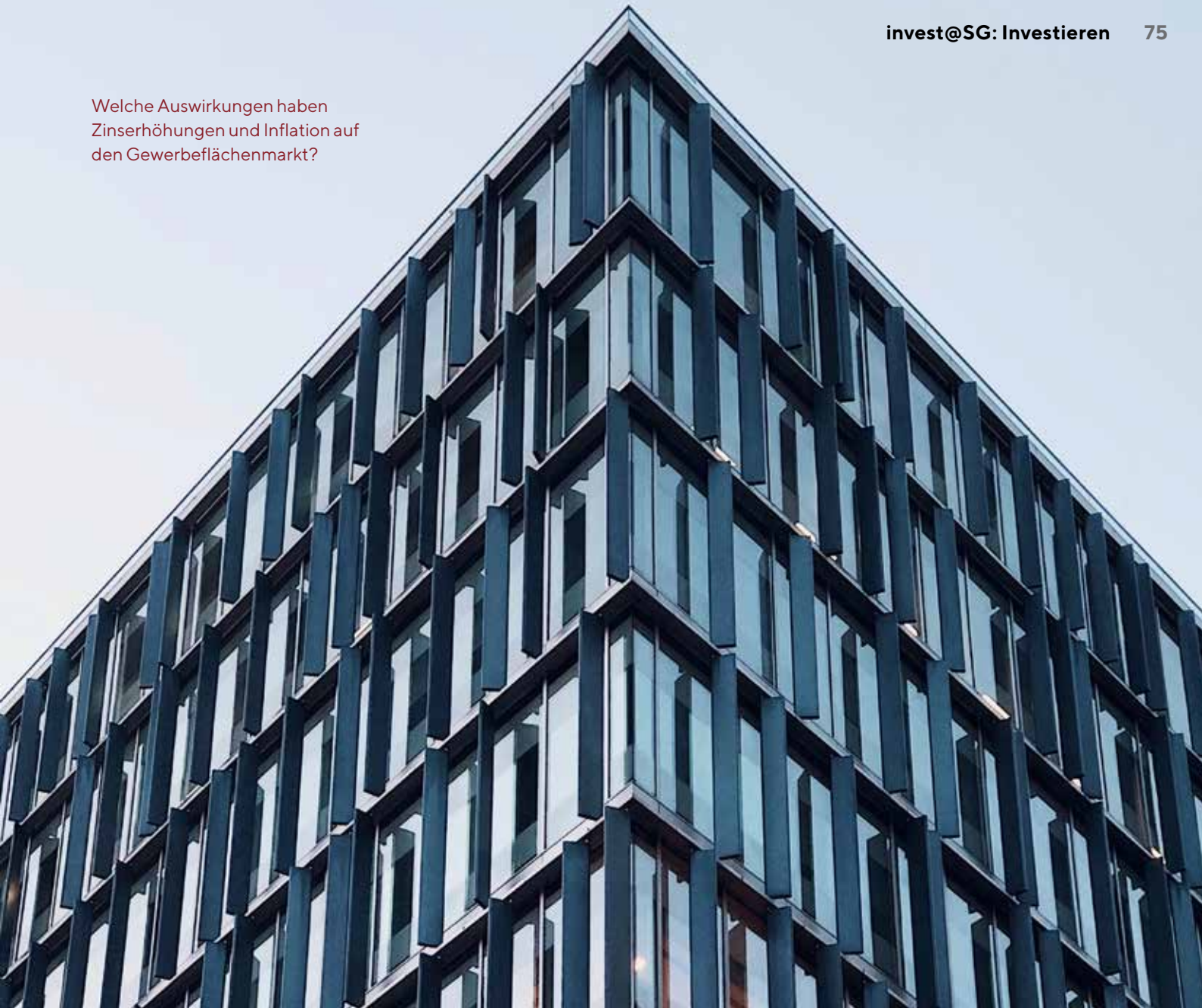
Die Entwicklung dürfte am stärksten auf den Geschäftsflächenmarkt durchschlagen. Dort müsste wegen steigender Inflation allenfalls die Produktion heruntergefahren werden, auch Insolvenzen liegen im Bereich des Möglichen. Die Inflation ist ja indirekt auch in den Immobilienmietverträgen abgebildet, sie bewegt sich jedoch in einem tiefen Prozentbereich. Wenn sie für steigende Mieten sorgt, könnte diese Entwicklung Insolvenzen befeuern. Die Asga wäre jedoch wenig betroffen, da wir vorwiegend im Wohnungsbereich aktiv sind. Wir stellen momentan eine steigende Nachfrage nach Wohnraum fest, was sich zusammen mit dem geringeren Ausbau des Angebots positiv auf die Leerstandsentwicklung auswirkt. Diese Signale wirken derzeit als stabilisierender Faktor, der gegen Inflation und Zinserhöhungen wirkt.

«In erster Linie geht es uns darum, Stabilität in den Cashflows zu schaffen.»

Bei einem weiteren Energiekostenanstieg besteht die Gefahr, dass sich Mieter in älteren Bestandsliegenschaften moderne Wohnungen suchen, um die Nebenkosten in den Griff zu bekommen. Wie würden Sie gegebenenfalls reagieren?

Vor zwei Jahren haben wir uns im Einklang mit den Pariser Klimazielen auf eine CO₂-Absenkung und im Sinne der Energiestrategie 2050 mit dem Horizont CO₂-Neutralität verständigt. Diesen Weg beschreiten wir konsequent, wobei natürlich nicht alle dafür notwendigen Massnahmen sofort

Welche Auswirkungen haben Zinserhöhungen und Inflation auf den Gewerbeflächenmarkt?



umgesetzt werden können, denn das wäre in ökonomischer Hinsicht Unsinn. In allen Liegenschaften setzen wir im Sanierungszyklus die nötigen Schritte um und verbessern durch den Einbau von nachhaltigem Material die Effizienz. Dahinter steckt natürlich auch die Absicht, für Energie anfallende Nebenkosten zu senken. Die Asga setzt sich dafür ein, dass ihr Gebäudepark in einem attraktiven Zustand gehalten wird und den Mietern schlussendlich mehr Qualität für den gleichen Preis geboten wird.

Vor allem Pensionskassen könnten bei einem möglichen Konjunkturunbruch unter Druck kommen. Worauf würden Sie sich in Hinblick auf wirtschaftlich schlechte Zeiten konzentrieren?

Wichtig ist, dass wir unsere Liegenschaften, unter anderem mit den oben beschriebenen Massnahmen, möglichst vollvermietet behalten können. Negativ für unseren Immobilienbestand wäre, wenn die vielseitig erwartete grosse Zinswende eintreten würde. Das würde die Immobilienwerte natürlich drücken. In erster Linie geht es uns darum, Stabilität in den Cashflows zu schaffen, unser Portfolio attraktiv zu halten und damit der Konkurrenz standzuhalten.

Wie stark fliessen sozialgesellschaftliche, ökologische und gute unternehmerische Führung in ihre Anlageprozesse ein?

In unserer Nachhaltigkeitspolitik haben wir die ökologischen Faktoren festgeschrieben, daneben sind wir auch weitere Verpflichtung eingegangen hinsichtlich verschiedener Anlageklassen, Aktien und Obligationen, in die wir investieren, wobei etwa der Sektor Kriegsmaterialien ausgeschlossen ist. Weiterhin spielen Aspekte der guten Unternehmensführung sowie sozialgesellschaftliche Themen bei der Asga eine tragende Rolle. In Form einer Zufriedenheitsumfrage versuchen wir etwa bei den Immobilien herauszufinden, wie es bei unseren Mietern um Sicherheit und Wohlbefinden bestellt ist und was eventuell verändert werden kann. Zwar haben wir bei den Schweizer Immobilien kein Siegel einer internationalen Ratingagentur, wir setzen jedoch alles daran, die verschiedenen Komponenten, die erwähnt wurden, zu leben und überprüfen die Ergebnisse über bestehende Benchmarks oder unser internes Kontrollsystem.

Text: Thomas Veser
Bilder: zVg, unsplash

Städtische Wohnimmobilien als sichere Bank

Welche Spuren Inflation, Zinswende und steigende Energiepreise auf dem regionalen Immobiliensektor hinterlassen werden, vermag Lukas Benninger als Geschäftsführer des St.Galler Immobilienunternehmens Gemag derzeit nicht abschliessend einzuschätzen. Hinweise hat er aber schon.



«Natürlich bringen höhere Hypothekarzinsen Bewegung in diesen Bereich», sagt Benninger. Schon jetzt zeichne sich ab, dass die Nachfrage nach Einfamilienhäusern, vor allem Objekte mit Garten, darunter leidet. «Die Kaufkraft schwindet – und damit wird dieser bisher ausgesprochen begehrte Immobilientyp mit der Zeit schlicht zu teuer.»

Lukas Benninger, dessen Unternehmen in erster Linie in den Bereichen Bewirtschaftung und Verkauf von Immobilien mit dem Schwerpunkt Mehrfamilienhäuser tätig ist, geht davon aus, dass die Besitzer von Mehrfamiliengebäuden die moderat angestiegenen Hypothekarzinsen problemlos verkraften. «Und wer sich bei einer vor längerer Zeit erworbenen Liegenschaft für eine Festhypothek entschieden hat, profitiert auch davon und erwirtschaftet weiterhin ordentliche Renditen.»

Handlungsbedarf für Besitzer älterer Bestandsimmobilien

Geht es hingegen um ältere Bestandsliegenschaften mit verhältnismässig hohem Energieverbrauch, sieht die Ausgangslage Benningers Worten zufolge derzeit weniger rosig aus. «Ziehen die Preise für Energie weiterhin so an wie bisher, müssen Vermieter befürchten, dass Mieter sich nach erschwinglicheren Wohnmöglichkeiten umschauen und kündigen. Wohl oder übel müssen sich die Besitzer solcher Mehrfamilienhäuser um die Sanierung ihrer Objekte kümmern, etwa durch die Modernisierung der Gebäudehülle oder die Ersetzung der Heizanlage», sagt Benninger.

Auf die Frage, in welchem Segment des Immobilienbereichs derzeit Investitionen am zukunftssträchtesten sind, verweist Benninger auf Wohnimmobilien, die möglichst in der Stadt liegen sollten. «Das dürfte wohl auch künftig eine der sichersten Anlagen sein.»



«Für ältere Bestandsliegenschaften mit hohem Energieverbrauch sieht die Ausgangslage schlecht aus.»

Lukas Benninger

Neubauten da, wo Wohnraum nicht unbedingt benötigt wird

Dass die neueren Entwicklungen der auch in der Ostschweiz anhaltend lebhaften Bautätigkeit einen Dämpfer versetzen, hält Lukas Benninger für unwahrscheinlich: «Obgleich der verfügbare Platz in der Schweiz sehr überschaubar ist, dürfte der Bauboom ungebrochen anhalten.» Dabei behaupte der Hauptort weiterhin unangefochten den Spitzenplatz auf der Liste der attraktiven Standorte.

Der Mangel an verfügbarem Bauland führt Benninger zufolge bisweilen zu einem «Zwang, dort zu bauen, wo Wohnraum gar nicht unbedingt benötigt wird». Diese Strategie könne dazu führen, dass an solchen Orten die Leerstandsquoten ansteigen, meint er.

Text: Thomas Veser

Bilder: zVg

Höhere Immobilienpreise dank verbesserter Verkehrsinfrastruktur

Bekanntlich ist der Standort einer der wichtigsten Faktoren, die den Preis einer Immobilie bestimmen. Die jeweilige Lage kann sich allerdings verändern, etwa wenn ein Verkehrsinfrastrukturprojekt die Anbindung an ein grosses Wirtschaftszentrum verbessert. Durch neue Bahnstrecken, Tunnels oder Umfahrungen können an der Peripherie liegende Gemeinden für Pendler an Attraktivität gewinnen – und das lässt die Landpreise steigen.

Wie aus einer neueren Studie der UBS hervorgeht, entfaltet ein Standort ab einer Pendlerzeit von maximal einer Stunde Anziehungskraft. Dieser Umstand lässt auch Immobilieninvestoren und Eigenheimkäufer aufhorchen. Vor allem entferntere Pendlerstandorte gelten der Untersuchung zufolge als Kandidaten für steigende Immobilienpreise, da zu ihrem «Aufwertungspotenzial» künftig eine verkürzte Reisezeit gehört. Dieser Vorteil könne dazu führen, dass die betroffenen Gemeinden ein Bevölkerungswachstum verzeichnen. «Immobilien dürften sich in Regionen mit vorhandenem Entwicklungspotenzial eher verteuern», lautet das Fazit.

Im Fall der Ostschweiz ist das Toggenburg durch die Umfahrung und eine direkte S-Bahn-Verbindung nach Zürich als Beispiele aufgeführt. Auch Wil und das Thurtal können davon profitieren. Durch den geplanten Brüttener Tunnel bekämen Pendler einen schnelleren Anschluss nach Zürich. Bis es allerdings so weit ist, wird noch viel Wasser die Thur hinunterfliessen.

«Zahlungsbereitschaft verharret auf ansehnlichem Niveau»

Dank einer intakten Nutzernachfrage stehe der Markt für Schweizer Renditeliegenschaften weiterhin auf einem stabilen Fundament, ist sich Alfonso Tedeschi, Senior Portfolio Manager bei Helvetia Asset Management, sicher.



Alfonso Tedeschi gehört der Helvetia-Geschäftsleitung in der Fondsleitung an und verantwortet in dieser Funktion den Immobilienfonds Helvetia (CH) Swiss Property Fund.

Alfonso Tedeschi, machen sich zunehmende Inflation und steigende Hypothekarzinsen auch bei Ihnen schon bemerkbar?

Die hiesige Baubranche ist weiterhin mit Lieferengpässen und stark steigenden Materialpreisen konfrontiert. Der im Juni 2022 vom BFS publizierte Baupreisindex für den Hochbau weist mit einem Plus von 8,1 Prozent gegenüber dem Vorjahr den stärksten jährlichen Anstieg seit Beginn der Datenerfassung 1998 aus. Dieser wird getrieben von den deutlich gestiegenen Rohstoffpreisen, Problemen in den Lieferketten sowie einer steigenden Bereitschaft der Hauseigentümer, ihre Liegenschaften energetisch zu optimieren. Die Neubau- sowie Instandhaltungs- und Instandsetzungskosten dürften in absehbarer Zeit weiterhin spürbar zunehmen. Zugleich sind die Zinskosten bei der Aufnahme von Fremdkapital angestiegen. Da unsere Strategien relativ moderat fremdfinanziert sind und wir einen Teil unserer Fremdfinanzierung langfristig abgeschlossen haben, erachten wir die unmittelbaren Implikationen auf die Anlagerendite aber als gering.

Der Immobiliensektor besteht bekanntlich aus einer Vielzahl von Teilbereichen. Welche sind von diesen Entwicklungen am stärksten betroffen?

Die kotierten Immobilienfonds und -aktiengesellschaften waren im ersten Halbjahr 2022 am stärksten von der hohen Unsicherheit betroffen. Damit weist diese Anlageklasse grundsätzlich eine Synchronität mit den weltweiten Aktienmärkten auf. Die Performance der kotierten Immobilienfonds seit Anfang Jahr beträgt minus 14,9 Prozent, bei den kotierten Immobilienaktiengesellschaften wurden minus 7,0 Prozent verzeichnet.

Nachdem sich die Corona-Situation normalisiert hat, droht nun Unsicherheit im Zusammenhang mit dem Ukraine-Krieg und eines damit einhergehenden Wirtschaftsabschwungs.

Ja. Angesichts steigender Zinsen verschärfen sich die Anlagerisiken im Zusammenhang mit der international stark angestiegenen Verschuldung. Die Wahrscheinlichkeit von weiteren Korrekturen an den Finanzmärkten bleibt bestehen. Ob der Schweizer Immobilienmarkt auch im aktuellen Marktkontext eine hohe Resilienz ausweisen kann, wird sich weisen. Zumindest während der letzten drei Krisen – Weltfinanzkrise, Eurokrise und Coronapandemie – hat der Schweizer Immobilienmarkt sehr solide reagiert. Verschiedene Konjunkturprognosen deuten zurzeit darauf hin, dass die Schweizer Wirtschaft auch im Jahr 2022 und 2023 wachsen wird. Sollte jedoch ein negatives Szenario eintreffen, in dem die Zinsen infolge hoher Inflationsraten weiter steigen und die Wirtschaft stagniert, also eine Stagflation eintritt, sind Wertverluste am Immobilienmarkt durchaus möglich.

Welche Kategorien von Immobilien sind nach Ihrer Einschätzung derzeit als Kapitalanlage relevant?

Core-Immobilien und insbesondere Wohnimmobilien mit nachhaltigen Cashflows weisen eine hohe Konjunkturresilienz auf. Dank einer intakten Nutzernachfrage steht der Markt für Schweizer Renditeliegenschaften weiterhin auf einem stabilen Fundament. Die Mietertragsausfälle haben im letzten wie im laufenden Jahr vor allem bei den Wohnobjekten abgenommen. Viele neue Haushalte sind entstanden, welche die Nachfrage nach Wohnraum angekurbelt haben.

Wie tief müssten Investitionswillige derzeit in die Tasche greifen und welche Renditen liegen im Bereich des Möglichen?



Das Interesse an schweizerischen Renditeliegenschaften war in den letzten Monaten trotz der gestiegenen Anleihenrenditen hoch, sodass die Zahlungsbereitschaft auf einem ansehnlichen Niveau verharrte. Auf dem Transaktionsmarkt werden Median-Nettoanfangsrenditen von 3,5 Prozent notiert. Für Topobjekte mit ausgezeichneten Lageattributen werden auch Nettoanfangsrenditen unter 2,5 Prozent verzeichnet.

