

# JAHRE 20 LEADER

DAS OSTSCHWEIZER UNTERNEHMERMAGAZIN

leaderdigital.ch

August 7 / 2023

Preis CHF 8.50

21. Jahrgang



**Datenbearbeitung:  
Was müssen Unternehmen wissen?**

Jetzt herausfinden:



MIT FOKUS  
**Mobilität**

Kristiane Vietze:  
*Sowenig Staat  
wie möglich.*

## Sauber bleiben!

pronto-ag.ch

**pronto**  
Wir verstehen mehr  
als Reinigung.

Wettbewerbsfähigkeit (in) der Ostschweiz

«Genügsamkeit führt zur Trägheit»

Detailhandel

Auf dem Weg zu Premium

Jan Schoch

120 Millionen für Gonten

**Bildung bewegt!**

**bzbs.**

bzbs.ch

# Projekte jederzeit im Griff

Abacus Projektverwaltung – die integrierte Projektmanagement-Software

Abacus Forum  
Projektverwaltung  
28.09.2023  
hybrider Event  
jetzt anmelden  
[abacus.ch/forum-proje](https://abacus.ch/forum-proje)



## Ihr Nutzen mit Abacus Projektverwaltung

Mit vielen branchenspezifischen Lösungen ermöglicht die Abacus Projektverwaltung eine gezielte, effiziente Wirtschaftlichkeitskontrolle für Projekte, Mitarbeitende und Maschinen.



Weitere Informationen finden Sie unter:  
[abacus.ch/projektverwaltung](https://abacus.ch/projektverwaltung)

# Bürokratisches Ungemach

Heute muss ich Sie mit einem Thema belästigen, das ich selbst auch gerne vor mich hinschiebe, denn die Zeit drängt: Bis zum 1. September 2023 müssen Schweizer Unternehmen ihre Datenschutzbestimmungen an das revidierte Datenschutzgesetz anpassen.

Durch die Revision soll das 1992 erlassene Datenschutzgesetz an die technologischen und gesellschaftlichen Veränderungen und, natürlich, die EU-Datenschutzgrundverordnung angepasst werden. Bei Verfehlungen drohen sowohl der zuständigen Person im Unternehmen als auch dem Unternehmen selbst empfindliche Geldbussen – bis zu 250'000 Franken.

Das revDSG erweitert die Informationspflicht von Unternehmen im Umgang mit Kunden- und Mitarbeiterdaten. Neu müssen Unternehmen bei jeder Beschaffung von Personendaten über festgelegte Kriterien informieren. Bisher galt diese Informationspflicht nur bei der Erfassung von besonders schützenswerten Daten (Religion, politische Gesinnung, Gesundheit etc.).

Jede Person, deren Daten erfasst werden, muss jetzt also mindestens über Identität und Kontaktdaten des Verantwortlichen, Zweck der Bearbeitung, Kategorien von Empfängern, denen Personendaten bekannt gegeben werden, sowie Kategorien der bearbeiteten Personendaten aufgeklärt werden. Und als ob dies noch nicht reichte: Bei Weitergabe ins Ausland sind auch der Staat oder internationales Organ und gegebenenfalls Garantien zum Schutz der Personendaten bekanntzugeben. Uff!

Am einfachsten können Unternehmen diese Informationspflicht mit einer Datenschutzerklärung mit den oben genannten Mindestanforderungen sicherstellen. Je nachdem macht es Sinn, diese auf der Unternehmenswebsite, in den AGB oder Formularen oder gar in einem separaten Schreiben zu kommunizieren.

Praktisch heisst das: Auch in der Schweiz werden Sie ab September einen Cookie-Banner auf Ihrer Webseite brauchen, um eine Nutzer-Zustimmung einzuholen. Stellen Sie sicher, dass Sie eine Consent-Management-Plattform nutzen, die Ihre Cookies scannt und bei fehlender Nutzer-Zustimmung auch wirklich blockiert. Sonst kann es sein, dass Sie bald um eine Viertelmillion ärmer sind.

Natal Schnetzer, Verleger



Anzeige

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

**Ich brauche  
exponorm.ch**

**exponorm.**

---

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

**071 282 38 00    info@exponorm.ch**



«Super, dass COFOX die neuen ökologischen Tintenstrahldrucker im Sortiment haben. Die schützen die Natur so nachhaltig vor schädlichen Einflüssen wie meine Stacheln.»



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

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



# Batteriefabrik baut in Graubünden statt im Thurgau

**Die nächste Batteriegeneration will die Swiss Clean Battery AG doch nicht in Wigoltingen produzieren, sondern in Ems. Noch ist das Frauenfelder Unternehmen auf Investorensuche.**

SCB hoffte ursprünglich, schon 2024 im «Wigoltingen Innovation Park» mit der Batterieproduktion beginnen zu können. Doch Einsprachen verzögerten das Projekt. So schaute sich die SCB nach alternativen Standorten um. Nun hat die Swiss Clean Battery einen Vorvertrag mit dem Kanton Graubünden unterschrieben. Das 70'000-Quadratmeter-Areal in Ems ist bereits Gewerbezone, es gehört dem Kanton und es gibt keine Nachbarn. Einsprachen seien deshalb keine zu erwarten.

In einem ersten Schritt soll die Fabrik mit rund 100 Mitarbeitern Batterien mit einer Leistung von 1,2 Gigawattstunden produzieren. Dereinst will die Gigafactory mit 1000 Angestellten jährlich Batterien mit 7,6 Gigawattstunden herstellen. Swiss Clean Battery will in Ems eine Feststoffbatterie bauen. Weil die SCB-Batterie Schwefeldioxid, Schwefeleisenverbindungen und Grafit statt Lithium, Kobalt oder Gold braucht, sei sie umweltfreundlicher und weil sie 100'000 Ladezyklen statt 3000 biete, auch deutlich billiger.

98 Millionen Franken benötigt die SCB noch, um mit dem Bau loslegen zu können.

# Inhalt



- 10 Spotlight**  
Wichtiges in Kürze
- 12 Digital & Start-ups**  
Ostschweiz 2.0
- 14 Schwerpunkt**  
Wettbewerbsfähigkeit der Ostschweiz
- 36 Jan Schoch**  
120 Millionen für Gonten
- 40 Kristiane Vietze**  
Sowenig Staat wie möglich
- 46 Detailhandel**  
Auf dem Weg zu Premium
- 52 Stephan Melliger**  
Wie man Arbeitsausfälle vermeidet
- 58 Nayla Stössel**  
Stillstand ist keine Option
- 62 Miryam Koc, Stephan Ziegler**  
«Fragen Sie meinen Kollegen»
- 66 Fokus Mobilität**  
(Bundes-)Milliarden für Strasse und Schiene
- 102 Vorschau**  
WTT Young Leader Award, Networking-Tag, Unternehmertag
- 106 Rückblick**  
Charity Classic Weinfelden, Aufrichtfest Forster Campus
- 108 Stephan Ziegler**  
Elfenbeinturm



52



7

32



46



58

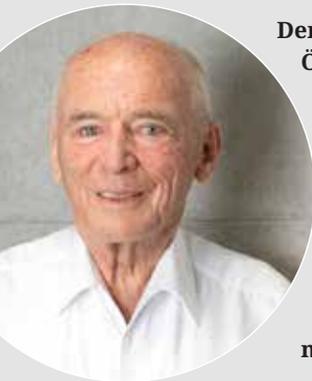


20



26

## Was bleibt von Adam Smith?



Der bedeutende liberale Ökonom und Moralphilosoph Adam Smith ist vor 300 Jahren geboren worden. Wie jeder Klassiker muss er sich die Frage gefallen lassen, was denn an seinem Werk auch heute noch aktuell sei.

Unsere heutige Ökonomie ist nicht mehr mit den Problemen der beginnenden Industriellen Revolution konfrontiert – und die maschinelle Stecknadelproduktion anstelle der manuellen ist nicht mehr das erklärungskräftige Schulbeispiel für den Fortschritt der Arbeitsteilung.

Findet man bei Adam Smith auch Antworten auf die aktuellen Probleme der ökonomischen Globalisierung, der «elektronischen Revolution» des Ressourcen-Raubbaus und der globalen Ökologie? Ja, er hat sich mit moralischen Verhaltensweisen befasst, die nicht orts- und zeitgebunden sind.

Dazu ein Schlüsselzitat: «Mag man den Menschen für noch so egoistisch halten, es liegen doch offenbar gewisse Prinzipien in seiner Natur, die ihn dazu bestimmen, an dem Schicksal anderer Anteil zu nehmen, und die ihm selbst die Glückseligkeit dieser anderen zum Bedürfnis machen, obgleich er keinen anderen Vorteil daraus zieht, als das Vergnügen, Zeuge davon zu sein.»

Bedeutende Denker sind nicht nur an ihren Worten zu messen, sondern auch an ihrer Lebenspraxis. Den Appell zur Anteilnahme am Schicksal anderer hat Smith auch persönlich wahrgenommen: Er hat Zeit seines Lebens immer wieder Bedürftige unterstützt.

Robert Nef, Publizist St.Gallen

## Die Wandelprediger

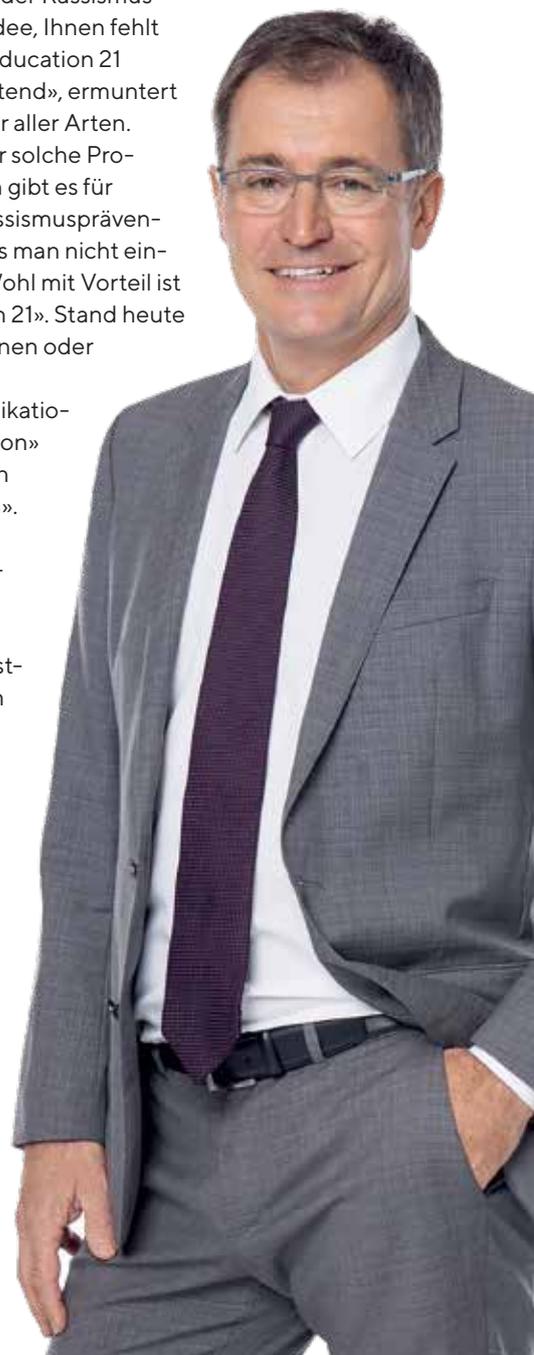
**Die Stiftung «Éducation 21» will Schüler als «Agenten des Wandels» für die «grosse Transformation» heranzüchten. Darum sind viele Lehrmittel zum Thema Klima bei uns parteiisch, befangen und gelenkt. Und bis aufs Mark wirtschaftsfeindlich.**

Die mit Steuergeld von verschiedenen Bundesämtern und Kantonen überfütterte Stiftung «Éducation 21» soll Lehrer beim Unterricht über Nachhaltigkeit unterstützen. Sie empfiehlt Publikationen von Greenpeace als Unterrichtsmaterial für Schweizer Schulen, Vergötterung von Greta Thunberg inklusive. Zudem verteilt sie Pulver: «Sie planen ein Projekt für Schüler/innen oder Lernende in den Bereichen Bildung für Nachhaltige Entwicklung (BNE) oder Rassismusprävention? Sie haben eine tolle Idee, Ihnen fehlt aber das Geld?» Kein Problem: «Éducation 21 unterstützt Sie finanziell und beratend», ermuntert die Organisation Subventionsjäger aller Arten.

Bis zu 50'000 Franken sind für solche Projekte ausgesetzt. 30'000 Franken gibt es für diejenigen, die den Fonds für «Rassismusprävention» anbohren wollen. Dafür muss man nicht einmal ein schulischer Akteur sein. Wohl mit Vorteil ist man hingegen Teil von «Éducation 21». Stand heute sind das mehr als 100 Organisationen oder Netzwerke.

«Éducation 21» empfiehlt Publikationen, die von der «letzten Generation» fabulieren, jener offenbar, «die den Klimawandel noch aufhalten kann». Beim Thema Wirtschaft wird als Lösung eine «solidarische Ökonomie» angepriesen. Wenn ich das lese, kann ich keinen Unterschied zu den Kommunistensprüchen feststellen, welche die Jungsozialisten und die Klimakleber täglich in die Welt hinausposaunen.

Die Organisation hat einen politischen Beirat mit «bürgerlichen» Parlamentarierinnen, die auf vielen Hochzeiten tanzen. Interessant auch die linken Nationalräte: Die Betroffenen haben schlicht «vergessen», ihr Mandat bei den Interessenbindungen anzugeben. Ich werde mich dieser Organisation annehmen und dem einen oder anderen überflüssigen Projekt den Riegel schieben.



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



#### Grob verlässt Advery

Nach fast vier Jahren verlässt Stefan Grob die Romanshorner Kommunikationsagentur Advery und wird Geschäftsleitungsmitglied bei den Heimstätten Wil. Während seiner Zeit als Agenturleiter konnte Advery die Zahl der Mitarbeiter und Lehrlinge von knapp 20 auf über 40 erhöhen, gewann interessante Neukunden und Projekte und verankerte den Namen Advery in der Ostschweiz.



#### Altmann wird CEO der Grand-Resort-Bad-Ragaz-Gruppe

Der Verwaltungsrat der Grand Resort Bad Ragaz AG ernannte Serge Altmann zum neuen CEO der Unternehmensgruppe per 1. Oktober 2023. Er verantwortet künftig die operative Leitung der gesamten Gruppe sowie die Weiterentwicklung und Umsetzung der innovationsgetriebenen, langfristigen Destinationsstrategie über alle Geschäftsbereiche.



#### LaCroix wird Markenbotschafterin von Mila d'Opiz

Zwei St.Galler Ikonen arbeiten zusammen: Die Kosmetikerherstellerin Mila d'Opiz hat DJ Tanja LaCroix als Markenbotschafterin engagiert. «Als international gefeiertes Model, DJ und vertrauenswürdige Markenbotschafterin für hochkarätige Unternehmen» soll LaCroix der Marke einen frischen und dynamischen Touch verleihen.



#### Permapack und Thüler gehen getrennte Wege

Verwaltungspräsident und Firmeninhaber Thomas Hansmann hat sich mit Rico Thüler auf eine Beendigung der Zusammenarbeit verständigt. Der 52-Jährige trat den CEO-Posten bei Permapack per 1. Januar 2023 an. Im Laufe der sechs Monate nach dem Führungswechsel habe sich gezeigt, «dass sich die gegenseitigen Erwartungen nicht erfüllten».



#### Odermatt übergibt an Sljivo

Führungswechsel bei der Kreativagentur Ammarkt: Danijel Sljivo folgt auf Marcel Odermatt. Nach 14 Jahren amtiert nun ein neuer CEO bei dem St.Galler Unternehmen. Marcel Odermatt bleibt weiterhin Aktionär und Verwaltungsratsmitglied der Ammarkt AG. Danijel Sljivo bringt viele Jahre Erfahrung in der Kreativbranche mit.

## Kopf des Monats

Der VAT-Verwaltungsrat hat Urs Gantner, Executive Vice-President der VAT-eigenen Semiconductor Solutions Group, per 1. Januar 2024 zum neuen CEO ernannt. Gantner tritt die Nachfolge von Mike Allison an, der per Ende 2023 zurücktritt.



Urs Gantner, CEO

Urs Gantner verfügt über einen Master in Maschineningenieurwissenschaften der Eidg. Technischen Hochschule (ETH). Er stiess 2004 als Produktmanager für kundenspezifische Transferventillösungen zur Vakuumventilespezialistin aus Haag.

2015 wurde er zum Leiter des Halbleiterbereichs ernannt. Unter seiner Führung wuchs das Geschäftsfeld mehr als doppelt so schnell wie der Gesamtmarkt. Gleichzeitig verbesserte Gantner die Organisationsstruktur und die Performance, indem er die globale Präsenz des Unternehmens gekonnt nutzte.

Ebenfalls eine zentrale Rolle spielte der heute 53-jährige beim Auf- und Ausbau des VAT-Produktionsstandorts in Malaysia mit eigenem Engineering- und Produktmanagementteam. Im Weiteren stand Gantner der erfolgreichen Expansion des Ventilgeschäfts in angrenzende Märkte vor. Im August 2022 wurde er als Executive Vice-President der Semiconductor Solutions Group in das Group Executive Committee (GEC) der VAT berufen.

«Als Weltmarktführerin für Vakuumventile und -lösungen ist die VAT hervorragend für die Chancen des Halbleitermarkts und zukunftsorientierter Industriemärkte aufgestellt», sagt Verwaltungsratspräsident Martin Komischke. «Mit Urs Gantner haben wir den perfekten Nachfolger für Mike Allison gefunden. Dieser hat die VAT in den vergangenen sechs Jahren als CEO massgeblich geprägt und sie in die heutige Position gebracht. Dass wir seine Nachfolge aus den eigenen Reihen besetzen konnten, spricht für die hohe Qualifikation unserer Mitarbeiter.»



## Stadler erhält Zuschlag für Batteriezüge in Österreich

Die Österreichischen Bundesbahnen erteilen Stadler den Zuschlag über bis zu 120 Batteriezüge. Die Fahrzeuge vom Typ FLIRT Akku sind als Ersatz für die bestehende Dieselflotte vorgesehen. Die Unterzeichnung der Rahmenvereinbarung und des Erstabrufs über 16 FLIRT Akku soll noch im Herbst 2023 erfolgen.



## Arbonia streicht bis zu 600 Stellen

Der Thurgauer Bauzulieferer Arbonia leidet unter dem Rückgang der Bautätigkeit in seinen Kernmärkten. Kosten sparen will das Unternehmen mit tiefen Einschnitten. So soll jeder zehnte Arbeitsplatz gestrichen werden.



## LEADER-Event: So finden und gewinnen Sie Fachkräfte

Fachkräfte sind rar und schwer zu finden. Doch es gibt Mittel und Wege, die Suche zu vereinfachen. Welche das sind, erklärt Arbeitsmarktexperte Cornel Müller an der LEADER-Veranstaltung vom 26. September in Widnau. Führungskräfte sowie HR-Leiter erfahren dabei, wie es um den Arbeitsmarkt wirklich steht. [leaderdigital.ch/news/agenda.html](http://leaderdigital.ch/news/agenda.html)



## Schützengarten produziert Hiltl-Bier

Die älteste Brauerei der Schweiz produziert neu das Bier für das älteste vegetarische Restaurant der Schweiz. «Bei unserer Blinddegustation hat Schützengarten vor diversen (Zürcher) Bieren den 1. Rang gewonnen», so Inhaber und Verwaltungsratspräsident Rolf Hiltl.

## Nüssli baut Österreich-Pavillon auf Expo 2025

Der Ausstellungsbauer Nüssli hat den Generalauftrag zur baulichen Umsetzung des österreichischen Pavillons auf der Expo 2025 in Japan erhalten. Es ist bereits das sechste Mal, dass das Hüttwiler Unternehmen für unsere Nachbarn den Expo-Pavillon baut.



## Erstes «Barcamp» im Square

Das erste Barcamp in St.Gallen findet am 31. August im Square der HSG statt. Das Motto heisst «Moving forward», die Themen und der Ablauf werden vor Ort festgelegt – die «Un-Conference» soll Agilität und Anpassungsfähigkeit fördern. [barcamp-sg.ch](http://barcamp-sg.ch).



## WPO-Impuls geht in die dritte Runde

Am 14. September «kämpfen» sechs Unternehmen um den Titel «Beste Innovation der Region». Folgende Unternehmen nehmen heuer teil: Kemaro AG, Kifa Pack/Kifa Shop, De Martin AG, Astra-LED AG, Circular Food Solutions und Bühler AG.

## 200 Gäste feiern neue Räumlichkeiten

Anfang Jahr bezog Muri Partner Rechtsanwälte neue Kanzleiräumlichkeiten in Weinfelden. Die Einweihung der sorgfältig renovierten Jugendstilvilla wurde mit einer grossen Sommerparty verbunden. Bereits in der Einladung wurde ein warmer Sommerabend angekündigt – Petrus hielt sich am 16. August an die Vorgaben. Die Kanzlei wurde von Peter Muri vor fast 30 Jahren gegründet. Die steigende Nachfrage, die zunehmende Spezialisierung und das Arbeiten im Team hätten den Ausbau beschleunigt, freute sich Muri.



## Auch der Zwirn ist nun aus Holz

Die Lindner Suisse GmbH aus Wattwil nutzt als Trägermaterial für ihre Geotextil-Holzwole einen neuartigen Cellulose-Zwirn aus Buchenholz. Die Produktion der ersten «Howolis»-Holzwolevliese mit den neuen Trägernetzen ist reibungsfrei angelaufen. Lindner kann ab sofort ein insgesamt noch nachhaltigeres, klimafreundliches Produkt liefern.

## Forster Rohner steigt ins Sportsponsoring ein

Die Stickereiherstellerin Forster Rohner AG ist für die kommenden zwei Jahre neu Sponsor des Nationalkader-Schwimmers Christian Schreiber. Der 21-jährige St.Galler strebt die Olympischen Sommerspiele 2024 an.



## St.Galler Unternehmen für «Schmähpreis Transportunsinn» nominiert

Statt lokal zu produzieren, stamme «die Mehrheit der verkauften Red-Bull-Dosen» aus einem einzigen Werk im Rheintal, was einen grossen CO<sub>2</sub>-Ausstoss zur Folge habe. Und das Hühnerfleisch der tiefgefrorenen Chicken-Nuggets des Detailhändlers Aldi komme aus Brasilien. Deshalb sind Red Bull aus Widnau und Aldi Suisse aus Schwarzenbach für den diesjährigen «Teufelsstein» der Alpen-Initiative nominiert.



## LEADER<sup>digital</sup>

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

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





## FCSG-Fanschal dient als Saisonabo

Der FC St.Gallen 1879 bietet als erster Sportverein sein Saisonabo in Form eines Fanschals an, der auf der Technologie von CollectID basiert. Für die Saison 2023/2024 erhielten alle Saisonabonnenten einen Fanschal, der einen NFC-Chip von CollectID enthält und so als Abo verwendet werden kann.

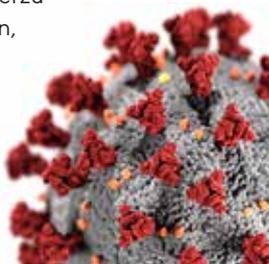
## Swisscows-Gründer bringt Kryptowährung auf den Markt

Die Edelcoin AG, in Egnach ansässiger Pionier der Tokenisierungsbranche, führt den «Edelcoin» auf dem Weltmarkt ein, ein stabiler Zahlungstoken, der durch Edel- und Industriemetalle gedeckt ist und «einen bedeutenden Fortschritt bei digitalen Währungen darstellt», so CEO Andreas Wiebe. Edelcoin sei nicht nur eine weitere digitale Währung, so Wiebe. Er sei eine Revolution bei stabilen Zahlungstoken. Er biete mehr Stabilität als einzelne Geldbasierte Stablecoins und die gleiche Vielseitigkeit wie andere digitale Währungen. Der Token basiert auf sicherer, skalierbarer und zuverlässiger Blockchain-Technologie und «stellt sicher, dass Benutzer sicher Transaktionen durchführen können».



## Misanto stellt Betrieb ein

Die vom Corona-Testen und -Impfen her bekannte Misanto AG stellt ihren Betrieb per sofort ein. Dies betrifft das Telemedizinische Zentrum in Frauenfeld, die Test- und Impfzentren sowie den Betrieb der App. Betroffen sind zehn Mitarbeiter. Diese werden bei der Suche einer neuen Aufgabe individuell unterstützt. Gemäss CEO Thomas Krech hat das Aktionariat beschlossen, die Geschäftstätigkeiten per sofort einzustellen. Der von der Geschäftsleitung vorgeschlagene neue Kurs, die Test- und Impfzentren in Arztpraxen umzuwandeln, fand seitens des Aktionariats keine ausreichende Unterstützung. Die damit verbundene Aktienkapitalerhöhung kam nicht zustande, was zur Entscheidung führte, den Betrieb per sofort einzustellen. Kunden werden gebeten, ihre Daten (Patientendossiers) herunterzuladen und zu sichern, sofern sie diese in der Misanto-App gespeichert haben.



## Silber für St.Galler EdTech-Unternehmen

Die St.Galler Clever Forever Education AG kommt am diesjährigen Venture-Start-up-Wettbewerb in der Kategorie Einzelhandel & Dienstleistungen auf Rang zwei. Venture ist der führende Start-up-Wettbewerb der Schweiz und wurde 1997 von McKinsey & Company Switzerland ins Leben gerufen. Clever Forever entwickelt eine Mathematik- und Alphabetisierungs-App für Vorschulkinder, die KI nutzt, um interaktive Lernspiele zu erstellen.





**east#digital**

## Alle Digitalnews der Ostschweiz auf eastdigital.ch

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



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

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

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

## Terra Quantum übernimmt Divis

Das St.Galler Quantentechnologie-Unternehmen Terra Quantum um CEO Markus Pflitsch will mit der Übernahme der Divis Intelligent Solutions GmbH aus Dortmund die Entwicklung und Anwendung von klassischen und hybriden Quantenalgorithmen beschleunigen und vereinfachen. Divis gilt als einer der führenden Pioniere im Bereich der klassischen Optimierung und der Algorithmen des maschinellen Lernens.

## Digitalisierte Flechten für die Forschung

Flechten sind bekannte Bioindikatoren für den Nachweis von Umweltveränderungen. Im Rahmen eines nationalen Forschungsprojektes digitalisiert das Naturmuseum Thurgau nun seine Flechtensammlung, um sie der Forschung zugänglich zu machen. Seine Sammlungen umfassen rund 115'000 Objekte aus den Bereichen Botanik, Zoologie, Geowissenschaften und Kulturgeschichte der Natur, die einen Zeitraum von beinahe 200 Jahren abdecken.



## QluPod expandiert nach Osteuropa

Die Herisauer QluPod AG verbessert mit digitaler Software und einer App die Gesundheitsfürsorge. Als Reaktion auf gesundheitspolitische Forderungen aus der EU expandiert das Medtech-Start-up nun verstärkt in osteuropäische Länder. Zu den Angeboten gehören ein digitales Überwachungsgerät, eine mobile App für iOS und Android oder eine Software, die bei Diabetes eine telemedizinische Gesundheitsüberwachung ermöglicht.



## Der Musterknabe

Zahlreich sind die Rankings, mit denen die Wettbewerbsfähigkeit von Standorten erfasst werden soll. Mit viel Statistik und ein bisschen Hokus-pokus wird meistens festgestellt, was wir schon ahnen: Die Ostschweiz ist gar nicht so schlecht, aber eben auch nicht so gut. Bis plötzlich eine Schlagzeile den Thurgau als «Unternehmensmagnet» feiert.

«Ich glaube keiner Statistik, die ich nicht selbst gefälscht habe», soll Winston Churchill einst gesagt haben. Gefälscht ist die Statistik nicht, die gerade alle Scheinwerfer auf den Thurgau richtet: Die Zürcher Wirtschaftsauskunftei CRIF AG hat untersucht, wohin im Handelsregister eingetragene Firmen im Jahr 2022 innerhalb der Schweiz umzogen. Der Kanton Thurgau verzeichnete die grösste Netto-Zuwanderung – während der oft als «Wirtschaftsmotor» bezeichnete Kanton Zürich den grössten Verlust an Firmen verzeichnet.

**Finanzen im Griff, gepaart mit effizienter Verwaltung**  
 2022 haben über 42'000 bestehende Firmen ihr Domizil im Inland verlegt, wie CRIF mit den Handelsregister-Daten aufzeigt. Knapp 83 Prozent der Umzüge fanden innerhalb desselben Kantons statt, etwas mehr als 17 Prozent, genau 7224 Firmen, zügelten in einen anderen Kanton.

Der Leiter des Thurgauer Amtes für Wirtschaft und Arbeit, Daniel Wessner, glaubt der Statistik durchaus; er bemüht sich im Gespräch mit dem Leader aber, den Ball flach zu halten, weil die blossе Zahl der zu- und weggezogenen Firmen nichts über deren Wertschöpfung aussage. Dennoch: Dass der Thurgau in der Nettobetrachtung mit einem Saldo von plus 95 Firmen erneut glänzt, kommt nicht von ungefähr. Der Thurgau hat seine einst schlechte Standortattraktivität noch vor dem Millennium erkannt und seither viele Massnahmen ergriffen – die manchmal auch ganz einfach Mass zu halten bedeuten können. Der Thurgau gilt als ein Kanton, der die Finanzen im Griff und eine effiziente Verwaltung hat.

**Faktor Steuern relativiert sich**  
 Die OECD-Steuerreform führt dazu, dass überall in der westlichen Wirtschaftswelt grosse Konzerne ab einem Umsatz von 750 Millionen Euro eine Gewinnsteuer von mindestens 15 Prozent zahlen müssen – damit fällt ein Standortvorteil der Schweiz teilweise weg; hier lag der Steuersatz in etlichen Kantonen, gerade auch in der Ostschweiz, tiefer.

Entscheidender für Unternehmen sind bei der Standortwahl zunehmend zwei andere Faktoren: die Verfügbarkeit von Produktionsräumen oder Land und die Verfügbarkeit von qualifizierten Fachkräften. Ins Gewicht fallen auch die Infrastruktur eine Region, insbesondere die Verkehrsanbindungen, die Nähe zu Ausbildungs- und Forschungsstätten, die Nähe zu wichtigen Kunden und Zulieferern sowie die Nähe zu grösseren Zentren. In Vergleichen im Inland können Kantone auch mit einer schlanken, effizienten Verwaltung punkten. In internationalen Vergleichen sind die politische Stabilität und die Rechtssicherheit der Schweiz ein positives Momentum, in der Studie des Lausanner International Institute for Management Development landet die Schweiz auf Platz drei der wettbewerbsfähigsten Länder, vor zwei Jahren war die Schweiz gar Spitzenreiter.

**Aussagekräftiger Trend**  
 Die Statistik über die Firmen-Umzüge ist weniger komplex als andere Rankings und beantwortet einige wesentlichen Fragen nicht, etwa, wie gross die Zahl der Arbeitsplätze ist, die verschoben wurde. Auch können die einzelnen Zu- und Wegzüge gerade bei sehr kleinen Firmen auf einem eher zufälligen Auslöser beruhen. Der Saldo als Trend zeigt aber dennoch auf, ob ein Kanton Firmen eher abschreckt oder ob er ein «Unternehmensmagnet» ist. Auffällig ist freilich, dass neben dem Thurgau mit Wallis und Graubünden zwei Kantone zu den Zügel-

Gewinnern zählen, die nicht unbedingt zu den heissesten Wirtschaftslocations des Landes zählen.  
 Sucht man die vier Kantone der engeren Ostschweiz in anderen Rankings, etwa im komplexen Wettbewerbsindikator, den die UBS anhand unzähliger Kriterien erstellt, dann landen St.Gallen und Thurgau mit ähnlichen Werten im unspektakulären Mittelfeld, die beiden Appenzell werden weiter hinten in der Rangliste einsortiert. Dennoch hat der Thurgau auch in der Ostschweiz einen positiven Firmen-Wanderungssaldo. Aus St.Gallen, das seinerseits auch einen positiven Saldo aufweist, kamen immerhin 80 Firmen in den Thurgau, 51 zogen nach St.Gallen weg (plus 29 für den Thurgau). Gegenüber Appenzell Ausserrhoden bilanziert mit 21 Zuzügen und 14 Wegzügen ein Plus von 7 Firmen für den Thurgau. Bei Appenzell Innerrhoden ist die Bilanz mit je 2 Zu- und Wegzügen ausgeglichen.