Nach welcher Strategie sind Sie bei Helvetia bislang vorgegangen?

Die langfristige Anlagestrategie von Helvetia fokussiert auf ein breit diversifiziertes Portfolio mit einem Schwerpunkt auf qualitativen Wohnimmobilien. In den letzten Jahren ist der Immobilienbestand insbesondere durch eigene Projektentwicklungen stark gewachsen. Das gute Marktumfeld und unser aktiver Asset-Management-Ansatz manifestieren sich in rückläufigen Leerständen und einer positiven Wertentwicklung. Die im Anlageprozess integrierte eigene Bewirtschaftung, welche die Nähe zu den Objekten ermöglicht, ist in diesem Zusammenhang ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Dies sorgt für stabile Cashflows und gewährleistet eine interessante Rendite für unsere Versicherungskunden und Investoren. Diese Qualitätsstrategie hat sich bewährt und weist eine hohe Wetterfestigkeit aus. Daher bedarf es trotz widrigem Marktumfeld keiner wesentlichen Korrekturen.

In welche Richtung könnte sich der Immobiliensektor Ihrer Meinung nach entwickeln?

Als Immobilienbranche können wir einen weiteren Beitrag im Bereich Nachhaltigkeit leisten. Gemäss Bundesamt für Umwelt sind Immobilien für rund ein Viertel der gesamten Treibhausemissionen in der Schweiz verantwortlich. Nachhaltigkeitsüberlegungen sind bereits heute Teil unserer Anlagestrategie und in unserem Anlageprozess verankert. Wir setzen jährlich Massnahmen um und messen deren Auswirkungen über Nachhaltigkeitskennzahlen. Hierbei zielen wir primär auf die Reduktion von CO₂-Emissionen und Energiekonsum im Betrieb der Liegenschaften ab. Um die Netto-Null-Ziele zu erreichen, rücken nun die Emissionen aus der Herstellung von Baumaterialien und der dazugehörige Energieverbrauch – die sogenannte graue Energie – in den Fokus.

Text: Thomas Veser
Bilder: zVg



Mietwohnungen gefragt, Gewerbeimmobilien weniger

Nach den jüngsten Korrekturen an der Börse hätten Investoren eine solide Grundlage, sich zu vernünftigen Preisen an guten Unternehmen zu beteiligen, ist Michael Steiner, Vorsitzender der Geschäftsleitung der Acrevis Bank St.Gallen, überzeugt.

Signifikante Veränderungen auf dem Ostschweizer Immobilienmarkt werden die erhöhten Hypothekarzinsen nach Steiners Einschätzung nicht hervorrufen. «Die Zinsen waren bislang ultratief und sind jetzt nach der Anpassung immer noch sehr tief.»

Bewegung im Preisgefüge

Lediglich in Hinblick auf die Immobilienkategorie Mehrfamilienhaus spricht er von einer «ersten spürbaren Reaktion». Verzeichnete ein Investor vor der Zinswende beispielsweise eine dreiprozentige Rendite, «ergeben sich bei Hypothekarzinsen über zwei Prozent Schwierigkeiten – das reicht nicht mehr, was bedeutet, dass die Rendite steigen muss», fasst Steiner kurz zusammen. Damit komme Bewegung in das Preisgefüge und man sollte sich nun die Frage stellen, wann für Immobilieninvestoren der kritische Punkt erreicht werde.

Auf die Frage, welche Kategorie von Immobilien derzeit empfehlenswert sind, verweist Michael Steiner auf den regionalen Wohnungssektor. «Die bereits jetzt sehr hohe Nachfrage nach Mietwohnungen wird meiner Einschätzung nach weiter zunehmen.» Bei Gewerbeimmobilien falle die Nachfrage hingegen deutlich schwächer aus, so Steiner.

Gut beraten investieren

Aus seiner Sicht habe sich das Verhalten der Investoren angesichts fallender oder stark schwankender Börsenkurse in den vergangenen Monaten nicht verändert. «Nach den jüngsten Korrekturen an der Börse haben sie eine solide Grundlage, sich zu vernünftigen Preisen an guten Unternehmen zu beteiligen», sagt Michael Steiner.

Stark an Bedeutung gewonnen haben die unter «acervis invest» angebotenen Anlagelösungen mit Beratungsdienstleistungen. Ebenso wie bei den Vermögensverwaltungsmandaten kommen dabei neben dem Know-how der Acrevis-Experten auch digitale Instrumente zum Einsatz, die entscheidend dabei helfen, Szenarien zu entwickeln und zu visualisieren. Von einem Berater unterstützt, seien die Kunden damit unter anderem in der Lage, anschaulich nachzuvollziehen, wie sich das eigene Portfolio beispielsweise über einen Zeitraum von zehn Jahren entwickelt habe. Welche kurzfristigen und langfristigen Folgen etwa ein Börsencrash mit sich bringe, lasse sich damit ebenso darstellen wie die zu erwartenden Auswirkungen auf die finanziellen Rahmenbedingungen für den Ruhestand.

Nach welchen Gesichtspunkten nachhaltig investiert wird

Den Aspekt Nachhaltigkeit für ihre Investitionen stärker zu gewichten, das wünschen sich immer mehr Anleger. «Wir haben dieses Anliegen aufgenommen», unterstreicht Steiner. «Anhand von ESG-Ratings eines unabhängigen externen Datenanbieters können wir die Dimension Nachhaltigkeit bei allen Anlagen einbeziehen. So bewerten wir ökologische (E), soziale (S) und die Unternehmensführung betreffende Aspekte (G) einer Investition, um eventuelle ESG-Risiken einschätzen zu können.»

Aus den Informationen des unabhängigen ESG-Datenanbieters erstellt Acrevis mittels selbst entwickelter Formeln und Methoden eigenständig eine ESG-Bewertung sowohl



Michael Steiner:
«Zinsen sind immer noch tief.»

auf der Ebene der Einzeltitel als auch in aggregierter Form auf Portfolioebene.

Konkret kommen dafür vier Kennzahlen zur Anwendung. Neben ESG-Risikostruktur und ESG-Score ist in diesem Kontext die CO₂-Intensität des fraglichen Betriebs eine wichtige Kennziffer, das heisst der Kohlendioxidausstoss pro Million US-Dollar Umsatz. Ferner beschäftigt man sich mit dem jeweiligen Anteil an kontroversen Themen, wozu etwa Waffen, Kohle, Nuklearenergie und Tabak zählen, um herauszufinden, wie stark ein Unternehmen in allfällig problematischen Geschäftsfeldern aktiv ist. Mit konkreten Empfehlungen zeigten die Acrevis-Experten sodann auf, wie ein Portfolio bezüglich Nachhaltigkeit optimiert werden könne», sagt Steiner.

Text: Thomas Veser
Bilder: zVg

Anzeige

gantenbein +partner



management am bau



www.gantenbein-partner.ch



st.gallen, herisau, balgach

Aufgrund der knappen Grundstücksressourcen hat das verdichtete Bauen wieder an Bedeutung gewonnen.



«Konzentration auf Ballungszentren»

Personalmangel, verdichtetes Bauen, neue Architekturausbildung an der OST, Lieferengpässe, Null-Energie-Wohnen: Stephan Rausch, Mitglied der Gruppenleitung des Rheinecker Architekturbüros RLC AG, und Beat Vetterli, Vorsitzender der Geschäftsleitung RLC Immoprojekt AG, kennen die aktuellen Chancen und Risiken der Baubranche.

Inflation, gestiegene Materialpreise und Lieferengpässe: Bekommen Sie die Folgen in Ihrem Betriebsablauf bereits zu spüren?

Beat Vetterli: Tatsächlich spüren wir die veränderte Marktsituation. Die aktuelle Bauinflation schätzen wir auf rund zehn Prozent im Vergleich zum Vorjahr ein. Insbesondere die Preise für Stahl, Fliesen, Parkett, Holzfassaden, Haustechnik oder Sanitärartikel haben teilweise stark aufgeschlagen. Laufende Baustellen mit Wohnungen im Stockwerkseigentum leiden an Materialengpässen. Fliesen, Parkett und Sanitär-

artikel weisen neben den Preisanstiegen auch lange Lieferfristen auf. So müssen die Wohnungskäufer möglichst rasch entscheiden. Danach wird das Material sofort bestellt und eingelagert, auch wenn es erst in sechs Monaten verbaut wird. Dadurch erhalten wir Preissicherheit und die Garantie, dass das Material rechtzeitig auf der Baustelle ist.

Das Ostschweizer Gewerbe klagt schon seit geraumer Zeit über einen zunehmenden Personalmangel. Wie sieht die Lage im regionalen Bausektor aus?



Stephan Rausch (li) und Beat Vetterli im Gespräch mit RLC-Mitarbeiterinnen.

Stephan Rausch: Der Personalmangel beschäftigt uns schon seit gut einem Jahrzehnt und ist nicht nur in der Bauwirtschaft ein Problem. Der Wirtschaftsstandort Ostschweiz bildet aus meiner Sicht in vielen Sparten zu wenig Berufsleute aus. Die Altersstruktur der Bevölkerung zeigt zudem deutlich auf, dass die Zahl an jüngeren Fachleuten im Verhältnis zur Gesamtbevölkerung abnimmt. Die Kompensation geschieht zurzeit primär durch die Zuwanderung.

Wie Sie auf Ihrer Webseite selbst feststellen, hält die Branche vor allem nach jungen Architekten vergeblich Ausschau. Wo bleiben sie nur?

Stephan Rausch: Junge Fachleute in der Ostschweiz zu halten, ist nicht einfach, denn die grossen Metropolen wie Zürich locken. Für die Ostschweiz und das St.Galler Rheintal sprechen das sehr attraktive Wohnumfeld, verbunden mit einer hohen Lebensqualität. Zudem sind viele namhafte Unternehmen hier angesiedelt. Wir müssen es schaffen, die jungen Talente von unserem starken Wirtschaftsstandort zu überzeugen. Zurzeit helfen viele Grenzgänger, den Personalmangel in der Ostschweiz zu dämpfen, was wir natürlich sehr schätzen. Des Weiteren bilden wir bei RLC unsere Fachleute auch selbst aus, indem wir viele Lehrstellen anbieten und die Weiterbildung unserer Angestellten befürworten, unterstützen und teils mitfinanzieren.

Könnte der Mangel nicht doch mit dem Standort Ostschweiz zusammenhängen?

Beat Vetterli: Ich glaube, dass das eher ein generelles, nationales Problem ist. Der Standort Ostschweiz ist grundsätzlich sehr attraktiv. Die Politik könnte aber mehr tun, um das Angebot an Ausbildungsplätzen und Weiterbildungslehrgängen zu fördern. Zudem befürworte ich das Personenfreizügigkeitsabkommen, um Fachkräfte aus dem Ausland in unseren Arbeitsmarkt integrieren zu können.

Was versprechen Sie sich in dieser Hinsicht von der neuen Architekturausbildung an der OST – Ostschweizer Fachhochschule?

Beat Vetterli: Das ist ein sehr gutes Projekt, das meine volle Unterstützung geniesst und uns sehr entgegenkommt. Die neue Architekturausbildung an der OST könnte zum Nährboden für eine Architekturkultur werden und damit die Ostschweiz als Arbeits- und Lebensraum für unseren Berufszweig attraktiver machen.

Welche Rolle spielen gegenwärtig die Gebiete Umbau und Sanierung sowie Erweiterungsbauten?

Beat Vetterli: Diese Themen haben in den letzten Jahren aufgrund der knappen Grundstrückressourcen wieder an Bedeutung gewonnen. Insbesondere das «Verdichtete Bauen» steht zuoberst auf dem Themenbarometer. Es wird aber aus meiner Sicht nach wie vor eher abgebrochen und neu gebaut als saniert.

Wie sehen in der Ostschweiz die Perspektiven für das Wohnen auf dem Land aus?

Beat Vetterli: Vor ein bis zwei Jahren hätte ich gesagt, dass das Wohnen auf dem Land aufgrund der Corona-Pandemie zunehmen wird. In der aktuellen wirtschaftlichen Situation und im Umfeld einer hohen Inflation erwarte ich aber wieder eine Konzentration der Bautätigkeiten auf die Ballungszentren.

«Die Wohnfläche pro Person könnte nach einem 70-jährigen Anstieg erstmals wieder abnehmen.»

Haben Sie bereits konkrete Vorstellung darüber, wie die Wohnung von morgen aussehen wird?

Stephan Rausch: Die Wohnfläche pro Person könnte nach einem 70-jährigen Anstieg nun erstmals wieder leicht abnehmen. Neubauten werden zukünftig tendenziell eher so geplant, dass sie weniger Energie benötigen und energieautarker werden. Themen wie Null-Energie-Wohnen und Minergie-P gewinnen an Bedeutung. Die Wohnungsgrundrisse könnten sich ebenfalls leicht verändern, um Homeoffice zu ermöglichen.

Und wie könnte die Baulandschaft östliche Schweiz in einem Jahrzehnt aussehen?

Beat Vetterli: Ich denke, dass die Gebäude tendenziell höher werden und die Grünräume an Bedeutung gewinnen. Der Ausbau des Strassen- und ÖV-Netzes wird aus meiner Sicht nicht mit dem Bevölkerungswachstum Schritt halten können, was Auswirkungen auf die Lage-Nachfrage mit sich bringt. Zusammengefasst erwarte ich noch mehr urbaner geprägte Orte und eine Aufwertung der Grünflächen.

Text: Thomas Veser
Bilder: zVg



Wo die Zukunft von Lernen und Lehren erkundet wird

Reto Hörler, wofür steht für Sie der SQUARE an der HSG, den die HRS-Niederlassung St.Gallen als GU realisiert hat?

Der SQUARE, ursprünglich «Learning Center», steht für innovatives Lernen im digitalen Zeitalter. Modulare, miteinander akustisch und visuell verbundene Gebäudeelemente ermöglichen eine Anpassung an die jeweiligen didaktischen Bedürfnisse. Wir freuen uns sehr, dass wir ein Gebäude realisieren konnten, an dem dank neuen Lehr- und Lernformaten Ideen entstehen werden, die uns vorwärtsbringen.

Inwiefern war die Realisierung für HRS etwas Aussergewöhnliches?

Es erfüllt uns mit Stolz, dass wir an diesem sehr prominenten Ort diese hochkarätige Architektur realisieren durften. Was Sou Fujimoto unter dem Titel «Open Grid – Choices of Tomorrow» entworfen hat, besticht durch hohe Flexibilität und Funktionalität, eine schlichte Ästhetik und eine fließende Einbettung in die Landschaft. Aussergewöhnlich im Sinn von aussergewöhnlich anspruchsvoll war zudem, die äusserst engen Platzverhältnisse mit den sehr hohen Anforderungen seitens der Nachbarschaft unter einen Hut bringen.

Wie haben Sie die Zusammenarbeit mit den Subunternehmen erlebt?

Sie haben dieses ungewöhnlich komplexe Gebäude mit einem sehr hohen Engagement realisiert. Die Erstellung war für den Bauleiter und die beauftragten Subunternehmen vor Ort eine grosse Herausforderung. Wir bedanken uns bei allen unseren Partnern ganz herzlich für ihren Beitrag.

Reto Hörler ist Leiter Ausführung der Region Ost (inklusive Tessin) und Niederlassungsleiter Ausführung für St.Gallen, Frauenfeld und Chur sowie Mitglied der Geschäftsleitung.



HRS Real Estate AG ist eine inhabergeführte Schweizer Immobiliendienstleisterin mit Sitz in Frauenfeld und weiteren vierzehn Standorten in allen Landesteilen und im Fürstentum Liechtenstein. Das 1962 gegründete Unternehmen beschäftigt über 400 ausgewiesene Fachleute. 2021 hat HRS ein Projektvolumen von 1,2 Milliarden Franken realisiert.

SQUARE ist das Experimentierfeld der Universität St.Gallen für neue, zukunftsgerichtete Formen des Lernens und Lehrens. Zugleich ist SQUARE ein öffentlicher Ort der Begegnungen und ein Forum des Dialogs – zwischen Wissenschaft, Gesellschaft, Wirtschaft, Politik und Kultur.

Die HSG Stiftung hat im grössten Fundraising in der Geschichte der HSG rund 65 Millionen Franken an Spenden erhalten, um den Bau des SQUARE vollständig privat zu finanzieren und seine inhaltliche Entwicklung in der Initialphase zu unterstützen.

Grenze der Tragbarkeit erreicht

Die Wäspe + Partner AG ist ein klassisches Architekturbüro mit dem Kernprodukt «Erschaffen von Wohn(t)räumen» sowie Bewertung und Verkauf von Immobilien. Gegründet 1967, wird das St.Galler Unternehmen seit 2011 in zweiter Generation von Jacqueline Wäspe geführt. Delia Weidmann, Philip Schönenberger und Jacqueline Wäspe blicken mit einer gewissen Skepsis auf den aktuellen Wohneigentumsmarkt.

Wie schätzen Sie derzeit die Nachfrage nach Wohneigentum ein?

Delia Weidmann: Die erachten wir nach wie vor als sehr hoch. In der jetzigen schwierigen Wirtschaftslage verstärkt sich zudem der Wunsch, in sichere Werte wie Immobilien zu investieren. Aufgrund der immer noch steigenden oder sich auf einem hohen Niveau befindlichen Immobilienpreise sind jedoch viele Kaufinteressenten vom Markt ausgeschlossen.

Was gibt es für Herausforderungen bei Neubauten?