## Dass der Thurgau glänzt, kommt nicht von ungefähr.

**«Abstimmung mit den Füssen»**  
 Aus Zürich kamen 86 Firmen in den Thurgau, während 71 dorthin zogen, was einen Saldo von 15 Unternehmen ergibt. Zürich verlor dieses Jahr viele Firmen nach Zug (322), in den Aargau (196) und nach Schwyz (191) und kam insgesamt auf einen Saldo von minus 137 (Neuzuzüger 1219, Wegzöger 1356), im Vorjahr lag der Verlust sogar bei 347 Firmen.

Der Think Tank Avenir Suisse sprach deshalb von einer «Abstimmung mit den Füssen» und machte die nicht gerade wirtschaftsfreundliche rot-grüne Politik Zürichs für die Wegzüge verantwortlich. Auch der Zuger Finanzdirektor Heinz Tännler (SVP) sagte in der NZZ, dass die linken Zürcher Städte Leistungsträger vertreiben würden. Zürich sei so ein «nicht unwesentlicher Standortförderer von Zug».

| Kanton | Jahr | Neuzuzüger | Wegzöger | Saldo |
|--------|------|------------|----------|-------|
| AI     | 2022 | 31         | 22       | +9    |
|        | 2021 | 23         | 62       | -39   |
| AR     | 2022 | 183        | 217      | -34   |
|        | 2021 | 257        | 161      | +96   |
| SG     | 2022 | 398        | 349      | +49   |
|        | 2021 | 423        | 402      | +21   |
| TG     | 2022 | 289        | 194      | +95   |
|        | 2021 | 314        | 221      | +93   |

Quelle: CRIF AG

Text: Philipp Landmark  
 Bilder: Pixabay, zVg



Der Verein Geothermie Thurgau mit seinen über 300 Mitgliedern ist die grösste Vereinigung dieser Art in der Schweiz.

# Quantensprung dank Millionensegen

Der Bund und der Kanton Thurgau fördern mit 50 Millionen Franken die systematische Erforschung des tieferen Untergrunds. Den Anstoss dazu gab der Verein Geothermie Thurgau mit dem Projekt «Thurgauer Energie-Nutzung aus dem Untergrund 2030». Die Kantonsmittel stammen aus dem 127-Millionen-Topf aus dem Gewinn von Partizipationsscheinen der Thurgauer Kantonalbank.

Das Projekt «Thurgauer Energie-Nutzung aus dem Untergrund 2030» sieht vor, das Energiepotenzial des tieferen Untergrunds zu erkunden und den Blick für die mannigfache Nutzung der Geothermie zu schärfen. Die Bandbreite des Geothermie-Potenzials im Thurgau reicht von der Wärmegewinnung bis zur Stromerzeugung aus tiefer Geothermie. Doch hierzu sind deutlich mehr Grundlagendaten über die Beschaffenheit des Untergrundes nötig.

*Mit dem Vorhaben «TEnU 2030» will der VGTG vorwärtsmachen*

## In vier Phasen zum Erfolg

Mit dem Vorhaben «TEnU 2030» will der VGTG vorwärtsmachen: In vier Phasen soll bis in die 2030er-Jahre das Feld für die Nutzung der Geothermie bereitet werden. In der ersten werden bereits vorhandene Daten systematisch gesammelt und analysiert. In einer weiteren Phase soll der Untergrund in mehreren Regionen mit einer dreidimensionalen «Seismik-Kampagne» erforscht werden, was präzisere Hinweise auf die künftige Nutzung des tieferen Untergrunds liefern kann. «Auf der Basis dieser Ergebnisse wollen wir bis zu drei erfolgs-

versprechende Bohrstandorte für künftige Erkundungsbohrungen ausscheiden und den tieferen Untergrund – also zwischen 1000 und 4000 Metern – detailliert untersuchen», erklärt Josef Gemperle, Präsident des Vereins.

Den Höhepunkt soll eine Erkundungsbohrung bieten, die detaillierten Aufschluss über die geologischen und technologischen Bedingungen im Thurgau gibt.

## Bund übernimmt bis 60 Prozent

Grundlagenforschung im Untergrund ist nicht nur anspruchsvoll, sondern auch teuer. An den Aufwand des Programms bezahlt der Bund rund 60 Prozent. Auf die 20 Millionen des Kantons werden also nochmals 30 Millionen vom Bund draufgeschlagen. Für die Umsetzung der ersten drei Phasen sieht der Verein vor, eine unabhängige Körperschaft zu bilden. «Der Verein übernimmt keine ausführenden Aktivitäten am Projekt. Dies obliegt Dritten», erklärt Präsident Josef Gemperle.

Zunächst liegt der Ball aber beim Kanton. Er wird für alle 20 Projekte des 127-Millionen-Kredits einen Trägerverein gründen, der aus den Mitgliedern des Regierungsrats besteht. Dann könne eine Geschäftsstelle für die strukturierte Abwicklung der Vorhaben ausgeschrieben werden, erklärt Finanzdirektor Urs Martin.

**Text:** Armin Menzi  
**Bild:** zVg

# Die Schweiz gehört zu den fittesten Ländern

Ranking der Wettbewerbsfähigkeit: Die Schweiz platziert sich auf Platz drei hinter Dänemark und Irland.

Das **International Institute for Management Development (IMD)** Lausanne untersucht seit 35 Jahren die weltweite Wettbewerbsfähigkeit von inzwischen 64 Ländern. Die Schweiz hat in diesem Ranking 2020 den Spitzenplatz behauptet, ist dann aber auf den zweiten und aktuell auf den dritten Platz abgerutscht. Allerdings hat die Eidgenossenschaft immer noch ein Score von 99,13 der 100 möglichen Punkte, die den Spitzenreiter markieren – aktuell zum zweiten Mal das digital fortschrittliche Dänemark. Dramatisch ist das Abrutschen also noch nicht.

164 statistische Werte gekoppelt mit einer Befragung von mehreren Tausend Managern in den vier Bereichen wirtschaftliche Leistungsfähigkeit, Effizienz der Unternehmen, Effizienz des Staates und Qualität der Infrastruktur ergeben das Ranking.

Unter anderem die vertrauensbildende Stabilität verhilft der Schweiz zur Top-Platzierung, bei der Effizienz der Verwaltung und der Effizienz der Infrastruktur grüsst die Eidgenossenschaft von Platz 1, ebenso bei Gesundheit und Umwelt oder Bildung. Die Schweiz zeigt gemäss den Studienautoren bei praktisch allen Wettbewerbsfaktoren starke Leistungen, einen Sprung gemacht hat die Eidgenossenschaft bei der Wirtschaftsleistung – von Platz 30 auf Platz 18.

Auffallend ist, dass an der Spitze des Rankings kleinere Volkswirtschaften liegen (Dänemark vor Irland, Schweiz und Singapur), grosse Länder aber weiter hinten liegen. Die USA kommen auf Platz 9 (91,14 Punkte), während Deutschland erneut abrutscht und nun auf Platz 22 liegt (80,47). Frankreich schafft es sogar nur auf Platz 33 (71,05).

**Text:** Philipp Landmark  
**Bild:** Pixabay

# Thurgau und St.Gallen im Mittelfeld



**Eine Studie der UBS untersucht die Wettbewerbsfähigkeit der Kantone in verschiedensten Dimensionen – in der Endabrechnung schneiden die üblichen Verdächtigen am besten ab.**

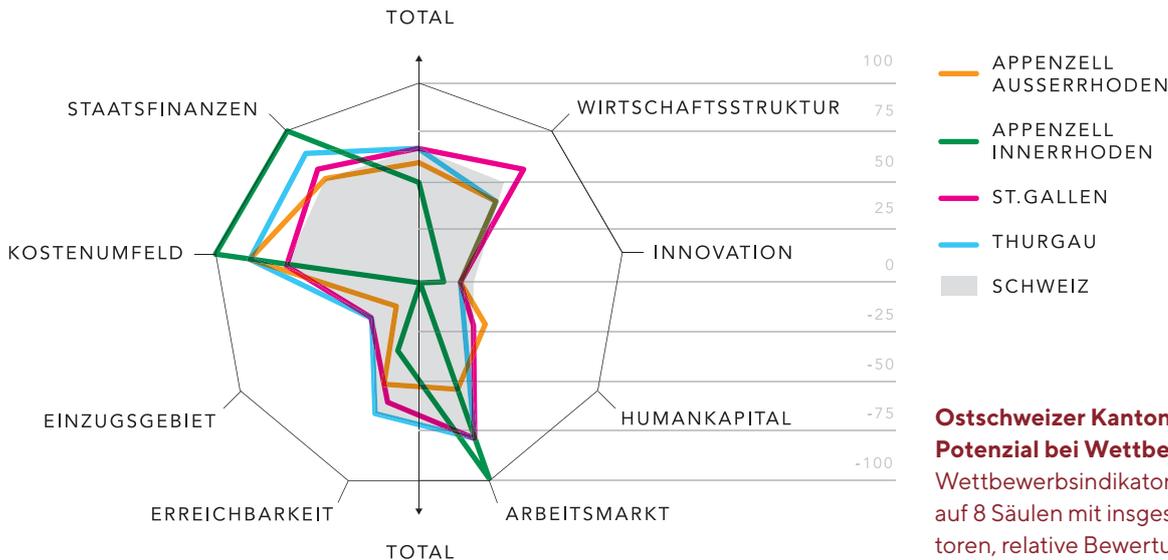
Der Kantonale Wettbewerbsindikator 2021\* der UBS untersucht Kantone in acht Dimensionen: Wirtschaftsstruktur (auch als Indikator einer künftigen Wachstumsdynamik), Innovation (als Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit), Humankapital (besser ausgebildete Bevölkerung generiert höhere Wertschöpfung), Arbeitsmarkt (Ausschöpfung des wirtschaftlichen Potenzials), Erreichbarkeit (schneller Zugang zu Infrastruktur und Märkten), Einzugsgebiet (wie viele Personen – Lieferanten, Arbeitskräfte, Kunden – können Standort in einer definierten Zeit erreichen), Kostenumfeld (Mieten, Energie, Löhne, Steuern), Staatsfinanzen (schlanke Verwaltung, hoher Investitionsanteil).

### **National mittig, international top**

Nicht überraschend gelten auch im Ranking der UBS die Kantone Zug, Basel-Stadt und Zürich als die wirtschaftlich fittesten im relativen Vergleich zu den anderen Kantonen. Die Ostschweizer Kantone folgen ab dem Mittelfeld: Thurgau und St.Gallen auf den Plätzen 12 und 13, Appenzell Ausserrhoden auf Platz 17, Appenzell Innerrhoden auf Platz 20.

Untersucht wurde in der Studie auch das regionale Wirtschaftspotenzial innerhalb der Kantone. Hier zeigt sich insbesondere im Kanton St.Gallen ein deutlicher Unterschied zwischen der wirtschaftlichen fitten Achse St.Gallen–Wil und dem beschaulicheren Toggenburg.

Die Studienautoren der UBS weisen darauf hin, dass die Schweiz insgesamt zu den wettbewerbsfähigsten Ländern gezählt werde, weshalb auch jene Kantone, die im Kantonalen Wettbewerbsindikator tiefe Werte erreichen, im internationalen Vergleich durchaus kompetitiv seien.



**Ostschweizer Kantone mit Potenzial bei Wettbewerbsfähigkeit**  
Wettbewerbsindikator der UBS basierend auf 8 Säulen mit insgesamt 56 Subindikatoren, relative Bewertung zwischen 0 und 100 Punkten; 2021

### Die Resultate der einzelnen Kategorien

Bei der **Wirtschaftsstruktur** ist der Thurgau zwar grundsätzlich breit aufgestellt, der Anteil von Dienstleistung und Handel ist aber deutlich unter dem Schweizer Durchschnitt. Mit 54 von 100 Punkten landet der Kanton im hinteren Drittel, knapp überholt von Appenzell Ausserrhoden (56 bzw. 54 Punkte). St.Gallen schafft es in dieser Betrachtung mit 76 Punkten ins vordere Mittelfeld, Appenzell Innerrhoden landet mit 14 Punkten fast am Schluss.

Um die **Innovationskraft** zu ermitteln, wurden die angemeldeten Patente und die Gründung von Firmen und Start-ups betrachtet. Der Thurgau erreicht in dieser Kategorie 18 von 100 Punkten. Ins Gewicht fällt beim Thurgau auch, dass alle namhaften Forschungs- und Entwicklungspartner der Ostschweiz nicht auf Thurgauer Boden sind.

Mit Institutionen wie der Empa und den Standorten Rapperswil, Buchs und St.Gallen der Fachhochschule Ost, dem Kantonsspital St.Gallen oder der HSG verfügt der Nachbaranton über namhafte Forschungs- und Entwicklungspartner, trotzdem landet auch St.Gallen mit 20 von 100 Punkten hinten im Ranking. Appenzell Ausserrhoden kommt auf 19, Innerrhoden als vorletzter Kanton auf 12 Punkte.

Die Betrachtung des Ausbildungsstands unter **Humankapital** nimmt unter anderem auch die Nettowanderung von Studienabgängern auf. Hier zeigt sich, dass der Braindrain Realität ist. St.Gallen (27) Thurgau (23) und Innerrhoden (1) liegen im letzten Drittel bzw. fast am Schluss (den meistens der Jura bildet). Appenzell Ausserrhoden mit 34 Punkten positioniert sich etwas besser – wohl auch als Wohnstandort für gut ausgebildete Leute aus der Agglomeration St.Gallen. An der Spitze dieser Wertung stehen Zug und Basel-Stadt mit 100 und Zürich mit 95 Punkten.

Trotz hoher Erwerbsquote kommt der Thurgau in der Dimension Arbeitsmarkt nur auf einen Platz im Mittelfeld, mit 76 Punkten gleich wie St.Gallen. Hier wirkt sich aus, dass im Thurgau die jüngeren Arbeitskräfte knapp werden. Appenzell Ausserrhoden kommt auf 52 Punkte – während Appenzell Innerrhoden hier mit 100 Punkten als Leader glänzt.

Die Wegzeit zu regionalen Zentren, Flughäfen oder Universitäten ist bei der **Erreichbarkeit** relevant, hier hängt der Thurgau die restliche Ostschweiz ab und schafft es mit 61 von 100 Punkten gerade noch in die erste Hälfte des Tableaus, St.Gallen folgt sechs Plätze weiter hinten mit 57 Punkten, Ausserrhoden kommt auf 48, Innerrhoden auf 32 Punkte. Die Ostschweizer Klagen über mangelnde Verkehrsanbindungen haben also einen realen Hintergrund. An der Spitze steht übrigens Basel-Stadt vor Genf und Zürich, das Schweizer Wirtschaftszentrum, das auch ein Referenzziel ist, kommt mit seinen systematischen Verkehrsbehinderungsmaßnahmen nur auf 83 Punkte.

Das **Einzugsgebiet** der Ostschweizer Kantone ist erwartungsgemäss nicht mit Spitzenreiter Zürich zu vergleichen, Thurgau mit 28 und St.Gallen mit 27 Punkten fallen dennoch deutlich ab, die beiden Appenzell noch mehr (Ausserrhoden 14, Innerrhoden 2).

Ein anderes Bild zeigt sich bei den **Staatsfinanzen**, wo die Ostschweizer Kantone gut abschneiden, hier ist Appenzell Innerrhoden mit 100 Punkten Klassenbester, bereits mit satterm Abstand auf den Zweiten (Schwyz, 90). Der Thurgau kommt mit 86 Punkten knapp nicht aufs Podest, St.Gallen (76) und Appenzell Ausserrhoden (70) liegen auch noch in der ersten Hälfte der Rangliste.

Auch beim **Kostenumfeld** grüsst Appenzell Innerrhoden mit 100 Punkten von der Spitze, Ausserrhoden und Thurgau liegen noch im ersten Drittel (84 bzw. 83), St.Gallen fällt mit 65 Punkten etwas zurück. In dieser Kategorie kann Zürich verständlicherweise nicht glänzen und landet mit 4 Punkten auf dem vorletzten Platz, das Schlusslicht gehört Bern mit Zero Points. Auf Deutsch: Hier ist einfach alles teuer – und die Steuern sind hoch.

\* Ein neuer UBS-Wettbewerbsindikator erscheint unmittelbar nach Publikation dieser Ausgabe

**Text:** Philipp Landmark  
**Bild:** Pixabay, zVg

Daniel Wessner:

**«Eine Verwaltung  
muss vor allem  
kompetent und  
effizient sein.»**

# Unspektakulär, aber erfolgreich

Die Meldung liess aufhorchen: Eine Analyse aller Sitzverschiebungen von Unternehmen in der Schweiz zeigt den Kanton Zürich als grossen Verlierer – und den Thurgau als Gewinner. Der Leiter des Thurgauer Amts für Wirtschaft und Arbeit, Daniel Wessner, möchte trotzdem «den Ball flach halten».

**Daniel Wessner, der Thurgau sei der neue «Unternehmensmagnet der Schweiz» – wenn solche Schlagzeilen publiziert werden, darf man dann im AWA einen Champagner aufmachen?**

Die Statistik über die Zu- und Wegzüge von Firmen, die zu dieser Aussage führte, möchten wir nicht überbewerten ...

**So bescheiden?**

Die reine Zahl der Firmen sagt noch nichts über deren Wertschöpfung aus, auch nichts über die Zahl der Arbeitsplätze, die damit verbunden sind. Es wird nicht unterschieden, ob eine Firma mit 200 Mitarbeitern oder eine Einzelfirma zu- oder wegzieht.

**Einzelfirmen, die eher zufällig zu- oder wegziehen, sollten sich über die Zeit ungefähr die Waage halten. Ein anhaltend positiver Saldo zeigt doch, dass Firmen bewusst in den Thurgau ziehen.**

Das ist so, die grösseren dieser Unternehmen kennen wir auch, mit diesen standen wir im Austausch. Es gibt aber auch eine grosse Anzahl von Firmen, mit denen wir keinen Kontakt hatten. Darum halten wir den Ball gerne flach. Aber es stimmt schon: Der Trend seit den vier Jahren, in denen diese Statistik erfasst wird, ist positiv.

**Dann stimmt der Eindruck der besagten Statistik also doch?**

Für uns ist sie ein Teil vom Puzzle eines – positiven – Gesamtbilds. Der Trend sieht für den Thurgau gut aus, aber wir sind weit davon entfernt, uns nun selbst auf die Schulter zu klopfen.

**Was gehört noch zum positiven Gesamtbild?**

Seit einigen Jahren haben wir überdurchschnittlich viele Firmengründungen und auch viele Ansiedlungen, zudem verzeichnen wir im Thurgau ein überdurchschnittliches Bevölkerungswachstum. Auch die Zahl der Erwerbstätigen steigt, die letzte Erhebung von 2021 kommt auf knapp 150'000 Personen, die einer Berufstätigkeit nachgehen.

**Steigt diese Zahl analog zum Bevölkerungswachstum?**

Ja, die Zahl nimmt etwa proportional zu. Der Thurgau hat eine sehr hohe Erwerbsquote. Das bedeutet auch, dass es hier das entsprechend hohe Angebot an Stellen gibt. Bevölkerungswachstum, Firmenwachstum und das Wachstum von Steuervolumen ergeben ein Gesamtbild, das zeigt, dass wir uns volkswirtschaftlich positiv entwickeln.

**Hat der Thurgau aktiv, etwa mit attraktiven Steuern, auf diese Entwicklung hingearbeitet, oder ist das die Wirtschaftsmetropole Zürich, die sich ausbreitet?**

Unsere Standortvorteile sind etwa die gleichen wie in der restlichen Ostschweiz. Die Steuern spielen neben anderen Faktoren sicher eine Rolle; der Thurgau ist für Firmen wie für Privatpersonen gut aufgestellt.

**Ändert sich das mit der OECD-Steuerharmonisierung?**

Wir haben im Kanton vergleichsweise wenige sehr grosse Unternehmen, vor allem kaum börsennotierte Unternehmen, die das betrifft. Wir rechnen dennoch mit Mehreinnahmen, die wir aber noch nicht beziffern können.

*«Ein Teil der Mehreinnahmen aus der Steuerreform ginge so in die Wirtschaft zurück.»*

**Das freut die öffentliche Hand.**

Nur bedingt. Aus liberaler Sicht ist diese Steuerharmonisierung ein Unding. Jetzt beginnt nämlich ein weltweiter Subventionswettbewerb. Bisher war es ein grosser Vorteil der Schweiz, dass wir darauf verzichten konnten.

**Tiefe Steuern waren transparenter und ehrlicher.**

Es war definitiv ehrlicher. Die Wirtschaftsförderungskataloge unserer deutschen Nachbarn sind dicke Bücher: Unternehmen bekommen alle erdenklichen Zuschüsse, etwa dafür, dass sie Lehrlinge haben, ein paar Solarzellen auf dem Dach installieren oder Frauenquoten einführen. Dazu gibt es eine branchenabhängige Industriepolitik. Das alles führt zu erheblichen Wettbewerbsverzerrungen. Das hatte die Schweiz bis jetzt zurecht nicht mitgemacht.

**Jetzt müssen wir mitmachen?**

Es wird spannend, zu sehen, wer was machen wird. Bis jetzt halten sich die Kantone noch bedeckt. Zug, Basel oder in der Ostschweiz Schaffhausen, die vermutlich stärker betroffen sind, haben schon gewisse Ideen und Pläne.

### **Sie machen sich bestimmt auch Gedanken, was Sie mit Mehreinnahmen machen könnten.**

Der Wettbewerbsindikator der UBS zeigt auf, dass der Thurgau in vielen Bereichen sehr gut positioniert ist, etwa bei den Staatsfinanzen, bei der Verwaltung oder beim Arbeitsmarkt. Bei einem Parameter dieser Studie schneiden wir jedoch ziemlich schlecht ab, nämlich bei Innovation und Forschung. Hier wird unter anderem die Zahl der Patente als Grundlage genommen, ein Wert, der natürlich auch branchenabhängig ist. Trotzdem steht fest: Hier haben wir Handlungsbedarf.

### **Sollen Mehreinnahmen aus den Steuern in die Forschung fließen?**

Im Thurgau ist das auf Initiative von Gewerbeverband, Industrie- und Handelskammer, Kantonbank und dem Kanton entstandene Technologieforum bereits seit einiger Zeit aktiv. Dieses bietet Veranstaltungen, Workshops, Innovationscoachings sowie Beratungen. Künftig soll ein neuer Pfeiler des Technologieforums auch Finanzierungen machen können.

*«Heute geht es um die Verfügbarkeit von Personal und von Flächen.»*

### **Auf welcher Grundlage?**

Vor einem Jahr hat der Grosse Rat eine überparteiliche Motion zur «Einrichtung eines kantonalen Fonds für Innovation und Fortschritt» erheblich erklärt. Unser Amt hat inzwischen einen Innovationsfonds konzipiert, der nun in die vorberatende Kommission und dann wieder ins Parlament kommt. Mit einem Teil der Mehreinnahmen aus der OECD-Steuerreform würde der Innovationsfonds gespiesen, aus dem Fonds soll dann insbesondere bei kleineren Unternehmen Innovation und Forschung unterstützt werden.

### **Wie könnte eine solche Unterstützung aussehen?**

Es sollen konkrete Entwicklungs- und Forschungsprojekte von Thurgauer Unternehmen finanzielle Unterstützung erhalten. Neben Produktinnovationen fallen vor allem die Unterstützung der Geschäftsentwicklung, Kooperationen, Technologie- und Prozessinnovationen unter das Förderspektrum.

### **Forschung, die von der öffentlichen Hand finanziert wird.**

Ein Teil der Mehreinnahmen aus der Steuerreform ginge so in die Wirtschaft zurück, allerdings nicht allein und direkt zu den grossen Unternehmen, die mehr zahlen, sondern als Förderbeitrag an den ganzen Wirtschaftsstandort.

### **Der Thurgau versucht also nicht, denjenigen Unternehmen, die mehr Steuern abliefern müssen, etwas zurückzugeben. Um wie viele Firmen handelt es sich dabei?**

Wir gehen davon aus, dass etwa 40 bis 50 Unternehmen von der neuen Regel betroffen sind. Die OECD-Steuerreform geht von einer konsolidierten Betrachtung aus, doch bisher wusste das Steueramt nicht von jeder Gesellschaft, ob sie in ein Kon-

zernverhältnis eingebettet ist, das insgesamt die Umsatzenschwelle von 750 Millionen Euro erreicht. Neu müssen die Unternehmen das in der Veranlagung angeben.

### **Diese Firmen zahlen nun mehr Steuern als bisher – fällt damit aus Unternehmenssicht ein Argument für den Thurgau weg?**

Für diese grossen Unternehmen fällt das steuerliche Argument weg. Aber dieses Argument fällt bei sämtlichen rund 140, also praktisch in der ganzen westlichen Welt.

### **Also wurde einfach ein Faktor von mehreren aus der Betrachtung herausgenommen.**

Genau.

### **Das scheint Sie nicht sonderlich zu beunruhigen.**

Wir haben vergleichsweise viele produzierende, inhabergeführte und etablierte Unternehmen hier, diese machen mehr als ein Drittel der ansässigen Firmen aus. Die werden nicht so schnell wegziehen. Eine Verwaltungsgesellschaft hat man rasch einmal irgendwohin verlegt. Eine Produktion mit Betriebsstätten zügelt man nicht so schnell. Man müsste ja auch erst einmal einen Standort finden, der besser geeignet wäre. Viele produzierende Betriebe haben zudem ein Netz von Lieferanten oder Kunden in ihrem unmittelbaren Umfeld. Wir stellen bei Gesprächen über Ansiedlungen generell fest, dass das Thema Steuern an Bedeutung verliert. Heute geht es um die Verfügbarkeit von Arbeits- und Fachkräften und von Flächen, das sind die zwei wichtigsten Themen. Bei ausländischen Firmen geht es auch um politische Stabilität – Rechts- und Planungssicherheit.

### **Ist es ein Standortvorteil des Thurgaus, dass man hier einfacher als anderswo Industrie- und Gewerbeflächen findet?**

Es ist auch bei uns anspruchsvoller geworden. Das raumplanerische Korsett in der Schweiz wird enger. Die Zeiten, als ein Unternehmen Erkundungsflüge mit einer Drohne machte und sagte «diese Wiese will ich!», sind vorbei.

### **Somit fällt ein weiterer Vorteil weg. Wie reagieren Sie darauf?**

Standortüberlegungen gelten heute für tendenziell kürzere Zeiträume. Wenn sich früher ein Unternehmen für einen Ort entschieden hatte, blieb es mindestens 20 oder 30 Jahre. Heute ist die Entwicklung in der Fertigung viel schneller, die Argumente für einen Standortentscheid damit kurzlebiger.

### **Und die Ressource Boden wird gleichzeitig knapper.**

Das eröffnet Chancen für neue Denkansätze. Nehmen wir das Beispiel Wigoltingen: Auf dem Areal, wo einst ein Outlet-Center geplant war, soll nun ein Industriepark entstehen. Die Investoren möchten Räume für gewerblich-industrielle Nutzer anbieten. Das bringt für Unternehmen, die Produktionsflächen suchen, eine gewisse Flexibilität, um auf Veränderungen zu reagieren. Gleichzeitig führt das zu einer effizienteren Raumnutzung.

### **Steigen die Unternehmen darauf ein? Ein solches Modell bedingt ein Umdenken wie einst beim Co-Working-Angebot für Büroarbeitsplätze.**

Gerade in der Schweiz wird der Trend in diese Richtung gehen müssen, weil wir die grossen Flächen gar nicht mehr haben.

**In Wil West gäbe es bedeutende Flächen, wenn das St.Galler Stimmvolk die Thurgauer Gemeinden nicht ausgebremst hätte.**

Dieses Projekt ist für den Thurgau von enormer Wichtigkeit; es ist die grösste zusammenhängende Arbeitszone, die wir in Planung haben.

**Dann wird der Thurgau das Projekt retten?**

Der Ball liegt momentan bei St.Gallen. Aber klar, wir wollen das Areal entwickeln – nur gehört das Land auf Thurgauer Boden eben dem Kanton St.Gallen.

**St.Gallen könnte das Land dem Thurgau verkaufen.**

Diese Lösung würde der Thurgau tatsächlich favorisieren.

**Wenn der Thurgau das Land erwerben kann, wären dann alle Hürden überwunden?**

Der Thurgau müsste das Areal noch umzonen, es gäbe auch einen politischen Prozess innerhalb des Kantons und in den Gemeinden. Der ganze Ablauf wurde im Agglomerationsprogramm detailliert und ausführlich skizziert. Das war auch eine Voraussetzung seitens des Bunds, damit er den zusätzlichen Autobahnanschluss realisiert und aus dem Nationalstrassenbudget mitfinanziert.

**Die Verkehrsinfrastruktur im Thurgau ist ein schwieriges Thema.**

Verkehrsinfrastrukturen sind und bleiben wichtig. Die projektierte Bodensee-Thurthal-Strasse BTS, die in Bern noch keinen Rückhalt findet, hat eine grosse volkswirtschaftliche Relevanz für den Thurgau. Die Erschliessung mit dem öffentlichen Verkehr dagegen betrachte ich als sehr gut.

**Alle Indikatoren wie mehr Bevölkerung, mehr Arbeitsplätze, mehr Produkte bedeuten mehr Verkehr.**

Diese Faktoren müssen wir in Einklang bringen. Das fängt an in der Raumplanung, beim Arbeitszonenmanagement. Der Thurgauer Regierungsrat hat dem Amt für Wirtschaft und Arbeit Kompetenzen in der Raumplanung gegeben, das war etwas völlig Neues für uns. Das ist auch schweizweit eher unüblich, dass ein Wirtschaftsamt in der Raumplanung gewisse Befugnisse erhält.

**Was heisst Befugnisse? Können Sie die Raumplaner überstimmen?**

Nein, aber es hat dazu geführt, dass wir heute eine ausgezeichnete Zusammenarbeit mit dem Amt für Raumentwicklung pflegen. Und es gibt den volkswirtschaftlichen Interessen in der Raumentwicklung eine gewisse Bedeutung. Das sind Prognose-Themen, logistische Themen, aber auch Fragen wie: Wo können Flächen zusammengelegt werden, wo müssen vielleicht Gemeinden auch mal auszonen, um grössere zusammenhängende Arbeitszonen zu schaffen.

**Als positiver Standortfaktor wird oft die schlanke Verwaltung des Kantons Thurgau gelobt. Zu Recht?**



Wir haben eine schlanke Verwaltung, aber ich weiss nicht, ob das wirklich ein gutes Argument ist. Das könnte sich aus ins Gegenteil verkehren: Wenn die schlanke, unterbesetzte Verwaltung drei Monate braucht, um eine Ausländerbewilligung auszustellen, findet ein Unternehmer das nicht so lustig. Darum muss eine Verwaltung vor allem zwei Kriterien erfüllen: Sie muss kompetent und effizient sein.

**Wie messen Sie das?**

Im Amt für Wirtschaft und Arbeit haben wir uns drei Ziele gesetzt – wir sind kompetent, wirtschaftsfreundlich und kundentorientiert. Das bedeutet im Alltag: Wenn wir ein vollständiges und korrektes Gesuch für eine Ausländerbewilligung auf dem Tisch haben, muss dieses innerhalb von 24 Stunden behandelt werden.