Philip Schönenberger: Die Verfügbarkeit von attraktiven Grundstücken nimmt stetig ab und deren Preise steigen nach wie vor. Auch die Baukosten befinden sich auf einem sehr hohen Niveau. Da bei vielen Kaufinteressenten die Grenze der finanziellen Tragbarkeit erreicht ist, sollten die Preise für Wohneigentum verhältnismässig moderat gehalten werden. Gleichzeitig gilt es, den hohen Ansprüchen von Kaufinteressenten gerecht zu werden, wie beispielsweise ansprechende Lagen, den Einsatz von erneuerbaren Energien, Nachhaltigkeit, Individualität, grosszügige Grundrisse und ein hochwertiger Innenausbau. Um diese Herausforderungen zu bewältigen, bedarf es Fingerspitzengefühl, grosser Erfahrung und hoher architektonischer Fachkompetenz.

Welche Optionen bieten sich Eigentümern von Immobilien?

Jacqueline Wäspe: Viele Grundeigentümer bewohnen eine Immobilie, die nicht mehr den aktuellen Bedürfnissen entspricht, weshalb ein Verkauf in Frage käme. Dabei gilt es, verschiedene Optionen und Aspekte von einer Fachperson beurteilen zu lassen, etwa den Wert der Immobilie zu bestimmen, das Potential zu erkennen, also Verkauf oder Neu-, An-, respektive Umbau näher zu beleuchten, steuerliche Fol-

gen zu berücksichtigen und allenfalls eine Ersatzliegenschaft zu finden. Hier ist es wichtig, sich an seriöse und erfahrene Berater zu wenden, welche optimal beraten, die Immobilie analysieren, sämtliche Möglichkeiten beurteilen und für den Eigentümer die Variante ausarbeiten und aufzuzeigen, die seinen Bedürfnissen am ehesten gerecht wird.

Stellen Sie eine Entwicklung in Bezug auf die Immobilienvermarktung fest?

Delia Weidmann: Ein bereits seit einigen Jahren spürbarer Trend ist die zunehmende Digitalisierung der Vermarktung. Diese birgt aus unserer Sicht Chancen, aber auch Risiken. Eine markante Chance ist die zunehmende Produktivität, da viele Prozesse schneller und effizienter bearbeitet werden können. Ein wesentliches Risiko ist der abnehmende persönliche Kontakt, der jedoch unerlässlich ist für einen erfolgreichen Immobilienverkauf. So gilt es, die Vorteile der Digitalisierung gezielt zu nutzen und trotzdem den Menschen und seine Bedürfnisse in den Vordergrund zu stellen.

Welche Aspekte spielen für den erfolgreichen Verkauf einer Immobilie eine besondere Rolle?

Philip Schönenberger: Der erste Schritt ist eine fundierte Marktwertschätzung. Weiter muss eine individuelle Bedürfnisabklärung mit den Eigentümern der Liegenschaft erfolgen. In der eigentlichen Verkaufsphase ist es wichtig, rasch zu handeln, auf die individuellen Ansprüche der Interessenten kompetent einzugehen und vertrauens- und respektvoll vorzugehen.

Jacqueline Wäspe: Ein Immobilienverkauf bedarf einerseits hohe Fachkompetenz und Erfahrung, andererseits ist auch ein feines Gespür für die Wünsche und Bedürfnisse der Eigentümer und Interessenten nötig.

Delia Weidmann,
Philip Schönenberger und
Jacqueline Wäspe (von links)



Eine Wohnoase in der Stadt

Nahe dem Stadtzentrum Ruhe geniessen – «Wohnüberbauung Lehnstrasse» in St. Gallen

Im Quartier Bruggen im Westen der Stadt St. Gallen realisierte die ZIMA Projektentwicklung AG im Auftrag der Leven Property AG elf Eigentumswohnungen mit 18 Einstellplätzen. Die beiden Mehrfamilienhäuser bestechen sowohl baulich als auch optisch mit ihrer modernen Architektur, welche sich städtebaulich in das mehrheitlich mit Einfamilienhäusern bebaute Quartier integriert. Mit einer in Anlehnung an das angrenzende Naherholungsgebiet biodivers gestalteten Umgebung wurde die Wohnüberbauung im Frühling 2022 abgeschlossen.

Persönlich und geplant

Die Begleitung des künftigen Stockwerkeigentümers ist in jedem Arbeitsschritt, von der Kontaktaufnahme bis zur Schlüsselübergabe, ein Herzstück unserer Arbeit. Die Planung, Ausführung und Kontrolle sollen gemeinsam mit der Kundschaft erfolgen und auf deren Bedürfnisse abgestimmt werden.

«Für die Erstellung meines neuen Zuhauses in einer so qualitativ schönen Eigentumswohnung hätte ich mir keinen besseren Partner als die Leven Property AG aussuchen können.»

Beat Steiger, Textilkaufmann, Steiger Textil AG

Vielfältig und nachhaltig

Auch die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit den Zulieferern ist absolut relevant. Beim Erstellen eines Wohnobjekts sind die Möglichkeiten beinahe grenzenlos. Zum Beispiel die Küche: die Optionen für Material, Oberflächen und Ausstattung sind vielfältig. Die Küche erhält eine Persönlichkeit. Genauso wichtig wie Optionen ist heute den Menschen die Nachhaltigkeit. Gemeinsam mit unseren Baupartnern realisieren wir nachhaltige Objekte. Von den Transportwegen über die Materialisierung und Beheizung bis hin zum Recycling von Geräten achten wir darauf.

«Den persönlichen Austausch schätzen wir sehr. Die partnerschaftliche Zusammenarbeit ist stets sehr konstruktiv und professionell.»

Köbi Hörler, Leiter Verkauf & Einkauf, Rolf Schubiger AG

Nahe und professionell

Qualität und Flexibilität muss zu den Grundwerten eines jeden Baus gehören. Die Kundschaft soll durch unsere Beratung inspiriert werden und ihre eigenen Wünsche und Bedürfnisse einbringen können. Jeder Kunde und jede Kundin haben eine andere Vorstellung von «Zuhause». Es braucht Fachwissen und Kompetenz, aber auch Pragmatismus und ein gutes Gespür für Menschen, um neue Lebensorte zu erstellen und Hand in Hand das gewünschte Endresultat zu erreichen.

«Wohnraum bedeutet Rückzugsort – diesen für und mit Menschen neu gestalten, ausführen und begleiten zu dürfen, bereitet Freude. Die Verwirklichung von Wohnträumen motiviert mich in meinem Alltag.»

Sandro Brunner, Bauleiter ZIMA Projektentwicklung AG



Seit der Gründung setzt Leven Property AG auf den höchsten baulichen Standard. Kontaktieren Sie uns oder besuchen Sie unsere Website und erleben Sie Kompetenz und Leidenschaft im Wohnbau. Das kleine, schlagkräftige Team der Leven Property garantiert Ihnen kurze Wege, durchdachte Entscheide und somit die bestmögliche persönliche Betreuung für Sie und Ihren Wohnraum.

levenproperty

Scheffelstrasse 1
9000 St. Gallen
☎ +41 71 250 05 40
leven-property.ch



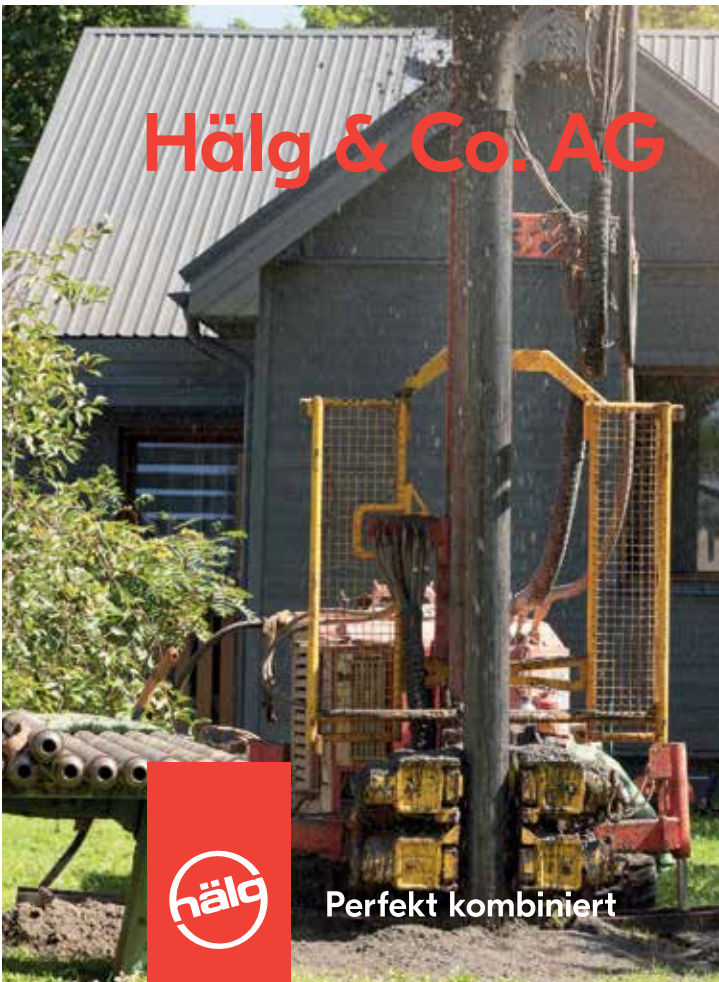
**gantenbein
+partner**



management am bau

www.gantenbein-partner.ch

st.gallen, herisau, balgach



Hälg & Co. AG



Perfekt kombiniert

Ihr Partner für
erneuerbare
Energien

Zum Wohnen und Arbeiten:
Realisieren Sie ein neues
und umweltfreundliches
Heizsystem.

➔ haelg.ch/erdsonden

Hälg & Co. AG
Heizung • Lüftung •
Klima • Kälte • Sanitär

haelg.ch



Forster investiert in Romanshorn



Die Forster Profilsysteme AG, Herstellerin für Türen, Fenster und Fassade-systeme aus Edelstahl und Stahl, investiert in Romanshorn 52 Millionen Franken. Der «Forster Campus» soll Massstäbe in den Bereichen Design, Technik und Nachhaltigkeit setzen und die bislang auf zwei Standorte verteilten Mitarbeiter in einem hochmodernen Gebäudekomplex vereinen.

Nur gut zehn Kilometer vom jetzigen Standort entfernt, fügt sich der Forster Campus auf über 30 000 m² harmonisch in das ländliche Umfeld ein. So dürfen sich die Angestellten nicht nur auf eine grüne Umgebung freuen, sondern auch über eine sehr gute Verkehrsanbindung.

Drei Baukörper

Der Campus selbst besteht aus drei unterschiedlichen Baukörpern. Der Neubau zeigt eindrucksvoll, welche gestalterischen und technischen Möglichkeiten es mit Forster-Produkten gibt. Für die Planung ist das ortsansässige Architekturbüro Gisel + Partner verantwortlich.

Die Produktions- und Logistikhalle mit Hochregallager ist der grösste Bau. Dort sind sämtliche Prozesse optimiert, digitalisiert sowie ressourcenschonend und sinnvoll automatisiert. Das angrenzende Technologiezentrum bietet Platz für das Schulungszentrum, die Produktionswerkstatt und ein Testcenter. Als drittes reiht sich der Bürobau dezent zwischen die beiden «Geschwistergebäude» ein.

Die Gestaltung der Innenräume orientiert sich hier konsequent daran, allen Mitarbeitern gesunde und motivierende Arbeitsbedingungen zu bieten und den Austausch zu fördern. Erholungszonen innerhalb, aber auch ausserhalb des Gebäudes tragen zum Wohlbefinden bei – so unter anderem der haus-eigene «See» mit Steg.

Produktionsstrom aus Photovoltaik

Einen hohen Anspruch verfolgt Forster auch in Bezug auf Nachhaltigkeit: Fast alle Dächer werden mit Solarpaneelen ausgestattet. Mit einer Leistung von bis zu 1,5 Megawatt versorgen sie die Produktion vollständig mit Grünstrom. So wird der Forster Campus als erstes Gewerbegebäude in der Schweiz die international renommierte LEED-Zertifizierung nach dem besonders anspruchsvollen Gold-Level erhalten.

Während die Bürogebäude bereits Ende 2023 bezogen sein sollen, plant Forster mit der vollständigen Inbetriebnahme des Forster Campus bis Juni 2024 – und damit rechtzeitig zum 150-jährigen Firmenjubiläum.

Die Forster Profilsysteme AG entwickelt und produziert sichere und energieeffiziente Lösungen aus Stahl- und Edelstahl für Türen, Fenster und Fassaden. Die Produkte und Systemlösungen von Forster für die Gebäudehülle sowie Innenanwendung entsprechen den höchsten Anforderungen und Standards. Zubehör und umfassende Dienstleistungen für Kunden und Geschäftspartner aus der Architektur, Planung und Baubranche runden das Portfolio ab.

Als global agierendes Schweizer Unternehmen ist Forster Profilsysteme führend in den Bereichen Sicherheit und Brandschutz. Forster entwickelt und produziert in der Schweiz und ist mit eigenen Niederlassungen und Vertriebspartnern in rund 30 Ländern präsent.

Sonnige Aussichten – so helfen Asga-Dächer beim Klimaschutz

Win-win: Mit Photovoltaik erhöhen wir die Attraktivität unserer Liegenschaften und leisten unseren Beitrag für die Energiewende.

Die Energiewende ist in aller Munde. Kein Wunder, wenn wir doch aufgrund des Krieges in der Ukraine, der AKW-Situation in Frankreich und der damit verbunden gestörten Verflechtungen in der ganzen europäischen Energieversorgung vor grossen Unsicherheiten im kommenden Winter stehen. Dabei ist das Thema natürlich nicht neu. Die Energiestrategie 2050 des Bundes gibt es nämlich bereits länger vor: Schon bis 2035 soll rund drei Mal so viel erneuerbare Energie wie heute produziert werden. Photovoltaik-Anlagen (PV-Anlagen) können hier helfen, das Ziel wirtschaftlich rentabel zu erreichen – und erst noch die Attraktivität einer Liegenschaft zu erhöhen.

Und genau bei diesem lokal erzeugten Strom sehen wir Potenzial. Die Nutzung zum Eigenverbrauch in Siedlungen und Gebäuden macht ökologisch und ökonomisch Sinn. Mit einem schönen Effekt: Wir sind überzeugt, dass PV-Anlagen zu einer erfolgreichen Energiewende beitragen können.

In den letzten zwei Jahren konnten wir vier neue Anlagen bauen und in Betrieb nehmen. Damit haben wir Fahrt aufgenommen und unsere mittlerweile sechs Anlagen produzieren

gemeinsam gut 345 kWp. Wichtig ist vor allem, dass der produzierte Strom direkt für den Betrieb im Gebäude genutzt werden. Lokale Verbraucher finden wir beim Allgemeinstrom, der Wärmepumpe und natürlich beim Verbrauch in den Wohnungen.

Unsere neusten PV-Module, die das Licht der Sonne erblickt haben, schmücken die Dächer der Rüütiwiese-Überbauung in Kreuzlingen. Dank der bestmöglichen Ausnutzung der Dachfläche produzieren 940 m² Modulfläche 204,75 kWp. Mit modernem Energiemanagementsystem werden alle Verbraucher optimal mit dem produzierten Strom versorgt. Auch das Ladesystem der E-Mobilität ist angeschlossen.

Wir machen weiter, um die dezentrale Stromproduktion im Portfolio weiter stärken und die Energiewende aktiv mitgestalten. Und wir freuen uns auf weitere PV-Projekte, unter anderem auch geplant oder erstellt durch unsere Mitgliedfirmen.

Mehr zu unseren Nachhaltigkeitsbestrebungen lesen Sie im eben erschienenen Nachhaltigkeitsbericht 2021: www.asga.ch/nachhaltig

Gemeinsam schaffen wir bleibende Werte.



Ob Neubau oder Bestandsobjekt:
Sprechen Sie mit uns über Ihre Projekte.

+41 71 228 52 08, benjamin.bolt@asga.ch
www.asga.ch

 **asga**
pensionskasse

Diese Gewerbebauten baut die Ostschweiz



Kellenberger St.Gallen

Die L. Kellenberger & Co. AG, weltweiter Hersteller für Präzisionsschleifmaschinen, legt seine drei Standorte in Goldach zusammen. Das ehemalige Areal Kellenberger in St.Gallen-St.Fiden wird sich demnach in den kommenden Jahren zu einem neuen Stück Stadt wandeln. Die Gebäude auf dem jetzigen Fabrikgelände werden frühestens ab Mitte 2023 für neue Nutzungen frei. Direkt neben der Sportanlage Espenmoos werden künftig helle und moderne Lager-, Gewerbe-, und Büroflächen vermietet. Total steht eine Nutzfläche von 16'108 m² zur Verfügung.



KUK Group Appenzell

Um die Innovationskraft zu stärken, investiert die KUK Group, ein weltweit führender Spulen- und Elektronikhersteller, in Appenzell in ein Technologiezentrum. Der Neubau für die Entwicklungs- und Automationsabteilungen entsteht direkt neben dem Hauptsitz. Das rasche Wachstum hat in den letzten Jahren dazu geführt, dass KUK Ausweichquartiere anmieten musste, sodass sich das Industrieunternehmen heute in Appenzell auf drei Standorte verteilt. Mit dem neuen Technologiezentrum werden es nur noch zwei sein.



Migros Appenzell

Im Gebiet Sandgrube in Appenzell ist die Realisierung einer Überbauung mit einem Migros-Supermarkt und -Restaurant, weiteren Gewerbeflächen und Wohnungen geplant. Da die Bauzeit gut zwei Jahre dauern wird, kann mit einer Eröffnung frühestens im Frühling 2024 gerechnet werden. Die Bauarbeiten starteten Mitte August 2022.



Oertli Berneck

Oertli Instrumente AG legt sich in Berneck eine Lean Factory zu. Das international tätige Unternehmen entwickelt, produziert und vertreibt Operationsplattformen, Instrumente und Verbrauchsmaterial für die Augen Chirurgie. Vorgesehen sind zwei Gebäudevolumen mit 11'000 m² Fläche; der Bezug soll im Frühjahr 2023 geschehen.

Die Standortförderung des Kantons St.Gallen hat ein neues **Onlineportal für Wirtschaftsflächen** lanciert. Das Angebot von «wirtschaftsflaechen-sg.ch» richtet sich an Investoren und Grundeigentümerschaften mit dem Ziel, die raren Flächenreserven im Kanton optimal zu nutzen. Das Onlineportal wirtschaftsflaechen-sg.ch unterstützt Interessenten bei der Suche nach geeigneten Wirtschaftsflächen.



Solviva Flawil

Auf dem Areal des ehemaligen Spital Flawil entsteht bis Frühjahr 2025 ein Gesundheits- und Therapiezentrum. Die Berner Solviva-Gruppe will als Projektentwicklerin im Neubau ein Kompetenzzentrum für Menschen mit Hirnverletzungen realisieren und mit der Cereviva AG als Ankermieterin gleich selbst betreiben. Daneben sind ambulante Leistungen des Schweizer Paraplegiker-Zentrums, des Kantonsspitals St.Gallen, der Psychiatrie St.Gallen Nord und weiterer Anbieter geplant.



Baumer Frauenfeld

Das auf smarte Sensorlösungen für die Fabrik- und Prozessautomation spezialisierte Unternehmen baut aktuell für 20 Millionen Franken ein neues, modernes Entwicklungszentrum am Hauptsitz in Frauenfeld. Der Neubau ist nach dem High-Tech-Center im süddeutschen Stockach die zweite grössere Baumer-Investition in den Bereich Innovation innerhalb weniger Jahre.



Aepli Gossau

Auf einer 35'000 m² umfassenden Parzelle entsteht derzeit in Gossau der neue Hauptsitz mit Bürogebäude der Aepli Metallbau AG. Weiterhin sind zwei Produktionshallen vorgesehen. Dabei wird die Fabrik um die Produktionsstrassen herum angelegt. Alle rund 200 Mitarbeiter sollen im Frühling 2023 in den Neubau umziehen.



Gema Gossau

Der Beschichtungsspezialist Gema Switzerland GmbH reagiert auf sein Wachstum und errichtet einen neuen Hauptsitz in Gossau. Ab Winter 2023 werden die bewährten Pulverbeschichtungsgeräte «Made in St.Gallen» im neuen Produktionsstandort gefertigt. Ein Highlight des Neubaus wird das Versuchs- und Beschichtungslabor, das über vier Beschichtungslinien verfügen wird.



Wild Heerbrugg

Der Sondernutzungsplan «Wild Heerbrugg Areal» wurde vom Kanton St.Gallen genehmigt. Damit sind die Grundlagen für eine bauliche Entwicklung und weitere attraktive Arbeitsplätze auf dem Areal geschaffen. Der Sondernutzungsplan sieht unter anderem einen bis zu 50 Meter hohen Ankerbau im Westen und einen bis zu 30 Meter hohen Ankerbau im Osten vor.



Migros Herisau

Der Neubau der Migros-Filiale in Herisau gilt derzeit als eines der grössten Projekte in der Ostschweiz. Vor drei Jahren wurde mit dem Rückbau des alten Migros-Gebäudes begonnen. Die Eröffnung von Supermarkt und Restaurant ist per 22. November vorgesehen; die Wohnungen sollen Ende 2022 bezugsbereit sein. Für Dienstleistungen und Verkauf sind im Einkaufszentrum Flächen von rund 1600 m² vorgesehen. Der Migrosneubau wird ausserdem 45 Wohnungen im Minergiestandard beherbergen.



RWD Schlatter Roggwil

Im April haben die Bauarbeiten für ein neues Lager- und Logistikgebäude von RWD Schlatter begonnen. Der Bau ist Ausdruck des Bekenntnisses zum Hauptsitz und Produktionsstandort im Thurgau. Die Schweizer Nummer 1 bei Funktionstüren investiert rund zehn Millionen Franken in den Ausbau ihres Hauptsitzes. Das neue Gebäude mit einer Länge von 80 Metern wird Lagerflächen von 5000 m² bieten. Gemäss Planung soll es im März 2023 in Betrieb gehen.



Bühler Uzwil

Bühler investiert einen zweistelligen Millionenbetrag in ein neues Grain Innovation Center an seinem Standort in Uzwil. Das GIC wird das alte Technologiezentrum ersetzen, das in den 1950er-Jahren gebaut wurde und nicht mehr den Anforderungen an ein modernes Innovationszentrum entspricht. Die Inbetriebnahme des GIC ist für Ende 2024 geplant.

Anzeige

Bewirtschaftung | Vermarktung – Ihr Partner in der Ostschweiz



Wenn Persönlichkeit und Erfahrung zählen

EGELI

immobilien

EGELI Immobilien AG

[A]

Teufener Strasse 36 | 9000 St. Gallen | 071 221 11 77 | egeli-immobilien.ch

Mitglied der EGELI Gruppe | egeli.com

Küchen mit Charakter

In malerischer Umgebung im Appenzellerland fertigt Elbau einzigartige Küchen mit Charakter. Hohe Funktionalität und perfektes Design sind ebenso wichtig wie hochwertige Materialien und nachhaltige Herstellung.

Persönlichkeit, Charakter – diese Begriffe bezeichnen beim Menschen die einzigartigen Eigenschaften eines Individuums, in denen es sich von anderen unterscheidet. Auch Küchen von Elbau tragen diese Einzigartigkeit in sich, haben Persönlichkeit und Charakter. Eine Elbau-Küche ist stets ein Unikat, nach Mass gefertigt und genau an die baulichen Gegebenheiten angepasst. In ihr spiegeln sich die Vorstellungen und Wünsche des Besitzers wider, sein Stilempfinden – und seine Persönlichkeit.

Seit fünf Jahrzehnten beweist Elbau, dass eine Küche sehr viel mehr sein kann als nur ein Raum für Kochen und Essen. Aus Tradition und Überzeugung inszeniert das Unternehmen die Küche als sinnliches Erlebnis und vielschichtiges Element des täglichen Lebens. Bei Elbau verbinden sich stilvolle Ästhetik und funktioneller Nutzen, frische Farben und elegante Formen, hochwertige Materialien und moderne Technik. Im sorgsam Verschmelzen der einzelnen Elemente entsteht Unverwechselbares – es entstehen Küchen mit Charakter.

80 bis 100 Küchen werden jede Woche im Werk im appenzellischen Bühler gefertigt. Qualität und Funktionalität sind bei Elbau ebenso wichtig wie perfektes Design, individuell auf persönliche Vorlieben ausgerichtet. Neben der Arbeit an computergesteuerten Maschinen, die stets auf dem aktuellsten Stand der Technik gehalten werden, ist dabei auch traditionelles Schreinereihandwerk gefragt. Ein besonderes Augenmerk richtet Elbau überdies auf die Umwelt und war der schweizweit erste Küchenbauer, der nahezu ausschliesslich Lacke auf Wasserbasis einsetzte.

Neueste Trends im Küchenbau sind im 300 Quadratmeter grossen Showroom von Elbau zu bestaunen. Hier informieren sich die 60 Fachpartner, welche die Kundschaft beraten und jede Küche individuell planen. Zudem öffnet sich das Blickfeld, wenn Elbau zum Beispiel mit eleganten Sideboards auch im Wohnbereich neue Akzente setzt. Auf diese Weise entstehen unvergleichliche Lebensräume – homogen, ästhetisch und so individuell wie ihre Bewohnerinnen und Bewohner.

www.elbau.ch



BARICOM *

KÜCHEN MIT CHARAKTER

www.elbau.ch



elbau +
macht den Unterschied

Das baut die öffentliche Hand



Regionalgefängnis Altstätten

Der Kanton St.Gallen verfügt neben der Strafanstalt Saxerriet und dem Massnahmenzentrum Bitzi über acht Gefängnisse. Insgesamt stehen 140 Plätze zur Verfügung, die immer wieder voll ausgelastet sind. Die kleinen Gefängnisse können die gestiegenen Anforderungen nicht mehr oder nur mit unverhältnismässigem Aufwand erfüllen. Dafür sollen in einem ersten Schritt das Regionalgefängnis und die Staatsanwaltschaft in Altstätten erweitert und erneuert werden. Mit dem Neubau wird das Regionalgefängnis Altstätten von 45 auf 126 Plätze erweitert; die Nutzfläche um 7300 m² vergrössert. Kleinere Gefängnisse im Kanton werden aufgehoben. Baustart ist Mitte 2023, die Kosten belaufen sich auf rund 100 Millionen Franken.



Hallenbad Frauenfeld

Das 1973 eröffnete Hallenbad Frauenfeld ist sanierungsbedürftig – insbesondere das Dach und die Fassaden müssen ersetzt werden, aber auch die Haustechnik. Kostenpunkt: 40 Millionen Franken. Ende 2023 sollen sich die Badegäste im neuen Hallenbad vergnügen können.



Murgbogen Frauenfeld

Bis 2040 soll im Kantonshauptort eine neue Stadt innerhalb der Stadt entstehen. Zwischen Bahnhof und Autobahn soll die Stadtfläche um 25 Hektaren wachsen und Wohnungen für bis zu 7000 Personen gebaut werden. Das vorgesehene Areal besteht vor allem aus Transformationsflächen wie Stadtkaserne, Zeughaus und Militärsporthalle.



Regierungsgebäude Frauenfeld

Die Thurgauer Stimmbürger wollen einen Ergänzungsbau beim Regierungsgebäude in Frauenfeld und haben dem Objektkredit von 39,8 Millionen Franken zugestimmt. Dank den rund 300 Arbeitsplätzen im Ergänzungsbau können mittelfristig über 600'000 Franken jährliche Mietkosten eingespart und verschiedene Verwaltungseinheiten zusammengeführt werden, was die betrieblichen Abläufe erheblich beschleunigt. Der Bau soll im Frühjahr 2024 bezugsbereit sein.



Thurkorrektur Frauenfeld

Die Thurkorrektur von Bischofszell bis zur Zürcher Kantonsgrenze wird im Thurgau nicht umsonst «Generationenprojekt» genannt. 30 Jahre lang plant der Kanton an der Umsetzung von «Thur+», wie der Name des Hochwasserschutz- und Revitalisierungsprojekts lautet. Zurzeit ist das Seilziehen in vollem Gange. 1300 Eingaben sind während der Vernehmlassung eingegangen. Es könnte also noch einige Zeit dauern, bis mit der 340 Millionen Franken teuren Thurkorrektur gestartet werden kann.



Gefängnis und Strassenverkehrsamt Gmünden

Die Gefängnisse in Gmünden AR werden saniert und in einigen Teilen durch Neubauten ersetzt. Parallel dazu sollen auf dem Areal auch ein Neubau für das Strassenverkehrsamt mit Prüfhalle sowie Räumlichkeiten für die Regional- und Verkehrspolizei entstehen.



Bahnhofareal Herisau

Bis 2028 soll der Bahnhof Herisau für rund 58 Millionen Franken umgestaltet werden. Zentrales Element ist die Umgestaltung des Bahnhofplatzes zu einem modernen multimodalen Umsteigepunkt. Ebenfalls weit gediehen sind die Pläne für ein neues, kombiniertes Betriebs- und Verwaltungsgebäude der Appenzeller Bahnen und der Regiobus AG.



Kantonsschule Sargans

Das Vorhaben sieht vor, den Gebäudetrakt aus den 1960er Jahren abzubauen und durch einen Neubau zu ersetzen. Der L-förmige Erweiterungsbau bildet mit dem verbleibenden Nord- und Osttrakt eine neue Gesamtanlage in Form eines rechteckigen Baukörpers mit grossem Innenhof. Investiert werden bis 2026 rund 50 Millionen Franken.



Strafanstalt Saxerriet

Die bestehenden Räume für Handwerks- und Unterhaltsarbeiten in der Strafanstalt Saxerriet sind zu klein und viele Arbeitsabläufe sind entsprechend improvisiert. Auf dem Areal der Strafanstalt erstellt der Kanton deshalb für knapp neun Millionen Franken ein neues Unterhalts- und Handwerkszentrum. Die Betriebsaufnahme ist für das 1. Quartal 2023 vorgesehen.



Bibliothek St. Gallen

Kanton und Stadt St. Gallen wollen mit der Helvetia-Versicherung eine Bibliothek am Standort Union/Blumenmarkt errichten. Die gemeinsame Bibliothek wird als «Public Library» – als Bibliothek für alle – konzipiert. Sie soll Medien für Unterhaltung, Freizeit, Bildung, Ausbildung und wissenschaftliches Arbeiten an einem Ort anbieten. Über das 137 Millionen teure Projekt entscheidet der Kantonsrat 2023. Danach bräuchte es noch eine Volksabstimmung, die 2024 stattfinden könnte.



GBS St. Gallen

Das Gebäude des Gewerblichen Berufs- und Weiterbildungszentrums an der Demutstrasse wird erneuert und erweitert. Die Architekturwettbewerbjury hat das Projekt «Les Halles» von Malte Kloes Architekten aus Zürich mit dem ersten Preis ausgezeichnet. Die Bauarbeiten starten 2026. Für die Gesamterneuerung des GBS hat das Stimmvolk 2019 einen Kredit von 111 Millionen Franken genehmigt.



Schulanlage Riethüsli St. Gallen

Auf der Schulanlage Riethüsli wird ein nachhaltiger Schulhausneubau die bestehenden Bauten aus den Sechziger- und Siebzigerjahren ersetzen. Die Kosten für das Neubauprojekt und den Rückbau der bestehenden Schulanlage betragen knapp 50 Millionen Franken. 2025 soll die neue Anlage bezugsbereit sein, 2026 wird die alte zurückgebaut.



Kantons- und Kinderspital St. Gallen

Das Kantonsspital St. Gallen wird bis 2027 umfassend erneuert. Durch den Abbruch mehrerer kleinerer Gebäude und dem Neubau der Häuser 10, 07A, 07B sowie des Ostschweizer Kinderspitals soll eine Infrastruktur geschaffen werden, die der Entwicklung der medizinischen Leistungserbringung Rechnung trägt. Derzeit wird das neue Hauptgebäude 07A gebaut. Es ist ausgestattet mit einer Tiefgarage mit 450 Plätzen sowie einer geräumigen öffentlichen Dachterrasse. Es soll im Herbst 2023 bezugsbereit sein. Hinzu kommt der Bau eines neuen Ostschweizer Kinderspitals auf der Nordseite der Rorschacher Strasse. Das gesamte Investitionsvolumen beträgt nach derzeitigem Stand 615 Millionen Franken.



Stadtautobahn St. Gallen

Die Autobahn A1 ist eine der wichtigsten Verkehrsachsen im Raum St. Gallen. Über 80 Prozent des Verkehrsaufkommens auf der Stadtautobahn sind Ziel-, Quell- und Binnenverkehr für die Stadt, nur rund 20 Prozent sind Transitverkehr. Nach einer Betriebszeit von über 30 Jahren ist eine Gesamtinstandsetzung der Stadtautobahn notwendig. Das Bundesamt für Strassen ASTRA erneuert darum den Abschnitt zwischen Winkeln und Neudorf inklusive der Anschlüsse Kreuzbleiche und St. Fiden. Die Bauarbeiten dauern sicher bis 2027. Die für das Projekt veranschlagten Gesamtkosten betragen rund 550 Millionen Franken.



Staatsarchiv St. Gallen

Die Räumlichkeiten des Staatsarchivs sind heute auf drei Standorte in der Stadt St. Gallen verteilt. Doch Platzmangel und sanierungsbedürftige Räume verlangen nach einer Alternative. Beim Standort Waldau soll deshalb für Mitarbeiter und Kunden sowie das gesamte Archivgut ein quantitativ und qualitativ adäquates Raumangebot geschaffen werden. Das 45-Millionen-Projekt soll 2028 bezogen werden können.



Theater St. Gallen

Das Theater St. Gallen wird seit Herbst 2020 für knapp 50 Millionen Franken umfassend saniert und erweitert. Eine umfassende Fassadensanierung infolge Risse und Abplatzungen, diverse Instandsetzungen von Gebäudetechnikanlagen, Stark- und Schwachstrominstallationen und dazugehörige Steigzonen sind unabdingbar, um auch in Zukunft einen ordentlichen Betrieb zu garantieren. Die Vorführungen finden seit Oktober 2020 in einem Provisorium aus 350 Kubikmetern Holz statt, die Sanierung soll im April 2023 abgeschlossen sein.



Universität St. Gallen

Auf dem Areal Platztor erstellt der Kanton einen zweiten Campus für die Universität St. Gallen. Damit erhält die HSG den dringend benötigten zusätzlichen Raum. Der Architekturwettbewerb für den neuen Campus in der Stadt St. Gallen ist nun entschieden. Die Jury zeichnet das Projekt «Haus im Park» des Architekten Pascal Flammer aus Zürich mit dem 1. Preis aus. Mit dem Baubeginn des 207-Millionen-Franken-Vorhabens ist 2025 zu rechnen, fertig sein soll der Bau 2029.



Sekundarschule Teufen

Weil die Sekundarschule Teufen wegen steigender Schülerzahlen mehr Raum benötigt, wird auf dem gemeindeeigenen Grundstück nördlich des Altersheims Lindenhügel, in unmittelbarer Nähe zu den Sportanlagen, ein neues Sekundarschulhaus errichtet. Das 25-Millionen-Franken-Projekt soll Ende 2023 abgeschlossen sein.