**Sie haben eine gewisse Nähe zu den Unternehmen.**

Gradmesser unserer Tätigkeit ist das volkswirtschaftliche Interesse des Kantons. In der Geschäftsleitung des Amts für Wirtschaft und Arbeit sind alles Personen, die in der Privatwirtschaft gearbeitet haben. Da begegnet man sich auf Augenhöhe. Der Thurgau hat eine gute Grösse, man kennt sich, man findet Lösungen. Gerade auch Ausländer, die hierherkommen, sagen, dass sie schnell Behördenkontakte haben. Ein deutscher Unternehmer ist es sich nicht gewohnt, dass er nach einem Anruf bereits am nächsten Tag hier im Sitzungszimmer des AWA sein Projekt präsentieren kann – und gleich die fünf nächsten Schritte vereinbart werden.

**Das vermutlich wichtigste Kriterium bei der Standortwahl eines Unternehmens ist die Verfügbarkeit von qualifizierten Arbeitskräften.**

Wir haben einen grenzüberschreitenden Arbeitsmarkt, das hilft uns im Moment. Der starke Franken ist aus der Sicht deutscher Arbeitnehmer sehr attraktiv. Wir haben dieses Jahr so viele Bewilligungen erteilt wie selten zuvor. Grenzgängerbewilligungen für Arbeitnehmer aus der EU können wir unbeschränkt ausstellen, auch Arbeitsbewilligungen für Personen aus EU- und EFTA-Staaten. Nur bei Drittstaaten haben wir enge Kontingente. Weil die Zuwanderung dadurch hoch ist, wird das ein politisches Thema werden.

**Befürchten Sie, dass der Zuzug von Arbeitskräften gebremst wird?**

Jetzt, wo die Arbeitskräfte fehlen, gibt es für forcierte Ansiedlungen wenig politischen Rückhalt. Wir sind schon länger bei Ansiedlungen von Firmen zurückhaltend geworden, aktiv machen wir nur noch sehr wenig Standortpromotion. Unser Fokus richtet sich darauf, dass diejenigen Firmen, die hier sind, ein gutes Umfeld haben, dass sie hier investieren und wachsen können. Diese Unternehmen bilden das Rückgrat unserer Wirtschaft.

*«Wir haben dieses Jahr so viele Bewilligungen erteilt wie selten zuvor.»*

**Beneiden Sie Kantone wie Zug oder Basel um ihre Unternehmen mit hoher Wertschöpfung?**

Firmen mit hoher Wertschöpfung wollen selbstverständlich alle Kantone. In Boom-Zeiten sind Cluster mit Biotech- oder Finanzunternehmen attraktiv. Da kann ein Standort profitieren, der Thurgau hinkt in diesem Segment sicher hinterher. In einer unsicheren Welt ist eine breite Abstützung der Wirtschaft, wie wir sie im Thurgau haben, aber eher ein Vorteil. Zumal wir sehr viele KMU haben mit Eigentümern, die langfristiger denken – in Generationen, nicht in Quartalszahlen.

**Wenn Sie langfristig denken: Was wünschen Sie sich für den Standort Thurgau?**

Wir haben einen Auftrag aus dem Grossen Rat, ein Wirtschaftsleitbild zu erarbeiten. Wir können unsere Wünsche als Strategie formulieren – bisher gab es ein solches Dokument nicht. Nun machen wir uns bewusst Gedanken, wo die Reise hingehen soll.

**Verraten Sie, was der Thurgau will?**

Unternehmen mit hoher Wertschöpfung, mit hochwertigen Arbeitsplätzen, Firmen, die langfristig als Investoren denken. Daraus ergeben sich spannende Fragen und auch Interessenkonflikte. Nehmen wir das Beispiel Logistik: Die ganze Wirtschaft ist darauf angewiesen, aber niemand will drei Hektaren Land hergeben für eine Firma, die ungefähr fünf Arbeitsplätze



**Thurgauer Kennzahlen**

|  |  |            |
|--|--|------------|
| <u>Firmen-Verlegungen 2022</u>                               |  |            |
| Neuzuzüger 289, Wegzüger 194                                 |  | Saldo + 95 |
| <u>Firmen-Verlegungen 2021</u>                               |  |            |
| Neuzuzüger 314, Wegzüger 221                                 |  | Saldo +93  |
| <u>Erwerbsquote</u><br>(15- bis 64-jährige Bevölkerung 2021) |  |            |
| Thurgau: 149'964 Personen                                    |  | 81,1 %     |
| Schweiz: 4'638'527   |  | 79,9 %     |
| <u>Bevölkerung 2022</u><br>(Wachstum ggü. 2021)              |  |            |
| Thurgau: 288'846   |  | + 1,3 %    |
| Schweiz: 8'812'700   |  | + 0,8 %    |

für Gabelstapler-Fahrer bietet. Aus Arbeitsmarktsicht benötigen wir aber auch künftig niederschwellige Arbeitsplätze. In den vergangenen Jahren sind viele einfache, repetitive Arbeiten verschwunden, dafür hochwertigere geschaffen worden – mit anderen Profilen. Dadurch haben wir Leute in den Regionalen Arbeitsvermittlungszentren, die von ihren Qualifikationen her kaum platzierbar sind. Wir haben eine Arbeitslosenquote von 1,7 Prozent, das ist tief. Aber es sind dennoch 5200 Menschen, die bei den RAV gemeldet sind und für die es trotz Fachkräftemangel kaum Stellen gibt. Gleichzeitig verlieren wir stetig junge, gut ausgebildete Leute an andere Kantone. Insbesondere an Zürich. Was mir auch fehlt im Thurgau sind mehr börsennotierte Unternehmen – Aushängeschilder, die national eine grosse Wahrnehmung haben.

**Immerhin gilt der Thurgau inzwischen als unspektakulär, aber erfolgreich.**

Wir sind unspektakulärer, aber vermutlich nachhaltiger. Im Thurgau sind die Leute geerdet. Das fällt auf, wenn man mal in Zürich am Paradeplatz gearbeitet hat und in die Region zurückkommt. Der Umgang miteinander gut. Wenn wir uns mit Arbeitgebern und Gewerkschaftern austauschen, ist der Diskurs weniger ideologisch, dafür pragmatischer und lösungsorientierter. Auch das ist ein nicht zu unterschätzender Standortvorteil.

**Text:** Philipp Landmark  
**Bilder:** zVg



**in einen vollen kmu-tag passt keine komplizierte bank.**

Wir beraten Sie zu allen Finanzfragen rund um Ihr Unternehmen.

Jetzt auf [valiant.ch/beduerfnisse](http://valiant.ch/beduerfnisse)

wir sind einfach bank.

**valiant**

Ihr Jubiläum, Neubau oder Event in einer

**LEADER-Sonderausgabe?**

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



**wpo**  
**Impuls**

14. September 2023



Jetzt  
anmelden!

[wirtschaftsportal-ost.ch](http://wirtschaftsportal-ost.ch)

**Wir suchen die  
beste Innovation  
der Region**

**Melde dich jetzt an und  
bestimme mit!**

**wpo**

WirtschaftsPortal Ost  
Lebens- und Arbeitsregion Wil



Andreas Albrecht:

**Zug war  
keine Option.**

# Ein Entscheid für den richtigen Standort

Die V-Zug Kühltechnik AG investierte gerade 70 Millionen Franken in ein neues Werk in Sulgen. Dem Entscheid für den Standort im Thurgau ging eine gründliche internationale Evaluation voraus.

Der Haushaltsgeräte-Hersteller V-Zug beantwortet Standortfragen eigentlich schon im Firmennamen. Dass das Unternehmen auch einmal ein wichtiges Standbein im Thurgau haben würde, war nicht unbedingt geplant.

V-Zug liess seit den 1970er-Jahren bei der Forster-Kühltechnik in Arbon Kühlgeräte herstellen, bei einem Lieferanten also, der auch für andere namhafte Marken produzierte. 2012 aber hat ein anderer Kunde die Zusammenarbeit mit der Arbonia-Forster-Gruppe beendet und etwa 40 Prozent des Volumens abgezogen, was zu einer Massenentlassung führte.

## Werk in schlechtem Zustand

Die AFG bot das Werk daraufhin ihrem Kunden V-Zug an, die es übernahm – und im März 2013 begann die Geschichte der V-Zug Kühltechnik AG in Arbon. Das wertvolle Land mit den Gebäuden direkt am Bodensee gab die Eigentümerin, die Arbonia, verständlicherweise nicht her. «Obwohl wir einen langfristigen Mietvertrag besaßen, war uns immer bewusst, dass sich Unternehmenswachstum nur an einem neuen Standort umsetzen lässt», sagt Andreas Albrecht, CEO der V-Zug Kühltechnik AG,

Die Käufer wussten damals, dass das Werk nicht in optimalem Zustand war und insbesondere bei Prozessen und Herstellungsparametern grosses Potenzial hatte. Die neuen Besitzer machten einen Businessplan für das Werk, dieser basierte primär auf zwei Massnahmen: Der internationale Einkauf wurde neu aufgestellt, was Einsparungen von mehreren Millionen Franken einbrachte, und im Werk selbst wurden Produktivitätssteigerungen von fast 25 Prozent realisiert.

«Dadurch wurde die Profitabilität stets verbessert und der Grundstein für die Planung eines neuen Werkes gelegt», erklärt Andreas Albrecht. Er selbst kam 2015 zu V-Zug, um als GL-Mitglied und Leiter der Produktion den Wandel mitzugestalten. Weil es dafür auch einen kulturellen Change benötigte, wurden Teile der Belegschaft ersetzt, wie sich Albrecht erinnert. «Wenn man eine Firma in diesem Zustand übernimmt, dann sind viele gute Leute oft schon weg. Dieses Fachwissen musste wieder sichergestellt werden.»

## Mehr Power für die Entwicklung

Vor der Übernahme des früheren Lieferanten hatte V-Zug nie selbst Kühlschränke entwickelt und produziert, nun hatte das Unternehmen erstmals die Möglichkeit, seine Kühlschränke selbst zu bauen. Allerdings war zum Zeitpunkt der Übernahme

auch die Entwicklungsabteilung nicht optimal aufgestellt. Es gab noch ausgezeichnetes Personal, das aber im Pensionsalter stand, weshalb V-Zug erst einmal zusätzliche Fachleute rekrutierte. In der ersten Phase 2013 wurde die Entwicklung um 50 Prozent aufgestockt, damit V-Zug die Power bekam, um die Produkte zu entwickeln. «V-Zug wollte nicht einfach die alten Produkte weiterführen, sondern eine neue Generation von Kühlschränken lancieren», erklärt Andreas Albrecht.

Forster-Kühltechnik hatte bis anhin statische Kühlschränke gemacht; V-Zug begann nun, dynamische Kühlschränke zu produzieren. Bei diesen Geräten verteilt ein Ventilator die Luft im Innenraum, wodurch unter anderem die Lebensmittel länger haltbar sind.

*«Es braucht Leute, die an den Standort Schweiz glauben.»*

## Gründliche Evaluation

Die verschiedenen Massnahmen in Arbon griffen, 2015 gelang es tatsächlich, das Werk profitabel zu machen. Die eigene Produktion von Kühlgeräten sollte deshalb weitergeführt werden. «Für uns war klar: Wenn das Kind zu Fliegen kommt, müssen wir einen anderen Standort finden.» Weil V-Zug wusste, dass so etwas nicht in zwei, drei Jahren machbar ist, hatte das Unternehmen langfristige Mietverträge für das Werk in Arbon abgeschlossen.

Der Entscheid, das eigene Produktionswerk weiterzuführen, war auch der Moment, sich grundsätzlich Gedanken über den richtigen Standort zu machen. V-Zug tat dies in aller Gründlichkeit, «zuerst wurden weltweit Standorte evaluiert, in Asien, Osteuropa, Deutschland und der Schweiz», sagt Andreas Albrecht. Für insgesamt sieben Länder wurden verschiedene Parameter von Human Capital bis Steuerniveau untersucht und auch allfällige Verlagerungskosten berechnet. Ergebnis: Kurzfristig wären Standorte in Osteuropa und China wohl günstiger gewesen, in der Mittelfrist-Betrachtung schnitt jedoch der Standort Schweiz am besten ab. Dass V-Zug zu einem familiengeführten Unternehmen gehört, dürfte da durchaus



70 Millionen Franken hat die V-Zug Kühltechnik AG im Thurgau investiert.



eine Rolle gespielt haben, erklärt Andreas Albrecht: «Es braucht Leute, die an den Standort Schweiz glauben.»

### Faktor «Swiss Made»

In der Evaluation wurde berücksichtigt, dass V-Zug-Kühlschränke das Attribut «Swiss Made» verlieren, wenn das Unternehmen wie andere Hersteller in Osteuropa oder China produzieren würde. «Dann machen wir ein vergleichbares Produkt und verlieren die USP, unsere Einzigartigkeit», sagt Albrecht, «wir hätten den Vorteil der Swissness nicht mehr.»

Dieser Vorteil ist für einen Premium-Hersteller wie V-Zug essenziell. «Die Kunden zahlen mehr für unsere Produkte, was unter anderem mit den höheren Produktionskosten zusammenhängt.» Wichtigere Argumente für die V-Zug-Produkte sind Qualität, Technologie, Zuverlässigkeit und eben das Marken-Image, Swissness und die nachhaltige Ausrichtung der Unternehmung.

### Standort Zug war keine Option

Nachdem der Entscheid für die Schweiz gefallen war, wäre es naheliegend gewesen, die Kühlschrankproduktion nach Zug zu verlegen und die Werke des Unternehmens zusammenzuführen. Bei den Bodenpreisen in Zug wäre eine grossvolumige Produktion allerdings sehr teuer und daher unwirtschaftlich geworden.

Entscheidend für die Standortwahl innerhalb der Schweiz war aber ein anderer Faktor: In Arbon hatte V-Zug in die Belegschaft investiert und viel Kompetenz aufgebaut, «diese wertvollen Leute wollen wir behalten», betont Andreas Albrecht. Die bestehenden Mitarbeiter wurden zum wichtigsten Faktor. Deshalb wurde ein Suchradius von 25 Kilometern um Arbon definiert, um einen neuen Standort zu finden, der für einen Grossteil der Belegschaft weiterhin gut zu erreichbar ist. Innerhalb dieses Radius wurde unter anderem ein Areal in Steinach in Betracht gezogen; es stellte sich aber heraus, dass das wie V-Zug zur Metall-Zug-Gruppe gehörende Unternehmen Belimed Life Science AG einen Vorvertrag für geeignetes Industrieland in Sulgen hatte.

### Guter Austausch mit den Behörden

Ab dem Zeitpunkt, als ein Bau in Sulgen erwogen wurde, stand das Unternehmen auch im Kontakt mit verschiedenen Stellen des Kantons Thurgau. «Von Regierungsräten über das Amt für Wirtschaft bis zu verschiedenen anderen Behörden haben uns alle stark unterstützt», hält Andreas Albrecht fest.

Der CEO der V-Zug Kühltechnik AG ist selbst in Arbon aufgewachsen; er startete als Elektromonteur auf dem Bau, wechselte in die Industrie und war dann lange bei der Sefar in Thal, wo er die Karriereleiter erklimmte. «Ich bin eher ein hemdsärmeliger Typ», sagt Albrecht über sich selbst, «darum gefällt mir die unkomplizierte, direkte Art hier im Thurgau.» Die zuständigen Leute beim Kanton wie auch bei der Gemeinde Sulgen hätten zugehört und versucht, zu verstehen, was das Unternehmen beschäftigt. «In den Ämtern hat es Top-Leute, und man merkt, dass sie von der Führung auf eine unterstützende Haltung eingeschworen werden.»

Natürlich müssten sich auch die Thurgauer Behörden an Gesetze und Vorschriften halten, trotzdem sei ein Behördenvorgang im Thurgau unkompliziert und sehr supportiv. Das Unternehmen hat seinerseits die Behörden frühzeitig ins Boot geholt, um potenziell schwierige Themen zu klären. «Wir haben leicht entzündliches Cyclopentan an unserem Standort, das als Treibmittel für die Herstellung von Polyurethan-Hartschaumstoffen benötigt wird», sagt Andreas Albrecht. Das Unternehmen organisierte Meetings mit dem Amt für Wirtschaft und Arbeit, dem Amt für Umwelt, den eigenen Maschinenbauern und externen Spezialisten. Dabei wurde diskutiert, wie Schweizer und internationale Vorschriften umgesetzt werden können. «Dass es eine solche Anwendung in der Schweiz nicht gibt, schien für die Behörden erst recht Motivation zu sein, eine gute Lösung zu finden.»

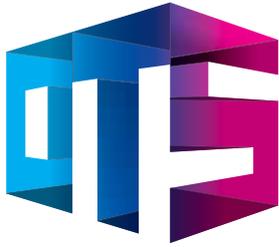
### Investition von 70 Millionen

Das neue Werk in Sulgen wurde 2019 im Rohbau erstellt und dann, während der Pandemie, eingerichtet. Im Frühsommer 2022 wurde die Eröffnung gefeiert. Die Produktion hat eine Kapazität von 145'000 Kühlschränken im Jahr, aktuell werden

Werk Sulgen:

# 80'000 Geräte im Jahr.





22. Ostschweizer  
Technologie Symposium



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



## «Sichere Lieferketten in unsicherer Weltlage» sell global – buy local

**Freitag  
22.9.2023**

St. Gallen, OLMA Halle 2.1

Support

Kanton St. Gallen  
Amt für Wirtschaft  
und Arbeit



LEADER

Mediapartner



Unter anderem mit:

- **Viktor Gaspar** L. Kellenberger & Co. AG
- **Prof. Dr. Roman Boutellier**
- **Stefan Dörig** KUK Elektronik AG
- **Sandra Gschwend** böörds AG

**OSTSCHWEIZ DRUCK**

# Zeit für Veränderungen

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



CEO Andreas Albrecht an der Eröffnung des neuen Werks in Sulgen vor einem Jahr.

rund 80'000 Geräte produziert. Das ist vergleichsweise klein, Fabriken von anderen Herstellern sind ein Vielfaches grösser. Die Kühlschränke aus Sulgen werden zu fast 90 Prozent in der Schweiz verkauft, der Rest wird international angeboten. Die Premium-Produkte und Swisness kommen in internationalen Märkten sehr gut an, deshalb wird auf diese Märkte ein starker Fokus gelegt.

Ursprünglich war in Sulgen ein gemeinsamer Industriepark von Belimed und V-Zug Kühltechnik angedacht. Belimed befand sich aber in einer Transformationsphase und es war unklar, welche Bedürfnisse das Unternehmen haben würde. Deshalb entschied die Metall-Zug-Gruppe, dass die V-Zug-Kühltechnik auf einem Teil des Areals allein planen soll. Rund 70 Millionen Franken hat V-Zug inzwischen in Sulgen investiert.

*«Mir gefällt die unkomplizierte, direkte Art hier im Thurgau.»*

#### Auf den Wertstrom ausgerichtet

Klar war, dass die Anlagen nach dem Value-Stream-Prinzip geplant werden sollen. In einem Lego-Workshop haben Architekten, Bauführer, Fachexperten aus verschiedenen Bereichen und verschiedene V-Zug-Fachkräfte in Gruppen mögliche Layouts ausprobiert. Als die Produktionsanlagen definiert waren, wurde die Logistik-Anbindung mit dem Hochregallager und dem Fertigwarenlager so geplant, dass möglichst kurze Wege entstehen. Das Bürogebäude mit Labor und Aufenthaltsraum wurde erst am Schluss platziert. «Wer bei uns vorfährt, sieht darum als Erstes den Wertstoff-Entsorgungsplatz; wir haben uns in jeder Hinsicht auf den Wertstrom ausgerichtet», beschreibt Andreas Albrecht.

Es sind viele Besucher, die hier vorfahren, in bereits 100 Führungen seit der Eröffnung wurde die Vorzeigefabrik präsentiert. Albrecht erzählt dann: «Wenn man ein Kühl-schrankwerk in der Schweiz, im Thurgau baut, dann sagen Leute, die bei den grossen Herstellern arbeiten, «das ist aber sehr mutig!»» Der CEO sieht das anders: «Ich fühle mich hundertprozentig bestätigt, dass wir den richtigen Standortentscheid getroffen haben.»

Text: Philipp Landmark  
Bilder: zVg

## Erfolgsmodell für die Zukunft

«Heimat» – ein einfaches Wort, aber mit einer Vielzahl von Bedeutungen. Für die einen ist es bloss ein Ort, für andere ein Gefühl von Verbundenheit. So vielschichtig wie dieses Konzept ist auch die Schweiz. Ein Land, das nicht nur geografisch, sondern auch emotional Heimat für viele Menschen ist.



Die Schweiz hat eine bewegte Geschichte hinter sich, aber sie ist auch ein Land der Erfolge und Errungenschaften. Es ist ein Land, das auf direkter Demokratie, Föderalismus und kultureller Vielfalt basiert. Die Bürger haben eine Stimme, sie sind der Souverän – der Chef. Ein Staatsaufbau von unten, der Freiheit und Selbstbestimmung garantiert. Eine Tradition, die uns vor Machtmissbrauch schützt und uns Raum für individuelle Entfaltung lässt.

In einer Zeit, in der vieles ins Wanken geraten ist – sei es durch gesellschaftliche Veränderungen oder geopolitische Herausforderungen – müssen wir unsere Werte und unseren Erfolg als Land bewahren. Die Schweiz ist ein Hort, der Stabilität in unsicheren Zeiten bietet. Doch auch hier gibt es Sorgen und Bedenken. Unsere Freiheit, Unabhängigkeit und Sicherheit stehen auf dem Spiel. Es ist an der Zeit, Gegensteuer zu geben.

Wir dürfen nicht nachlassen und uns nicht in ideologischen Experimenten verlieren. Stattdessen brauchen wir Realismus und Vernunft, um unsere Werte zu schützen. Denn was unsere Vorfahren in Jahrhunderten aufgebaut haben, kann schnell zerstört werden, wenn wir fahrlässig handeln.

Die Werte der Schweiz sind das Fundament, auf dem unser Land steht. Es sind die Grundpfeiler, die uns in turbulenten Zeiten Halt geben. Es sind die Werte, die es zu bewahren und weiterzugeben gilt, damit unsere Kinder und Kindeskinde eine Zukunft in Freiheit haben können.

In einer Welt, die von Unsicherheit und Uneinigkeit geprägt ist, kann die Schweiz ein Vorbild sein. Sie zeigt uns, wie man erfolgreich sein kann, wenn man auf Werte wie Freiheit, Unabhängigkeit und Vielfalt setzt. Lassen wir uns von dieser Leitlinie inspirieren und setzen wir uns gemeinsam für eine sichere und prosperierende Zukunft ein – für unsere Heimat, die Schweiz.

Michael Götte  
Nationalrat SVP, Gemeindepresident Tübach



## «Genügsamkeit führt zu Trägheit»

**Der Standortwettbewerb unter den Kantonen könne belebend wirken, sagt Jan Riss, der Chefökonom der Industrie- und Handelskammer St.Gallen-Appenzell – auch, weil die Kantone voneinander lernen.**

Die Statistik der Firmenzu- und -wegzüge zeigt den Kanton Thurgau als Gewinner beim Saldo der Unternehmen. Macht der Thurgau also etwas besser als die anderen Kantone? Diese Frage geht auch an Jan Riss, den Chefökonom der IHK St.Gallen-Appenzell. «Betrachtet man die interkantonalen Firmenwanderungen im vergangenen Jahr, könnte man tatsächlich zu diesem Schluss gelangen», sagt Riss und verweist darauf, dass allein aus dem Kanton St.Gallen 80 Firmen in den Thurgau zogen (nur 51 nahmen den umgekehrten Weg). Für Appenzell Ausserrhoden beträgt der Saldo gegenüber dem Thurgau minus 7.

Die reine Anzahl der Unternehmen sei aber nur beschränkt aussagekräftig, schränkt Riss ein. «Entscheidender ist deren wirtschaftliche Leistungsfähigkeit. Darüber geben die Zahlen aber leider keine Auskunft.» Der IHK-Chefökonom blickt

Jan Riss:

## Die Ostschweiz hat Defizite bei der Erreichbarkeit und bei der Innovation.

deshalb auch auf den kantonalen Wettbewerbsindikator, die Studie der UBS: «Hier fällt der Thurgau im Vergleich zu den weiteren Ostschweizer Kantonen in keiner Dimension auf oder ab.»

### Hausaufgaben gemacht

Jan Riss weiss aber auch, dass der Thurgau einige Anstrengungen unternommen hat, um wirtschaftlich fit zu sein. «Der Thurgau hat insbesondere in den 1990er-Jahren seine Hausaufgaben gelöst: Unter dem Begriff «Chance Thurgau» wurden nach einer ernüchternden Selbstbeurteilung der Standortattraktivität drei Massnahmenkataloge mit insgesamt 87 Vorschlägen lanciert.» Diese vielschichtige Arbeit an der Standortattraktivität sei zäh, zahle sich aber – wenn gut gemacht – langfristig aus, ist Riss überzeugt. Daneben spielen

auch Faktoren eine Rolle, die ein Standort selbst kaum beeinflussen kann – «dem Thurgau hilft natürlich die geografische Nähe zum Wirtschaftsmotor Grossraum Zürich».

Die Schlagzeile vom Thurgau als Unternehmensmagnet ist vielleicht zu relativieren, die Frage, ob sich die anderen Ostschweizer Kantone vom Thurgau etwas abschauen können, bejaht Jan Riss dennoch: «Ja, unbedingt – und auch umgekehrt. Der Vorteil des kantonalen Standortwettbewerbs ist es gerade, dass die Kantone voneinander lernen.»

Der Standortwettbewerb unter den Kantonen könne belebend wirken, hält Jan Riss fest. «Allzu oft wird dieser auf den kantonalen Steuerwettbewerb reduziert. Doch wie im internationalen Vergleich ist die Wettbewerbsfähigkeit der Kantone multidimensional.» Der Wettbewerbsindikator der UBS gebe mit seinen zahlreichen Indikatoren einige gute Anhaltspunkte. Einen Parameter aber vermisst Riss in dieser Studie: die Verfügbarkeit von Baulandreserven. «Das wäre angesichts abnehmender räumlicher Wachstumsmöglichkeiten durchaus relevant.»

*«Anspruch muss es gleichwohl sein, die Rahmenbedingungen aktiv zu verbessern.»*

### Defizite aufgezeigt

Im kantonalen Vergleich zeigt sich, dass Appenzell Inner- und Aargau in den Dimensionen Arbeitsmarkt, Kostenumfeld und Staatsfinanzen schweizweit Spitzenreiter ist. Die anderen drei Ostschweizer Kantone sind in diesen drei Dimensionen ebenfalls attraktiv. «Gesamthaft betrachtet schneiden die beiden grösseren Ostschweizer Kantone jedoch nur durchschnittlich ab, die beiden Appenzell nur unterdurchschnittlich. Signifikante Defizite zeigen sich überall in den Bereichen Erreichbarkeit und Innovation.»

Zahlreiche Parameter, die im Vergleich der Wettbewerbsfähigkeit eine Rolle spielen, könnten kaum direkt beeinflusst werden, sagt Jan Riss. So sei insbesondere die Topografie gegeben. Umgekehrt liessen sich gewisse Aspekte wie die lösungsorientierte Nähe von Politik, Wirtschaft und Verwaltung kaum messen. «Anspruch muss es gleichwohl sein, die Rahmenbedingungen aktiv zu verbessern.»

### Attraktiv über Grenzen hinweg

Die verschiedenen Statistiken und Studien, die versuchen, die Wettbewerbsfähigkeit der Schweiz zu erfassen, betrachten jeweils die einzelnen Kantone. «Die Kantone lassen sich eben statistisch gut vermessen», erklärt Jan Riss, «die Wirtschaftsräume gestalten sich aber über die Kantongrenzen hinaus». Der IHK-Chefökonom stellt fest, dass die Kernregion Ostschweiz stets deutlichere Konturen eines zusammenhängenden Wirtschaftsraumes annehme und vermehrt auch Teile von Süddeutschland und Vorarlberg dazu zählen. «Entsprechend müssen auch die Arbeiten an der Standortattraktivität kantonsübergreifend koordiniert und wenn möglich gar gemeinsam geleistet werden.»

# Die Schweizer Lösung gegen Fuss- und Gelenkschmerzen.

Dank dem kybun Luftkissen-Schuh wieder Freude am Gehen.



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

**kybun**   
Switzerland



Schweizer Erfinder  
und Pionier für gesundes  
Gehen und Stehen.

**Karl Müller**  
Dipl. Ing. ETH,  
Bewegungswissenschaftler

Wichtige Standortfaktoren sind für Jan Riss unter anderem der flexible Arbeitsmarkt, die moderate Steuerbelastung, Marktzugänge, Rechtssicherheit, das arbeitsmarktorientierte Bildungssystem, die Nähe zu Spitzenforschung und gesunde öffentliche Finanzen – alles Faktoren, dank denen die Schweiz zu den wettbewerbsfähigsten Ländern der Welt gehört. Im World Competitiveness Ranking der Lausanner Wirtschaftshochschule IMD belegt die Schweiz Platz 3 hinter Dänemark und Irland; die Eidgenossenschaft schneidet in sämtlichen gemessenen Wettbewerbsfaktoren stark ab.

*«Der Vorteil des kantonalen Standortwettbewerbs ist es ja gerade, dass die Kantone voneinander lernen.»*

#### **Nicht in Trägheit verfallen**

Allerdings: Vor zwei Jahren lag die Schweiz in dieser Betrachtung auf dem Spitzenplatz. «Dass die Schweiz nun zum zweiten Mal in Folge einen Platz einbüsste, sollte als Warnung dienen», betont Jan Riss. «Entscheidend ist, dass wir nicht der Genügsamkeit verfallen. Genügsamkeit führt zu Trägheit.» Angesichts des hohen Innovations- und Kostendrucks für die Unternehmen könne sich die Schweiz Trägheit schlicht nicht leisten. Auch, weil mit der OECD-Mindeststeuer ein Standortvorteil künftig relativiert werde.

Bisher dürfte gerade bei Zuzügen aus dem Ausland zwar das Gesamtpaket entscheidend gewesen sein, im Vergleich zu bereits ansässigen Unternehmen dürften aber messbare Kriterien wie die Steuerbelastung noch etwas stärker ins Gewicht gefallen sein. Bei Unternehmen, die ins Ausland wegziehen, stehen zumeist Kostenüberlegungen im Vordergrund.

Auch bei Neugründungen von Firmen scheinen steuerliche Überlegungen stark einzufließen, beobachtet Riss. «Setzt man die Zahl der Firmengründungen mit der Einwohnerzahl in Relation, so steht der Kanton Zug klar an der Spitze des Rankings, weit vor Schwyz, Genf und Appenzell Innerrhoden.» Das wichtigste Kriterium sei aber der Zugang zu Netzwerken, Inkubatoren und Arbeitskräften. «Mit der Neugründung des Switzerland Innovation Park Ost und der Bündelung der Kräfte mit dem seit rund zehn Jahren erfolgreichen Startfeld entsteht gerade für Unternehmensneugründungen in der Ostschweiz eine Anlaufstelle, ja ein Akzelerator», betont Riss. «Es muss nur genutzt werden.»

## Nachfolgeplanung – was hat das mit «Bank» zu tun?

**Um die Antwort gleich zu geben: Aus meiner Sicht sehr viel! – Ich darf mich derzeit im Rahmen meiner Masterarbeit eines berufsbegleitenden «Family Office Studiums» mit der Herausforderung Nachfolgeplanung beschäftigen. Dabei reflektiere ich automatisch, ob ich es will oder nicht, auch die Rolle der Banken.**



Die Übergabe eines Unternehmens, gleich ob in der Familie oder an das Management, kann ein heftiger Einschnitt in die Cashflow-Situation eines Unternehmens sein – besonders dann, wenn die Nachfolgeplanung zu spät gestartet wurde. Diese zu späten Planungen enden nicht selten in einem Notverkauf oder Konkurs und damit für die Bank als Wertberichtigung bzw. Abschreibung. Ich treffe häufig auf Unternehmen, die insbesondere wegen der Nachfolgeplanung keine Bank in der Bilanz oder in der Übernahmefinanzierung haben möchten, und das kann ich je nach Fall auch nachvollziehen.

Die Nachfolgeplanung spielt bei der Hypo Vorarlberg auch in der ganzheitlichen Beratung von Unternehmerfamilien eine wichtige Rolle. Denn sie bietet in Kombination mit der zweiten Säule grosse Gestaltungsmöglichkeiten: Unternehmen müssen im Vorfeld «leichter» gemacht werden. Es können Substanzdividenden ausgeschüttet und Pensionskassen so umstrukturiert werden, dass neue Einkaufsbeträge entstehen oder entstehende Lücken durch Frühpensionierungen steuerreduzierend geschlossen werden. Auch nach der Übergabe des Unternehmens können neue steuerwirksame Vorsorgelösungen in der Funktion Verwaltungsrat oder Berater kreiert werden.

Mein Fazit: Binden Sie Ihre Bank frühzeitig in Ihre Nachfolgeüberlegungen ein. Schreiben Sie eine Familienverfassung oder lassen Sie sich dahingehend beraten. Das vermeidet Konflikte oder sorgt zumindest für eine Grundlage, wenn diese im Übergabeprozess auftreten. Und fangen Sie früh genug an – eine familieninterne Nachfolge kann durchaus zehn Jahre brauchen. Und haben Sie Verständnis für Ihre Nachkommen: Die heute 30-Jährigen haben ein ungleich grösseres Spektrum an Möglichkeiten und auch eine andere Wertewelt als noch vor 20 oder 30 Jahren.

Walter Ernst  
Leiter Niederlassung St.Gallen  
Regionaldirektor Schweiz  
Hypo Vorarlberg



Jan Schoch:

**50'000  
Übernachtungen  
pro Jahr.**

# 120 Millionen für Gonten

In Gonten entsteht derzeit eine der grössten Hotel- und Appartement-Anlagen der Schweiz, das «Appenzeller Huus». Im Juni öffnete nach dem Dreisternehotel «Huus Bären» das «Huus Löwen» auf Viersternniveau seine Türen. 2025 soll der Gesamtkomplex mit dem Fünfsternehotel «Huus Quell», mit Serviced Apartments, Eigentumswohnungen und Wellnesslandschaft fertig gebaut sein. Insgesamt 120 Millionen Franken will der ehemalige Leonteq-CEO Jan Schoch investieren.

**Jan Schoch, es geht das Gerücht, Sie hätten den «Bären» in Gonten nur gekauft, weil Ihre Eltern dort geheiratet haben. Stimmt das?**

Ich habe meine Eltern 2013 in den Bären eingeladen, als ich gehört habe, dass dieser schliessen soll. Es stimmt, dass meine Eltern da vor 47 Jahren geheiratet haben. Aber das war natürlich nicht der einzige Grund.

**Die familiären Beziehungen allein waren es also nicht, die Sie 2014 veranlasst haben, den Bären zu erwerben.**

Genau, es gibt viele weiten Gründe, weshalb ich den Bären dann gekauft habe. Unter anderem ist er das grösste solch alte Massivholzgebäude in Appenzell und das erste Haus im Dorf.

**Gegenüber dem «Bären» haben Sie kürzlich den «Löwen» eröffnet; bis 2025 soll mit dem «Huus Quell» ein drittes Hotel hinter dem Bären dazukommen. Damit ist aber nicht Schluss: Ein Wellness- und ein Veranstaltungszentrum, Alters- und Eigentumswohnungen sowie Serviced Apartments werden ebenso Teil des Gesamtkomplexes sein. Hatten Sie schon 2014 die Vision des «Appenzeller Huus» als Hotel- und Wohnungs-Hide-Away oder kam die erst später?**

Nein, die Vision hat sich erst mit der Zeit entwickelt. Zuerst habe ich eine reine Hotelanlage geprüft, dann nur Alterswohnungen – und später kam mir die Idee einer ausgewogenen Mischung aller Themen, was sich als viel stabiler und sinnvoller erweist.

*«Appenzell Innerrhoden ist der günstigste Kanton bei der Besteuerung von Pensionskassengeldern.»*

**Wie gestaltete sich die Zusammenarbeit mit der Gemeinde und der Bevölkerung? Das Baugelände ist riesig, und bei der heutigen Empfindlichkeit von Anwohnern, was Lärm und Verkehr angeht, könnte ich mir vorstellen, dass es auch in Gonten Widerstand gegen das Projekt gegeben hat?**

Ich bin der Bevölkerung und den Anwohnern zu grossem Dank verpflichtet, denn sie haben das Projekt von Anfang an ohne Gegenstimme oder Einsprache bewilligt. Ich werde dieses Vertrauen auch nicht enttäuschen!

**Geholfen hat wahrscheinlich auch, dass Sie sowohl Baumaterialien als auch Bauunternehmen aus der näheren Umgebung beziehen – man spricht von maximal 30 km Entfernung?**

Das ist korrekt. Alles Holz wird regional geschlagen, verarbeitet und verbaut. Dies innerhalb von 30 km anstelle von 1000 km, wie es so im Holzbau oft üblich ist, wo Schweizer Holz ins benachbarte Ausland geht, dann als Vorprodukt wieder zurückkommt und hier verarbeitet wird. Unser «System» trägt zur Nachhaltigkeit des Baus aufgrund verkürzter Transportwege und lokal gesicherten Arbeitsplätzen bei.

*«Das Einzugsgebiet wird sich bis nach Amerika erstrecken.»*

**Das Besondere an den Neubauten ist, dass sie alle in Strickbauweise erstellt werden. Warum haben Sie sich für Massivholz entschieden?**

Der Bären wurde vor 421 Jahren genau so gebaut. Mein Ziel war es, mit der heutigen modernen Technik diese alte Bauweise wieder aufleben zu lassen. Das habe ich am Löwen und dem Haus meiner Eltern unter der Führung des führenden Holzingenieurs Hermann Blumer aus Waldstatt getestet und möchte es nun über die Hotels und Eigentumswohnungen einer grossen Bevölkerungsschicht zugänglich machen.

**Wo sonst noch sticht das «Appenzeller Huus» bezüglich Nachhaltigkeit und Umweltverträglichkeit heraus?**

Im Appenzeller Huus wird aus über 3000 m<sup>3</sup> Holz gebaut, was wiederum bedeutet, dass das Projekt über 3000 Tonnen CO<sub>2</sub> hoffentlich für 1000 Jahre aus der Atmosphäre verbannt. Dies wie auch die Solarzellendächer- und Solarzellenfassadenelemente und die über 50 Erdsonden tragen zur nachhaltigen Ausrichtung des Projektes bei. Weiter setzen wir Textilien aus der Region ein und beziehen im Hotel so weit es geht regionale Produkte vom Käse bis zum Fleisch.

**Im Huus Quell soll eine 2200 m<sup>2</sup> grosse Wellnesslandschaft inklusive Infinity-Pool mit Blick auf den Säntis entstehen, unter dem ganzen Komplex der grösster Weinkeller der Schweiz. Wie passen diese Superlative und das doch eher beschauliche Gonten zusammen?**

Das Appenzeller Huus setzt sich aus den zwei bestehenden Hotels Huus Löwen und Huus Bären sowie dem 5-Sterne Wellnesshotel Huus Quell (Eröffnung 2025) zusammen. Tradition trifft auf Moderne und bietet für jedes Bedürfnis die passende Unterkunft.





Gonten muss sich als Teil des erfolgreichen Kantons Appenzell Innerrhoden in nichts verstecken und kann bald mit dem führenden Wellness der Schweiz wie auch dem grössten Weinkeller der Schweiz auftrumpfen. Tradition und Moderne gehen hier absolut im Einklang mit der Natur.

*«Alles Holz wird regional geschlagen, verarbeitet und verbaut.»*

**Auch Kunst und Kultur sollen mit dem «Appenzeller Huus» wieder in Gonten Einzug halten. Was darf man hier erwarten?**

Genau, wir setzen das Thema Textil in den Vordergrund, da in gewissen Zeiten 30 Prozent der Ostschweizer Bevölkerung in der Textilbranche tätig war. Weiter setzen wir Massstäbe mit der Handwerkskunst, vom Holzbau bis zum innovativsten und überzeugendsten Schmied in der Schweiz: Franz Koster und seine drei innovativen Töchter. Zudem setzen wir auf Appenzeller Fotografie und weitere Kunstelemente, mit denen wir unsere Gäste überraschen werden. So bieten wir beispielsweise mit dem Verein Appenzeller Forum eine reichhaltige Kulturplattform an – und mit der Appenzeller Erlebniswelt machen wir die Appenzeller Handwerkskunst erlebbar.

**Wer sind die Käufer der Eigentumswohnungen, die man für eine garantierte Mindestrendite von 4,5 Prozent wieder an Sie zurückvermieten kann und die dann als Hotelsuiten dienen, sozusagen?**

Dies sind bis anhin hauptsächlich erfolgreiche Unternehmer und andere Schweizer Privat- und institutionelle Investoren mit grossem Interesse an einer Rendite, die mit 4,5 Prozent netto (nach Erneuerungsfonds- und Nebenkosten) etwa eine doppelt so hohe Rendite darstellt wie im herkömmlichen Wohnungsmarkt. Auf 25 Jahre biete ich garantierte 3,75 Prozent Zins netto.

**Spielt hier auch mit, dass der eine oder andere Zürcher einen steuergünstigen Appenzeller Wohnsitz sucht?**

Absolut: Appenzell Innerrhoden ist der günstigste Kanton hinsichtlich der Besteuerung von Pensionskassengeldern, wenn man diese beziehen will. Weiter ist es der zweitgünstigste Kanton bezüglich Einkommenssteuer und einer der günstigsten Kantone hinsichtlich der Vermögenssteuer. Ein weiteres, gut gehütetes Geheimnis dieses Kantons!

**Sie rechnen mit 50'000 Übernachtungen pro Jahr. Wann soll das Appenzeller Huus unter Volllast laufen – und wer wird den Haupttharst der Gästeschaft bilden?**

Wir starten 2025; «Volllast» wird in den darauffolgenden zwei bis drei Jahren erreicht. Der Haupttharst der Gäste kommt in alle Bereiche der Hotelausrichtungen, sprich Wellness, Sport, Romantik, Familien und Seminare. Das Einzugsgebiet wird sich bis nach Amerika erstrecken.

**Zum Schluss: Sie waren einst Derivate-Designer, heute sind Sie Gastgeber. Vermissen Sie die Finanzindustrie?**

Ich fühle mich im Tourismus und Wohnungsbau sehr wohl und halte ja mit der Anova Service AG immer noch ein Standbein in der Finanzbranche. Ich vermisse nichts.

**Text:** Stephan Ziegler  
**Bilder:** zVg

# Sowenig Staat wie möglich

An der diesjährigen Generalversammlung der Industrie- und Handelskammer Thurgau gab es einen Generationenwechsel im Vorstand: Präsident Christian Neuweiler übergab das Zepter an seine Nachfolgerin Kristiane Vietze. Was möchte die Frauenfelder Unternehmerin mit der IHK erreichen? Und was in Bern, falls sie im Oktober als National- oder Ständerätin gewählt wird?



**Kristiane Vietze, Sie wurden am 27. April einstimmig zur Präsidentin der IHK Thurgau gewählt. Warum haben Sie sich für das Amt zur Verfügung gestellt?**

Weil eine starke Wirtschaft, die auch stürmische Zeiten aushalten kann, die Basis für den Wohlstand in unserem Kanton und in der ganzen Schweiz darstellt. Sie trägt massgeblich zur hohen Lebensqualität bei. Die Löhne, Investitionen und Steuermittel, die unsere Gesellschaft am Laufen halten, werden in der Wirtschaft erwirtschaftet. Unternehmer übernehmen Verantwortung und tragen zum Funktionieren von Staat und Gesellschaft bei. Mir ist es wichtig, dass sie im Thurgau eine Stimme haben, die sich für ihre Belange einsetzt und eine Brücke zu anderen Gruppen in Politik und Gesellschaft schlägt.

**Sie streben noch ein weiteres Amt an, im Herbst 2023 kandidieren Sie für den National- und den Ständerat. Wenn Sie in einen Rat gewählt werden: IHK-Präsidentin bleiben Sie?**

Ja. Diese beiden Aufgaben ergänzen sich gut – es braucht mehr Unternehmerinnen in der Politik, die mit ihren Erfahrungen und Werten die Schweiz weiterbringen. Wenn man die Geschichte unseres Landes anschaut, waren es oft Personen mit einem unternehmerischen Hintergrund, die Fortschritt und Wohlstand aktiv gefördert haben.

**Inwiefern stimmen die Ziele, die Sie mit der IHK Thurgau erreichen wollen, mit denen überein, die Sie als National- oder Ständerätin verfolgen möchten?**

Ich stehe für eine starke Wirtschaft mit sicheren Arbeitsplätzen, erstklassige Bildung, intakte Umwelt, sichere Altersvorsorge

und gesunde Staatsfinanzen in einem schlanken Staat. Das sind alles Themen, welche die IHK genauso in ihr Wirken einbezieht. Unternehmertum, Freihandel und Wettbewerb führen zu guten Arbeitsplätzen, gesunde Staatsfinanzen tragen zu erstklassiger Bildung und sicherer Altersvorsorge bei, Innovation macht Umwelt- und Klimaschutz mit nachhaltigen Technologien mach- und bezahlbar. Diese Themen können nicht getrennt werden.

*«Wir können es uns nicht leisten, weiterhin viel zu diskutieren und wenig zu tun.»*

**Was sind denn aktuell die grössten Baustellen im Kanton?**

Ein Dauerbrenner ist leider das stetige Wachstum der kantonalen Verwaltung. Der Staat darf nicht einer der grössten Arbeitgeber werden, die Privatwirtschaft konkurrenzieren und immer mehr Aufgaben übernehmen, die nicht zu seinem Kernauftrag gehören. Mit der zunehmenden Digitalisierung wäre zu erwarten, dass man mit weniger Angestellten in der Verwaltung gleichviel Leistung erbringen kann. Und: Die verkehrstechnische Erschliessung des Oberthurgaus über die N23 – Stichwort Bodensee-Thurtal-Strasse – ist immer noch keine Baustelle, aber ein entscheidendes Projekt für die Entwicklung des Kan-

Kristiane Vietze: Mehr Tatendrang.

tons. Schliesslich wollen wir an der Fremdwahrnehmung des Kantons arbeiten. Weg vom Apfel-Image, hin zu dem, was wir heute de facto schon sind: ein attraktiver und fortschrittlicher Standort für Familien und Unternehmen.

#### Und auf Bundesebene, was fehlt der Schweiz?

Wir haben zahlreiche ungelöste Themen auf dem Tisch – bis zu innenpolitischen Blockaden, die unser Land lähmen: die Weiterentwicklung der bilateralen Verträge mit der EU, die bezahlbare Sicherung unserer Energieversorgung ohne Technologieverbote, die nachhaltige Finanzierung der Altersvorsorge, der Ausbau relevanter Verkehrsinfrastruktur oder der Erhalt von ausgezeichneten Bildungsangeboten. Hier kommen wir zu wenig voran. Es braucht wieder mehr Tatendrang und zukunftsgerichtete Würfe, die mehrheitlich getragen werden. Wir setzen zu viel Energie in den Erhalt von maroden Strukturen. Oder versuchen, diese mit «Pflästerli» zusammenzuhalten, statt neue Ansätze zu prüfen.

*«Wird verstanden, dass man sein eigenes Geld ausgibt, ändert sich auch das Verhalten.»*

#### Wofür möchten Sie sich in Bern im Hinblick auf den Thurgau speziell einsetzen?

Wir machen sehr viel sehr gut hier. Aber wir sind abhängig von den Rahmenbedingungen, die im Parlament in Bern entworfen werden – Wirtschaft, Altersvorsorge, Bildung, Umwelt und Klima, staatliche Aufgaben: In allen diese grossen Themen müssen die Anliegen der Thurgauer, unserer Wirtschaft und Gesellschaft gehört und berücksichtigt werden. Dazu gehören Standortfragen für nationale Bildungsangebote, die ewige Baustelle BTS und unsere Haltung zur Entwicklung der Schweiz – denn diese wird auch im Thurgau gemacht, und nicht nur in ein paar grossen Zentren oder gar in der Verwaltung. Ich möchte mich dafür einsetzen, dass wir unsere Vorteile als Chancen nutzen und gleichzeitig dafür sorgen, dass wir unsere Identität wahren.

#### Der Thurgau hat ausser der PHTG keine eigene Hochschule; gerade in Zeiten des Fachkräftemangels ein Nachteil. Wie wollen Sie der Abwanderung von jungen, gut ausgebildeten Personen entgegenwirken?

Ein Perspektivenwechsel zeigt, dass der Thurgau von hochkarätigen Hochschulen umgeben ist: HSG und FH OST in St.Gallen, Exzellenz-Universität und HTWG in Konstanz, ZHAW in Winterthur und ETH sowie Universität in Zürich. Das ist eine grandiose Ausgangslage für junge Thurgauer. Wir müssen daran arbeiten, dass wir heute und in Zukunft spannende Arbeitsplätze anbieten und so die jungen Menschen nach der Ausbildung wieder zurückkommen. Hierzu können die Thurgauer Unternehmen selbst beitragen, indem sie sich als ausge-

zeichnete Arbeitgeber präsentieren. Die IHK errichtet in den nächsten Monaten den «Digital & Innovation Campus Thurgau» in Kreuzlingen, der ebenfalls ein Puzzle-Teil sein wird, damit unser Kanton für smarte junge Menschen attraktiv bleibt.

#### Das Verständnis dafür, dass das Geld erst erarbeitet werden muss, ehe es ausgegeben werden kann, scheint gerade auf linker Seite immer häufiger zu fehlen. Sehen Sie das auch so?

Uns als IHK ist wichtig, in der Bevölkerung wieder ein besseres Verständnis dafür zu schaffen, dass wirtschaftspolitische Fragen jeden betreffen. Schliesslich ist Wirtschaft nicht Selbstzweck – die Löhne, Investitionen und Steuermittel, die unsere Gesellschaft am Laufen halten, werden in der Wirtschaft erwirtschaftet. Ob als Konsument, Mitarbeiterin, Investor, Arbeitgeberin, Steuerzahler – wir alle sind Wirtschaft. Nachhaltigkeit und Wirtschaft gehen ebenfalls Hand in Hand. Denn Unternehmen mit ihrer Innovationskraft sind Teil der Lösung, wenn es um Klima- und Umweltschutz geht. Wenn das Verständnis wieder grösser wird, dass Wirtschaft und Gesellschaft eine Einheit darstellen, löst sich auch der Knopf, von dem Sie sprechen – denn: Wird verstanden, dass man sein eigenes Geld ausgibt, und nicht das von anderen, ändert sich auch das Verhalten.

#### Man hat den Eindruck, es gehe den Politikern in Bern oft mehr um Profilierung und Polemik als um das Wohl der Schweiz. Das polarisiert. Wie wollen Sie hier gegensteuern?

Man sagt mir nach, dass ich eine Brückenbauerin sei und tragfähige Lösungen schaffen könne. Und das werde ich auch als eidgenössische Politikerin tun. Dabei ist mir wichtig, dass wir bei den relevanten Themen der Zeit – Energie, Europa, Bildung, Altersvorsorge, Umwelt – jetzt wirklich weiterkommen. Wir können es uns nicht leisten, im bisherigen Stil viel zu diskutieren und wenig zu tun. Das sind wir uns selbst und der nächsten Generation schuldig.

*«Ein Dauerbrenner ist das stetige Wachstum der kantonalen Verwaltung.»*

#### Jeder angehende liberale National- oder Ständerat verspricht weniger Bürokratie und einen schlankeren Staat. Das Gegenteil ist der Fall: Staatsquote und Regulierungen nehmen stetig zu. Wie wollen Sie das ändern – und was machen Ihre Kollegen in Bern falsch?

Ich habe mich in den vergangenen zwölf Jahren im Thurgauer Kantonsparlament stets für eine schlanke Verwaltung und weniger Regulierung eingesetzt. Das werde ich auch mit einem Sitz in Bern nicht ändern. Als Mitglied eines Parlaments muss man sich bewusst sein, dass gerade die Arbeit in diesem schnell in neuen Gesetzen und Stellen in der Verwaltung

# In Andwil den Energiebezug nachhaltig optimiert

Sonnige Aussichten: Bei der Wicon AG haben wir eine weitere Photovoltaik-Grossanlage in Betrieb genommen. Planung, Finanzierung, Bau sowie Betrieb wurden vollumfänglich durch uns abgewickelt.

Die Wicon AG profitiert im Gegenzug von umfassenden ökologischen und ökonomischen Vorteilen – ohne finanzielle Investitionen. Denn unsere individuellen Angebote sorgen für professionelle Solaranlagen und gesunde Partnerschaften. Wir bedanken uns bei der Wicon AG für das Vertrauen!

Ihr Team der SN Erneuerbare Energie AG

**sne energie**  
www.snee.ch

PS: Die Dach- und Fassadenfläche Ihres Gebäudes ist grösser als 2 000 m<sup>2</sup>?

Sie möchten wissen, ob wir auch bei Ihnen eine PV-Grossanlage realisieren können?

Wir sind gerne für Sie da.



## UNTERNEHMER- GEIST KENNT SCHLISSLICH AUCH KEINE GRENZEN.

### WER VIEL VORHAT, KOMMT ZU UNS.

Sind wir in der Schweiz? Noch in Österreich? Oder schon in Deutschland? Mitten auf dem Bodensee sind Grenzen nicht spürbar. Und genau so fühlen sich Bankgeschäfte mit der Hypo Vorarlberg an: Ausgezeichnete Beratung und schnelle Entscheidungen sind bei uns länderübergreifend Standard.

Hypo Vorarlberg Bank AG, Bregenz,  
Zweigniederlassung St. Gallen, Bankgasse 1,  
T +41 71 228 85 00, [www.hypobank.ch](http://www.hypobank.ch)



Arbon, Bodensee

**HYPO**  
VORARLBERG



**Kristiane Vietze** (\*1968) studierte Betriebs- und Volkswirtschaft an der Uni Zürich und ist diplomierte Wirtschaftsprüferin. Sie ist Mitinhaberin des Sensorherstellers Baumer, der von ihrem Ehemann Oliver Vietze geführt wird. Das grösste private Unternehmen in Frauenfeld beschäftigt dort 800 Mitarbeiter, weltweit sind es knapp 3000 Personen. Die Mutter von zwei erwachsenen Kindern ist seit 2012 Mitglied der FDP-Fraktion im Thurgauer Grossen Rat.

resultieren kann. Deshalb gilt es, sehr gewissenhaft zu prüfen, welche Aufträge man der Regierung übergibt und ob all die Fachstellen für diverse Themen wirklich notwendig sind. Spannend sind dazu Ansätze, dass Gesetze ein Ablaufdatum haben könnten, dass für neue Gesetze alte ausser Kraft gesetzt werden müssen oder vorab eine Kosten-Nutzen-Analyse gemacht wird.

**Zum Schluss: In Ihrem Unterstützungsteam ist mit dem ehemaligen Grossratspräsidenten Walter Hugentobler auch ein prominenter Sozialdemokrat vertreten. Stehen Sie innerhalb der FDP so weit links, dass Sie auch für die SP wählbar sind?**

Ich stehe vor allem für ein Vorwärts. Mich interessieren gute Lösungen für wichtige Probleme, dazu bringe ich gerne Menschen zusammen. Walter ist in meinem Team, weil wir uns gut verstehen, uns schon lange kennen und gut zusammenarbeiten. Es sind übrigens weitere Nicht-FDPlern in meinem Team, beispielsweise Kathrin Bünler (Mitte) oder Peter Spuhler (SVP). Und ja, ich bin überzeugt, dass ich mit meinen Kompetenzen und als Person für andere Parteien wählbar bin.

## Sprechen Sie Klartext!

**Es ist nicht einfach geworden in Zeiten der Political Correctness. Negativ gibt es nicht mehr. Sprachlich gibt es nur noch eine Positivskala – und es ist am Einzelnen herauszufinden, welche Variante der positiven Formulierung doch eine Kritik bedeuten könnte, auf welche er besser reagieren sollte. Das schafft unnötigen Stress.**



Wann haben Sie in Ihrer Unternehmung das letzte Mal das Wort «Problem» gehört? Und falls es doch jemand ausgesprochen hat, ohne dass jemand anderes dies mit – ob so viel negativer Grundhaltung – indigniertem Blick abgestraft hätte? Das «Problem» wurde verdrängt durch die Schlüsselstelle und natürlich durch die unfassbar beliebte Herausforderung. Und gerade Herausforderungen muss einfach jeder mit Begeisterung annehmen, sonst passt er einfach nicht in die Zeit.

Aber hat uns dieses Klima, in dem sich niemand angegriffen fühlen soll, die grosse Entspannung gebracht? Hat irgendjemand eine Verbesserung der Feedbackkultur festgestellt? Nein! Vielmehr hat das Geschwurbel zugenommen. Formulierungen sind nicht mehr gewählt, sondern unklar und verwaschen geworden. Sprechende wie Angesprochene fahren mit angezogener Handbremse.

Wagen Sie den Ausbruch aus diesem Teufelskreis! Vielleicht gelingt es Ihnen ja, soviel erlebbar gemachte Wertschätzung in den Alltag zu bringen, dass allen Beteiligten stets klar ist, dass auch eine ungezuckerte Rückmeldung nie auf die Person zielt, sondern nur einen effizienten Weg darstellt, um mit möglichst wenigen Missverständnissen die gemeinsamen Ziele zu erreichen.

Stellen Sie sich vor, Sie legen diesen Stil schon bei der Rekrutierung vor. Dann könnte es passieren, dass Sie in nützlicher Frist hauptsächlich noch von Menschen umgeben sind, die sich nicht nur Mühe geben, so zu wirken, als seien sie mit Ihrem Kommunikationsstil einverstanden, sondern diesen tatsächlich auch schätzen. Das könnte sogar dazu führen, dass auch Sie unverblühte Kommentare zu Ihren Vorhaben erhalten.

# Was die «Kunst des Verkaufens» ausmacht

PwC hat Aussagen von 120 Familienunternehmen und KMU über ihren Vertrieb und Verkauf zusammengefasst. «Die Studie gibt Auskunft über aktuelle Herausforderungen und Treiber, über Vertriebsstrategien und Absatzmodelle, über Kundenorientierung, über den Umgang mit Fachkräften und letztlich über die Faktoren, die zu besseren Verkaufserfolgen führt», erläutert Roland Schegg, Leiter Consulting Familienunternehmen & KMU von PwC Schweiz und Mitautor der Studie.

Das Umfeld für Familienunternehmen und KMU ist anspruchsvoller denn je: pandemiebedingte Langzeitfolgen, Ukraine-Konflikt, Lieferengpässe bei Rohstoffen und Halbfabrikaten, steigende Energiepreise, Fachkräftemangel, Teuerung, Zinserhöhungen, austauschbare Produkte und Dienstleistungen, digitale Kommunikationskanäle, Newcomer ohne wertebasiertes Image; um nur einige Herausforderungen zu nennen.

«Um langfristig zu bestehen, müssen sich die Unternehmen strategisch differenzieren, steigende Kosten in der Preisgestaltung berücksichtigen und so ihre Margen sichern», sagt Roland Schegg. Absatzkanäle und -prozesse seien an den Anforderungen und am Kaufverhalten der Kundschaft auszurichten, zudem seien sozialkompetente Mitarbeitende mit fachlichen und digitalen Fähigkeiten zu finden oder aus den eigenen Reihen zu entwickeln. «Wie Familienunternehmen und KMU diese Herkulesaufgaben einschätzen und lösen, haben wir aktuell mit einer Studie erhoben», sagt Mitautor Schegg.

## Weltklasse – aber nicht im Verkauf

Die Schweiz zeichnet sich durch fortschrittliche, agile Familienunternehmen und KMU aus. Sie konzipieren unermüdlich innovative Produkte und hochklassige Dienstleistungen. Einige haben sich zu wahren «Hidden Champions» entwickelt. Mit ihrer enormen Fachkompetenz in Spezialthemen dürfen sie sich selbstbewusst zur Weltklasse zählen.

Aber: «Aus Erfahrung wissen wir, dass nicht alle Unternehmen ihre Kompetenzen optimal kapitalisieren», sagt der Leiter Consulting Familienunternehmen & KMU von PwC Schweiz. Trotz unschlagbarer Produkt- oder Leistungsdifferenzierung gäben sie allzu oft beim Preis nach. Und: Oft nimmt der Markt ihre Spitzenleistungen erst gar nicht wahr.



**Erfolg als «logische Konsequenz»**

Eine erfolgreiche Vermarktung zeichnet sich durch die gekonnte Darstellung von Kompetenz am richtigen Ort, in der richtigen Dosierung und zum richtigen Zeitpunkt aus. «Wir sprechen von der «Kunst des Verkaufens», so Roland Schegg. Darum also eine Studie über den Vertrieb? «Ja, weil dieser die wichtigste Schnittstelle zwischen den Ansprüchen Ihrer Kundengruppen und Ihrer Performance darstellt. Weil er Ihnen als Unternehmen hilft, profitabel zu wirtschaften. Und weil wir Sie dabei unterstützen möchten, Ihre Marktleistung optimal zu präsentieren. Erfolg ergibt sich dann als logische Konsequenz.»

Und was sind die wichtigsten Erkenntnisse der Studie? «Als aktuelle Herausforderungen sehen die Studienunternehmen wachsende Kundenanforderungen bei gleichzeitig steigendem Preis- und Kostendruck im Vertrieb», so Schegg. Der Talente- und Fachkräftemangel verschärft die Lage. «Interessanterweise sehen Unternehmen mit hohen Marktanteilen ihre Profitabilität in den kommenden drei Jahren abnehmen, kleinere gehen vom Gegenteil aus.»

*«Was nützt es, gut zu sein, wenn die Kundschaft nichts davon weiss?»*

**Je professioneller der Verkauf, desto profitabler das Unternehmen**

Fast das wichtigste Fazit der Studie: Die Kunst des Verkaufens will gelernt sein. «Was nützt es, gut zu sein, wenn die Kundschaft nichts davon weiss?», stellt Schegg eine rhetorische Frage. «Unternehmen mit einem hohen Anteil an weitergebildeten Verkaufsprofis sind deutlich profitabler», bilanziert er. Es braucht Können und Erfahrung, Kundenbeziehungen aufzubauen. Gefragt sind Empathie, Kreativität und Ausdauer. Wer das mitbringt, kann seine Kompetenzen gut überlegt am richtigen Ort und zur richtigen Zeit einsetzen. «Das rückt den Kundennutzen in den Vordergrund. Und es verhindert, dass beim Preis voreilig Marge vergeben wird.»

Eine weitere Erkenntnis der Studie: In der Strategie definiert ein Unternehmen seine strategischen Erfolgspositionen (SEP), das Kernleistungsangebot und die zentralen Kundensegmente. «Es muss abwägen, ob es dabei Kundenorientierung, Produkt- oder Kostenführerschaft in den Mittelpunkt stellt», sagt Roland Schegg. Die meisten Studienteilnehmenden bevorzugen Kundenorientierung, gefolgt von der Produktführerschaft. Interessanter Effekt: Je profitabler das Unternehmen, desto häufiger formuliert es seine SEP aus und kommuniziert diese gegenüber der Führungscrew. «Das bedeutet gleichzeitig, dass bei der Abstimmung von Strategie, SEP und Vertrieb Nachholbedarf besteht und Marge sonst unnötig aufs Spiel gesetzt wird», gibt der Mitautor zu bedenken.