Klanghaus Toggenburg

Am Schwendisee wird per Ende 2024 mit dem Klanghaus das musikalische und architektonische Zentrum der Klangwelt Toggenburg entstehen. Gedacht ist an ein Gebäude für den Klang, das selbst zum Instrument und Resonanzraum wird – mit einer neuartigen Akustik. Die Gesamtkosten für den Bau des Klanghauses betragen 23,3 Millionen Franken.



Campus Wattwil

Die Erstellung des «Campus Wattwil» umfasst die koordinierte Umsetzung der beiden Bauvorhaben Ersatzneubau Kantonsschule Wattwil sowie Erneuerung und Erweiterung Berufs- und Weiterbildungszentrum Toggenburg samt Bereitstellung der Hallensportanlagen sowie der Aussenportanlage auf dem Rietwisareal. Die Gesamtkosten betragen 108 Millionen Franken. Die Kanti soll 2025 fertig sein, das BWZ 2028. Somit könnte der Campus Wattwil in sechs Jahren eröffnet werden.



Wil West

Zwischen St. Gallen und Zürich entstehen auf rund 33 Hektaren bis zu 3000 neue Arbeitsstellen. Die Kantone Thurgau und St. Gallen sowie die 23 Gemeinden der Region realisieren mit «Wil West» gemeinsam das Ostschweizer Leuchtturmprojekt von nationaler Strahlkraft – für rund 200 Millionen Franken. Die Realisierung der Infrastrukturmassnahmen soll in den Jahren 2024 bis 2035 erfolgen.

Fehlt Ihr Projekt in unserer Übersicht?

Melden Sie es uns doch für die nächste Ausgabe und/oder für leaderdigital.ch: Stephan Ziegler, sziegler@metrocomm.ch, freut sich über Ihre Mitteilung.

NeoVac macht Mobilität zukunftsfähig

Die Zukunft der Mobilität ist elektrisch. Immer mehr Elektroautos sind auf unseren Strassen unterwegs. Diese Entwicklung bringt neue Herausforderungen, nicht zuletzt auch für Verwaltungen und Gebäudebesitzer:innen. Schliesslich ist es für Mieter:innen und Stockwerkeigentümer:innen ein veritables Bedürfnis, ihr Fahrzeug zu Hause aufladen zu können. Mit der intelligenten Ladeinfrastruktur von NeoVac sind Sie bereit für die Mobilität von morgen.

Achtung. Fertig. Go!

E-Mobility Go! ist die clevere Komplettlösung für Ladeinfrastrukturen in Wohn- und Gewerbeliegenschaften Eigentümer:innen und Verwaltungen brauchen sich lediglich um den Grundausbau zu kümmern. NeoVac übernimmt nicht nur die Erschliessung und die Erstinstallation des Grundausbaus, sondern auch den Einbau von einzelnen Ladestationen sowie die Abrechnung, die Wartung und die Service- und Supportleistungen. Alle Infos gibt es unter neovac.ch/e-mobility-go.



Wohnprojekt «Sirius» in Kreuzlingen

Neugierig, wie das in der Praxis aussieht? Einfach QR-Code scannen.

NeoVac



Wir machen Immobilien fit für die Mobilität der Zukunft.

Mit NeoVac ganz einfach zur eigenen Ladeinfrastruktur: Für Verwaltungen und Gebäudebesitzer:innen bieten wir intelligente, beliebig skalierbare Lösungen sowie sämtliche Leistungen aus einer Hand – von der Beratung über die Planung und Umsetzung bis zum Betrieb und zur Abrechnung.

Making energy smarter

Achtung. Fertig.

Go!

E-Mobilität einfacher machen – mit dem Mietmodell für Nutzer:innen Ihrer Liegenschaft.

neovac.ch/emobility



Ein Leuchtturmprojekt für Wil

Auf dem heute stark unternutzten Grundstück zwischen Bahnanlagen und der Unteren Bahnhofstrasse in Wil entwickelt die Grundeigentümerin Mettler2Invest AG aus St.Gallen das Areal «Untere Bahnhofstrasse 1-11» mit über 100 Wohn- und Gewerbeeinheiten. Es wird als 2000-Watt-Projekt umgesetzt.

Die Überbauung liegt im Süden der Altstadt direkt am Perron 1 des Bahnhofs. Im Westen formt ein prägnanter Kopfbau zusammen mit dem Bahnhof, dem davorliegenden neuen Stadtplatz und dem bestehenden höheren Haus am Bahnhofplatz den Auftakt in die arkadengesäumte Untere Bahnhofstrasse. Stadtseitig säumen rhythmische Kopfbauten die gefasste Untere Bahnhofstrasse und binden so den massstäblich eingepassten Ersatzbau des historischen Haus Steinbock in den Gesamtkontext ein. Gegenüber dem weiten Geleisefeld bietet der Neubau ein kraftvolles Bild für ein urbanes Wil.

In Zusammenarbeit mit der Stadt Wil wurde ein Studienauftrag mit namhaften Architekturbüros durchgeführt, aus welchem das Projekt Impetus von Staufner & Hasler Architekten AG, Frauenfeld siegreich hervorging.

Handel, Gewerbe, Dienstleistung und Wohnen

Die Überbauung umfasst im EG und 1. OG Detailhandels-, Gewerbe- und Dienstleistungsflächen sowie Wohnnutzung in den weiteren Obergeschossen. In den zwei Untergeschossen sind die Tiefgarage mit 78 Parkplätzen und Nebenräume geplant. Dazu eine öffentliche Zweiradabstellanlage der Stadt Wil mit ca. 600 Plätzen mit Anbindung an das Radwegnetz und die Perronunterführung. Die Anlieferungszone für die Geschäftsflächen liegt an der Unteren Bahnhofstrasse.

Den Wohnungen im Obergeschoss bietet das Geleisefeld einen attraktiven Fernblick auf Churfürsten und Alpstein. Die Energieerzeugung erfolgt mit Erdsonden und Wärmepumpe, ergänzt mit einer PVT Hybrid-Kollektor-Anlage auf den Dächern. Für die Geschäftsräume besteht zudem die Möglichkeit der Kühlung. Zur Zielerreichung wurden frühzeitig mittels eines Mobilitätskonzepts der motorisierte Privatver-

kehr reduziert und die Nutzung des öffentlichen Verkehrs gefördert.

Umsetzung als 2000-Watt-Areal

Die zentrale Lage am Bahnhof Wil ist für das Projekt ein grosser Pluspunkt. Im Rahmen der Projektentwicklung fiel 2017 der Entscheid zur Umsetzung als 2000-Watt-Areal. Dabei stellten vor allem die Zielwerte für die Realisierung für das Planerteam eine grosse Herausforderung dar. Volumen, Bauteile, Konstruktionen und Oberflächen wurden optimiert und durch nachhaltige und ökologische Konstruktionen ersetzt. Die Baustellenlogistik während der Realisierung wird eine weitere Challenge darstellen.

Die Überbauung bietet im EG und 1. OG eine Nutzungsflexibilität auf total 4300 m² für die verschiedenen Gewerbenutzungen. Alle Wohnungseinheiten sind altersgerecht ausgebaut. Auf 7280 m² werden 103 1½- bis 5½-Zimmerwohnungen angeboten. Die Überbauung schliesst städtebaulich eine grosse Lücke am Bahnhof. Das nachhaltige Konzept mit Zertifizierung Minergie und 2000-Watt-Areal ist in Wil bisher einmalig.

Wofür steht «2000-Watt-Areal»?

Das Zertifikat für «2000-Watt-Areale» zeichnet Siedlungsgebiete aus, die einen nachhaltigen Umgang mit Ressourcen für die Erstellung der Gebäude, deren Betrieb und Erneuerung sowie die durch den Betrieb verursachte Mobilität nachweisen können. Die Auszeichnung wird durch das Bundesamt für Energie (BFE) übergeben; der Trägerverein Energiestadt stellt die Zertifizierung sicher.

Die Profis sind sofort zur Stelle

Ob der Backofen streikt, der Kühlschrank nicht mehr kühlt oder die Küche eine Auffrischung nötig hat: Der Service von Sanitas Troesch renoviert, repariert und ersetzt Küchenmöbel und Geräte in Küche und Waschraum.

Sanfter Küchenumbau mit grosser Wirkung

Oft sind die Küchenmöbel noch in einem guten Zustand und ein Austausch der Küchenfronten und der Abdeckungen reicht, um die Küche in neuem Glanz erstrahlen zu lassen. Im Service-Team von Sanitas Troesch sind versierte Schreiner, welche sich um die nötigen Möbel- oder Frontanpassungen kümmern. Eine Neuplatzierung der Elektrogeräte verkürzt die Wege in der Küche und zusätzlich kann die Energieeffizienz optimiert werden.

Schnelle Hilfe bei Gerätedefekten

Reparaturen in Küche und Waschraum sind immer sehr dringend. Bei Sanitas Troesch gekauft oder nicht – ein Anruf genügt und alle notwendigen Arbeiten werden sofort organisiert. Die Servicetechniker kennen alle Modelle sämtlicher Marken und erstellen markenunabhängige und neutrale Beurteilungen, ob ein Austausch oder eine Reparatur sinnvoller ist.

sanitastroesch.ch/service



Kommt Ihr Kühlschrank schnell ins Schwitzen?

Bei uns gekauft oder nicht – der Service von Sanitas Troesch renoviert, repariert und ersetzt Möbel sowie Geräte in Küche und Waschraum.

Sanitas Troesch AG | Simonstrasse 5 | 9016 St. Gallen
Tel. +41 71 282 55 03 | sanitastroesch.ch

Bad. Küche. Service.



Neuer Wohnraum für die Ostschweiz



Blumenpark Aadorf

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



Park Hofwies Algetshausen

Die Überbauung umfasst vier Wohnhäuser mit insgesamt 24 Eigentumswohnungen. Beim Wohnkonzept setzen die Häuser auf raumhohe Fensterfronten. Der Park Hofwies bietet eine Mischung von 3½- und 4½-Zimmer-Wohnungen. park-hofwies.ch



Am Dorfplatz Altenrhein

Dieses Projekt hat alles, um der Ortschaft Altenrhein zu einem neuen Zentrum zu verhelfen. Neben 55 Mietwohnungen mit 1½ bis 4½ Zimmern will der neue Dorfplatz auch Freiraum für Begegnungen schaffen. am-dorfplatz.ch



Oberchirlen Altstätten

In Altstätten entstehen zwei Mehrfamilienhäuser mit 55 Eigentumswohnungen und ein Mehrfamilienhaus mit 27 Mietwohnungen mit 2½ bis 4½ Zimmern. Die Nähe zu Bahnhof, Einkauf und Schulen bietet idealen Wohnraum für Alleinstehende, Paare oder Familien. oberchirlen.ch



Obstgarten Amriswil

Am Ortsrand von Amriswil entstehen zwei moderne Mehrfamilienhäuser mit insgesamt 14 Eigentumswohnungen und einer Tiefgarage. Die schlichte Architektur mit hochwertigen Holzfassaden, raumhohen Fenstern sowie einladenden Terrassen und Sitzplätzen vermittelt ein einzigartiges Wohngefühl. waespe-partner.ch



Stadthof Arbon

Die Geschäfts- und Wohnüberbauung «Stadthof» befindet sich an attraktivster Lage im Zentrum von Arbon in unmittelbarer Nähe zum Bahnhof und zur Seepromenade. Im Erd- und 1. Obergeschoss sind vorwiegend Verkaufs-, Dienstleistungs- und Gastroflächen geplant. In den oberen Stockwerken der Eckaufbauten sind Miet- und Alterswohnungen vorgesehen. mettler2invest.ch



Im Giessenpark Bad Ragaz

Direkt am Giessensee gelegen, entstehen derzeit in einer Parkanlage 30 Eigentumswohnungen mit 3½ bis 5½ Zimmern in insgesamt sechs Mehrfamilienhäusern. im-giessenpark.ch



Bruggmühle Bischofszell

In der Rosenstadt entstehen auf dem Areal Bruggmühle 30 Eigentumswohnungen, 30 Lofts und 42 Mietwohnungen in sechs neuen Mehrfamilienhäusern sowie in der ehemaligen Mühle. haeberlinag.ch



Rheincity Buchs

Im August startete der Verkauf der 41 Eigentumswohnungen der ersten Etappe des Neubauprojekts «Rheincity» in Buchs, einer in zwei Etappen entstehende Wohnüberbauung. Insgesamt entstehen sieben Wohngebäude mit 78 Eigentumswohnungen, über 140 Mietwohnungen und kleineren Gewerbeflächen. rheincity.ch



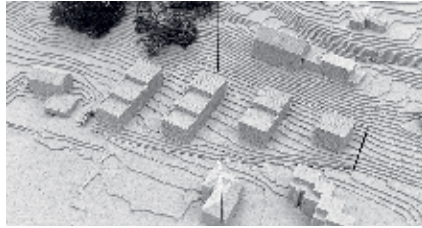
Ballonwiese Ebnat-Kappel

Beinahe im Zentrum von Ebnat-Kappel entstehen im Frühjahr 2024 zwei Mehrfamilienhäuser mit einem Wohnungsmix aus 1½-, 2½- und 3½-Zimmer-Wohnungen. Trotz des Spatenstichs am 19. Mai 2022 sollen die Wohnungen per Frühling 2024 bezugsbereit sein. goldinger.ch



Mosterei Egnach

Nach der Aufgabe der betrieblichen Tätigkeiten der Mosterei Thurella in Egnach soll auf dem Thurella-Areal ein neues Dorfzentrum für Egnach mit einer gemischten Nutzung für Wohnen und ruhigem Gewerbe entstehen. Geplant sind rund 161 Wohnungen in der Grössenordnung von 2½ bis 5½ Zimmer. In einer ersten Etappe werden im westlichen Teil 58 Wohnungen entstehen. Weitere rund 111 Wohnungen mit Gewerbeanteil werden in einer zweiten Etappe gebaut werden. mettler2invest.ch



Oberwäg Ermatingen

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



Buchfink West Frauenfeld

Nur ein Steinwurf vom Zentrum entfernt entstehen zwei Mehrfamilienhäuser mit insgesamt zwölf Eigentumswohnungen sowie zwei Reihenhäuser. haeberlinag.ch



Hirzenpark Uzwil

In Niederuzwil entsteht ein neues Wohnquartier. Die Parkanlage, welche die vier hufeisenförmig angeordneten Gebäude verbindet, bietet einen Ort der Begegnung für die Bewohner. Die 136 Wohnungen sind ab August 2023 gestaffelt bezugsbereit. Die Erstvermietung erfolgt ab Oktober 2022. uze.ch



Zentrum Goldach

Mit der Überbauung entsteht nach intensiver Entwicklung ein neues Dorfzentrum, welches das Ortsbild der Bodenseegemeinde entscheidend prägen wird. In den drei Wohn- und Gewerbehäusern entstehen 32 Mietwohnungen, acht Retail- und vier Büroflächen sowie ein Restaurant am neu geschaffenen Dorfplatz. zentrum-goldach.ch



Otmarhof Güttingen

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



Nieschberg Herisau

An zentraler Lage liegt das Neubauprojekt Nieschberg in Herisau. Es entstehen vier Mehrfamilienhäuser mit voraussichtlich 40 Mietwohnungen. Der Wohnungsmix beinhaltet 2½- bis 4½-Zimmer-Wohnungen. Das Bauprojekt befindet sich in der Umzonung. am-nieschberg.ch



Bären Kreuzlingen

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



Feldmühle Rorschach

Auf diesem Areal, auf dem sich früher eine der grössten Stickereifabriken weltweit befand, entsteht eine gemischt genutzte Überbauung. Das Bauvorhaben, das auf einer fast 35'000 m² grossen Parzelle vorgesehen ist, umfasst per 2025 Miet- und Eigentumswohnungen, Gewerberäume, Plätze, Grünflächen sowie Innenhöfe. feldmuehle.ch



Bleichpark Rorschacherberg

Im Dorfzentrum von Rorschacherberg entstehen zwei moderne Mehrfamilienhäuser mit je einer Tiefgarage und total 28 Eigentumswohnungen. Die schlichte Architektur mit raumhohen Fenstern und grossen Terrassen oder Sitzplätzen mit Privatgärten vermittelt ein einzigartiges Wohngefühl. waespe-partner.ch



Mitte Widnau

Mitten in Widnau entstehen 26 Eigentums- und 17 Mietwohnungen mit einem Mix aus 2½- bis 5½-Zimmer-Wohnungen und Gewerbeflächen von 600 m². mitte-widnau.ch



Neualtwil Wil

Die Siedlung Neualtwil liegt unweit des Stadtzentrums von Wil und doch im Grünen. Dort entstehen derzeit 22 Wohnungen 2½- und 4½-Zimmer. Besonders beeindruckend ist die Aussicht über die Äbtistadt oder bis in die Alpen. Bezugstermin ist Oktober 2022. vetter.ch



Dorfzentrum Kirchberg

An der Harfengrundstrasse entstehen 43 Miet- und Eigentumswohnungen mit Gewerbe- und Atelierräumen in sechs Baukörpern. Die Ausführung erfolgt in zwei Bauebenen. Der Bezug für die 1. Bauebene ist im November 2022 geplant, die 2. Etappe soll im Frühjahr 2024 fertiggestellt werden. dorfzentrum-kirchberg.ch



Kallio St.Gallen

An der Felsenstrasse entsteht die Wohnüberbauung «Kallio». Der Wohnungsmix von total 29 kompakten Studios, 2½- bis 4½-Zimmer-Wohnungen mit Loggias, 4½-Zimmer-Wohnungen mit Dachterrassen und 4½-Zimmer-Attikawohnungen mit Lift und Loggias erfüllen unterschiedliche Bedürfnisse ab Februar 2023. mettler2invest.ch