**Vertrieb an Kunden anpassen, nicht umgekehrt**

«Unsere Umfrage hat gezeigt, dass Unternehmen mit überdurchschnittlich hohem Marktanteil ihre Vertriebsprozesse besonders gut auf ihre Kundengruppen abgestimmt haben», sagt Schegg. Im Vertrieb verfolgt jedoch jedes zweite Studienunternehmen einen Multichannel-Ansatz, bei dem Kundengruppen teils unterschiedlich bedient werden. «Der Weg zu einer konsequenten Kundenorientierung ist für viele Unternehmen also noch weit.»

Die Studienteilnehmenden wollen den Vertrieb künftig noch stärker in die eigene Hand nehmen. «Es zeichnet sich eine Verlagerung hin zu hauseigenen und selbst steuerbaren Absatzkanälen ab», leitet Roland Schegg ab.

*«Unternehmen mit einem hohen Anteil an weiter gebildeten Verkaufsprofis sind deutlich profitabler.»*

**Kundenbedürfnisse kennen – und befriedigen**

«Für einen zukunftsfähigen Vertrieb bleibt also noch einiges zu tun. Schweizer Familienunternehmen und KMU müssen ihre alleinstellenden Fähigkeiten herauschälen und diese für die Marktleistungsgestaltung in griffige Verkaufsbotschaften übersetzen. Nur so können sie sich gegenüber Mitbewerbern abgrenzen, höhere Endkundenpreise durchsetzen und mehr Marge nach Hause bringen», sagt Schegg. Das gelinge primär dann, wenn sie ihre Produkte und Dienstleistungen direkt mit den Bedürfnissen der Kunden verbinden. Voraussetzung dafür ist, dass sie die Bedürfnisse ihrer Kunden genau kennen und verstehen.

Das bedingt, dass sie mit dem Vertrieb einen direkten Kundenzugang schaffen und diesen über alle Kanäle hinweg integrieren und kontrollieren. Schegg bringt es so auf den Punkt: «Eine weitsichtige Vertriebsstrategie, konsequente Kundenorientierung über alle Absatzkanäle hinweg und das Gewinnen und Halten von qualifizierten Fachkräften gehören zu den Schlüsselfaktoren eines erfolgreichen Vertriebs.»



Die komplette Studie von Roland Schegg (Leitung), Hanspeter Rytz und Daniel Bürki finden Sie unter: [www.pwc.ch/de/insights/familienunternehmen-und-kmu/vertriebsstue-die-2023.html](http://www.pwc.ch/de/insights/familienunternehmen-und-kmu/vertriebsstue-die-2023.html)



## Auf dem Weg zu Premium

Luxusgüter laufen gut, wenn es der Wirtschaft gut geht, hiess es früher. Dass sie sogar in Zeiten von Krisen boomen, mag überraschen. Blickt man in die Ostschweiz und insbesondere nach St.Gallen, scheint aber genau dies der Fall zu sein.

Das prächtige Bauwerk am Multertor gegenüber dem Broderbrunnen, in St.Gallen auch als «UBS-Gebäude» bekannt, ist ein herrschaftlicher Bau zwischen Neurenaissance und Neubarock. Es wurde ursprünglich als Stickereibörse gebaut. Davon ist derzeit nicht viel zu sehen, denn es wird gebohrt, geschliffen und montiert. Schon im September 2023 soll das Warenhaus Globus eine glamouröse Filiale darin eröffnen. Die drei Standorte an der Vadianstrasse, Webergasse und Multergasse werden aufgehoben; im neuen Mega-Store erwarten Kunden über 2000 Marken und viel Luxus.

### **Boutiquen erweitern Ladenflächen**

Nur wenige Schritte entfernt öffnet sich eine dicke Schiebetür aus Glas; Uhren von Rolex, Breitling, Chopard, Girard-Perre-

gaux springen einem ins Auge und glänzen um die Wette. Bucherer wurde während eines Jahres umgebaut und konnte nach einem Provisorium an der Poststrasse im Mai 2023 wieder an seinen alten Stammsitz der Multergasse 15 zurückkehren.

Und nicht nur Bucherer investiert in neues Ambiente: Die Labhart Chronometrie & Goldschmiede AG an der Neugasse 48 erweiterte vor wenigen Monaten um weitere 110 Quadratmeter mit einer «Galerie Surprise». Das neue Lokal gleich neben dem Stammhaus im «Pilgerhof» kommt mit einer Bar, zwei Lounges, einem Meetingbereich und der Möglichkeit, Räume für diskrete Käufe und Gespräche zu trennen, daher. Auch bei Chronoart an der Schmiedgasse 2 erweitert **Hiob Calan** sein Sortiment laufend; im Herbst 2022 eröffnete



René Popp:

## Auf das Erlebnis kommt es an.

Chronoart einen neuen Cartier-Espace. Calan bietet neben exklusiver Neuware auch sogenannte «Pre Loved Uhren» an – um allen Geldbeuteln und Bedürfnissen gerecht zu werden. Gebrauchte Luxusuhren boomen auch bei Labhart und Bucherer.

Das Premium-Kleidergeschäft Mode Weber hat vor wenigen Wochen die Liegenschaft Vadianstrasse 11 gekauft, eine Top-Lage, wo nun – nach Globus' Auszug Ende August – nachhaltige Mode verkauft werden soll. Positive Umsatzzahlen haben dazu geführt, dass Erich Weber statt eines weiteren Stockwerks gleich das ganze Gebäude gekauft hat, um sein Sortiment zu erweitern.

Zwar nicht in Gehweite, aber nur eine knappe Autostunde entfernt, befinden sich in Bad Ragaz und Vaduz Boutiquen von Huber Fine Watches & Jewellery, wo Liebhaber von Rolex, Patek Philippe, Breguet und vielen weiteren Marken auf ihre Kosten kommen – und wo man auch von Krisen wenig merkt.

### Ungebremste Nachfrage

Luxus so weit das Auge reicht also – und mit dem neuen Globus akzentuiert die Ostschweiz diesen nochmals stark. Die Nachfrage nach Glanz und Glamour scheint trotz Inflation und anderen Krisen, die das Portemonnaie eigentlich schmälern, ungebremst. Ein Paradoxon? «Menschen suchen nach

kleinen Freuden und belohnen sich mit hochwertigen Produkten. Die Globalisierung spielt eine Rolle, da Luxusgüter weltweit gefragt sind und Märkte sich erweitern. Zudem investieren Menschen vermehrt in werthaltige Produkte wie Luxusuhren und Schmuck», sagt **Romano Prader**, Inhaber der Labhart Chronometrie & Goldschmiede AG.

**Norman J. Huber**, CEO von Huber Fine Watches & Jewellery, sieht das ähnlich: «Gerade in Krisenzeiten besinnen sich die Konsumenten auf Werte wie Sicherheit, Langlebigkeit und Werterhalt. Das sind Qualitäten, die Uhren, Schmuck und Edelsteine seit Jahrhunderten auszeichnen und als Preziosen zeitlos machen.»

Die Nachfrage nach personalisierten Produkten und massgeschneiderten Dienstleistungen wachsen. Kunden würden mehr Wert auf Individualität und Exklusivität legen. Nachhaltige Luxusgüter gewinnen an Bedeutung, da Umweltbewusstsein und ethische Aspekte immer wichtiger werden, so Prader.

### Persönliches Käuferlebnis als USP

«Die Schweiz ist eines der reichsten Länder der Welt und gilt als Qualitätsland, Qualität wird geschätzt. Dennoch muss man heute mehr bieten als früher», sagt Globus Geschäftsführer **René Popp**.



Norman J. Huber, Huber Fine Watches & Jewellery



Romano Prader, Labhart Chronometrie & Goldschmiede AG



Hiob Calan, Chronoart AG

Auch wenn 2022 zum ersten Mal seit der Erhebung der Onlinehandelszahlen in der Schweiz ein Rückgang gegenüber dem Vorjahr von 2,8 Prozent zu verzeichnen war, haben Herr und Frau Schweizer für satte 14 Milliarden Franken per Mausklick eingekauft. Für 2023 wird davon ausgegangen, dass der Online-Konsum wieder wächst und einen gefährlichen Konkurrenten für den stationären Handel bildet. Wie fatal das enden kann, zeigt das Beispiel Jelmoli in Zürich: Die Ära des Traditionswarenhouses an der Bahnhofstrasse endet 2024.

Bereitet das René Popp keine Bauchschmerzen? «Unsere Geschäfte gibt es seit über 100 Jahren. Mit gutem Service, Qualität sowie exquisiten und besonderen Produkten können wir unsere Kunden begeistern. Wir schaffen eine Erleb-

niswelt in unseren Filialen, welche die Gäste anzieht. Online bedeutet für uns eine virtuelle Filiale, einen weiteren Service, und ist ein gutes Zusatzgeschäft, das rund um die Uhr verfügbar ist», sagt der Globus-St.Gallen-Geschäftsführer.

Vor allem im Luxussegment sei das persönliche Erlebnis matchentscheidend, ist auch Romano Prader überzeugt: «Die Entscheidung, die «Galerie Surprise» neben unserem Hauptgeschäft zu eröffnen, war eine bewusste Investition. Wir möchten unseren Kunden ein einzigartiges Einkaufserlebnis bieten und unser Sortiment diversifizieren.» Zudem sei die Ostschweiz ein attraktiver Standort für den Luxusmarkt: Gerade St.Gallen habe eine lange Tradition im Uhren- und Schmuckhandel und sei für hochwertige Angebote bekannt. «Einerseits sind die intakte Natur bzw. die Landschaft für die Menschen vor Ort sowie auch für Gäste aus aller Welt ein Anker und Anziehungspunkt. Andererseits beheimatet die Region sehr viele Unternehmen aus der Industrie und anderen Wirtschaftszweigen, die innovative, attraktive Angebote sowie

*«Ein Premium-Kaufhaus muss auch Premium-Service bieten.»*

viele Arbeitsplätze bieten. Dieses Zusammenspiel sorgt für eine hohe Lebensqualität», zählt Norman J. Huber, der neben Bad Ragaz und Vaduz auch Geschäfte in Lech am Arlberg und Bregenz führt, weitere Gründe für die stete Nachfrage nach Luxusgütern auf.

Die Stadt St.Gallen ist laut René Popp ein besonders attraktiver Standort für das neue Warenhaus – und werde durch selbiges weiter gefördert. «Mit dem Restaurant Multertor von Tobias Funke, das täglich geöffnet sein wird, und der Balik-Bar erhöhen wir die Attraktivität der Innenstadt. Auch bieten wir unseren Gästen ein deutlich erweitertes Sortiment auf allen Etagen. Neu bekommt man in unserer Delicatessa-Feinkostabteilung auch frische Produkte, was bis anhin in St.Gallen gefehlt hat.»



Erich Weber, Mode Weber

### Kunden werden jünger und anspruchsvoller

Nicht nur das Kaufverhalten der Konsumenten hat sich in den vergangenen Jahren verändert, sondern auch deren Alter. Die Kundschaft im Luxusmarkt werde immer jünger. «Junge Menschen haben einfacheren Zugang zu Informationen über Luxusprodukte und sind besser informiert. Soziale Medien beeinflussen ihre Konsumgewohnheiten. Junge Käufer suchen nach Produkten, die ihren Stil und Werte widerspiegeln, mit Fokus auf Authentizität, Nachhaltigkeit und soziale Verantwortung. Die Digitalisierung spielt eine grosse Rolle, da junge Menschen online einkaufen und Kaufentscheidungen aufgrund von Online-Rezensionen und Empfehlungen treffen», sagt etwa **Romano Prader**.

Auch laut **Norman J. Huber** haben junge Menschen eine andere Beziehung zu Luxus. «Sie sind viel offener, dies hat hauptsächlich mit Social Media zu tun. Die Kontaktpunkte sind vielfältig, und das Erlebnis muss nicht nur spannend, sondern vor allem auch authentisch sein. Das gehört – unabhängig vom Alter der Kunden – zu unserer individuellen Beratung.» Auch Nachhaltigkeit spiele eine zentrale Rolle für die junge Kundschaft. Deshalb seien Vintage Modelle besonders beliebt.

Mit der Digitalisierung steigen aber auch die Ansprüche, ergänzt **René Popp**; deshalb reiche es nicht, einfach nur qualitativ hochstehende Produkte im Sortiment zu haben. «Ein Premium-Kaufhaus muss auch einen Premium-Service bieten. Wir müssen unsere Kunden noch besser verstehen, um präziser auf sie eingehen zu können. Auch werden wir weiterhin auf Qualität anstatt auf Masse setzen – weg vom Sale, hin zum Einkaufserlebnis.»

Wie sich diese Erlebniswelt tatsächlich anfühlen wird, wird sich im Herbst 2023 zeigen, wenn der ehemalige Bankenpalast im neuen Kleid seine Türen öffnen wird.

## Finanzielle «Mächte»

**Anfangs September werden die Budgetzahlen für die National- und Ständeratswahlen vom 22. Oktober 2023 erstmals publik. Sind diese von Bedeutung?**



Mit der Annahme des Gegenvorschlags zur Transparenz-Initiative einigten sich die Mitglieder der eidgenössischen Räte 2021 darauf, zukünftig detailliert Auskunft über Wahl- und Abstimmungsbudgets zu geben.

Nun sind diese Daten fällig. Wer als Partei, Organisation, Verband oder Kandidat mehr als 50'000 Franken auszugeben gedenkt, der muss dies auf einer speziellen Website der Finanzkontrolle deklarieren. Bekannt zu geben sind auch Unterstützungsbeiträge über 15'000 Franken. 60 Tage nach der Wahl ist zudem eine bereinigte Schlussabrechnung einzureichen.

### Mehr Transparenz = mehr Demokratie?

So viel zum System. Und was soll dies bringen? Mehr Transparenz! Transparenz darüber, wie viel Geld ausgegeben wird, welche finanziellen «Mächte» die Wahlen beeinflussen und wie viel ein Parlamentssitz kostet.

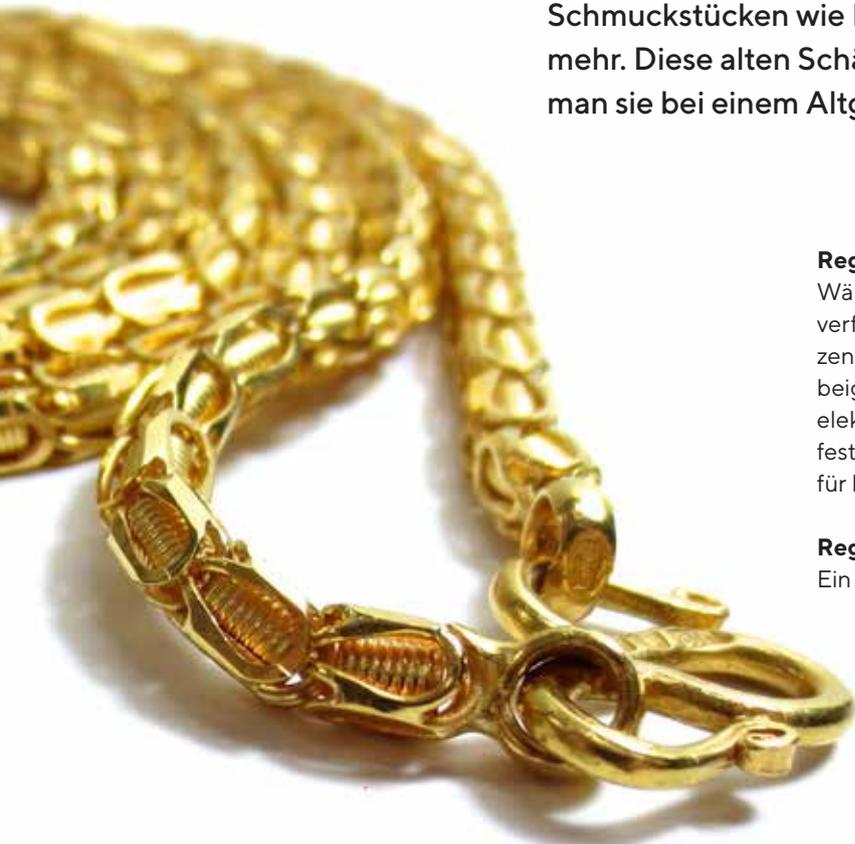
Die Wissenschaftler freuen sich. Mit diesen Daten lassen sich medienwirksam Studien verfassen. Zumal, wenn Gewerkschaftsbeiträge höher ausfallen sollten als jene der Wirtschaftsverbände. Wenn einzelne kantonale Parteien fast ohne Mittel gute Ergebnisse erzielen. Oder wenn bestimmte Personen, trotz hohem Wahlkampf-Budget, den «Sprung nach Bern» nicht schaffen.

### Ohne Geld keine Wahl?

Für den Erfolg oder Misserfolg im jeweiligen Kanton sind zahlreiche Faktoren verantwortlich: beispielsweise die politische Grosswetterlage, die personelle Ausgangslage, der «Bisherigenbonus», eine geschickte Listengestaltung mit bekannten Köpfen, allfällige Listenverbindungen, die Fähigkeit zur Mobilisierung der eigenen Wählerschaft, das Panaschierverhalten der Wählenden oder das Proporzglück. Geld allein hat noch nie gereicht. Mehr Transparenz wird hierfür auch nicht helfen.

# Zehn Goldene Regeln für den Verkauf von Edelmetallen

In Schweizer Haushalten lagern Tonnen von ungenutzten Schmuckstücken wie Ringe, Ketten, Broschen und vieles andere mehr. Diese alten Schätze kann man zu Geld machen, indem man sie bei einem Altgoldhändler gewinnbringend verkauft.



Nicht mehr benötigten Goldschmuck kann man gewinnbringend als Altgold verkaufen.

Es lohnt sich, nach ungetragenen, vergessenen oder kaputten Schmuckstücken zu suchen. Erbstücke vielleicht oder die Ringe einer Ehe, die nicht geklappt hat. Oder auch altes Silberbesteck und Zahngold. Wer diese alten Wertstücke verkauft, kann vielleicht eine längste geplante Investition realisieren. Denn oft ist man überrascht, wie viel Geld man dafür erhält.

Doch worauf muss man achten, damit der Verkauf von Edelmetallen reibungslos und zu fairen Konditionen gelingt? Die folgende Checkliste mit den wichtigsten Regeln hilft bei der Wahl eines seriösen Ankäufers.

## Regel 1: Hohe Edelmetall-Ankaufspreise

Achten Sie beim Verkauf von Gold und anderen Edelmetallen darauf, dass Sie einen möglichst hohen Ankaufspreis erhalten. Es schadet nicht, Händler zu vergleichen. Richtwert für einen hohen Ankaufspreis ist bei Gold eine Mindestvergütung von 90 Prozent des Materialwertes. Liegt der Ankaufspreis darunter, wechseln Sie den Anbieter.

## Regel 2: Mehr Geld dank präziser Analyseverfahren

Wählen Sie einen Ankäufer, der über präzise Analysegeräte verfügt. Dazu gehört auch ein RFA-Gerät (Röntgenfluoreszenz-Analyse). Neben einer Ultraschallüberprüfung, die beigemischte Materialien und Hohlräume aufzeigt, wird die elektrische Leitfähigkeit und so die Echtheit einer Legierung festgestellt. Dank dieser Verfahren erhalten Sie mehr Geld für Ihre Edelmetalle.

## Regel 3: Schnelle und transparente Abwicklung

Ein professioneller Ankäufer arbeitet effizient, nimmt sich aber auch Zeit, um transparent darüber aufzuklären, wie der Edelmetallgehalt bestimmt wird. Nicht selten gibt es zu den Wertstücken, die man verkauft, auch eine emotionale Bindung. Umso wichtiger ist die Fairness. Transparenz ist das A und O.

## Regel 4: Achten Sie auf Auszeichnungen und Zertifizierungen

Achten Sie bei der Wahl eines Ankäufers auf Branchenauszeichnungen und Test-Siegel. Das bietet Ihnen bezüglich Qualität des Service und Fairness beim Ankaufspreis eine zusätzliche Sicherheit. Eine gute Orientierungshilfe bieten etwa die Test-Siegel des SIQT und von Focus Money. Seriöse Händler sind darüber hinaus beim Eidg. Zentralamt für Edelmetallkontrolle registriert und dadurch zertifiziert.

## Regel 5: Transparente Kommunikation der Ankaufspreise

Vertrauenswürdige Ankäufer kommunizieren die Ankaufspreise immer transparent. Die Preise richten sich nach dem aktuellen Edelmetall-Kurs. Von Händlern, die ihre Preise nicht offen kommunizieren und Sie an der Prüfung nicht teilhaben lassen, ist Abstand zu nehmen. Ein Edelmetallrechner auf [www.philoro.ch/altgold](http://www.philoro.ch/altgold) zeigt an, welchen Preis man erwarten darf.

## Regel 6: Vergütung aller Edelmetalle (Gold, Silber, Platin und Palladium)

Ein Grossteil der Händler zahlt nur ein Edelmetall aus. In der Regel bestehen Schmuckstücke jedoch aus einer Legierung, welche etwa Gold und Platin beinhalten kann. Achten Sie darauf, dass Ihnen alle Edelmetalle ausgezahlt werden! Ein zuverlässiger Händler ermittelt die Legierung immer mit einem geeigneten Analysegerät und vergütet alle enthaltenen Edelmetalle, also Gold, Silber, Platin und Palladium.



Christian Brenner, CEO philoro SCHWEIZ: «Schmuckstücke beinhalten mehrere Edelmetalle. Achten Sie darauf, dass diese ermittelt und ausgezahlt werden. Das ist nämlich bei den meisten Händlern in den seltensten Fällen der Fall.»

**Regel 7: Faire Konditionen bei Dentalgold**

Zahngold wird oft unterschätzt. Es empfiehlt sich, den Wert nicht beim Zahnarzt gegenverrechnen zu lassen, sondern sich die Mühe zu machen, es selbst zu lizenzierten Händlern zu tragen. Übrigens: Das in der Zahnmedizin eingesetzte Gold enthält häufig auch Palladium, das im Ankauf selbstverständlich auch verrechnet werden sollte. Achten Sie stets darauf, dass Ihnen alle Edelmetalle ausgezahlt werden.

**Regel 8: Fachkundiger Experte mit festem Geschäftssitz**

Allgemein ist Vorsicht geboten bei fliegenden Händlern. Sie geben häufig keine Geschäftsadresse an und sind dann schwer oder gar nicht zu erreichen, wenn man zum Beispiel reklamieren möchte. Besser also zu einem beim Zentralamt für Edelmetallkontrolle registrierten Händler gehen, idealerweise mit einem stationären Ladengeschäft.

**Regel 9: Fairer Ankauf zu Hause**

Manchmal ist es bequemer, den Ankauf von Edelmetallen zu Hause in den eigenen vier Wänden zu machen. Vielleicht aus Diskretionsgründen oder weil die eigene Mobilität eingeschränkt ist. Achten Sie in diesem Fall darauf, dass die Bestandteile der Wertstücke ebenfalls durch präzise Analysegeräte ermittelt werden.

**Regel 10: Schätzung von Altgold, Münzen und Barren**

Professionelle Händler nehmen nicht nur Altgold wie Schmuck oder Dentalgold entgegen, sondern auch Münzen und Barren. Um den Edelmetallgehalt zu messen, kommen bei Münzen und Barren andere Spezialgeräte zum Einsatz.

**Bestpreis für Altgold**

Schmuck, Münzen, Barren oder zum Beispiel auch Silberbesteck, Dentalgold oder andere Wertstücke aus Edelmetall können Sie bei philoro zu erstklassigen Konditionen in Ankauf geben. So können Sie sich nicht nur einen schönen Batzen verdienen, sondern auch gleich etwas Gutes für die Umwelt tun. Die angekauften Edelmetalle werden von philoro MELTING & REFINING recycelt und wieder in den Wertekreislauf zurückgeführt.

**Vorteile beim Altgold-Ankauf bei philoro**

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

**Haben Sie Gold, Silber oder andere Edelmetalle für den Ankauf bei philoro, so besuchen Sie uns in unserer Filiale in Wittenbach.**



philoro SCHWEIZ AG  
 St.Gallerstrasse 7, CH-9300 Wittenbach  
 071 229 09 99, [info@philoro.ch](mailto:info@philoro.ch), [www.philoro.ch](http://www.philoro.ch)

Öffnungszeiten:  
 Mo – Do: 9.30 – 18.00 Uhr  
 Fr: 9.30 – 16.00 Uhr  
 Sa: 10.00 – 15.00 Uhr

Weitere Informationen und Altgold-Rechner:  
[www.philoro.ch/altgold](http://www.philoro.ch/altgold)



**Alle Informationen rund um Edelmetalle zuerst – jetzt Newsletter abonnieren**

Sind Sie an Informationen rund um das Thema Edelmetalle interessiert, dann abonnieren Sie den Newsletter von philoro. So erhalten Sie jeden Monat interessante News und Spezial-Angebote exklusiv immer zuerst. Schreiben Sie eine E-Mail mit dem Stichwort «Newsletter» an [info@philoro.ch](mailto:info@philoro.ch).

# Wie man Arbeitsausfälle vermeidet



Stephan Melliger:

## Frühwarnzeichen erkennen.

Die Zunahme der Arbeitsausfälle aufgrund psychischer Erkrankungen betrug im letzten Jahr 20 Prozent – ein neuer Rekord. Die Folgen davon sind gravierend und stellen Betroffene und Unternehmen vor Herausforderungen. Stephan Melliger ist Leiter des CAS Case Management an der OST und erklärt, was Unternehmer jetzt tun können.

**Stephan Melliger, 2022 gab es so viele Arbeitsausfälle aufgrund psychischer Erkrankungen wie noch nie.**

**Warum?**

Die Quote der Arbeitsunfähigkeiten aufgrund von psychischen Erkrankungen war bereits in den vergangenen Jahren hoch. Die Gründe dafür sind vielfältig und es greift zu kurz, dies einzig der Pandemie zuzuschreiben. Die gesundheitlichen Folgen von Stress am Arbeitsplatz sind mit mehreren Studien belegt. So beschreibt etwa die Stress-Studie 2022, dass drei von zehn Erwerbstätigen (28,2 Prozent) einen Job-Stress-Index im kritischen Bereich aufweisen. Diese Erwerbstätigen berichten über deutlich mehr Belastungen als Ressourcen. Das Erleben von Zeitdruck, weniger Handlungsspielraum, geringe Wertschätzung sowie Konflikte am Arbeitsplatz kann zu einer emotionalen Erschöpfung und zu Arbeitsausfällen führen.

**Die Werte waren in den vergangenen Jahren ähnlich hoch?**

Ja, allerdings hat die Pandemie bei vielen Menschen Verunsicherung ausgelöst, sowohl bei der Arbeit als auch im persönlichen Umfeld. Strukturen gingen verloren. Die Auswirkung dieser Stresserfahrung zeigte sich v. a. gegen Ende der Pandemie und darüber hinaus in Form von Erschöpfungszuständen. Nebst psychosozialen Belastungen im Alltag steigen die Anforderungen und das damit verbundene Stressempfinden zudem auch am Arbeitsplatz.

*«Branchen, die während der Pandemie besonders gefordert waren, spüren die Nachwirkungen bis heute.»*

**Welche Branchen und Berufe trifft es?**

Die BSV-Erhebung 2022 zeigt eine generelle Erhöhung in allen Wirtschaftsabschnitten, daher lässt sich keinen eindeutigen Trend nachweisen. Tatsache ist, dass Branchen, die während der Pandemie besonders gefordert waren, die Nachwirkungen bis heute spüren. Dazu zählt unter anderem das Gesundheits- und Sozialwesen. Diese Branche hat neben Personalausfällen mit dem Fachkräftemangel zu kämpfen. Diese beiden Faktoren können einander negativ beeinflussen.

**Und wie sieht es bei der Verteilung der verschiedenen Altersgruppen aus?**

Die BSV-Erhebung 2022 weist im Vergleich zu den Vorjahren in allen Alterssegmenten eine Erhöhung der Absenzquoten

aus. Dies deckt sich mit meinen Erfahrungen in der beruflichen Integration. Betroffen sind Angestellte in allen Lebensabschnitten. Die Gründe hierfür sind vielfältig und liegen oft in einer Kombination von privaten und beruflichen Belastungen. Ich stelle jedoch fest, dass zunehmend auch Auszubildende von belastenden Situationen mit Auswirkungen auf Leistung, Verhalten und Präsenz betroffen sind.

*«Erwerbstätige berichten über deutlich mehr Belastungen als Ressourcen.»*

**Im Durchschnitt betragen die Absenzen elf Monate. Das ist gravierend. Was bedeutet das für Arbeitgeber?**

Wenn ein Teammitglied über Monate nicht zur Arbeit erscheinen kann, muss dies durch Kollegen kompensiert werden. Nebst den direkten Ausfallkosten kommen also die indirekten Kosten dazu, etwa für die Umdisposition (z. B. Einsatzpläne), Überstunden im Team, Temporäreinsätze mit Suche und Einarbeitung, Teamkonflikte und nicht zuletzt die Erhöhung der Versicherungskosten. Nicht zu unterschätzen sind die Kurzabsenzen bis zu drei Tagen: Diese beeinflussen die Planungssicherheit massiv; Vorgesetzte verlieren viel Zeit. Diese fehlt dann für ihre wichtigste Aufgabe: die Führung.

**Sie sagen, dass eine Früherkennung wichtig ist. Welche Warnzeichen gibt es?**

Warnzeichen sind vielfältig und oftmals subtil. Grundsätzlich können Leistungsveränderungen, Präsenzfähigkeit und Veränderung im Verhalten oder im Erscheinungsbild beobachtet werden. Diese zeigen sich beispielsweise darin, dass ein Teammitglied den gemeinsamen Znüni meidet oder gereizter reagiert als sonst. Die Gründe können unterschiedlich sein und es sollten keine Mutmassungen angestellt werden. In Führungsschulungen zum Thema «Gesunde Führung» ist daher meine zentrale Botschaft an Führungskräfte: Hinschauen, Ansprechen der Beobachtungen – aber sich nicht für die Lösung allein verantwortlich fühlen. Hierfür gibt es Unterstützung von Fachleuten und Fachstellen.

**Hält dieser Trend an oder liegt es daran, dass wir mit Corona & Co. einfach schwierige Zeiten hinter uns haben?**

Dies lässt sich zurzeit noch nicht abschätzen. In meiner Tätigkeit im Case Management zur beruflichen Eingliederung habe ich das Jahr 2022 intensiv erlebt. Der Berufsalltag ist vielerorts anspruchsvoll und ich gehe davon aus, dass die Absenzen infolge psychischer Erschöpfung oder Erkrankung

## Wenn das Personal fehlt und die Arbeit bleibt – Personalentwicklung im Fokus

Jetzt  
anmelden  
personaltag.ch



Patronat



Hauptsponsoren



Medienpartner



Donnerstag, 28. September 2023  
Olma Halle 9.1B, St. Gallen,  
13.30 Uhr



Matthias Möloney



André Langenegger



Kai Berendes



Barbara Ehrbar-Sutter



Manfred Spitzer



Jürg Pauli

# Logisch, TKB.

**SCHUTZ  
VOR WÄHRUNGS-  
RISIKEN?**

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

[tkb.ch/devisengeschaeft](https://tkb.ch/devisengeschaeft)



**Thurgauer  
Kantonalbank**  
FÜRS GANZE LEBEN

auch in Zukunft einen signifikanten Anteil der Gesamtquote ausmachen. Umso wichtiger ist daher, in die Prävention zu investieren.

**Was können Unternehmen tun, dass es gar nicht so weit kommt und ihre Mitarbeiter so lange ausfallen?**

Ich empfehle, in ein betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM) zu investieren. Dies mit dem Ziel, die Belegschaft in ihrer Arbeitsfähigkeit nachhaltig zu unterstützen und zu fördern. Diese Haltung betrifft ein Unternehmen als Ganzes und

*«Das betriebliche Gesundheitsmanagement hat an Bedeutung gewonnen.»*

beeinflusst ihre Kultur. Angestellte schätzen diese Unterstützung, was einen positiven Einfluss auf die Bindung an den Betrieb hat. Ein ganzheitliches BGM umfasst Massnahmen und Unterstützungsangebote zur Erhaltung und Förderung der Gesundheit. Neben den klassischen Präventions- und Gesundheitskampagnen stellen Führungsschulungen, eine betriebliche Sozialberatung sowie eine Anlaufstelle für sexuelle Belästigung und Mobbing wichtige Elemente im BGM dar. Zur Früherkennung ist ein gut funktionierendes Absenzmanagement zentral sowie ein Case Management zur strukturierten Prozessbegleitung bei der beruflichen Integration. Letzteres kann betriebsintern oder extern organisiert sein.

**Wie blicken Sie diesbezüglich in die Zukunft?**

Ich blicke zuversichtlich in die Zukunft, denn ich beobachte, dass viele Unternehmen aus den Erfahrungen der letzten zwei Jahren Schlüsse gezogen haben: Das betriebliche Gesundheitsmanagement hat an Bedeutung gewonnen.

**Case Management** als Fall- und Organisationsmanagement wird sowohl im Gesundheitsbereich als auch in der Sozialen Arbeit angewendet. Der CAS Case Management an der OST – Ostschweizer Fachhochschule bereitet auf Anforderungen in unterschiedlichen Kontexten vor.

Der Zertifikatskurs vermittelt unter anderem Kompetenzen, um komplexe, eskalierende Problemsituationen zu strukturieren sowie Konflikte zu erkennen, diese zu analysieren und dabei rollenbezogen zu vermitteln.

**Text:** Miryam Koc

**Bilder:** Pixabay, Urs Bucher

# FemalTy – Frauen können Informatik

Überholte Berufsbilder, Vorurteile und veraltete Geschlechtervorstellungen verhindern, dass sich angehende Studentinnen für Informatik oder Wirtschaftsinformatik begeistern. Informatikinitiativen der OST – Ostschweizer Fachhochschule räumen jetzt mit Klischees auf. Der Ostschweizer Netzwerkanlass «FemalTy» soll gezielt auch Vorbilder für Frauen in IT-Berufen schaffen.

Ein Beruf mit Jobgarantie, moderne Arbeitsbedingungen, zukunftsträchtig. Wer träumt nicht davon? Genau dieses verlockende Berufsbild trifft auf Wirtschaftsinformatiker:innen und Informatiker:innen zu, sagt Mirko Stocker, Professor für Software-Engineering und Studiengangsleiter Informatik an der OST – Ostschweizer Fachhochschule. «Es gibt viele erfolgreiche Frauen, die als (Wirtschafts-) Informatikerinnen arbeiten. Trotzdem studieren an Schweizer Hochschulen deutlich weniger Frauen technische Berufe. An der OST sind aktuell gerade einmal 8,9 Prozent Frauen in Informatik und 19,3 Prozent in Wirtschaftsinformatik eingeschrieben.»

Stocker führt dies auf hartnäckige Klischees zurück – eines davon heisst: Informatiker:innen sitzen den ganzen Tag vor dem Computer und haben kaum Kontakt zu anderen Menschen. Dabei ist das Umgekehrte der Fall, sagt Pascale Baer-Baldauf, Leiterin des Instituts für Informations- und Prozessmanagement und Professorin für Wirtschaftsinformatik an der OST. «Wirtschaftsinformatiker:innen und Informatiker:innen arbeiten in interdisziplinären Teams und sind kommunikativ stark. Logisches und vernetztes Denken ist dabei sehr wichtig. Aber wir sitzen nicht stundenlang allein vor dem Computer und tippen Codes in die Tastatur.» Und vor allem, ergänzt Mirko Stocker, «Programmieren ist erlernbar wie jedes andere Fachgebiet auch».

## Mit Klischees aufräumen

Die OST – Ostschweizer Fachhochschule räumt schon lange mit solchen Klischees auf. Mit mehreren Informatikinitiativen sollen insbesondere Frauen für die Berufe Wirtschaftsinformatiker:in und Informatiker:in begeistert werden. Auch der Kanton St.Gallen möchte, dass die Bevölkerung und Wirtschaft zu den Gewinnern der Digitalisierung gehören. Mit Unterstützung der IT-Bildungsoffensive des Kantons werden auf allen Schulstufen IT Kompetenzen gefördert. Mit gezielter Frauenförderung sollen Frauen in der IT-Branche zukünftig keine Minderheit mehr sein. Das St.Galler Stimmvolk hat für die Umsetzung insgesamt 75 Millionen Franken gesprochen.

## Angebote von der Primar- bis zur Mittelschule

Eine Initiative der OST – «Digital Girls» – setzt bereits im Primarschulalter an. «Schülerinnen der 5. und 6. Klasse erhalten die Möglichkeit, sich auf spielerische Weise mit Informatik auseinanderzusetzen», erklärt OST-Professor Mirko Stocker.

Auch am Nationalen Zukunftstag bietet die OST spezifische Programme in den Bereichen Wirtschaftsinformatik und Informatik an. Und beim «LadyHack@OST» können die Teilnehmerinnen auf kreative und unterhaltsame Art gemeinsam Softwareprodukte herstellen. Programmierkenntnisse sind hier nicht zwingend. «Am LadyHack macht jede Lady, was sie am besten kann. Wer gut zeichnen kann, steuert Grafiken bei. Wer gut Geschichten erzählen kann, schreibt ein Storyboard. Wichtig ist, dass man Spass miteinander hat». ««LadyHack@OST» ist ein Angebot für junge Frauen ohne technischen Lehrabschluss oder Kantonsschülerinnen», so Stocker.

*«Wir wollen mehr Frauen vom Potenzial einer ICT-Karriere überzeugen.»*

## «Es braucht mehr Frauen»

«Ob in der Wirtschaft, der Politik oder der Gesellschaft: Informationssysteme nehmen praktisch überall eine unverzichtbare Rolle ein. Und da braucht es mehr Frauen!», ist Pascale Baer-Baldauf überzeugt. «Ob Klimakrise, Künstliche Intelligenz, ChatGPT oder Gesundheitsversorgung – die Informatik wirkt in alle Lebensbereiche hinein. Für erfolgreiche Lösungen brauchen wir geschlechterübergreifende Perspektiven und Ansätze. Deshalb sind die Kompetenzen der Frauen sehr wichtig.»



Voll bei der Sache: Digital Girls auf dem OST-Campus in Rapperswil.

Genau hier setzt das Projekt «femallTy» an – ein Netzwerkanlass für Frauen in der IT. «Wir wollen mehr Frauen vom Potenzial einer ICT-Karriere überzeugen», erklären die beiden OST-Professoren Pascale Baer-Baldauf und Mirko Stocker, die auch im OK des Anlasses mitwirken. «Der Frauenanteil in der IT verharrt in der Schweiz auf tiefem Niveau», so Baer-Baldauf. Im Jahr 2021 lag der Frauenanteil in den IT-Berufen bei nur 16,3 Prozent, damit liegt die Schweiz im europäischen Vergleich im hinteren Bereich. Dabei stecken wir mitten in der Digitalisierung – die zukünftigen Entwicklungen sind herausfordernd und vielschichtiger Natur.

Der Anlass «femallTy» soll an konkreten Beispielen aufzeigen, dass Frauen erfolgreich in der Informatik- und Wirtschaftsinformatik sind und in den vielfältigen und äusserst spannenden Berufsfeldern ein hohes Mass an Erfüllung finden können, sagt OST-Professorin Pascale Baer-Baldauf. Denn an inspirierenden Vorbildern fehlt es immer noch. «Kaum jemand weiss noch, dass Programmieren bis in die 1960er-Jahre ein typischer Frauenberuf war. Denn die Herausforderungen sind für Frauen genauso wie für Männer: Frauen können Informatik!»,

#### **FemallTy – ein Netzwerkanlass für Frauen in der IT**

Die OST – Ostschweizer Fachhochschule organisiert den Netzwerkanlass «FemallTy». Am Donnerstag, 31. August 2023, wird ab 14 Uhr der erste Anlass am Campus St.Gallen der OST stattfinden. Neben zwei Key-Note-Speakerinnen gibt es verschiedene Referentinnen, mit denen in Gruppen diskutiert werden kann. Mit dabei sind u. a.: Bettina Hein, Unternehmerin und bekannt als Jurorin und Investorin der Schweizer Ausgabe der TV-Sendung «Die Höhle der Löwen», Design Strategin Valérie Vuillerat, Dorit Assaf, Professorin Didaktik der Informatik und Medienbildung an der Fachhochschule Nordwestschweiz, die Appenzeller IT-Unternehmerin Mona Brühlmann von der WIFF GmbH und Sabeth Marini, Expertin für Design Thinking. Moderiert wird der Anlass von OST-Professorin Pascale Baer-Baldauf. Neben Referaten, Diskussionen und Vernetzung gibt es einen Initiativen-Markt. Die Teilnahme ist kostenlos – das Anmeldeformular gibt's unter [www.femallty.ch](http://www.femallty.ch)

Der Anlass ist Bestandteil des Teilprojektes «Markterweiterung» der IT-Bildungsoffensive des Kantons St.Gallen und wird von dieser finanziell unterstützt. Netzwerkpartner sind Vereine und Initiativen wie IT rockt, Code Excursion, Schweizerische Vereinigung der Ingenieurinnen, Women-in-Tech Switzerland, Information Security Society Switzerland, Women for the Board, Swiss TecLadies und TechFace.

**Text:** Michael Breu

**Bild:** zVg

Nayla Stössel:

## Versteht sich als Dienstleisterin.



# Stillstand ist keine Option

Sie hat schon zehn CSIOs als Präsidentin erfolgreich umgesetzt. Jetzt erhielt Nayla Stössel mit dem «Upgrade» von St.Gallen zu einem von nur zwei Qualifikationsturnieren in Europa den Ritterschlag für den international hochgeachteten Pferdesportanlass auf dem Gründemoos.

**Nayla Stössel, die neue «Longines League of Nations» mit weltweit nur noch vier statt wie bisher zehn Qualifikationsturnieren und einem Final wird ab 2024 die bisherige Nationenpreisserie im Springreiten ersetzen. St.Gallen ist eines der nur zwei Qualifikationsturniere in Europa. Wie haben Sie das erreicht?**

Wir freuen uns sehr über diesen positiven Entscheid, der für uns als einziger jährlich stattfindender Spitzensportanlass mit internationaler Ausstrahlung in der Ostschweiz enorm wichtig ist. Mit dieser Zusage wurden unsere Arbeit in den vergangenen Jahren und die Werte, für die wir stehen, honoriert. Der Longines CSIO St.Gallen kann auf eine eindruckliche Tradition zurückblicken, zeichnet sich aber auch durch stete Innovation aus. Natürlich habe ich zusammen mit meinem OK konsequent unsere Stakeholder betreut und die Beziehung mit ebendiesen gepflegt. Letzten Endes hat aber wohl das Gesamtpaket unseres Events überzeugt: Wir verstehen uns als Dienstleister. Für den faszinierenden Pferdesport, für unsere Sponsoren und für unsere Zuschauer. Ob im Grünenmoos oder am Bildschirm.

**Nun steht der Entscheid fest, bereits 2024 figuriert der Longines CSIO St.Gallen in der neuen Top-Serie. Hat die Reduktion von zehn auf vier Qualifikationsturniere, mit der offiziell Exklusivität und Verständnis gefördert werden sollen, auch einen finanziellen Hintergrund?**

War die Nationenpreisserie früher sehr europäisch geprägt, wurde sie in den vergangenen Jahren global ausgerichtet. An dieser weltweiten Ausrichtung wollte man festhalten. Aber fokussierter und gestraffter. Das ermöglicht eine höhere Dotierung der einzelnen Turniere. Davon wiederum verspricht man sich ein sportlich noch attraktiveres Teilnehmerfeld und eine noch höhere mediale Beachtung.

*«Mit der Zusage wurde unsere Arbeit in den vergangenen Jahren honoriert.»*

**Das Preisgeld für den Nationenpreis beträgt neu 700'000 statt 250'000 Euro. Erwarten Sie auch deswegen ein noch hochkarätiges Teilnehmerfeld – oder ist das gar nicht mehr zu toppen?**

Entscheidend ist, dass bei der neuen Serie die zehn weltbesten Nationen gemäss Weltrangliste fix einen Startplatz für eine Equipe mit vier Athleten erhalten. Das wird die Qualität des Teilnehmerfeldes ganz bestimmt markant erhöhen. Dass dann aus diesen Nationen auch die besten Athleten kommen, dazu trägt das höhere Preisgeld sicher bei. Unser zweiter sportlicher Höhepunkt, der Grand Prix, muss neu mit mindestens 300'000 Euro dotieren sein. Mit über einer Million Preisgeld bewegen wir uns definitiv in neuen Sphären.

**Was bedeutet das «Upgrade» für die Zuschauer?**

Sie dürfen sich auf Springreitensport der absoluten Weltklasse freuen. Mit Top-Reiterinnen und -reitern und ihren besten

Pferden. Der Nationenpreis ist zudem schlicht einzigartig: Nur in St.Gallen kann diese Prüfung in der Schweiz erlebt werden. In Gesprächen hören wir immer wieder, dass ein Sieg mit dem Team etwas ganz Besonderes ist.

**Und was für Ihre Partner und Sponsoren?**

Unsere bisherigen Partner erhalten quasi die Bestätigung, dass sie mit uns aufs richtige Pferd gesetzt haben. Wie bisher möchten wir eine ausgezeichnete Plattform für unsere Partner, Gäste und Besucher bieten. Durch die Aufwertung unseres Anlasses darf mit noch mehr Visibilität gerechnet werden.

**Apropos Sponsoren: Wie ist der CSIO hier unterwegs, machen sich die verschiedenen Krisen (Corona, Krieg, Energie ...) auch bei Ihnen bemerkbar?**

Der Entscheid zur Aufnahme in die neue Serie ist auch ein Bekenntnis unseres Titelsponsors Longines, mit welchem wir seit über 20 Jahren eine Partnerschaft pflegen. Überhaupt dürfen wir auf viele langjährige und äusserst loyale Partner zählen. Aber klar: Das Umfeld ist und bleibt anspruchsvoll. Es ist aber eventuell auch das neue Normal. Die Zeiten sind schnelllebig und dynamisch. Bei zunehmenden Unsicherheiten besinnt man sich aber auch auf Bewährtes. Wir sind ein Anlass mit Tradition. Ich denke, dass der Wert dieser Beständigkeit anerkannt wird. «Das gab's schon immer», tönt vermeintlich passiv. Dass etwas über Jahrzehnte oder gar Jahrhunderte besteht, ist keine Selbstverständlichkeit, sondern steht für alles andere als Passivität. Denn Errungenschaften können auch schnell weg sein. Stillstand war und ist nie eine Option. Für Interessenten an einer Partnerschaft finden wir ganz bestimmt noch ein Plätzchen.

**Wie ist die Zusammenarbeit mit Sponsoren und Partnern allgemein und welche Rolle spielen diese bei der erfolgreichen Umsetzung?**

Wir sind ein stark Sponsoring-finanzierter Event. Deswegen sind auch die Beziehung und die Zusammenarbeit mit Sponsoren und Partnern äusserst entscheidend. Ich glaube, dass es sich auch da auszahlt, wenn man sich echt fürs Gegenüber und dessen Interessen und Bedürfnisse interessiert.

**Wird sich das Hospitality-Angebot am CSIO 2024 wieder gleich präsentieren, mit Tischen und Zelten?**

Den Hospitality-Bereich haben wir in den vergangenen Jahren kontinuierlich weiterentwickelt. Für die Gruppen wurden in der «Stallgasse» einzelne «Boxen» gestaltet, die sehr gut ankommen. Mit einem Business-Ticket ist man da auch als Einzelperson dabei. Im Zelt mit den VIP-Tischen haben wir mit unserem neuen Cateringpartner Migros das kulinarische Erlebnis gesteigert. Zudem bieten wir mit den Sky-Boxen auf der Tribüne kleinere, exklusive Gästebereiche mit perfektem Blick über den ganzen Parcours.

**Mit welchen Höhepunkten dürfen wir 2024 rechnen?**

Sportlich sind es die bewährten Höhepunkte: der Nationenpreis, der Grand Prix und das Grosse Jagdspringen. Speziell ist immer auch der Schweizer Cup-Final. Unser Konzept mit Künstlern, die zwischen den Prüfungen für Unterhaltung sorgen, führen wir fort. Den Auftakt bildet auch nächstes Jahr der beliebte Kindernachmittag am Mittwoch. Am Donnerstag werden wir wieder einen Business-Talk organisieren. Die Premiere in diesem Jahr war vielversprechend.



**Platz für fünf.  
Und unzählige Abenteuer.**

**Der neue Cayenne.**

Jetzt bei uns Probe fahren.

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



**PORSCHE**



**In St.Gallen ist ab und an zu hören, der CSIO entwickle sich zu einem reinen Businessanlass, die «normalen» Gäste wie Familien seien nicht mehr so wichtig. Richtig oder falsch?**

Ganz klar: Falsch! Und wir können dies auch belegen. Der Eintritt für Kinder und Jugendliche bis 16 Jahre ist an allen Tagen kostenlos. Am Donnerstag ist sogar freier Eintritt für alle. Für 40 Franken kann eine Familie mit zwei Erwachsenen und all ihren Kindern einen ganzen Tag lang den CSIO besuchen. Wo gibt es etwas Vergleichbares? Unser Erlebnispark im Breitfeld ist zudem an allen Tagen frei zugänglich. Wir bieten dort zahlreiche Attraktionen an, die weit über das Springreiten hinausgehen. Vom Kinderparadies mit Hüpfburg und allem, was dazugehört, bis zum Ponyreiten.

*«Unsere Partner erhalten quasi die Bestätigung, dass sie mit uns aufs richtige Pferd gesetzt haben.»*

**Jetzt haben Sie schon zehn CSIOs als Präsidentin organisiert. Welches waren dabei für Sie die zwei, drei denkwürdigsten Momente?**

Nun, der Start 2013 ist bestimmt denkwürdig. Es war schlichtweg ein Annus horribilis. Mein Vater war unerwartet schwer erkrankt und abwesend – und mein erstes Turnier als

Präsidentin musste wegen ausserordentlichen Regenfällen abgebrochen werden.

Covid würde ich als den zweiten denkwürdigen Moment festhalten. Niemand hatte dies so kommen sehen. Die weltweite Pandemie war für uns alle eine neue, heftige Krisensituation. Ich bin stolz, dass wir nur ein Jahr ausgesetzt haben und schon 2021 als kantonaler Testevent einer der ersten internationalen Sportanlässe der Schweiz nach dem Lockdown waren – wenn auch mit vielen Auflagen und sehr aufwendigem Schutzkonzept.

Der dritte denkwürdige Moment ist für mich die Aufnahme in die neue Longines League of Nations für mindestens die nächsten vier Jahre.

**Zum Schluss: Wird dereinst auch ein Final der Longines League of Nations in St.Gallen durchgeführt?**

Der Final muss gemäss Reglement Ende September, Anfang Oktober stattfinden. Das kommt für uns Stand heute nicht infrage. Wir haben aber Ideen und Visionen für die Zukunft. Insbesondere, falls sich die Infrastruktur im Sportfeld Grünmoos weiterentwickelt und dem Pferdesport in der Ostschweiz dadurch noch mehr Potenzial verleiht.

**Text:** Stephan Ziegler

**Bilder:** Thomas Hary, zVg

# «Fragen Sie meinen Kollegen»

Der LEADER bringe zu wenig Frauen, musste sich Redaktorin Miryam Koc neulich bei einem Mediengespräch vorwerfen lassen. Findet sie auch – und will von Chefredaktor Stephan Ziegler wissen, warum dem so sei.

**Stephan, wir müssen reden. Zur Auflockerung ein wenig Small Talk. Wie lange gibt es den LEADER schon?**

Seit bald 21 Jahren – im September 2022 konnten wir unser 20-Jahre-Jubiläum feiern.

**Und seit wann bist du Chefredaktor?**

Ebenfalls seit zwei Jahrzehnten. Ich hatte sogar das Vergnügen, auf dem ersten Titelbild abgebildet zu werden. Allerdings nur von hinten, man hat mir sozusagen über die Schulter auf die Ostschweiz geschaut. Das war allerdings das einzige solche Cover – danach durften die Porträtierten in die Kamera schauen.

**Wenn man das in LEADER-Hauptausgaben ausdrücken müsste: Wie viele wären das ungefähr?**

Wir geben jährlich neun Hauptausgaben heraus. Das sind dann nach Adam Riese bis dato, also bis und mit dieser August-Ausgabe 2023, 189 Exemplare.

**Jeden Monat ziert eine andere Person das Titelblatt. Welche Kriterien müssen erfüllt sein, um es auf die Seite 1 zu schaffen?**

Grundvoraussetzung ist, dass die Person aus der Ostschweiz (SG, TG, AR, AI) kommt – und dann sollte sie auch unternehmerisch unterwegs sein. Staatsdiener oder Politiker sind weniger prädestiniert; aber auch solche hatten wir auf dem Cover.

**Wie viele Frauen waren in den 20 Jahren auf einem Titelblatt?**

Ungefähr ein Dutzend.

**Das sind ziemlich wenige, findest du nicht?**

Viel zu wenige, stimmt.

Miryam Koc und Stephan Ziegler:

## Regelmässige Abfahren.



**Und woran liegt das?**

Natürlich an uns, weil wir keine Frauen auf dem Cover wollen. Scherz beiseite: Wir bemühen uns auf der Redaktion redlich, Frauen für Beiträge zu motivieren, erfahren aber regelmässig Abfuhr oder werden an männliche Kollegen verwiesen.

**Kannst du ein Beispiel machen?**

Vor wenigen Monaten haben wir es geschafft, eine bekannte Unternehmerin für einen Beitrag zu gewinnen. Sie stimmte dem Fotoshooting dazu nur unter einer Bedingung zu: Dass wir sie nicht auf dem Titelbild bringen.

**Wie fallen die Reaktionen denn bei Männern aus, wenn man ihnen mitteilt, dass sie aufs Titelblatt kommen?**

Wir teilen das den Porträtierten in der Regel nicht im Vorfeld mit. Es hat sich allerdings noch nie jemand beschwert, wenn er auf dem Cover war. Aber wir achten auch sehr darauf, unsere Gesprächspartner von der besten Seite zu zeigen; wir hauen niemanden optisch in die Pfanne.

**Wenn ich durch die letzte LEADER-Ausgabe blättere, sehe ich auch im Innenteil deutlich weniger Frauen als Männer. Sind Frauen in der Ostschweizer Wirtschaft generell untervertreten?**

In den Führungsetagen sind sie das (noch), aber nicht nur in der Ostschweiz. Und wenn wir einmal eine Geschäftsführerin als Interviewpartnerin ins Auge gefasst haben, kommt häufig die Antwort: Fragen Sie doch meinen Kollegen/Co-Founder/C-irgendwas-O, der kann das viel besser. Alles schon passiert, und zwar nicht nur einmal.

*«Je mehr Frauen sich aus der Deckung wagen, desto mehr folgen diesen Vorbildern.»*

**Langsam, aber sicher erhöht sich der Anteil der Unternehmerinnen in der Schweiz. Innert 30 Jahren, von 1991 bis 2021, ist ihr Anteil von 28,2 auf 36,7 Prozent gestiegen. Spürst du diesen Wandel als Chefredaktor eines Wirtschaftsmagazins auch?**

Noch nicht. Es sind zwar mehr Frauen in den Führungsetagen vertreten, sie trauen sich aber offensichtlich weniger zu, ihre Firma auch gegen aussen zu vertreten als ihre männlichen Pendanten. Besser sieht es bei Lehre und Forschung aus: Hier können wir immer wieder Professorinnen oder andere Expertinnen motivieren, uns zu einem Thema Auskunft zu geben.

**Hinken wir Zürich in Themen wie Gleichstellung und Diversität nach?**

Nein, wir machen nur kein solches Theater drum. Wir brauchen übrigens keine Gleichstellung, sondern Gleichberechtigung: Gleichberechtigung heisst, dass alle Läufer von der gleichen Startlinie starten. Gleichstellung würde bedeuten, dass alle

gleichzeitig ins Ziel laufen, unabhängig von ihrem Können. Das wäre das Ende des Leistungsprinzips. Und was die Diversität angeht: Uns Ostschweizer interessiert nicht, welche Hautfarbe oder welches Geschlecht jemand hat – die Leistung muss stimmen.

**Was tut die LEADER-Redaktion, um Gleichstellung zu fördern? Intern, aber auch in ihrer Berichterstattung?**

Intern: Nichts. Denn wenn wir eine Stelle zu besetzen haben, nehmen wir den am besten geeigneten Bewerber, unabhängig von seinem Geschlecht, von seiner Herkunft oder seiner sexuellen Orientierung. Diese Faktoren sind mir wurscht. In der Berichterstattung hingegen machen wir uns in den Redaktionskonferenzen immer wieder Gedanken, welche Expertin oder Unternehmerin wir wo bringen können. Leider oft mit ernüchterndem Erfolg, siehe oben.

**Quoten können ein Instrument sein, um Sichtbarkeit zu fördern. Du hältst nichts davon?**

Natürlich nicht, denn wer will schon allein wegen seines Geschlechts eine Arbeitsstelle erhalten? Du wurdest auch rein aufgrund deines Leistungsausweises eingestellt, weil du die beste Bewerberin warst – und nicht, weil wir eine Quotenfrau gesucht hätten.

**Im LEADER wird auch nicht gegendert. Wieso nicht?**

Mir als Germanisten dreht sich jedes Mal fast der Magen um, wenn von Politikerinnen und Politikern oder Bürgerinnen und Bürgern geschwafelt wird. Oder von «Studierenden» und «Mitarbeitenden». Diese Sprachverhuzung unterstützen wir nicht. Und, Überraschung: Das freut die Leser. Wie oft habe ich schon gehört, und zwar von Männern wie von Frauen, dass man das Gendern nicht goutiere, aber man müsse sich halt dem gesellschaftlichen Druck beugen. Sagt wer?, frage ich dann gerne. Darauf fällt niemandem eine Antwort ein.

**Dennoch: Sprache ist mächtig. Könnte es nicht sein, dass sich dadurch Frauen weniger angesprochen fühlen?**

Im Gegenteil, das Verwenden von zwei Formen, Maskulinum und Femininum, hat etwas Trennendes – als wären wir zwei verschiedene Spezies. Wir sind aber alles Menschen, und das generische Maskulinum hat nichts mit dem biologischen Geschlecht zu tun, es umfasst Mann und Frau. Meines Erachtens treibt man mit dem Gendern die Spaltung der Gesellschaft voran. Da machen wir nicht mit.

**Gibt es noch etwas, was du Ostschweizer Unternehmerinnen sagen möchtest?**

Ja. Traut euch mehr zu, scheut das Rampenlicht nicht. Je mehr Frauen sich aus der Deckung wagen, desto mehr werden diesen Vorbildern folgen. Und wir müssen in fünf oder zehn Jahren dieses Gespräch nicht wiederholen (lacht).

**Text:** Miryam Koc

**Bild:** Urs Bucher

Agron Lleshi:

## Alles andere als abgehoben.



# Für Jeans- und Anzugträger

Der «Jägerhof» in St.Gallen ist für Gault-Millau ein kulinarischer Hotspot mit 17 Hauben und einem Michelin-Stern, sein Chef Agron Lleshi ein aussergewöhnlich talentierter Küchenchef und aufgestellter Gastgeber. Das Feinschmeckerlokal nahe der Olma empfiehlt sich nicht nur für private Genussmomente, sondern auch für erfolgreiche Geschäfts- oder Weihnachtsessen.

Der Gault Millau 2023 schwärmt: «Im «Jägerhof» wirtet St.Gallens Goldjunge. Agron Lleshi ist ein hochtalentierter Koch, ein begnadeter Gastgeber und eine Frohnatur, deren gute Laune sich nicht nur aufs Team, sondern auch auf die Gäste überträgt. Und zur guten Laune hat man allen Grund. Der Mittdreissiger feilt nicht nur ständig an seinen Klassikern (Schnitzel, Cordon bleu, Fischknusperli, Trüffel-Kreationen), sondern entwickelt auch seine mediterran inspirierte Küche immer weiter. Mittags gibt es günstige, hervorragende Tagesgerichte à la carte, abends das Gourmetmenü (auch vegetarisch) in drei bis acht Gängen.»

### 17 Hauben und ein Stern

Der 38-Jährige hat einen rasanten Aufstieg hingelegt, nachdem er 2016 den Jägerhof übernommen hatte: Schlag auf Schlag folgten die 15., 16. und 17. Haube sowie ein Michelin-

Stern. Die damit einhergehende Publizität freut Lleshi sehr: «Je mehr Auszeichnungen, desto mehr Aufmerksamkeit.»

Und Aufmerksamkeit kann die Spitzengastronomie gut gebrauchen, das Geld sitzt nicht mehr ganz so locker, der Gast will umworben werden. Das tut Lleshi automatisch; er ist ein Menschenfreund, der nicht kocht, weil er muss, sondern weil er für seine Gäste gerne kocht. Er hat damit seine Leidenschaft zum Beruf gemacht, für ihn gab es nie etwas anderes als kochen. Auch in der spärlichen Freizeit lässt er es sich nicht nehmen, zuhause für Familie und Freunde zu kochen.

Man glaubt es kaum, dass der Vielbeschäftigte da noch Zeit und Lust hat zu kochen, doch: «Das ist mein Leben.» Die Familie – Lleshi hat vier Kinder, die Zeit mit ihnen und seiner Frau ist ihm heilig – hält ihm dabei den Rücken frei, sonst ginge das gar nicht, weiss er; seine Mama etwa hilft in der Küche, wo gerade Not am Mann ist. «Und sie backt unsere Brötli für den Abend, keiner macht so gute wie sie.»

**Liebe zum Detail im ganzen Lokal**

Das ist symptomatisch für den «Jägerhof» – hier wird alles frisch zubereitet, sogar die Pralinés zum Schluss, die macht Agron Lleshi himself. Oder, wenn wir schon beim Schluss sind: Seine Kaffeeröstung etwa gibt’s nur im Jägerhof; Lleshi bekommt sie aus der privaten St.Galler Rösterei Beyer Beans.

Diese Liebe zum Detail zieht sich durch den ganzen Jägerhof, und zwar nicht nur in der Küche: Wichtig ist Lleshi, auch den kleinen Dingen grosse Aufmerksamkeit zu schenken. Er kann zu jedem Teller, zum Besteck, ja zu jeder Vase eine Geschichte erzählen. Lleshi wählt alles selbst aus, und zwar nicht mit dem Auge auf dem Preisschild, sondern auf der Stimmigkeit.

«Ich sehe das als Privileg, dass ich mein Restaurant so ausstaffieren kann, wie ich es will», sagt er, und man glaubt es ihm aufs Wort. Nichts ist hier dem Zufall überlassen, und trotzdem wirkt nichts steif, unnahbar oder aufgesetzt – im Gegenteil, die Gäste werden herzlich empfangen und ebenso verabschiedet, mit Handschlag, ob sie nun im Anzug oder in Jeans speisen.