Rorschacherstrasse St.Gallen

An der Rorschacherstrasse 135 entsteht ein neues Apartmenthaus in St.Gallen. Es umfasst 69 Zimmer mit einem Mix aus Studios und Studios plus. In den Studios werden unterschiedliche Designkonzepte zum Einsatz kommen. Im Erdgeschoss werden neben der Lobby auch Gewerbeflächen zur Verfügung stehen. mettler2invest.ch



Sonnenbühl Weinfelden

Die 19 Reiheneinfamilienhäuser, aufgeteilt in sechs Gruppen, liegen an erhöhter Lage unweit des Zentrums von Weinfelden. Zwölf Reihenhäuser bieten auf zwei bis drei Geschossen Aufteilungsgrößen von 4½ bis 6½ Zimmer, sieben Häuser, 4½ bis ½ Zimmer gross, haben als Besonderheit ein innenliegendes Atrium. haeberlinag.ch



Neustart St.Margrethen

Die Zentrumsüberbauung an der Bahnhofstrasse sieht drei Dutzend 2½- und 3½-Zimmer-Wohnungen vor. Ausserdem wird eine rund 700 m² grosse Coop-Filiale dort ihren Betrieb aufnehmen. hrs.ch



Solarius St.Gallen

Mit der Überbauung «Solarius» entstehen bis März 2023 am westlichen Rosenberg 20 neue Eigentums- und 32 Mietwohnungen. Sie verfügen über 2½ bis 5½ Zimmer und sind 60 bis 160 m² gross. Auf dem Grundstück an der Greifenstrasse werden insgesamt vier Terrassenhäuser mit einer dreigeschossigen Bebauung realisiert. solarius-rosenberg.ch



Unteres Gremm Teufen

Bis im Herbst 2024 entstehen im «Unteren Gremm» neun Mehrfamilienhäuser mit 66 Wohnungen. Die Architektur lehnt sich stark an die traditionelle Bauweise an und zeigt trotzdem einen modernen Stil. mettler2invest.ch



Zollhausweg Uesslingen

Am östlichen Siedlungsrad liegen die Parzellen nahe dem Dorfkern Uesslingen-Buch. Die Überbauung besteht aus drei Mehrfamilienhäusern mit insgesamt 22 Wohneinheiten und acht Reiheneinfamilienhäusern. Baustart ist im Frühling 2023. haeberlinag.ch



Sangenstrasse Weinfelden

Die zwei Mehrfamilienhäuser mit total 26 Eigentumswohnungen befinden sich in einer ruhigen Wohngegend an der Sangenstrasse 20 und 22/22a. Hier finden Singles, Paare und Familien bestimmt ihr neues Daheim, denn die Auswahl der Wohnungen ist gross (2½- bis 5½-Zimmer). vetter.ch



Schweizer Tägerwilen

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

Fehlt Ihr Projekt in unserer Übersicht?

Melden Sie es uns doch für die nächste Ausgabe und/oder für leaderdigital.ch: Stephan Ziegler, sziegler@metrocomm.ch, freut sich über Ihre Mitteilung.

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
www.kuechenbau.ch

wir sind <IT>rockt!



<IT>rockt!



east #digital

FACTS UND FIGURES AUS DER
DIGITALISIERUNGSMETROPOLE OSTSCHWEIZ



Die digitale Ostschweiz im Fokus

Damit auch die LEADER-Abonnenten einen Einblick in die mannigfaltigen Aspekte der digitalen Ostschweiz erhalten, wird das Magazin east#digital in den LEADER integriert. In der aktuellen Ausgabe erfahren Sie beispielsweise, wie Jungunternehmer Dario Ackermann mit seiner Onlineplattform «VirtualAlpha» Menschen den Zugang zu den Finanzmärkten spielerisch erleichtern will.

east#digital

www.eastdigital.ch

www.facebook.com/eastdigital.ch

Goldpartner:



<IT>rockt!

Partner:



LEADER digital



Désirée Velleuer

Setzt aktuell neben Bitcoin auf Ethereum.



«Diversifikation ist im Kryptomarkt entscheidend»

Früher war sie klassische Bankerin, heute ist sie unter anderem im Vorstand der Velleuer Holding GmbH aus St.Gallen und CEO der Zürcher Crypto Consulting AG. Was sie an Digitalgeld reizt und wie sie den jüngsten Absturz der Krypto-Währungen erlebt hat, erzählt Désirée Velleuer im east#digital-Interview.

Désirée Velleuer, Sie vertreiben zusammen mit Ihrem Partner Reto Stiffler einen der ältesten und grössten Krypto-Fonds der Welt. Was reizt Sie an Bitcoins, Tokens & Co?

Wir konzentrieren uns im Rahmen des Fonds auf Tokens mit Cashflows, also Dividenden oder Zinszahlungen. Dadurch haben diese Projekte einen ähnlichen Charakter wie Aktien und wir können mit traditionellen Bewertungsmethoden einen fairen Wert errechnen.

«Bitcoin verbraucht ungefähr so viel Energie wie alle Tumbler auf der Welt.»

Was heisst «fairer Wert» konkret?

Für Ethereum zum Beispiel rechnen wir nach dem Upgrade des Konsensmodus von Proof of Work zu Proof of Stake mit einer Dividendenrendite von fünf Prozent. Aktuell finden wir auch den «dezentralen Finanzbereich» sehr spannend. Die Kurse sind im letzten Quartal eingebrochen, aber einige Plattformen sind sehr profitabel. Zum Beispiel Uniswap, eine der grössten dezentralen Börsen, macht einen täglichen Umsatz von etwa fünf Millionen USD.

Mit welchem Wert rechnen Sie bis Ende Jahr?

Wir rechnen einen fairen Wert von 55 000 USD für Bitcoin für das Ende dieses Jahres. Die Realzinsen, die Adoption von Bitcoin und die Inflation der FIAT-Welt spielen in die Bewertung hinein, ähnlich wie bei der Berechnung eines fairen Werts für Gold.

Welche Vorteile hat der Handel mit Kryptowährungen im Vergleich zu herkömmlichen Geldgeschäften?

Sie können Transaktionen schneller und günstiger abwickeln. Zudem sind sie nicht manipulierbar. Zahlungstoken generieren jedoch nur wenig Wert für Investoren. Daher konzentrieren wir uns im Rahmen des Fonds auf Wertschriften- oder Wertaufbewahrungsmitteltoken.

Kryptowährungen haben in den vergangenen Monaten massiv an Wert verloren. Wie kam es dazu?

Dieser ist vor allem auf global höhere Realzinsen zurückzuführen, die Alternativen wie Obligationen wieder relativ interessant machen. Als wir den Fonds 2018 starteten, waren wir auch in einem Bärenmarkt (Bärenmarkt = anhaltend sinkende Kurse, Anm. d. Red.). Der vierte Zyklus war vorbei und einige Tokens korrigierten um 80 Prozent oder sogar mehr. Rückwirkend war der Höhepunkt des fünften Zyklus für die meisten Token bereits im Mai 2021. Seither haben die meisten Altcoins (alle Tokens ausser Bitcoin) um über 80 Prozent des Kursess eingebüsst. Der Fonds war seit Februar sehr defensiv positioniert, mit einem Netto-Exposure von nur 50 Prozent. In den letzten Wochen hat er begonnen, Exposure aufzubauen, da wir aufgrund unserer fundamentalen Analyse interessante Anlagemöglichkeiten gefunden haben.

Welche Währungen waren davon besonders betroffen?

Praktisch alle Tokens wurden in Mitleidenchaft gezogen, da die Realzinsen einen übergeordneten Effekt haben. Die etablierteren



Projekte konnten sich etwas besser halten, wogegen neue Start-ups mit noch wenig Cashflow besonders gebeutelt wurden.

Wie haben Ihre Kunden auf die Talfahrt reagiert?

Unsere Kunden sind primär Family Offices, Vermögensverwalter und Crypto Funds of Funds, die wir gut über die Volatilität des Krypto-Marktes und die Risiken informiert haben. Zudem macht Krypto für die meisten nur einen kleinen Teil des Portfolios aus, je nach Risikofreudigkeit meistens zwischen einem und fünf Prozent. Unsere Kunden wurden nicht nervös, aber einige antizyklische Investoren nutzen diese Korrektur, um eine Position aufzubauen oder zu erhöhen.

Was beeinflusst noch die Kurse von Kryptowährungen?

Ähnlich wie bei Aktien spielen die Cashflows und übergeordnet die Geldpolitik eine wesentliche Rolle. Die Realzinsen sind wie gesagt besonders wichtig für Wertaufbewahrungstokens ohne Cashflows wie Bitcoin oder Gold. Mittelfristig sind die technologischen Entwicklungen dieser Projekte massgebend – und die regulatorischen Rahmenbedingungen.

Welches sind die angesagtesten Kryptowährungen?

Wir setzen neben Bitcoin aktuell auf Ethereum und Tokens aus dem dezentralen Finanzsystem.

Oft wird bei Kryptowährungen der grosse Stromverbrauch kritisiert, der beim Mining entsteht. Gemäss Experten sind es pro Jahr

rund 125 TWh, was etwa 0,6 Prozent des weltweiten Stromverbrauchs entspricht. Ist das noch opportun in Zeiten, wo Energie gespart werden sollte?

Bitcoin verbraucht ungefähr so viel Energie wie alle Tumbler auf der Welt. Gegenüber Gold sieht Bitcoin sogar grün aus, wenn die ganzen Landschaften und Chemikalien berücksichtigt werden. Falls sich Bitcoin tatsächlich zu einem alternativen Wertaufbewahrungsmittel entwickelt, ist man allenfalls bereit, diesen Verbrauch für die Sicherheit des Systems aufzuwerfen. Andererseits wechseln immer mehr Krypto-Projekte wie Ethereum zum effizienteren «proof of stake»-Mechanismus und werden damit mehr als 99 Prozent energieeffizienter.

Wie gehen Laien am besten vor, wenn sie ins Krypto-Business einsteigen wollen?

Ich finde es lehrreich, wenn man selbst ein Wallet eröffnen und mit wenig Geld an die Kryptobörsen geht, um den Prozess zu verstehen. Für einige wird es kompliziert und befremdlich sein, die eigenen Passwörter zu verwalten und am Puls der Entwicklungen im Kryptomarkt zu bleiben. Diese werden sich mittelfristig möglicherweise für einen aktiv verwalteten Fonds wie unseren entscheiden.

«Kryptowährungen können Transaktionen schneller und günstiger abwickeln.»

Wie wird sich der Kryptomarkt in den kommenden Jahren entwickeln?

Etwa 95 Prozent der Start-up-Projekte werden sich nicht durchsetzen und verschwinden, deshalb ist Diversifikation entscheidend. Wir konzentrieren uns deshalb auf Wertschriftentokens wie Ethereum oder solche aus dem dezentralen Finanzsystem, also aus der Blockchain. Diese werden unserer Meinung nach einen sehr disruptiven Charakter für das bestehende Finanzsystem (Banken, Börsen etc.) haben und generieren auch Cashflows.

Interview: Patrick Stämpfli

Bilder: Marlies Thurnheer

Ein ewiges Engagement für Nachhaltigkeit



Nachhaltigkeit ist in der DNA von Liip. Seit unserer Gründung sind wir als klimaneutrales Unternehmen zertifiziert und setzen kontinuierlich auf entsprechende Massnahmen. Auf ökologischer Ebene gehören dazu in erster Linie die Teilfinanzierung von Fahrrädern, das Flugverbot auf Geschäftsreisen sowie die Nutzung von Ökostrom für unsere Büroräumlichkeiten und Server.

Auf sozialer Ebene tragen die Selbstorganisation (Holacracy), die Selbstbestimmung der Mitarbeitenden und das Aktionariat (nur aus Liipern bestehend), zur Nachhaltigkeit bei. Und auch die Möglichkeit der Teilzeitarbeit für alle, ein transparentes Lohnsystem, sowie der vierwöchige Vaterschaftsurlaub seit der Firmengründung helfen, nachhaltig an der sozialen Gleichstellung zu arbeiten.

Wir haben bereits viel erreicht. Aber noch nicht genug!

Digital progress heisst, sich nachhaltig und kontinuierlich zu verbessern. Deshalb haben wir ein innovatives und systematisches Bewertungsverfahren für unser Projekt- und Kundenportfolio eingeführt – basierend auf den Nachhaltigkeitszielen der UNO. Gemeinsam mit unseren Kund*innen streben wir nach mehr Nachhaltigkeit, Projekt für Projekt.

www.liip.ch

Anzeige

chrisign
webmanagement



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



Die Finanzmärkte spielerisch kennenlernen

An der Börse Geld investieren, ohne tatsächlich zu investieren? Quasi als Probelauf für richtige Investitionen? Dario Ackermann macht das mit seinem Start-up «VirtualAlpha» und der gleichnamigen Online-Plattform möglich. Für die Idee haben er und sein Team bereits ein Startfeld-Förderpaket erhalten.

Dario Ackermann
Ängste nehmen.

Dario Ackermann, wie ist die Idee zur Plattform Virtual Alpha entstanden?

Am Gymi haben wir im Schwerpunktfach Wirtschaft & Recht ein Investitionsspiel durchgeführt. Unser Lehrer wollte, dass wir monatlich ein Excel-Sheet mit aktuellen Performanceangaben abgeben. Transaktionen hätten online, mit einer mühseligen Textvorlage gepostet werden müssen. Einerseits war ich wohl zu faul, dieses Excel monatlich von Hand ausfüllen zu müssen, andererseits wollte ich auch in Echtzeit verfolgen, was mein Portfolio macht. Damit war die Idee von Virtual Alpha geboren. Damals noch «Börsenspiel» genannt, habe ich dieses weiter entwickelt, und dann meinem Gymi und später auch anderen Mittelschulen zu Verfügung gestellt. Unterdessen benutzen mehrere Schulen schweizweit kontinuierlich Virtual Alpha, um den Schülern die Finanzmärkte ein wenig näher zu bringen.

«Durch den spielerischen Wettkampf lernen die Teilnehmer die Vor- und Nachteile kennen.»

Was bietet die Plattform konkret?

Die Plattform bietet ein Investmentsspiel, das nach Belieben des Spielleiters modifiziert werden kann. Die Teilnehmer können, wie am echten Markt, Finanzprodukte wie z. B. Aktien oder ETFs erwerben, halten und wieder veräußern. Durch den spielerischen Wettkampf zwischen den Teilnehmern lernen sie, welche Finanzprodukte mit welchen Vor- und Nachteilen assoziiert sind, etwa dass Kryptowährungen wegen ihrer Volatilität einen schnell ins Plus, aber genauso schnell auch ins Minus bringen können. Oder dass ETFs im Vergleich zu Einzelaktien risikoarm sind. Es gibt viele Zusatzfunktionen wie am echten Markt auch, Dividendenausschüttung und statistische Auswertungen beispielsweise.

Sie möchten mit Ihrer Plattform Interessierte befähigen, selbstständig Finanzgeschäfte zu tätigen. Was ist Ihre Motivation?

In meiner Gymi-Zeit bin ich über einen Artikel gestolpert, den ich faszinierend fand: Der Autor schlug vor, unnötige Ausgaben (z. B. für Alkohol und Tabak) zu reduzieren und dieses Geld vernünftig diversifiziert (also etwa in passive ETFs)

anzulegen. Dies gäbe eine Nettorendite von etwa sechs Prozent pro Jahr. Durch einige Berechnungen kommt er zum Schluss, dass man dann mit 80 Jahren Millionär ist. Geht man weiter und investiert noch mehr (etwa einen Teil des Lohnes), ergibt sich dank des Zinseszinses eine viel steilere Kurve und man ist früher Millionär. Durch die Exponentialeffekte des Zinseszinses gilt: Je früher man beginnt, desto besser.

Sie möchten also Millionär werden?

Wer nicht? (lacht) Aber ernsthaft: Ich finde es wichtig, meiner Generation zu zeigen, dass sich durch die Kombination von Verzicht und diversifiziertem Anlegen in passive ETFs ein schöner «Batzen» ansammeln kann, und dies ohne großes Risiko und ohne viel tun zu müssen. Denn viele 20-Jährige wissen kaum etwas über die Finanzmärkte oder haben Angst vor einem Totalverlust. Das möchte ich ändern.

Sie bieten auf Ihrer Plattform allerdings «nur» Informationen und Planspiele, weshalb kann man nicht auch gleich richtig investieren? Oder anders gefragt, weshalb sollte man Ihre Plattform nutzen, wenn es auch Angebote gibt, die sowohl Informationen als auch die Möglichkeit von Investitionen bieten?

Die Plattform ist mit dem Fokus auf spielerische Bildung gewachsen. Das Investieren mit echtem Geld in Virtual Alpha einzubringen, fände ich sehr spannend. Da wir alle im Basisjahr an der ETH sind, haben wir momentan leider zu wenig Zeit, um uns den regulatorischen Anforderungen von Execution-Only-Tradern resp. Robo-Investing zu stellen. Darum fokussieren wir uns zunächst auf den Bildungsaspekt. Wir arbeiten aber bereits an Optionen, die in die angetönte Richtung gehen, dazu kann ich aber noch nichts verraten.

Woher haben Sie und Ihr Team das notwendige Finanz- und Börsenwissen, um die User adäquat zu informieren?