*«Auch für Business-Meetings bietet sich der Jägerhof an, ebenso für aussergewöhnliche Weihnachtsessen.»*

**Auch für Firmen- und Weihnachtsessen**

Apropos Gäste: Es sind bei Weitem nicht nur anspruchsvollste Gourmets von nah und ferne, die bei ihm essen, sondern «ganz einfache Menschen, die Wert auf Qualität und Authentizität legen». Am Wochenende sind es eher Private, Paare, Familien, während der Woche – Lleshi hat nur am Sonntag geschlossen – sind es über Mittag oft auch Geschäftsleute, die ihren Kunden und Partnern etwas Besonderes bieten wollen und das angenehme, diskrete Ambiente schätzen. Apropos Geschäft: Auch für erweiterte Business-Meetings bietet sich der Jägerhof an, etwa für Firmen- oder Weihnachtsessen, zu denen der quirlige Gastgeber gerne Gesellschaften bis zu 50 Personen empfängt. Parkplätze gibt’s vor dem Haus oder im Olma-Parking gleich gegenüber.

Preislich bewegt man sich hier mehr als im Rahmen. Lleshi hat nach der Übernahme des Jägerhofs die Preise korrigiert – nach unten. Jetzt ist er, eigentlich, zu günstig für das Gebotene – den Lunch mit zwei Gängen gibt’s schon ab 69 Franken, man wählt frei von der Tageskarten aus zahlreichen Positionen mit Vorspeisen, Zwischengängen, Hauptgängen und Desserts –, aber es passt zu Lleshis einfacher, ungekünstelter und menschenorientierten Art.



**Weder Chichi noch Schnickschnack**

Das ist wohl auch ein Pfeiler seines Erfolgs: dass er mit den Preisen nicht abgehoben ist. Nicht abgehoben ist Agron Lleshi auch mit seinen Kompositionen, hier findet sich weder Chichi noch Schnickschnack, er geht sogar soweit, seine Küche als «Grossmutter’s Küche, neu interpretiert» zu bezeichnen. Er sagt von sich, er koche einfach, das kann man kaum glauben bei 17 Punkten, aber es sei so: «Das Erfolgsrezept sind erstklassige Zutaten, die einfach, aber gut zubereitet und schön angerichtet werden.»

So etwa bei seinen Bottega-Veneta-Ravioli, die nach der gleichnamigen Luxusmarke aus Mailand benannt sind; die Idee dazu kam Lleshi in einem BV-Store, als er ähnlich geflochtene Lederschuhe studierte. «Auf keinen Fall wollen wir aber mehr scheinen als sein», betont Lleshi, ihm als Koch ist die Qualität der Produkte natürlich ebenso wichtig, da kennt er keine Kompromisse, ebenso wenig wie beim Ambiente.

Apropos Ambiente: Auch Platz findet man im Jägerhof genug, es gibt nur elf Tische und den Kitchen Table in der Küche, wo man den Köchen – es sind bis zu fünf – auf die Finger bzw. über die Schulter schauen kann. «Unsere Gäste schätzen den Raum, den sie haben, denn nicht immer möchte man, dass der Nebentisch mitbekommt, was gerade diskutiert wird», schmunzelt er und bezieht sich dabei sowohl auf Gespräche unter Geschäftsleuten als auch auf Turteleien zwischen Liebenden.



**Restaurant Jägerhof**

Brühlbleichstrasse 11, CH-9000 St.Gallen  
[www.jaegerhof.ch](http://www.jaegerhof.ch), [info@jaegerhof.ch](mailto:info@jaegerhof.ch)  
 +41 (0)71 245 50 22

Öffnungszeiten:

Montag – Freitag 11:30 – 14:00 Uhr, 18:00 – 22:00 Uhr  
 Samstag: 17:30 – 23:00 Uhr, Sonntag: Geschlossen

**Text:** Stephan Ziegler  
**Bilder:** zVg





# (Bundes-)Milliarden für Strasse und Schiene

Auch 2023 wird an Ostschweizer Strassen und Schienen fleissig gebaut und geplant. Der LEADER-Fokus Mobilität zeigt die wichtigsten Projekte in St.Gallen, Appenzell Ausserrhoden, Appenzell Innerrhoden und im Thurgau.

An aerial night view of a city, likely Salzburg, with numerous buildings and streets illuminated. Overlaid on the city are several glowing blue energy trails that form a stylized 'S' shape, representing Siemens. The trails are bright and have a slight motion blur effect, suggesting energy or data flow.

**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)

## St.Gallen

**Regionale Verbindungsstrasse A15-Gaster**

Im Zentrum Uznach verkehren täglich bis zu 19'000 Fahrzeuge. Stau, Lärm und Luftverschmutzung beeinträchtigen die Wohn- und Aufenthaltsqualität. Auch das regionale Verkehrssystem wird behindert.

Zur Verbesserung der Situation plant das kantonale Tiefbauamt die regionale Verbindungsstrasse A15-Gaster. Die regionale Verbindungsstrasse A15-Gaster wird ca. sechs Kilometer lang. Sie führt grossräumig um das Siedlungsgebiet von Uznach herum. Die Ein- und Ausfahrt ist an sieben Anschlüssen möglich: an der Rickenstrasse zwischen Gommiswald und Uznach, im Gebiet Rotfarb, an der Ewigkeitsstrasse zwischen Uznach und Benken, an der Grynaustrasse, im Gebiet Burgerfeld, beim Industriegebiet Schmerikon sowie beim Knoten Rosengarten in Schmerikon. Somit sind die Ortsteile über die Verbindungsstrasse direkt erschlossen.

2023 wird der Abschnitt Grynaustrasse-Rotfarb grundlegend überarbeitet. Dies, nachdem die Eidgenössische Natur- und Heimatschutzkommission «negative Auswirkungen auf die Schutzziele des Kaltbrunner Riets» festgestellt hatte. Mitte 2024 soll in den Standortgemeinden die Vernehmlassung gemäss kantonalem Strassengesetz durchgeführt werden. Eine allfällige Referendumsabstimmung erfolgt dann im Herbst 2024. Die Projektierungs- und Baukosten belaufen sich auf 300 bis 350 Millionen Franken.

**Autobahnanschluss Wil West**

Das Gebiet im Westen von Wil soll zu einem attraktiven und nachhaltigen Wirtschaftsstandort ausgebaut werden. Bereits heute sind die Stadt Wil und die umliegenden Gemeinden von starkem Durchgangs-, Ziel- und Quellverkehr betroffen. Gemäss Prognosen wird das Verkehrsaufkommen in der Region Wil bis 2035 weiter zunehmen. Das Bundesamt für Strassen (ASTRA) plant deshalb die Realisierung eines neuen Autobahnanschlusses, der die Verkehrssituation in der Region deutlich verbessert und die Standortentwicklung Wil West ermöglicht. Die beiden Projekte, der Autobahnanschluss und die Standortentwicklung, bedingen einander.

Aufgrund der begrenzten Platzverhältnisse ist ein Neubau des Anschlusses mit einem Grosskreisel über der Autobahn vorgesehen. Der Kreisel verbindet die Autobahn in beide Fahrrichtungen mit dem Entwicklungsgebiet auf Münchwiler und Sirnacher Gemeindegebiet. Das Vorhaben erfolgt in enger Koordination mit den Kantonen St.Gallen und Thurgau, die im Rahmen eines Agglomerationsprogrammes für die Projektierung und Realisierung der regionalen Verkehrsverbindungsstrassen zuständig sind. Damit Platz für den Kreisel vorhanden ist, setzt der Anschluss Will West eine Verschiebung der Gleise der Frauenfeld-Wil-Bahn voraus. Zudem werden bestehende Hochspannungs-Freileitungen in den Untergrund verlegt.

Die Kosten für den neuen Autobahnanschluss betragen rund 37 Millionen Franken und werden vollständig durch das ASTRA getragen. Die Verlegung der Frauenfeld-Wil-Bahn ist Bestandteil des Agglomerationsprogrammes. Die Realisierung des Autobahnanschlusses erfolgt frühestens ab 2027.





### Zubringer Güterbahnhof Stadt St.Gallen

Das Gesamtprojekt «A1 Engpassbeseitigung St.Gallen» besteht aus den drei Teilprojekten Zubringer Güterbahnhof, dritte Röhre Rosenberg sowie der Instandsetzung der Autobahn zwischen dem ehemaligen Rastplatz Moosmüli und St.Gallen–Neudorf inkl. Instandsetzung der bestehenden Röhren des Tunnels Rosenberg.

Mit dem «Zubringer Güterbahnhof» soll eine zusätzliche Strassenverbindung zwischen der Autobahn und dem Güterbahnhofsareal geschaffen werden, um das städtische Verkehrsnetz zu entlasten. Das ASTRA, die Kantone St.Gallen und Appenzell Ausserrhoden, die Stadt St.Gallen und die Gemeinde Teufen haben sich auf eine Bestvariante für die Umsetzung des Zubringers Güterbahnhof geeinigt. Der Zubringer Güterbahnhof setzt sich aus dem Tunnel Feldli, einem unterirdischen Kreisell, dem Tunnel Liebegg und den Anschlüssen an die Stadt zusammen.

Der Bund trägt mit mehr als einer Milliarde Franken für die dritte Röhre Rosenbergstunnel, den Tunnel Feldli und den unterirdischen Kreisell den grössten Teil der Kosten. Die Region finanziert die Anschlüsse an die Stadt und den Tunnel Liebegg. Mit einem Betrag von bis zu 200 Millionen Franken soll die Region eine wirksame Lösung für die heutigen und künftigen Verkehrsprobleme erhalten. (Bild)

### Autobahnanschluss Plus, Goldach/Rorschach

Die Stimmberechtigten der Stadt Rorschach und der Gemeinde Goldach gaben 2019 mit ihrem Entscheid zur Kostenbeteiligung der Gemeinden an der «Kantonsstrasse zum See» grünes Licht für die Weiterbearbeitung des Gesamtprojektes «Autobahnanschluss Plus». Seither laufen die Planungsarbeiten der verschiedenen Teilprojekte im Hintergrund.

Nach der Zustimmung des Bundesrats zum A1-Autobahnanschluss Witen kann auch das kantonale Projekt «Kantonsstrasse zum See» weiter vorangetrieben werden. Das Tiefbauamt des Kantons St.Gallen erarbeitet in enger Abstimmung mit der Region das entsprechende Genehmigungsprojekt. Die entsprechende Botschaft wird anschliessend von der Regierung beraten und verabschiedet. Schliesslich erfolgt die Behandlung im Kantonsrat.

Es ist vorgesehen, das Bundesprojekt A1-Autobahnanschluss Witen und das kantonale Projekt «Kantonsstrasse zum See» im Jahr 2025 koordiniert zur Auflage zu bringen.

### A13 Haag–Oberriet

Der Abschnitt der A13 zwischen Haag und Oberriet wurde 1967 als zweispurige Autostrasse (mit Gegenverkehr) in Betrieb genommen. Bis Ende der 1980-Jahre wurde die Strecke abschnittsweise saniert und erweitert. 1991 war die A13 zwischen Haag und Oberriet durchgängig als vierspurige Autobahn ausgebaut. Seither wurden keine umfangreichen Erhaltungsmassnahmen mehr vorgenommen.

Aufgrund des fortgeschrittenen Alters der Anlage – einige Bauteile weisen eine Betriebsdauer von über 40 Jahren auf – wird der Abschnitt saniert. Das Projekt soll einen sicheren Betrieb des Abschnitts für die kommenden 15 Jahre gewährleisten. Die Hauptarbeiten für das Instandsetzungsprojekt A13 Haag – Oberriet sollen in den Jahren 2025 bis 2027 stattfinden; gemäss Planung wird das Projekt 2028 abgeschlossen. Die Gesamtkosten werden auf rund 153 Millionen Franken geschätzt.

### Doppelspurausbau im St.Galler Rheintal

Im Rahmen des Ausbaus 2025 des Bundes sollen im Rheintal die Fernverkehrszüge zwischen St.Gallen und Sargans im Halbstundentakt verkehren. Dies erfordert zusätzliche Doppelspurabschnitte sowie weitere Bauarbeiten an der Bahninfrastruktur: Rückbau der ehemaligen Haltepunkte Weite-Wartau und Räfis-Burgerau, Anpassung der Perronanlagen in Sevelen, Doppelspurausbau zwischen Sevelen und Buchs (4 Kilometer), in Buchs Nord (0,9 Kilometer) sowie zwischen Oberriet und Oberriet Nord (2,8 Kilometer), Ausbau des Bahnhofs Rüthi zum Kreuzungsbahnhof, damit die S-Bahnen hier zukünftig kreuzen können, Anpassungen am Bahnhof Oberriet sowie Erneuerung der bestehenden Gleise entlang der Doppelspurausbauten, damit die Züge auch in Zukunft sicher und pünktlich verkehren können.

Die Bauarbeiten werden noch bis Frühling 2025 andauern. Die Inbetriebnahme des Halbstundentaktes ist per Fahrplanwechsel im Dezember 2024 geplant.



## Appenzell

### Bahnhofareal Herisau

Das Bahnhofareal in Herisau ist das wichtigste Entwicklungsgebiet des Kantons Appenzell Ausserrhoden. Vor rund zehn Jahren starteten unter Federführung der Gemeinde Herisau die Planungen zur gesamtheitlichen Entwicklung des Areals. Der Kanton tritt für die notwendigen Infrastrukturprojekte auf den Kantonsstrassen als Bauherr auf. Zentrales Element ist die Umgestaltung des Bahnhofplatzes zu einem modernen multimodalen Umsteigepunkt. Als Vorleistung dazu muss der notwendige Raum geschaffen werden, einerseits durch die räumliche Verlagerung der Gleisanlage der Appenzeller Bahnen, andererseits durch die Neukonzeption der Strassenanlage des Kantons.

Am Bahnhof Herisau kreuzen vier Kantonsstrassen auf zwei Ebenen in zwei unmittelbar benachbarten Knoten. Beide Kreuzungen sind verkehrlich ungenügend und baulich sanierungsbedürftig. Der Kanton hat ein Projekt für eine verkehrliche Neukonzeption ausgearbeitet, das beide Kreuzungen zu einem niveaugleichen Knoten in Kreisform vereint und den gewünschten Raum schafft.

### Ortsdurchfahrt Teufen

Die Ortsdurchfahrt Teufen soll erneuert werden. In Zukunft soll die Bahn tramähnlich auf je einer Schiene in Fahrbahnmitteln durch den Dorfkern geführt werden. Der Ersatz des heutigen seitlichen Einspur-Trassees durch eine Doppelspur in Strassenlage erfüllt die Anforderungen an eine zeitgemässe und sichere Bahnanlage in urbanen und in dörflichen Räumen. Das entsprechende Projekt wurde von den Appenzeller Bahnen in einem mehrjährigen Prozess und in enger Zusammenarbeit mit dem kantonalen Tiefbauamt und der Gemeinde erarbeitet. Das Projekt liegt auflagerreif vor.

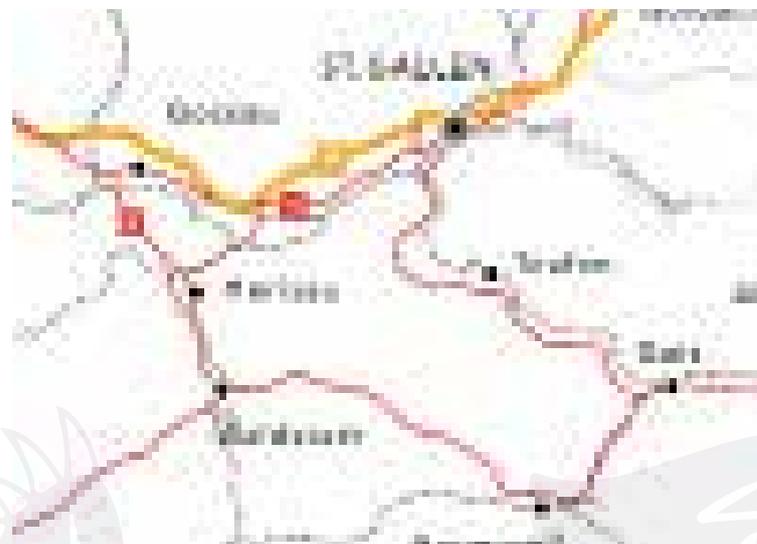
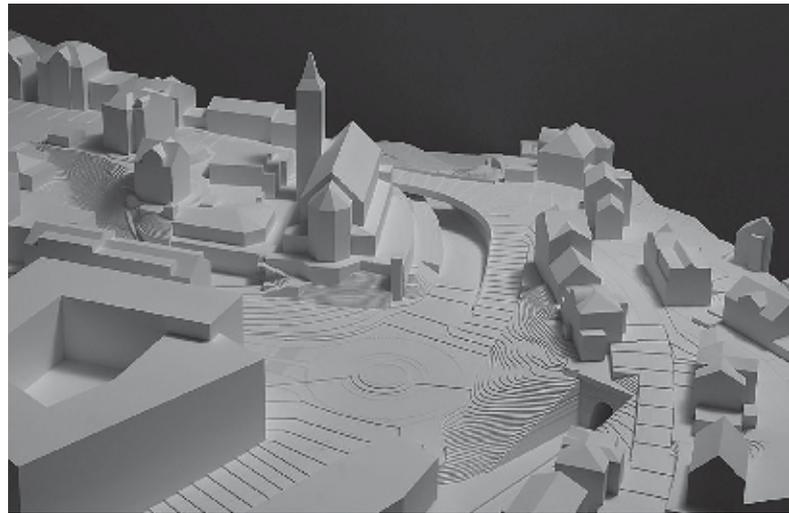
Am 15. Mai 2022 nahm die Stimmbürgerschaft von Teufen eine Tunnel-Initiative an. Damit wurde der Gemeinderat Teufen verpflichtet, ein Projekt für einen Bahntunnel auf den gleichen Projektstand ausarbeiten zu lassen wie die Doppelspur.

Am 25. September 2022 wurde der entsprechende Planungskredit von der Stimmbürgerschaft ebenfalls angenommen. Diese Planungsarbeiten werden rund vier Jahre in Anspruch nehmen. Erst dann kann über das weitere Vorgehen entschieden werden.

### Zubringer Appenzellerland

Die Enttäuschung in der Region war gross, als vor rund einem Jahr der Bund mitteilte, dass er den Zubringer Appenzellerland vorerst nicht realisieren werde. Dieser soll die beiden Appenzell mit einem neuen Autobahnanschluss in Gossau an die A1 anbinden. In Bern stellt man die Notwendigkeit des Projekts infrage: veraltet, zu teuer und zu wenig Nutzen. Der Bund gab damals an, dass er den Autobahnzubringer umfassend überprüfen werde.

Anfangs Jahr kam es zu einer Kehrtwende: Der Autobahnzubringer hat es doch noch ins STEP Nationalstrassen 2024–2027 geschafft. Wann und ob das Projekt realisiert wird, bleibt aber weiterhin unklar. Zeitplan oder Budget gibt es nicht.





**Hans Stauffer AG**  
**IVECO** Nutzfahrzeuge

**HANS STAUFFER AG**  
Bollsteg 15, 9556 Affeltrangen, +41 71 917 12 45  
[www.garage-stauffer.ch](http://www.garage-stauffer.ch) [info@garage-stauffer.ch](mailto:info@garage-stauffer.ch)





**ERFRISCHEND  
ANDERS.**

**10 JAHRE  
GARANTIE &  
ASSISTANCE**

**Der neue Toyota Prius**  
Innovativer, dynamischer und effizienter.

Prius Premium, Plug-in Hybrid e-CVT, 164 kW/223 PS, Ø Verbr. 0,7 l/100 km, 12,6 kWh/100 km, CO<sub>2</sub> 16 g/km, En-Eff. A. Service-aktivierte 10-Jahres-Garantie und Assistance oder 185'000 km ab 1. Immatriculation für alle Toyota Fahrzeuge (es gilt das zuerst Erreichte). Detaillierte Informationen finden Sie in den Garantiebestimmungen auf [toyota.ch](http://toyota.ch).




**Emil Frey St. Gallen** | Ihre Toyota Welt



## Thurgau

### Korridorstudie N23/Bodensee-Thurtalstrasse

Der Bundesrat anerkennt den Handlungsbedarf auf der Nationalstrasse N23 und überprüft sie mit einer Korridorstudie im Rahmen des STEP Nationalstrassen. Mit der Studie sollen die Probleme zwischen Arbon und Bonau vertieft analysiert und mögliche Lösungsansätze dem kantonalen Projekt «Bodensee-Thurtalstrasse» (BTS) gegenübergestellt werden.

Am 22. Februar 2023 hat der Bundesrat die Botschaft für die Weiterentwicklung des Nationalstrassennetzes verabschiedet. In der Botschaft sind auch sieben ehemals kantonale Projekte enthalten, die in der Vernehmlassungsfassung Anfang 2022 noch keine Aufnahme gefunden hatten. Sie laufen unter dem Titel «Vorhaben, die im Rahmen von STEP Nationalstrassen zu überprüfen sind» und werden den «Weiteren Realisierungshorizonten» zugeordnet. Dazu gehört die BTS. Für die N23 hat das ASTRA bereits eine sogenannte Korridorstudie ausgelöst. ASTRA-Direktor Jürg Röthlisberger unterstreicht, dass die Korridorstudie keine Absage an einen punktuellen Ausbau der N23 sei. Der Bund zeige damit, dass er den Handlungsbedarf anerkenne. Er wolle den Lösungsfächer aber noch einmal öffnen und die BTS weiteren Überlegungen und möglichen Massnahmen gegenüberstellen. Klarheit über einen allfälligen Ausbau der N23 soll es bis Mai 2024 geben. Das Resultat aus der Korridorstudie wird in das STEP Nationalstrassen 2026 einfließen.

Regierungsrat Dominik Diezi, Chef des Departements für Bau und Umwelt, zeigt sich zuversichtlich, dass aus der Korridorstudie konkrete Massnahmen resultieren werden. «Der Bund spricht selbst von einem relevanten Problemdruck». Ziele des Kantons Thurgau sind weiterhin eine bessere Anbindung des Oberthurgaus Richtung Westen und eine Entlastung der Bevölkerung entlang der N23. «Aus kantonaler Sicht ist die BTS immer noch die beste Lösung, aber wir müssen offen sein für die Überlegungen des Bundes, wenn wir eine Verbesserung erreichen wollen», sagt Diezi. Deshalb werde der Kanton die Korridorstudie mit seinen Fachleuten unterstützen und dabei auch aufzeigen, was für die BTS spreche. Strasseneigentümer sei aber das ASTRA.

Die bisherige Planung sah vor, dass mit einer ersten Etappe der BTS von Arbon nach Amriswil auch die kantonale Oberlandstrasse (OLS) von Amriswil nach Kreuzlingen realisiert wird, die Kreuzlingen und die Gemeinden am Bodensee entlastet. Je nach Ergebnis der Korridorstudie müssen dieses Vorgehen überprüft und andere Lösungen für die Entlastung der Stadt Kreuzlingen und der benachbarten Gemeinden gefunden werden.

### Sanierung Knoten Zentrum Matzingen

Das Thurgauer Tiefbauamt saniert in Matzingen den Knoten im Zentrum, die «Rössli-Kreuzung». Neben der reinen Strassensanierung beinhaltet das Projekt zudem Instandsetzungsarbeiten der Personenunterführung und der Lauchebrücke sowie Anpassungen an kommunalen Infrastrukturanlagen. Im Zuge dieser Arbeiten werden die gesamte Verkehrstechnik und die Signalisation/Markierung erneuert.

Die Appenzeller Bahnen erneuern im Projektperimeter die Gleisanlagen und sichern den Bahnübergang neu mittels einer Schrankenanlage. Die Arbeiten dauern sicher bis Ende September 2023.



### Verkehrsverbesserung Frauenfeld Ost

Der Osten von Frauenfeld ist stark vom Verkehr belastet. Die wichtigste Einfallsachse ist die Zürcherstrasse Ost – eine der meistbefahrenen Hauptverkehrsstrassen im Thurgau. Der durchschnittliche tägliche Verkehr beträgt hier rund 18'000 Fahrzeuge. Wegen überlasteter Knoten sind in Spitzenstunden Rückstaus ins Stadtzentrum und zum Autobahnanschluss Frauenfeld Ost an der Tagesordnung, was auch im öffentlichen Verkehr zu Verspätungen führt. Baulich ist die Zürcherstrasse bald am Ende ihres Lebenszyklus angelangt. Eine Sanierung ist zwingend.

Um die Verkehrssituation im Osten von Frauenfeld gesamthaft zu verbessern, plant der Kanton Thurgau deshalb eine Sanierung und Aufwertung der Zürcherstrasse inklusive Massnahmen für den öffentlichen Verkehr, für Fussgänger und Velofahrer. Das 16-Millionen-Projekt soll zwischen 2025 und 2028 realisiert werden. Die öffentliche Auflage ist für Anfang 2024 vorgesehen.

# KMU und Momentum – was Unternehmertum ausmacht

Schweizer KMU-Tag St. Gallen  
27. Oktober 2023

Online-Anmeldung unter  
[kmu-tag.ch](https://kmu-tag.ch)



---

Veranstalter

alea iacta-



Universität St. Gallen  
Schweizerisches Institut für KMU  
und Unternehmertum

---

Hauptsponsoren

 ABACUS

helvetia 

OBT 

RAIFFEISEN

 swisscom

---

Medienpartner

LEADER

# Familienexternes Management

**In KMU spielt das familienexterne Management als eine mögliche Lösung eine entscheidende Rolle bei Sicherung und Weiterentwicklung des Unternehmenserfolgs. Leider gibt es kein allgemeingültiges Rezept für dessen Implementierung.**



Jeder Fall muss situativ beurteilt werden, da die Verstrickung von einzelnen Personen, der Gesamtfamilie, des Vermögens und des Unternehmens ein komplexes, interdisziplinäres Thema ist.

Entscheidend bei der Einführung eines familienexternen Managements ist die Vermeidung einer Konkurrenzsituation zwischen den familieninternen Interessen und der externen Managementlösung. Ziel ist, die langfristige Stabilität und Prosperität des Unternehmens zu gewährleisten. Familie und externes Management sollen als Partner agieren, die sich ergänzen und gemeinsam zum Erfolg des Unternehmens beitragen.

Wichtig ist auch das Schaffen eines klaren Rollenverständnisses innerhalb der Familie. Durch die Etablierung von Verantwortlichkeiten und Kompetenzen werden Konflikte vermieden und eine klare Struktur geschaffen. Dabei bleiben die Familie und ihre Bedürfnisse dynamisch. Eine Familienverfassung und eine darauf basierende Eignerstrategie können helfen, Werte und Ziele der Familie und des Unternehmens zu definieren.

Die Familie soll ihre Wertebasis bewahren können, während gleichzeitig Raum für Innovation und Veränderung geschaffen wird. Ein Generationenwechsel und die Integration von externen Familienmanagern können dabei neue Chancen und Ideen bringen. Es geht darum, eine Balance zu finden, die es ermöglicht, die Tradition zu ehren und gleichzeitig das Unternehmen an die Anforderungen des Marktes anzupassen.

Das familienexterne Management in KMU ist ein komplexes Unterfangen, das eine sorgfältige Planung erfordert. Es gibt keine universelle Lösung. Aber: Durch die Berücksichtigung der genannten Aspekte und die kontinuierliche Zusammenarbeit zwischen der Familie und dem externen Manager kann eine Lösung gefunden werden, die den langfristigen Erfolg des Unternehmens sichert und das Familienvermögen bewahrt.

Daniel Schwander  
Partner bei der Continuum AG

Für weitere starke Worte: [www.continuum.ch](http://www.continuum.ch)



## Tempo 30 auf Kantonsstrassen

Die sechs für Tempo 30 festgelegten Thurgauer Kantonsstrassen-Abschnitte haben etwas gemeinsam: Lärmschutzmassnahmen sind notwendig. Deshalb plant das kantonale Tiefbauamt im Sinne der neuen Lärm- und Ruheschutzstrategie, auf den betroffenen Strecken Tempo 30 einzuführen. Die dafür nötigen Projekte sollen nach den Sommerferien gleichzeitig öffentlich aufgelegt werden. Mit einer Umsetzung ist frühestens ab Ende 2023 zu rechnen – vorausgesetzt, es werden keine Rechtsmittel ergriffen.

Die sechs Kantonsstrassen-Abschnitte sind: Arbon, St.Gallerstrasse, Bischofszell, Graben-/Bahnhofstrasse, Ermatingen, Hauptstrasse, Kreuzlingen, Bergstrasse, Sirmach, Winterthurerstrasse/Kirchplatz/Wilerstrasse und Steckborn, Seestrasse.

Noch offen ist die Umsetzung von Tempo 30 auf den Kantonsstrassen in der Innenstadt von Frauenfeld. Die Planung erfolgt gemeinsam mit der Stadt und unter Berücksichtigung der städtischen Strassen. Bereits umgesetzt ist Tempo 30 auf der Seestrasse in Berlingen und auf einem Teil der Winterthurerstrasse in Sirmach.

Text: Miryam Koc

Bild: Pixabay, zVg Grafiken: MetroComm AG

# Das Ende der Reichweitenangst



Seit vergangenem Herbst wird beim St.Galler Kraftwerk Kubel Wasserstoff produziert. Wie das Pionierprojekt voranschreitet und wie hoch die Nachfrage nach Wasserstoff-Mobilität ist, skizzieren Martin Osterwalder, CEO der Osterwalder St.Gallen AG, und Adriano Tramèr, Leiter Geschäftsbereich Produktion bei der SAK (St.Gallisch-Appenzellische Kraftwerke AG).

**Martin Osterwalder, mit der Gründung der Wasserstoffproduktion Ostschweiz AG im September 2019 investierten die SAK, die Osterwalder-Gruppe und seit Juli 2022 auch die SN Erneuerbare Energie AG gemeinsam in den Aufbau der Produktionsstätte Kubel, um Wasserstoff als erneuerbare und saubere Energie für die Elektromobilität und für die Dekarbonisierung des Strassenverkehrs anzubieten. Was ist seitdem passiert?**

Seit der Gründung 2019 und der Investition der SNEE im Jahr 2022 durften wir, neben dem Aufbau von breitem Wissen im Bereich Wasserstoff, auch den Meilenstein der Eröffnung unserer ersten Wasserstoffproduktionsanlage feiern.

**Welche Synergien schöpfen Sie aus dem Joint Venture?**

Es bringt Firmen mit unterschiedlichem Know-how zusammen, die in unterschiedlichen Bereichen tätig waren. Durch dieses breite Wissen können die Wertschöpfungskette optimal abgebildet und die eigene Nachfrage gesichert werden.

*«Wasserstoff bietet Reichweitevorteile mit über 600 Kilometern.»*

**Grüner Wasserstoff zählt zu den wichtigen Energieträgern der Zukunft, um Strom aus erneuerbaren Quellen effizient und sicher zu speichern. Wie sieht die Nachfrage nach Wasserstoff-Mobilität in der Region aus?**

Die Wasserstoff-Mobilität wird primär von LKW-Kunden aus dem Detailhandel, aber auch von Unternehmen nachgefragt, die sich keine lange Ladedauer leisten können. Die Nachfrage selbst ist zufriedenstellend und zeigt, dass das Modell Wasserstoff-Mobilität in der Praxis funktioniert.

**Hat sich diese mit der Energiekrise verändert?**

Die Nachfrage hat sich nicht gross geändert, trotz der Preis- anpassungen, die aufgrund der Verwerfungen an den Energiemärkten notwendig waren.

**Worauf lässt sich die Zurückhaltung erklären? Faktisch spricht vieles für Wasserstoff.**

Vermutlich mit der Anzahl an Wasserstofftankstellen respektive der Verfügbarkeit von grünem Wasserstoff. Dies führt dazu, dass ein gewisser Komfortverlust entsteht, der nicht durch alle Personen eingegangen werden will. Das Tankstellennetz wird aber stetig ausgebaut.

**Welche Vorteile hat Wasserstoffmobilität?**

Wasserstofffahrzeuge können nach kurzer Betankungszeit wieder mit voller Reichweite eingesetzt werden und verfügen über ein geringes Leergewicht. Des Weiteren kann die Abwärme der Brennstoffzelle für die Klimatisierung der Fahrerkabine genutzt werden. Schliesslich bietet Wasserstoff Reichweitevorteile mit über 600 Kilometern – Tendenz steigend. Damit wird auch die bei Elektrofahrzeugen oft vorherrschende Reichweitenangst obsolet.