Andri, Hannes und ich haben alle am Gymnasium den Schwerpunkt Wirtschaft & Recht belegt. Von da bekamen wir also schon die Basics des Finanzmarktes mit. Da wir uns alle sehr dafür interessieren, haben wir uns parallel zum Unterricht selber schlau gemacht, uns verschiedene Konzepte beigebracht. Auch heute verfolgen wir die Lage am Finanzmarkt aktiv und diskutieren oft darüber. Nicht zuletzt dient auch



Besuchen Sie
unseren Online-
Infoanlass

Jetzt weiterbilden. Informatik

Cyber Security | Data Engineering
Frontend Engineering | Human Computer
Interaction Design | Software Engineering
Machine Learning | IT-Management | Process
Management | Requirements Engineering
.NET | Mobile Application Development

ost.ch/wb-informatik

das Internet als grosse Informationsquelle. Abgerundet wird das ganze Paket mit unserem empirischen Wissen vom eigenen Investieren an den Finanzmärkten.

Woher beziehen Sie die Börsendaten?

Momentan beziehen wir über diverse Drittanbieter. Wir arbeiten daran, unsere Bezugsquellen zu optimieren, um noch mehr Informationen und aktuellere Daten zur Verfügung zu stellen zu können.

Für wen ist Virtual Alpha gedacht?

Virtual Alpha eignet sich für Gymnasien wie auch andere, weiterführende Schulen. Wir können uns auch einen Einsatz als Trainingstool im Fintech-Sektor vorstellen.

«Dank des Förderpakets haben wir die Möglichkeit, die aktuelle Infrastruktur neu aufzubauen.»

Sie haben im Mai ein kleines Förderpaket von Startfeld erhalten. Dieses beinhaltet, nebst dem Coaching von Startfeld, auch AWS Credits in der Höhe von 10 000 Franken. Was bedeutet das für Sie?

Dank des Förderpakets von Startfeld haben wir die Möglichkeit, die aktuelle Infrastruktur, die langsam unter dem steigenden Nutzerzuwachs ächzt, auf AWS skalierbar neu aufzubauen. Für die Zukunft bedeutet das, dass Virtual Alpha jedem Nutzeransturm gerecht werden kann, und das mit «peace-of-mind». Die AWS-Credits erlauben uns, verschiedene Funktionalitäten von AWS zu testen, die Plattform auf AWS neu aufzubauen und bereits jetzt Teile der Systeme zu migrieren.

Und was ist für die Zukunft noch geplant?

Momentan arbeiten wir gerade daran, die ganze Plattform neu zu designen und zu überarbeiten. Es wird auch neue Funktionen geben sowie eine App für Smartphones. Nicht zuletzt migrieren wir in die Cloud. Und für die weitere Zukunft ist geplant, näher mit Finanzinstitutionen zusammenzuarbeiten. Klar ist: Ich freue mich jetzt schon auf das Endresultat.

Interview: Patrick Stämpfli

Bild: Marlies Thurnheer



Abacus Spirit

Zufriedene Mitarbeitende entwickeln wegweisende Produkte



100% swiss made software seit 1985



60'000 zufriedene Kunden



1'200 Spezialisten im Partnernetzwerk



600 engagierte Mitarbeitende



Weitere Informationen finden Sie unter:
abacus.ch

ABACUS

«Digital Talents Program» erfolgreich gestartet

Im Rahmen der IT-Bildungsoffensive will der Verein IT St.Gallen dem Fachkräftemangel in der ICT-Branche entgegenwirken. Mit dem «Digital Talents Program» erhalten Talente einen Einstieg in die ICT-Berufswelt und Unternehmen werden bei der Suche nach neuen Talenten unterstützt. Die erste Pilotklasse ist im Juli gestartet.

«Wir haben die Pilotklasse des «Digital Talents Program» mit 12 Teilnehmenden, acht Männern und vier Frauen, am 25. Juli 2022 an der OST Campus Rapperswil-Jona gestartet. Geplant waren ursprünglich 10 Teilnehmende, aufgrund der vielen Bewerbungen und der hohen Qualität dieser Bewerbungen haben wir um zwei zusätzliche Plätze erhöht», sagt Timur Sagirosman, Head of IT bei «IT»rockt!

«Aufgrund der hohen Qualität der Bewerbungen haben wir um zwei zusätzliche Plätze erhöht.»

Timur Sagirosman

Das «Digital Talents Program» richtet sich an Personen, die gewillt und fähig sind, innerhalb eines Jahres den Einstieg in die ICT-Branche zu wagen. Mit dem Programm werden Unternehmen entlastet und interessierte Personen beim Branchenwechsel unterstützt. Gesucht sind digitale Talente, die über mindestens einen, nicht im ICT-Bereich erworbenen Abschluss der Sekundarstufe II (Schweizer Berufslehre, Fach-/ Informatikmittelschule, Matura oder gleichwertige Ausbildung) verfügen.

Fachliche Voraussetzungen müssen die Teilnehmer nicht zwingend mitbringen. «Allerdings sind wir sehr selektiv bei der Aufnahme

ins Programm, sodass es von Vorteil ist, wenn man bereits möglichst viele Berührungspunkte mit der IT gehabt hat. So haben wir zum Beispiel in der Pilotklasse Teilnehmende, die Kryptofarmen bauen, Bots programmieren oder auf GitHub das Portfolio präsentieren», erklärt Sagirosman.

Auch das Alter spielt für die Teilnahme am «Digital Talents Program» keine Rolle. Zwar sind die Digital Talents der Pilotklasse vorwiegend zwischen 20 und 30 Jahre alt, aber auch Ü50-Personen haben durchaus eine Chance, aufgenommen zu werden und sich so beruflich nochmals neu zu orientieren. «Grundsätzlich hat jeder eine Chance ins Programm aufgenommen zu werden, wir haben kein Mindest- oder Maximalalter», sagt Heidi Marx, HR Digital Talents Program bei «IT»rockt! «Beachtet werden muss einfach das hohe Lerntempo während des Bootcamps, in den Vertiefungswochen und danach während den Praktikas.»

In einem Jahr vom Talent zur ICT-Fachkraft

Innerhalb von zwölf Monaten bauen die «Digital Talents» ein breites ICT-Fachwissen auf. Alle Talente absolvieren eine Grundausbildung und durchlaufen ein achtwöchiges Intensivtraining mit spezifischen Fachbereichen: «tech talent», «code talent» und «digital media talent». Ergänzend findet eine wöchentliche Academy, begleitet durch softwaregestützte Programmierkurse, statt.



Timur Sagirosman und Heidy Marx

Auf der Suche nach digitalen Talenten.

Zum Programm gehören zudem zwei Trainingseinsätze bei verschiedenen Unternehmen, die jeweils fünf Monate dauern. Damit soll die Lernkurve der Talente gefördert werden. Unternehmen erhalten so ausserdem die Möglichkeit, zwei «Digital Talents» im Arbeitsumfeld kennenzulernen. «Das Ziel des Programms ist es, die digitalen Talente in ein festes Anstellungsverhältnis zu überführen. Somit ist der Anspruch ans Programm, Einstiegspositionen in den Unternehmen mit Digital Talents besetzen zu können, die sich dann individuell weiterentwickeln», erklärt Heidy Marx. Die «Digital Talents» erhalten während des Programms einen Praktikumslohn.

Verein IT St.Gallen, der IHK Industrie- und Handelskammer St.Gallen-Appenzell, sowie St.Galler Bildungsinstituten getragen. Die OST – Ostschweizer Fachhochschule (OST) ist für das Intensivtraining verantwortlich, die GBS St.Gallen für die Academy. Bewerbungen für das Programm im kommenden Jahr werden ab Januar 2023 akzeptiert.

www.digitaltalentsprogram.ch

Text: Patrick Stämpfli

Bild: Marlies Thurnheer

«Grundsätzlich hat jeder eine Chance ins Programm aufgenommen zu werden.»

Timur Sagirosman

Programm von der Praxis für die Praxis

Das «Digital Talents Program» wurde in Zusammenarbeit mit Partnerunternehmen entwickelt. Die Initiative wird von der IT-Bildungsoffensive, namhaften Wirtschaftspartnern, dem

Die **IT-Bildungsoffensive des Kantons St.Gallen** wirkt dem Fachkräftemangel entgegen und fördert den Wirtschaftsstandort. Sie schafft die Grundlage, dass Bevölkerung und Wirtschaft zu den Gewinnern der Digitalisierung gehören. Der Kanton St.Gallen soll führender Standort in der Digitalisierung von Geschäftsmodellen sein, und seine Bürgerinnen und Bürger sollen den digitalen Wandel aktiv und vorausschauend mitgestalten. Die IT-Bildungsoffensive berücksichtigt alle Schulstufen. Dies hat schweizweit Pioniercharakter.

«Digital und analog miteinander verbinden»

Er ist seit fast fünf Jahren im Amt und hat in dieser Zeit einiges bewegt. Die Rede ist von Christian Geiger, dem ersten Chief Digital Officer der Stadt St.Gallen. Im Interview mit east#digital spricht er über Erfolge, Stolpersteine und Strom-Engpässe.

Christian Geiger
Digitalisiert die Gallus-Stadt.

Christian Geiger, was macht der CDO der Stadt St.Gallen an einem normalen Arbeitstag?

Mein Arbeitstag ist äusserst abwechslungsreich: Videokonferenzen und Treffen zu neuen digitalen Lösungen und laufenden Projekten gehören ebenso dazu wie Ideenworkshops

oder die Leitung und Umsetzung eigener Projekte und Initiativen. Neben diesen Themen finden auch Diskussionen zu strategischen Fragestellungen und Gremiensitzungen wie etwa dem Smart City Hub, kantonale Arbeitsgruppen oder auch Treffen der Digitalen Verwaltung Schweiz statt.

Sie sind seit Oktober 2017 St.Galler CDO. Wie sind Sie zufrieden mit der digitalen Entwicklung der Gallusstadt in dieser Zeit?

Wir dürfen sehr positiv auf die letzten fünf Jahre zurückblicken: Mit der Smart-City-Strategie konnten wir eine wesentliche strategische Grundlage für verschiedene Handlungsfelder (Menschen, Verwaltung, Umwelt/Energie, Mobilität, Wirtschaft und Leben) legen. Aus digitaler Perspektive sind wesentliche grundlegende Projekte umgesetzt worden, wie die Partizipationsplattform, der Chatbot oder die Open-Data-Plattform. Auch in den anderen Themen wurden innovative Projekte, etwa im Energiebereich, realisiert.

Und welche Projekte haben Ihnen Kopfzerbrechen bereitet?

Jedes Projekt bringt seine eigenen Schwerpunkte und damit auch Herausforderungen mit sich. Sei es die Priorisierung mit der zeitlichen Planung, wann welche Themen «reif» sind, Fragen um die Auswahl der passenden Lösungen, die Kommunikation der Projekte, Themenstellungen um die IT-Security und den Datenschutz, (lizenz-)rechtliche oder auch IT-architektonische Fragen. Auch kommt es vor, dass es bei bestimmten Themen gute Für- und Gegenargumente gibt und Einsatzbereiche genau abzuwägen sind. Ein Beispiel ist hier die Diskussionen um Strahlung und Mobilfunk.

Wie kommen die Digitalprojekte in der Bevölkerung an, die ja mehrheitlich auch davon profitiert?

Am Beispiel der Partizipation kann man gut aufzeigen, dass wir versuchen, digitale Projekte und analoge Vorgehensweisen miteinander zu verbinden. Es geht immer darum, die Vorteile der beiden Welten miteinander zu verknüpfen. Also beispielsweise einen physischen Dialog zu einem Bauprojekt im Quartier zu führen und gleichzeitig die Vernehmlassung hierzu digital durchzuführen. So können Meinungen persönlich an die Verantwortlichen gebracht und gleichzeitig Rückmeldungen auf digitalem Weg gegeben werden, falls man an einem Abend keine Zeit für die Quartiersveranstaltung hat oder in den Unterlagen bestimmte Dinge nachlesen möchte. Bei den Dienstleistungen ist es beispielsweise so, dass ich eine Wohnsitzbescheinigung über den Chatbot oder ein Formular digital bestellen, aber auch im Rathaus beziehen kann. Mit dieser hybriden Strategie können wir die gesamte Bevölkerung abholen.

Wie ist die Stadt St.Gallen im nationalen und internationalen Vergleich aktuell aufgestellt in Sachen Digitalisierung und digitale Transformation?

Im Bereich der Digitalisierung und digitalen Transformation sind wir auf einem guten Weg. Wir haben als Stadtverwaltung einen Modus gefunden, um mit den aufkommenden technologischen, sozialen, ökonomischen und ökologischen Themen umzugehen, Innovationen umzusetzen und in Projekten zu bearbeiten. Aber klar, je stärker man in einem Thema ist, desto mehr Handlungspunkte kommen auf, die zu bearbeiten sind. Wir arbeiten als Stadt St.Gallen im nationalen und internationalen Vergleich mit sehr beschränkten Ressourcen und versuchen, den optimalen Wirkungsgrad zu erzielen. Die Kooperation mit der Bevölkerung, anderen Städten und Hochschulen ist wesentlich, um gute Ergebnisse zu erreichen.

«Wir dürfen sehr positiv auf die letzten fünf Jahre zurückblicken.»

Aus bekannten Gründen müssten wir demnächst vermutlich vermehrt Strom sparen. Im schlimmsten Fall wird der Strom für eine gewisse Zeit sogar ganz abgedreht. Digitale Tools und Systeme brauchen aber Strom, um zu funktionieren. Wie bereitet man sich als CDO auf ein solches Szenario vor?

Der Bundesrat hat die Bevölkerung und die Unternehmen jetzt schon dazu aufgerufen, Gas und Strom zu sparen. Die nächste Stufe wären Verbrauchseinschränkungen. Bis dahin sind unsere Messsysteme nicht davon betroffen. Sollte es bis zu einer Kontingentierung des Stroms kommen, bereiten wir uns darauf vor, den Strombedarf bei nicht-systemrelevanten Anwendungen zu reduzieren.

Welche Auswirkungen hätten partielle Stromabschaltungen auf die Smart City St.Gallen?

Die zentralen Systeme für die Smart City sind systemrelevant, deshalb wären diese von einer Kontingentierung nicht betroffen. Sensoren laufen grösstenteils im Batteriebetrieb, die eine länger anhaltende Abschaltung überbrücken können.

Text: Patrick Stämpfli

Bild: Thomas Hary



Christian Hildebrand

Untersucht die Kommunikation zwischen Mensch und Maschine.

Flow-Erlebnisse mit dem Roboter

Immer mehr digitale Benutzeroberflächen lassen sich durch gesprochene Sprache bedienen. Die Interaktion mit Voicebots ist für Nutzer aber oft noch unbefriedigend. HSG-Professor Christian Hildebrand hat untersucht, wann aus einem Gespräch mit einem Voicebot ein «Flow-Erlebnis» wird.

Als «Flow» wird das positive Gefühl eines mentalen Zustandes völliger Vertiefung und rastlosen Aufgehens in einer Tätigkeit bezeichnet, die wie von selbst vor sich geht. In diesem Zustand sind Menschen oft auf eine positive Weise «absorbiert». «Dieses Sich-absorbiert-Fühlen in einer Aufgabe erleben wir eher, wenn wir miteinander sprechen, als wenn wir uns schreiben», sagt Christian Hildebrand, Professor für Marketing Analytics am Institute of Behavioral Science & Technology (IBT-HSG). Er und sein Team haben kürzlich untersucht, ob Menschen den Flow auch im Gespräch mit einem Voicebot erleben – und wenn ja, unter welchen Voraussetzungen das so ist.

Emotion ist der Schlüssel

Eine Grundvoraussetzung, um den Flow zu erleben ist Emotion – also eine zutiefst mensch-

liche Gefühlsregung. Aber kann ein Voicebot, also ein Roboter, emotional sein? «Ja, eine Maschine kann emotional sein», sagt Christian Hildebrand. Aber: «Um Emotionen in einem Sprachassistenten modellieren zu können, müssen wir zunächst die menschliche Sprache verstehen. Wir müssen die Emotion in der Sprache also «decodieren». Wir müssen verstehen, welche genauen sprachlichen Eigenschaften uns dazu veranlassen, dass wir eine Person als begeistert oder traurig wahrnehmen.»

Aus der zwischenmenschlichen Kommunikation weiss man, dass Begeisterung typischerweise mit einer erhöhten Sprechgeschwindigkeit und mehr Modulation der Lautstärke und Stimmhöhe einhergeht. Traurigkeit zeichnet sich andererseits durch eine im Zeitverlauf reduzierte Variation in der Stimme und reduzierter Sprech-

geschwindigkeit ab. «Diese Erkenntnisse aus der psychologischen Forschung übertragen wir direkt auf das Design eines Sprachassistenten. Wir lernen also vom Menschen, um emotional wirksame Maschinen zu entwickeln», so Hildebrand.

Männlich oder weiblich?

Auch ob die Stimme des Voicebots männlich oder weiblich ist, hat einen Einfluss auf das Flow-Erlebnis. «In früheren Studien konnte man zeigen, dass Beziehungstipps eines weiblichen Bots als hilfreicher wahrgenommen werden als die gleichen Tipps eines männlichen Bots. Wir haben als Nutzer also einen gut gefüllten Rucksack mit Stereotypen, die wir nicht so einfach ablegen können», sagt Christian Hildebrand.

«Das grösste Frustrationspotenzial liegt darin, dass ein Voicebot mich nicht versteht.»

Dieses Bedienen von impliziten Erwartungen berge aber auch zugleich das Risiko, dass wir durch das Design von Sprachtechnologien stark verankerte Stereotype in der Gesellschaft verstärken. «Fragen Sie sich einmal, warum alle gängigen Sprachassistenten eine weibliche Stimme haben. Wir gehen in den meisten Kulturkreisen davon aus, dass ein «Assistent» eher weiblich ist. Ich sehe das persönlich sehr problematisch, denn Technologien sind nie neutral», sagt Hildebrand. «Daher müssen wir uns mit den ethischen Dimensionen in der Ausgestaltung neuer Technologien auseinandersetzen.»

Kommunikation mit Frustrationspotenzial

Viele Interaktionen mit Voicebots sind für die Nutzer derzeit noch unbefriedigend – und das liegt nicht nur daran, dass der Bot die «falsche Stimme» hat. «Das grösste Frustrationspotenzial liegt darin, dass ein Voicebot mich nicht versteht und somit mein Kernproblem nicht gelöst wird», erklärt Hildebrand. Das ist für Anwender umso frustrierender, je länger die Schlaufe mit einem Bot schon läuft.

«Ein Folgeproblem ist häufig, dass die Übergabe an den menschlichen Berater dazu führt, dass ich mein Problem erneut schildern muss. Das Datenthandling zwischen Voicebots und auch text-basierten Chatbots ist in der Praxis häufig faktisch nicht existent. Die Übergabe an den menschlichen Berater muss also unbedingt mitgedacht werden», so Hildebrand weiter.

Einfach und kurz halten

«Um einen Voicebot zu entwickeln, der bei den Nutzern zu Flow-Erlebnissen führt, sollte man sich auf einfach zu automatisierende Prozesse konzentrieren», rät Christian Hildebrand. «Je komplexer der Anwendungsfall, desto eher sollte man auf ein text-basiertes Interface wechseln.»

Zudem sei die Konversationslogik bzw. das sogenannte «conversational design» des Bots wichtig. Der Sprachassistent sollte auf eher kürzere Sätze mit einfacher Sprache trainiert werden. Ein Satz, den man am Computerbildschirm als verständlich empfindet, kann schnell zu komplex werden, wenn man ihn nur hören kann. Das gilt einerseits für die Länge eines Satzes, aber auch für die Nutzung von möglichst einfachen Wörtern.

Stolperfalle Humor

Peinliche Pausen in Gesprächen versuchen Menschen oftmals mit einem lockeren Spruch oder einem Witz zu überbrücken. Darüber, ob das auch ein Voicebot tun sollte, scheiden sich die Geister. Es gibt ältere Studien, die zeigen, dass es eine positive «emotionale Ansteckung» gibt, wenn einem ein Bot einen Witz erzählt. Andererseits zeigen Studien aus der Serviceforschung, dass der Versuch, ein eher frustrierendes Serviceerlebnis mit einem Witz zu überspielen, zu noch grösserer Unzufriedenheit bei Kunden führt.

«In Summe wäre ich daher eher zurückhaltend mit der Empfehlung, Wartezeiten mit einem kleinen Scherz zu überbrücken. Einerseits, weil es meine Unzufriedenheit verstärken kann, aber auch, weil wir nicht alle den gleichen Humor teilen», rät Christian Hildebrand.

Text: Patrick Stämpfli

Bild: Reto Martin



Appenzeller Druckerei

De Stift chascht nüd graad gad zom Schriibe bruuche.

Die umfassende Ausbildung des Nachwuchses
sowie die Förderung von Mitarbeiter*innen
nehmen bei der Appenzeller Druckerei eine
hohen Stellenwert ein.

Zomi Wohl



Meh öbe d' Mitarbeiter*inne
und witeri Theme önde

zomiwohl.ch



finance forum
st. gallen

RÜDIGER VON FRITSCH - Ehemaliger Botschafter in Russland, **GERHARD FEHR** -
Verhaltensökonom, **AYMO BRUNETTI** - Professor Universität Bern, **EDITH ALDEWERELD** -
Partner Sonnenberg Wealth Management, **THOMAS STUCKI** - CIO St. Galler Kantonalbank,
BEAT TINNER - Mitglied St. Galler Regierung, **RETO LIPP** - Moderator

Mut zur Zukunft: Wandel als Chance



EDITH
ALDEWERELD

RÜDIGER
VON FRITSCH

AYMO
BRUNETTI

GERHARD
FEHR

THOMAS
STUCKI

BEAT
TINNER

MITTWOCH
9. NOVEMBER 2022
AB 13.30 UHR

OLMA
Messeareal
St. Gallen

Jetzt anmelden

www.finance-forum.ch

PRESENTING PARTNERIN



PATRONAT

Kanton St. Gallen



PARTNER



v.l. Rüdiger von
Fritsch, Gerhard
Fehr, Aymo Brunetti



v.l.
Edith Aldewereld,
Thomas Stucki,
Reto Lipp



Hochkarätige Gäste am 2. Finance Forum St.Gallen

Das Finance Forum St.Gallen ist der neue Treffpunkt für Entscheidungsträger, Anleger und Wirtschaftsinteressierte in der Ostschweiz. Nach der erfolgreichen Premiere findet am Mittwoch, 9. November 2022, die zweite Ausgabe der Finanztagung statt.

Das Finance Forum St.Gallen 2022 steht unter dem Titel «Mut zur Zukunft: Wandel als Chance» und bietet hochkarätige Referate, informative Workshops und attraktive Networking-Möglichkeiten. Die Tagung zeigt auf, welche Schlussfolgerungen sowohl private als auch institutionelle Anleger aus den aktuellen Entwicklungen ziehen sollten. Nach der Begrüssungsansprache durch den St.Galler Regierungsrat Beat Tinner zeigt Professor Aymo Brunetti die aktuelle Konjunkturlage auf. Anschliessend diskutiert Moderator Reto Lipp gemeinsam mit Aymo Brunetti sowie Thomas Stucki, Chief Investment Officer der St.Galler Kantonalbank, und Edith Aldewereld, Partner Sonnenberg Wealth Management, über die Konsequenzen für private und institutionelle Investoren.

Sicherheitsberater und Verhaltensökonom

Nach der Erfrischungspause betritt Ex-Botschafter Rüdiger von Fritsch die Bühne. Der Diplomat wird aufgrund seiner langjährigen Erfahrung in Russland die aktuelle Situation beleuchten und aufzeigen, welche Schlüsse Anleger und Investoren ziehen sollten. In einer weiteren Talkrunde diskutiert Falk Kohlmann, Leiter Digital Banking bei der St.Galler

Kantonalbank, mit den Experten Raphael Bianchi, Präsident der Open Wealth Vereinigung in der Schweiz, sowie Martin Stadler Ambassador des Fintech-Startups Altoo, welche Bedeutung das Thema «Open Wealth» aus Sicht von Anlegern hat. Zum Abschluss der Tagung wird Verhaltensforscher Gerhard Fehr erklären, warum Vertrauen der Kern einer Finanzanlage ist. Fehr ist Verhaltensökonom und Gründungspartner der Beratungsfirma FehrAdvice & Partners.

Zentraler Treffpunkt für Wirtschaft und Finanzwelt

Das Finance Forum St.Gallen wird von der Eventfirma Skunk veranstaltet und von zahlreichen Organisationen und Partnern unterstützt. Presenting Partner ist die St.Galler Kantonalbank. Das Patronat übernimmt der Kanton St.Gallen. Die Veranstalter erwarten erneut mehrere hundert Entscheidungsträger, Finanzvertreter und Wirtschaftsinteressierte an der Tagung. Im Vorfeld können die Teilnehmerinnen und Teilnehmer kostenlos verschiedene Workshops besuchen.

Informationen und Anmeldungen unter
www.finance-forum.ch

<IT>rockt! macht Digitalisierung erlebbar

Der Verein IT St.Gallen präsentiert am Ostschweizer Digitaltag am 29. September am Hauptbahnhof St.Gallen ein spannendes Programm. Mit dem Event will das <IT>rockt!-Team um Geschäftsführerin Eva De Salvatore Menschen inspirieren, selbst Teil des digitalen Ökosystems zu werden.

Zusammen mit der Stadt St.Gallen, der OST, der GBS, der Abraxas sowie Künstlern, Digitalprofis und Technologie-spezialisten wird der St.Galler Hauptbahnhof am 29. September 2022 zur (Freiluft-) Bühne gemacht. Unter dem Motto [#sanktdigital](#) wird die Digitalisierung an diesem Tag in Form von digitaler Kunst, mit künstlichen Intelligenzen, Robotik-Anwendungen und weiteren Attraktionen erlebbar. «Als einer der grössten ICT Cluster in der Schweiz möchten wir mit dem Digitaltag eine Brücke zur breiten Bevölkerung schlagen und somit Verständnis für das Thema schaffen», sagt Eva De Salvatore.

Teil des Ökosystems werden

Der Ostschweizer Digitaltag ist ein Anlass, der allen Akteuren dieses Ökosystems die Möglichkeit gibt, der breiten Bevölkerung Technologien zugänglich zu machen, mit denen sie im Normalfall weniger in Berührung kommen. «Die IT-Branche der Ostschweiz ist wichtig und leistet einen entscheidenden Beitrag zur Wertschöpfung der Region», sagt De Salvatore. Aus diesem Grund habe man sich bewusst für den Hauptbahnhof als Austragungsort des ersten Ostschweizer Digitaltags entschieden. «Der Bahnhof ist Dreh- und Angelpunkt des täglichen Lebens. Hier erreichen wir viele Menschen und können ihnen zeigen, dass IT und Digitalisierung nicht in der Ferne geschehen, sondern ganz nah und jeder ein Teil davon sein kann.»

Herausfordernde Koordination

Ohne das Engagement von Stadt, SBB, OST, GBS und weiteren Partnern wie beispielsweise der IG IoT Ost, Scandola oder der MetroComm AG als Medienpartnerin wäre ein Ostschweizer Digitaltag in dieser Form nicht möglich. «Alle wollen aus voller Überzeugung zum Gelingen des Anlasses beitragen», freut sich Eva De Salvatore, die bereits seit Januar mit der Planung beschäftigt ist. Eine besondere Herausforderung sei dabei die Koordination zwischen den verschiedenen Partnern gewesen. «Die Zusammenarbeit mit diesem Team machte riesig viel Spass», so De Salvatore.



IT gehört zur Identität

Bei <IT>rockt! ist man erfreut darüber, in so kurzer Zeit tatkräftige Partner gefunden zu haben, die den Anlass mitgestalten und so die Vision einer digitalen Ostschweiz mittragen. Dies ist wichtig, weil die IT unterdessen auch branchenübergreifend immer wichtiger wird und oft auch für den Erfolg oder Misserfolg eines Unternehmens entscheidend ist. Deshalb sei es umso wichtiger, dass die ganze Bevölkerung sensibilisiert und darauf aufmerksam gemacht werde, so Eva De Salvatore. Und: «Wir Ostschweizer brauchen den nationalen Vergleich in Sachen IT nicht zu scheuen, weil sie schon längst auch Teil unserer Identität geworden ist.»

Text: Patrick Stämpfli
Bild: Thomas Hary



Unternehmensspiegel Ostschweiz 2022

Am 7. und 12. September fand der 13. Unternehmensspiegel Ostschweiz in Teufen und in St.Gallen statt. Verschiedene Referenten beschäftigten sich mit «Digitale Finanzierung für KMU – Sinn oder Unsinn?» Fotografiert für den LEADER im Hotel zur Linde und im Pfalz Keller hat Gian Kaufmann.

Zur Bildergalerie





Zur Bildergalerie 

Gipfeltreffen Nellen & Partner 2022

Am 7. September fand das Jubiläums-Gipfeltreffen der Nellen & Partner AG, die heuer ihren 30. Geburtstag feiern kann, mit dem Thema «Der gläserne Mensch – how fragile we are» statt. Fotografiert für den LEADER im «Gupf» in Rehetobel haben Alberto Cortes Morand und Sebastian Schneider.





Ostschweizer Personaltag 2022

Wie gestalten Menschen die Zukunft der Arbeit? Wie sehen neue Arbeitswelten nach der Corona-Pandemie aus? Diesen Grundsatzfragen ging der 18. Ostschweizer Personaltag vom 15. September nach. Fotografiert für den LEADER in der Olma-Halle 9.1 in St.Gallen hat Roger Oberholzer.



Zur Bildergalerie





Zur Bildergalerie



Networking-Tag 2022

Unter dem Thema «Deal or No Deal» diskutierten am 9. September rund 500 Mitglieder der Ehemaligen-Organisation alumniOST und weitere Gäste in den Hallen der Olma-Messen in St.Gallen. Fotografiert für den LEADER am Networking-Tag 2022 hat Alberto Cortes Morand.



Swiss Smart Government Day 2022

Der vierte Swiss Smart Government Day widmete sich am 15. September dem Thema «Mit neuen Denksätzen zur smarten Verwaltung». Fotografiert für den LEADER im Einstein Congress in St.Gallen hat Gian Kaufmann.



Zur Bildergalerie



Zehn Jahre Leaderinnen Ostschweiz 2022

Zur Bildergalerie



Am 18. August feierte das Netzwerk «Leaderinnen Ostschweiz» sein zehnjähriges Bestehen mit einem grossen Fest auf dem Bodensee. Fotografiert an Bord der «MS St. Gallen» für den LEADER hat Reto Martin.



Vranckx zu Gast bei der Erfa-Gruppe Weinfelden

Am 12. September stand Swiss-CEO-Dieter Vranckx bei der Erfa-Gruppe Weinfelden Moderator Christoph Lanter Rede und Antwort. Fotografiert für den LEADER im im Gasthaus zum Trauben hat Thomas Hary.

Zur Bildergalerie



Dogmen

In meinem Bücherregal stehen die Werke von Karl May. Ich habe sie mit Hochgenuss gelesen; sie haben mich durch mein Heranwachsen begleitet und mein Indianerbild geprägt. Und das im durchaus positiven Sinne; an der Fasnacht wollte ich immer Winnetou sein.

Tempi passati! Heute setzt sich jeder dem Generalverdacht «Rassismus» aus, der als Indianer, Mexikaner, Araber oder, Gott bewahre, als Afrikaner mit schwarz angemaltem Gesicht auftritt.

Der irre Kulturkampf führt zu Auswüchsen wie einem Auftrittsverbot von Rastamähnen-tragenden weissen Musikern oder dem Publikationsstopp eines Buches, das zum Film «Der junge Häuptling Winnetou» erscheinen sollte.

Das «Canceln», wie es neudeutsch so schön heisst, geht stets auf diffuse Rassismussvorwürfe zurück, die ein anonymes Pöbel erhebt. Es reicht schon, wenn ein Spinner ein «schlechtes Gefühl» bei einem Auftritt oder einer Publikation hat, dass die Verantwortlichen den Schwanz einziehen.

Cui bono? Wer hat etwas von diesen neuen Denk- und Handlungsverboten? Gegen kulturelle «Aneignung» (der Begriff ist heimtückisch; es geht ja nicht um Diebstahl, sondern um Austausch und Teilnahme) kann ja niemand ernsthaft etwas haben; Kultur lebt vom Austausch, auch unter Völkern, von der Inspiration, vom Zusammenspiel und von der grenzen- und köpfeübergreifenden Kreativität. Was soll der ganze Unsinn also? Der Verdacht ist da: Die Linken und «Woken» haben ein weiteres

«Wenn die Sonne der Kultur niedrig steht, werfen selbst Zwerge einen Schatten.»

Karl Kraus (1874 – 1936), österreichischer Schriftsteller

Momentum gefunden, das sie erheben und Andersdenkende erniedrigen soll. Die Kleingeister beanspruchen für sich, eine fortschrittliche Ethik zu verfechten, die menschliches Handeln objektiv deuten und vor allem: bewerten kann. Wer sich ihren Dogmen fügt, gehört zu den Guten, wer nicht, ist ein potenzieller Rassist.

Die Angst, als Rassist dazustehen, ist inzwischen so gross, dass Auseinandersetzungen mit der Cancel Culture unterbleiben. Intellektuelle, Medien, Lehrer knicken davor ein, um den eigenen Nimbus der Fortschrittlichkeit zu wahren, statt die dort beanspruchte Deutungshoheit durch Sachkompetenz infrage zu stellen. Ich freue mich, wenn der Widerstand gegen diese Ideologie der Intoleranz durch die Diskussion um Karl May wächst.

Stephan Ziegler
LEADER-Chefredaktor



LEADER

07/2022

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

Verleger: Natal Schnetzer

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

Autoren: Marion Loher, Philipp Landmark, Patrick Stämpfli, Miryam Koc, Stephan Ziegler, Michael Götte, Robert Nef, Barbara Gysi, Roland Rino Büchel, Walter Ernst, Michael Steiner, Igor Anselmo, Rolf Brunner, Thomas Vesper

Fotografie: Marlies Thurnheer, Thomas Hary, Gian Kaufmann, Alberto Cortes Morand, Reto Martin, Sebastian Schneider, Michael Huwiler, 123rf, Pixabay, zVg

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

Geschäftsleitung: Natal Schnetzer
nschnetzer@metrocomm.ch

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

Marketingservice/ Aboverwaltung: Fabienne Schnetzer
info@metrocomm.ch

Abopreis: Fr. 60.- für 18 Ausgaben

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

Gestaltung/Satz: MetroComm AG

Produktion: Ostschweiz Druck AG, Wittenbach

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

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

ISSN 1660-2757



MADE IN ST GALLEN

AUGUST
SEPTEMBER
OLYMPIA
NOVEMBER
DEZEMBER

13.–23. Oktober 2022
St.Gallen

**JETZT
TICKETS
SICHERN**



79. Schweizer Messe für
Landwirtschaft und Ernährung
Gastkanton Graubünden

«Knifflige Steuerfragen zu
lösen, spornt mich an.
Genauso wie den perfekten
Schliff zu erreichen.»

Remo Broger, dipl. Steuerexperte, Partner
passionierter Heimwerker



Treuhand | Immobilien | Recht | Steuern | IT

altrimo
persönlich engagiert.