**Und wo liegen die Hürden?**

Die grösste Herausforderung ist eben das Tankstellennetz, das noch nicht so gross ist wie für konventionelle Treibstoffe. Ebenfalls sind die Fahrzeugpreise zu nennen, die (noch) eher im hohen Segment liegen.

**Im April 2020 hat die Osterwalder St.Gallen AG als Mitglied der AVIA-Vereinigung die erste Wasserstofftankstelle in der Ostschweiz eröffnet – und zwar am Hauptsitz der Firma an der Oberstrasse. Bis 2023 wollte «H2 Mobilität Schweiz» ein flächendeckendes Netz an Wasserstofftankstellen aufzubauen. Ist das gelungen?**

Die Abdeckung entlang der Hauptverkehrsachsen A1 und A2 darf als flächendeckend angesehen werden. Einzig das Tessin bleibt, aufgrund geltender Richtlinien, aktuell ein «blinder Fleck». Mit der Eröffnung weiterer Tankstellen bis Ende Jahr steigt die Abdeckung nochmals; die Kunden kommen so in den Genuss weiterer Betankungsstandorte.

**Kann man beziffern, wie viele Autos mit Wasserstoff in der Ostschweiz bereits unterwegs sind?**

Eine genaue Anzahl ist schwierig zu nennen, da diese nirgend statistisch erfasst sind. Wir gehen aufgrund der Betankungsdaten von rund 15 bis 20 PKW aus. Dazu kommen unsere LKW-Kunden.

**Für wen eignet sich der Umstieg auf Wasserstoff besonders?**

Der Umstieg auf Wasserstoff eignet sich für Viel- resp. Weitfahrer mit geringer Reservezeit am meisten. Ebenfalls geeignet ist ein Umstieg für schwere Transporte wegen des tieferen Leergewichts und damit der höheren zulässigen Zuladung.

**Seit Juni 2020 betreiben Sie in St.Gallen die erste Wasserstofftankstelle der Ostschweiz. Wie ist die Nachfrage?**

Die Nachfrage nach Wasserstoff in der Mobilität ist erfreulich, weshalb wir im März 2022 auch eine zweite Tankstelle in Gossau eröffnet haben.



Martin Osterwalder und Adriano Tramèr:

## **Profitieren vom Joint Venture.**



Adriano Tramèr, Leiter Produktion SAK (St.Gallisch-Appenzellische Kraftwerke AG).

**Adriano Tramèr, im November 2022 wurde das Kubel eröffnet – ein Pionierprojekt in der Schweiz. Wie haben Sie die letzten acht Monate erlebt?**

Mit der offiziellen Eröffnung unserer Wasserstoffproduktionsanlage Kubel im letzten Herbst ging auch die erste Produktion von Wasserstoff einher. Seither läuft die Inbetriebnahmephase. Anfangs hatten wir einzelne technische Hürden zu meistern, zwischenzeitlich sind es aber eher Themen im Bereich der Gesamtzertifizierung der Anlage, die uns Zeit kosten. Die Anlage läuft technisch aber zuverlässig.

**Wie viele Tonnen grüner Wasserstoff konnten bis dato**

*«Bis dato konnten sieben Tonnen grüner Wasserstoff produziert werden.»*

**produziert werden?**

Gegen sieben Tonnen.

**Und wie viele Tankstellen werden beliefert?**

Grundsätzlich die drei Osterwalder-Tankstellen in St.Gallen, Gossau und Chur, wobei wir auch Aushilfslieferungen an «fremde» Tankstellen machen.

**Was zeichnet den Standort Kubel aus?**

Einerseits sehr enge Platzverhältnisse, eingebettet zwischen dem SAK Unterwerk Kubel, dem SOB-Brückenpfeiler und einem steilen Berghang. Andererseits aber dafür die Nähe zu den zwei Tankstellen der Osterwalder-Gruppe im Fürstenland, die keine drei Kilometer Luftlinie entfernt liegen. Wasserstoff



Martin Osterwalder, CEO Osterwalder St.Gallen AG

kann also lokal produziert und muss nicht, wie fossile Brennstoffe, um die halbe Welt transportiert werden.

**Welche wichtigen Erkenntnisse konnten Sie bislang aus den Erfahrungen im Kraftwerk Kubel ziehen?**

Es ist spannend, eine neue Technologie kennenzulernen, für das ganze Team, sprich für die Betriebsmannschaft und die Projektleitung, aber auch für uns vom Management. Diese Chance hat man nicht alle Tage. Wir lernen tagtäglich dazu und lassen unsere Erfahrungen direkt in die folgenden Projekte einfließen.

**Wie blicken Sie bezüglich Wasserstoff-Mobilität in die Zukunft?**

Positiv – vor allem im Schwerverkehr macht Wasserstoff grossen Sinn und ist eine hervorragende Möglichkeit zur Dekarbonisierung. Weitere LKW werden hierzulande in Kürze in Verkehr gesetzt.

**Und Sie, Martin Osterwalder?**

Ebenfalls positiv. Der Schwerverkehr hat grosses Interesse an Wasserstoff-LKW; die grossen Hersteller haben Wasserstofffahrzeuge angekündigt, die sich zurzeit noch in der Entwicklung befinden. Daneben werden, wie von Adriano Tramèr angesprochen, bald weitere LKW von Hyundai auf den Schweizer Strassen auftauchen.

**Text:** Miryam Koc  
**Bilder:** iStock, Elke Hegemann



# Mitarbeiter auf klimafreundlich trimmen

Der VCS Verkehrs-Club der Schweiz hat vergangenes Jahr mit einer Umfrage den Einfluss von Schweizer Unternehmen auf das Mobilitätsverhalten ihrer Angestellten untersucht. Auch die MS Direct AG aus St.Gallen war beteiligt – und landete als einziges Ostschweizer Unternehmen in den Top 10. Sustainability-Managerin Anja Herzog erklärt, wie das gelungen ist.

**Anja Herzog, MS Direct scheint in Bezug auf Mitarbeitersensibilisierung für klimafreundliche Transportmittel einiges richtigzumachen. Wie sieht Ihre Mobilitätsstrategie aus?**

Wir setzen uns dafür ein, dass die Mitarbeitenden klimafreundliche Transportmittel für den Weg zur Arbeit und zurück nutzen. Dazu haben wir konkrete Anreize geschaffen.

**Zum Beispiel?**

Wir erhöhen etwa den Zuschuss für Abo-Tickets für den öffentlichen Nahverkehr deutlich und kooperieren mit der Mitfahrzentrale Twogo. Über Twogo können einfach Fahrgemeinschaften innerhalb der Belegschaft erstellt und gefunden werden, was nicht nur Emissionen reduziert, sondern auch den Zusammenhalt innerhalb der Belegschaft fördert. Wir möchten unsere Mitarbeitenden aktivieren, alternative, umweltfreundliche Verkehrsmittel zu nutzen, und scheuen auch nicht davor zurück, die Kosten für den Individualverkehr, etwa Parkplatzgebühren, zu erhöhen.

*«Wir scheuen auch nicht davor zurück, die Kosten für den Individualverkehr wie Parkplatzkosten zu erhöhen.»*

**Worum geht es Ihnen dabei?**

MS Direct hat sich dazu verpflichtet, unternehmensweite Emissionsziele im Einklang mit der Klimawissenschaft festzulegen. Dafür haben wir uns als eines von 4000 Unternehmen weltweit der Science-Based-Targets-Initiative angeschlossen. Uns ist bewusst, dass die Mitarbeitermobilität einer unserer grössten Emissionsfaktoren ist. Daher ist es für uns nur konsequent, im Sinne der Erreichung des 1,5-Grad-Ziels gemäss dem Pariser Abkommen dort anzusetzen und entsprechende Massnahmen zu ergreifen.

**Seit wann verfolgen Sie diese Strategie?**

Wir sind vor zwei Jahren mit detaillierten Erhebungen zur Mitarbeitermobilität gestartet und haben in diesem Jahr

grossflächig Massnahmen umgesetzt, um unsere Emissionen weiter zu reduzieren. Der Weg zu einer nachhaltigen Mitarbeitermobilität ist ein fortlaufender Prozess; wir müssen uns kontinuierlich in diesem Bereich engagieren.

*«Weg zu einer nachhaltigen Mitarbeitermobilität ist ein fortlaufender Prozess.»*

**Wie viele Ihrer Mitarbeiter kommen aus der Region?**

Der Grossteil der aktuell über 600 Angestellten der MS Direct AG kommt aus der Region des jeweiligen Standorts.

**Welche Verkehrsmittel wählen diese?**

Bei der Erhebung zur Mitarbeitermobilität haben wir festgestellt, dass ein grosser Teil derzeit noch das Auto als Hauptverkehrsmittel für den Weg zur Arbeit nutzt.

**Wo braucht es am meisten Überzeugungsarbeit?**

Die Mitarbeitenden von der Nutzung klimafreundlicher Transportmittel zu überzeugen, erfordert ein ständiges Dranbleiben auf verschiedenen Ebenen, allen voran eine kontinuierliche Kommunikation. Wir sensibilisieren darauf, dass jeder Mitarbeitenden positiv zum Klimaschutz beitragen kann und nutzen dafür unser Intranet, aber auch gezielte Fortbildungen, Plattformen oder Veranstaltungen wie klimatag.ch.

**Wie viele Ihrer Mitarbeiter setzen bereits auf E-Fahrzeuge?**

Hier sehen wir Möglichkeiten zur Weiterentwicklung. Ein Beispiel hierfür ist unsere derzeitige Überlegung, eine Zusammenarbeit mit Rent a Bike, einer Plattform für E-Bike Miete, einzugehen.

**Und wie sieht es mit Ihren Geschäftsautos aus?**

Unsere Geschäftsautos sind bereits komplett auf Elektromobilität umgestellt. Zusätzlich planen wir die Umstellung auch im internen Logistik-Fuhrpark.

### Wie wichtig ist das Thema Nachhaltigkeit für MS Direct im Allgemeinen?

Nachhaltigkeit geniesst eine hohe Priorität und ist ein zentraler Wert und sogar Bestandteil der Strategie in unserem Unternehmen.

### Neben der Förderung der nachhaltigen Mitarbeitermobilität gibt es wohl noch weitere Massnahmen, die Sie im Unternehmen umsetzen.

Ja. Unter anderem die Sensibilisierung der Angestellten durch Schulungen und interne Kommunikation, um das Bewusstsein für Nachhaltigkeit und klimafreundliche Massnahmen zu stärken, die Reduktion der Emissionen durch die Definition und Einreichung von Science Based Targets, um klare und messbare Ziele für die Emissionsreduktion festzulegen, die Erhebung und Kompensation der Emissionen in Zusammenarbeit mit ClimatePartner, um die verbleibenden CO<sub>2</sub>-Emissionen auszugleichen – oder der Einsatz neuer Technologien wie der Einsatz einer Packsize-Maschine zur Verringerung von Verpackungsmüll, Autostore zur Reduktion von Lagerflächen sowie umweltfreundliche Carrier- und Verpackungslösungen wie Quickpac und Kickbag.

Im März 2023 haben wir zudem einen internationalen Webevent mit Partnern, Kunden und innovativen Start-ups durchgeführt, um nachhaltige Lösungen zu fördern und den Austausch über Umweltschutz und Nachhaltigkeit zu ermöglichen. Wir nutzen ausserdem Ökostrom an den Standorten, um den ökologischen Fussabdruck zu verringern.



Anja Herzog ist Sustainability-Managerin bei MS Direct AG

### Und wo gibt es noch Luft nach oben?

Solange ein Unternehmen nicht Net Zero ist, gibt es immer Luft nach oben.

**Text:** Miryam Koc  
**Bilder:** Pixabay, zVg

Anzeige

# PROVIDA

■ Unternehmensberatung

■ Wirtschaftsprüfung

■ Steuern & Recht

■ Treuhand

Wir beraten Sie ganzheitlich und decken das gesamte Spektrum von Unternehmensberatung, Wirtschaftsprüfung, Steuer-/Rechtsberatung und Treuhandwesen kompetent ab.

Profitieren Sie von unserem Know-how auch in den praxisnahen Kurz-Seminaren der Provida academy. Jetzt anmelden!

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



Alle Kompetenzen auch für komplexe Technologien

# E-Werkstätte mal fünf

Die Thomann Nutzfahrzeuge AG hat in allen fünf Betrieben massiv in die Infrastruktur und Mitarbeitenden-Qualifikation für die perfekte Wartung von Elektro-Nutzfahrzeugen investiert. «Wir sind voll parat», sagt CEO Andrea Niggli.

Die Wartungsarbeiten an E-Nutzfahrzeugen betreffen bekanntlich das Fahrwerk, die Elektrik, Motor und Getriebe sowie die Karosserie. Bis die Werkstatt-Mitarbeitenden im Hochvoltbereich Hand anlegen dürfen, braucht es allerdings so einiges.

**40 Mitarbeitende mit breit gefächerten Qualifikationen**  
 «Bei uns gilt ein dreistufiges Qualifikationssystem», sagt Stefan Eberhard, Werkstattleiter LKW in Schmerikon. Zunächst durchläuft jede:r Mitarbeitende inklusive der Lernenden eine Elektro-Sensibilisierung per E-Learning-Tool. «Sich der Spezifika und der Gefahren grundlegend bewusst werden» ist das Ziel dabei. Die zweite Stufe sind gezielte, markenspezifische Ausbildungseinheiten. «Das geht so weit, dass innerhalb ein- und derselben Fahrzeugmarke auch die einzelnen Fahrzeug-Typen bestimmte Berechtigungen verlangen», erläutert Marcel Brotzer, Betriebsleiter in Schmerikon. In der dritten Stufe sind echte Spezialisten am Werk, welche sämtliche Kurse erfolgreich absolviert haben. «Der Weg dahin verlangt Investitionen von mehreren Tausend Franken pro Mechaniker», so Marcel Brotzer.

Gerade für die Thomann Werkstattleiter ist auch die Arbeitsplanung bzw. das Kompetenzen-Management ein wichtiges Thema. So taucht z. B. bei einer Kundenpanne unmittelbar die Frage auf: «Welchen Mechaniker darf ich via Pannendienst vor Ort entsenden?» Aus Gründen der ausgesprochen vielfältigen Anforderungen setzt Thomann auf intensiven Erfahrungsaustausch zwischen den Mechanikern.

## Infrastruktur auf der Höhe der Zeit

In allen Betrieben steht die technologisch aktuellste Diagnose- und Reparaturausrüstung zur Verfügung, wie z. B. Spannungsmessgeräte, Tools zum Auslesen von Fehlercodes sowie ein Grossteil der Werkzeuge. «Teure Spezialwerkzeuge haben wir 1x beschafft und bringen sie per Lieferdienst zur jeweils betroffenen Filiale», erläutert Stefan Eberhard. In Schmerikon, Chur-Oberalpstrasse und Arbon ist man auch für die fachgerechte Wartung von E-Omnibussen gerüstet.

Die Lade-Infrastruktur dient bei Thomann derzeit dem unmittelbaren Servicebetrieb, «damit der Kunde nach Wartungsarbeiten ein Fahrzeug mit voll geladener Batterie vorfindet», so Marcel Brotzer. Die zahlreichen Massnahmen und Ausrüstungen zur Einhaltung der Sicherheitsstandards bilden das dritte Element der verlässlichen Thomann E-Wartung.

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

|  |  |
|--|--|
| <b>Schmerikon (Hauptsitz)</b><br>Telefon 055 286 21 90 | <b>Frauenfeld</b><br>Telefon 052 723 20 20       |
| <b>Chur Industriestrasse</b><br>Telefon 081 286 76 46  | <b>Arbon</b><br>Telefon 071 446 77 11            |
| <b>Chur Oberalpstrasse</b><br>Telefon 081 258 43 33    | <a href="http://thomannag.com">thomannag.com</a> |



Marcel Aebischer:

## **Rechtzeitiges Handeln.**

# Kampf gegen den Kollaps

Marcel Aebischer ist Präsident der TCS-Sektion St.Gallen–Appenzell Innerrhoden. Der Gossauer Rechtsanwalt erklärt, warum die Gallusstadt den «Zubringer Güterbahnhof» braucht, zeigt sich erfreut über die Ablehnung von flächendeckendem Tempo 30 und ordnet den politischen Kampf von links gegen das Automobil ein.

## Marcel Aebischer, wie beschreiben Sie die aktuelle Verkehrssituation in der Stadt St.Gallen?

Schwierig, weil sich die Erreichbarkeit schleichend verschlechtert. Die Stadtregierung erlässt immer wieder neue Massnahmen, die einer guten Erreichbarkeit abträglich sind. Dazu gehören u. a. die flächendeckende Einführung von Tempo 30, Strassenraumgestaltungen, die Aufhebung von Parkplätzen oder deren Verteuerung. Erschwerend kommt momentan hinzu, dass man in der Stadt ganze Strassenabschnitte parallel zur Sanierung des Rosenbergtunnels und der Stadtautobahn saniert.

## Wo liegen die grössten Knotenpunkte?

Momentan sicherlich auf der Stadtautobahn und auf der Zürcherstrasse, aber auch im Gebiet rund um die Olma.

## Und wie können diese Probleme gelöst werden?

Wenn es um die Beseitigung von Kapazitätsengpässen geht, durch eine bessere Planung der Sanierungsschritte. Wenn es um Verschlechterungen der Erreichbarkeit geht, nur durch eine Anpassung der Verkehrspolitik.

## Die vom Bund veröffentlichte Verkehrsperspektive 2040 und 2050 für die Ostschweiz zeigen ein weiteres Wachstum des Personenverkehrs auf. Dessen Gegner sagen, dass sich das Mobilitätsverhalten so weit im Voraus nicht messen lasse und mit dem Entscheid eines Autobahnausbau werde «ein veraltetes Mobilitätsverhalten auf Jahrzehnte hin zementiert». Was entgegenen Sie?

Prognosen basieren immer auf Annahmen. Diejenigen des Bundes besagen einen Verkehrskollaps ab 2040, wenn die Kapazitäten auf der Stadtautobahn nicht erweitert werden. Weil es sich um ein komplexes und aufwendiges Projekt handelt, muss man rechtzeitig handeln und nicht erst, wenn die Verkehrsprobleme unerträglich werden. Bei der Behauptung der Gegner handelt es sich auch nur um eine Annahme: Auch sie wissen nicht, in welchem Ausmass der Personenverkehr künftig wächst.

## Gegen das Projekt «Autobahnanschluss Güterbahnhof» regt sich seit Beginn heftiger Widerstand, der mit Blick auf den Klimawandel noch weiter wachsen könnte. Macht Ihnen das Sorge?

Ja, weil die Gegner mit teils bewusst falschen und ideologischen Argumenten Stimmung machen gegen ein ausgewogenes und sinnvolles Projekt, das für die gesamte Stadt St.Gallen einen grossen Nutzen bringen wird.

## Mit der Zweckmässigkeitsbeurteilung wurde zwischenzeitlich die Bestvariante für den Zubringer Güterbahnhof festgelegt. Wie beurteilen Sie diese?

Es handelt sich um ein ausgewogenes und überzeugendes Projekt. Es stellt sicher, dass Verkehrsfluss und Lebensqualität in der Gallusstadt in Zukunft gewährleistet sind. Ganz zentral ist der Bau des Zubringers auf dem Güterbahnhofsareal. Ohne diesen wird der Verkehr in der Stadt und an den Autobahnausfahrten in den nächsten zehn bis 15 Jahren kollabieren. Allein der Bau einer dritten Röhre durch den Rosenberg reicht nicht aus.

*«Unterirdische Bauten kosten wesentlich mehr als oberirdische.»*

## Wo liegen die Vorteile beim unterirdischen Verkehr?

Es profitieren sämtliche Verkehrsteilnehmer von der oberirdischen Verkehrsentlastung. Dazu gehören auch der öffentliche Verkehr, Blaulichtorganisationen, Transportunternehmen oder andere Dienstleistungserbringer, die auf gute Erreichbarkeit der städtischen Infrastruktur und auf Mobilität angewiesen sind. Ferner entstehen mehr Platz und Gestaltungsmöglichkeiten für den Langsamverkehr, die Stadtbevölkerung und die Quartiere, indem ein grosser Teil des Verkehrs künftig unterirdisch abgewickelt wird.

## Und wo die Hürden?

Unterirdische Bauten kosten wesentlich mehr als oberirdische. Hier steht für die St.Galler Bevölkerung der aber bereits eine gute Finanzierungslösung bereit. Auch wenn der genaue Kostenteiler noch nicht genau bekannt ist, steht bereits jetzt fest, dass der Bund den mit Abstand grössten Teil der Kosten übernehmen wird. Die Stadt wird verhältnismässig tiefe Kosten zu tragen haben, erhält aber einen grossen Nutzen.

## Warum sind Sie sicher, dass es tatsächlich eine Verkehrsentlastung geben wird?

Das besagen die Projektverantwortlichen unter Berücksichtigung der Verkehrsprognosen des Bundes. Ich habe keinen Grund, daran zu zweifeln.



# THE NEW X5



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

**Alpina Group**  
St. Gallen | Widnau | Chur  
[alpinagroup.ch](http://alpinagroup.ch)



### Wie engagiert sich TCS für das Projekt?

Der TCS ist Vorstandsmitglied der IG Engpassbeseitigung, die sich seit Jahren für dieses Projekt einsetzt. Kürzlich wurde bekannt, dass in der Stadt St.Gallen auf den Hauptverkehrsachsen kein Tempo 30 eingeführt werden soll. Der TCS zeigte sich erfreut über diesen Entscheid.

*«Vielleicht fühlt sich die Bevölkerung noch mehr geplatzt als in anderen Städten.»*

### Wieso?

Jeder Strassentyp hat eine ganz bestimmte Funktion, die respektiert werden muss, um die Funktionalität des gesamten Netzes zu gewährleisten. Als verkehrsorientierte Strassen werden Hauptverkehrsachsen verstanden, die klar dem Ziel der Abwicklung des Verkehrsaufkommens dienen und zur Erschliessung der Standorte essenziell sind. Als siedlungsorientierte Strassen werden Achsen verstanden, die von den Hauptverkehrsachsen den siedlungsorientierten Verkehr in die angrenzenden Quartiere führen. Eine Reduktion des Temporegimes auf Hauptverkehrsachsen ist eine deutliche Abweichung vom Sinn und Zweck der Strasse. Die Folge einer solchen Reduktion ist ein bedeutender Mehrverkehr in den Quartier- respektive Parallelstrassen und damit eine Reduktion der Verkehrssicherheit auf den siedlungsorientierten Strassen. Der Entscheid zeigt, dass die Regierung die Strassenhierarchie ernst nimmt und einen effizienten Verkehrsfluss sicherstellen will.

### Sie sagen auch, dass der Entscheid erst «ein Schritt in die richtige Richtung» sei. Was braucht es noch?

Es gibt weitere wichtige Hauptverkehrsachsen in der Gallusstadt, auf denen auf Temporeduktionen zu verzichten ist. Wir fordern von der Regierung, dass sie auch für diese auf ihren Entscheid zurückkommt.

### Eine Umfrage in verschiedenen Städten zeigt ein klares Bild gegen generelles Tempo 30. In St.Gallen ist der Anteil der «Nein»-Antworten mit 79 Prozent am höchsten. Wie erklären Sie sich das?

Vielleicht fühlt sich die Bevölkerung der Stadt St.Gallen vom Thema noch mehr geplatzt als in anderen Städten.

### Trotzdem versuchen Regierung und Parlament immer wieder, den Autoverkehr in St.Gallen «wegzuschikanieren» – man denke an den Parkplatzabbau oder «Verkehrsberuhigungen» wie auf der Zürcherstrasse. Warum arbeiten Legislative und Exekutive offenbar gegen die Wünsche der eigenen Bevölkerung?

Das weiss ich nicht. Gerade die Diskrepanz zwischen dem Willen der Bevölkerung punkto Tempo 30 gemäss der erwähnten Umfrage und der aktuellen Verkehrspolitik in der Stadt St.Gallen macht mich aber sehr nachdenklich. Dies zeigt eindrücklich, dass den städtischen Verkehrsplanern der Wille der Mehrheit der Bevölkerung schlicht egal ist. Sie behaupten sogar, Tempo 30 sei ein Bedürfnis der Stadtbevölkerung. Diese Behauptung ist mit den erwähnten Umfrageergebnissen endgültig widerlegt.

**Text:** Miryam Koc  
**Bilder:** Marlies Thurnheer

Dennis Stauffer:

# Individuelle Beratung.



# In der Werkstatt gross geworden

Im August 1953 legte Hans Stauffer den Grundstein für den gleichnamigen Betrieb in Zezikon. 70 Jahre später führt sein Enkel Dennis Stauffer das Handels- und Dienstleistungsunternehmen für Nutzfahrzeuge in der dritten Generation in Affeltrangen fort. Im Interview erzählt er, was ihn an Nutzfahrzeugen fasziniert und wie sich die Mobilität in diesem Bereich verändert hat.

## **Dennis Stauffer, Sie führen den Betrieb in der dritten Generation. Wann war Ihnen klar, dass Sie in die Fussstapfen Ihres Vaters und Ihres Grossvaters treten werden?**

Ich verbrachte als Kind schon viel Zeit in unserer Werkstatt und half mit, interessierte mich für die Arbeit, die Gespräche und Erzählungen von meinem Opa und meinem Vater. Als es um die Berufswahl ging, wusste ich sofort, dass ich mich für eine Ausbildung zum Automobil-Mechatroniker im Bereich Nutzfahrzeuge entscheide. Nach der Weiterbildung zum eidg. technischen Kaufmann war schnell klar, dass ich in den Familienbetrieb einsteigen und die Führung übernehmen möchte.

## **Woher kommt Ihre Faszination für Fahrzeuge?**

Das Zusammenspiel der verschiedenen Komponenten an einem Fahrzeug und die Technik, wie man sich fortbewegen kann, hat mich schon von klein auf fasziniert. Schon als Kind sammelte ich Autos und Lastwagen aller Art. Durch das Bauen von Modellen interessierte ich mich immer mehr für die Fortbewegung und das Innenleben von Fahrzeugen.

*«Ich verbrachte als Kind schon viel Zeit in unserer Werkstatt.»*

## **Was braucht es, damit ein Unternehmen 70 Jahre erfolgreich wirtschaften kann?**

Es benötigt ein gutes Arbeitsklima und ein eingespieltes Team, das die gleichen Ziele verfolgt. Die stetigen Weiterbildungen sowie der Blick nach vorne sind unerlässlich. Spontaneität und Flexibilität tragen dazu bei, dass die Arbeit kundenorientiert erledigt werden kann. Und: Dank des grossen Ersatzteillagers, das wir führen, kann die Arbeit zügig und unabhängig erledigt werden. Dies wiederum wird von unseren Kunden sehr geschätzt und ist die beste Voraussetzung für eine langjährige und erfolgreiche Kundenbeziehung.

## **Was machen Sie gleich wie Ihr Vater und Grossvater?**

Die individuelle Kundenbetreuung spielt auch für mich eine zentrale Rolle. Die offene und ehrliche Kommunikation sowie das lösungsorientierte und unkomplizierte Handeln nehme ich mit. Bereits mein Opa und mein Vater waren dafür bekannt, für jedes Problem eine kreative Lösung zu finden, was ich mir zum Vorbild nehme.

*«Es gibt neue Anforderungen an den Arbeitsbereich, die Infrastruktur und das Personal.»*

## **Und wo setzen Sie neue Akzente?**

Ich habe bereits diverse Prozesse digitalisiert. Dies spart Platz und Zeit und schont die Ressourcen. Gewisse Änderungen sind technologiebedingt nötig. Hier gehen wir mit der Zeit, um nicht stehenzubleiben.

## **Seit vielen Jahren warten Sie Camper aller Marken, insbesondere auf Iveco- und Fiat-Basis. Wo liegt die Herausforderung bei der Wartung dieser Fahrzeuge?**

Bei diesen Fahrzeugen sind gewisse Arbeiten sehr schwer zugänglich, da jeder Camperaufbau individuell auf den Kunden angefertigt wird. Gewisse Serviceöffnungen und Arbeiten können nur vom Innenraum aus bedient werden. Aus diesem Grund muss bei diesen Fahrzeugen besonders auf Sauberkeit geachtet werden, damit im Innenraum nichts verschmutzt. Wir sind dankbar, dass wir über sehr gut geschultes Personal verfügen, das auch solche Arbeiten mit höchster Sorgfalt durchführt. Somit ist diese Herausforderung für uns bestens zu meistern.

## **Viele Unternehmen aus der Region setzen auf die Hans Stauffer AG. Wie pflegen Sie langjährige Kundenbeziehungen?**

EQE SUV

# ELECTRIC NOBILITY.

This is for new levels.

Der neue EQE SUV mit bis zu 593 Kilometer Reichweite verbindet feinste Ästhetik mit höchsten Ansprüchen an Funktionalität und Komfort. Mit seinem grosszügigen Raumangebot, dem optionalen Hyperscreen und kraftvollem, flüsterleisem Elektromotor macht er jede Reise zum Erlebnis.



EQE SUV 500 4MATIC, 408 PS (300 kW), 22.6 kWh/100 km, Energieeffizienz-Kategorie: B.

 SternGarage.ch

Auerstrasse 34, 9435 Heerbrugg, Tel +41 71 727 79 79, sterngarage.ch

**RENT  
A BIKE**  
rentabike.ch

TOUR<sup>DE</sup> SUISSE 

**CORPORATE E-BIKE SHARING**  
SCHWEIZER E-BIKE LÖSUNGEN FÜR IHR  
UNTERNEHMEN IM ALL-INCLUSIVE PAKET





Wir bieten einen unkomplizierten, einwandfreien und zuverlässigen Service. Bei Fragen oder in einem Notfall sind wir auch ausserhalb der Geschäftszeiten erreichbar. Den Kontakt zu unseren Kunden pflege ich gerne persönlich.

#### **Elektromobilität wird immer beliebter. Wie spüren Sie diesen Wandel?**

Es gibt neue Anforderungen an den Arbeitsbereich, die Infrastruktur und das Personal. Die Vorschriften für Reparaturen und Unterhalt an Elektrofahrzeugen, die von Iveco verlangt werden, setzen wir natürlich um. Auf der Strasse spürt man den Wandel vor allem im Individualverkehr. Wir sind jedoch gewappnet, falls sich die Elektromobilität im Nutzfahrzeugbereich durchsetzen wird.

#### **Und wie wichtig ist Ihnen Regionalität?**

Sehr! Wir fertigen und montieren die An- und Aufbauten für unsere Nutzfahrzeuge grösstenteils in unserem Betrieb vor Ort. So sparen wir Zeit und lange Transportwege. Wann immer möglich, wird ein defektes Teil repariert und nicht sofort ersetzt und entsorgt.

#### **Wie blicken Sie als neuer Geschäftsführer in die Zukunft?**

Die Mobilität befindet sich zurzeit rasant im Wandel, mit den neuen, alternativen Antriebsarten. Als Vertragswerkstatt der Marke Iveco haben wir einen langjährigen Partner an unserer Seite, mit dem wir diesen Weg erfolgreich meistern. Die Erhaltung des Familienunternehmens ist ein langfristiges Ziel, das ich mit Herzblut verfolge. Unsere Unabhängigkeit soll gewahrt bleiben, unsere Handlungs- und Entscheidungsfreiheit nicht eingeschränkt werden.

*«Die Mobilität befindet sich zurzeit rasant im Wandel.»*

#### **Wie gehen Sie mit dem Fachkräftemangel um?**

Wir sind ein Ausbildungsbetrieb. Bereits mein Opa und mein Vater haben in all den Geschäftsjahren in unserem Betrieb Fachpersonal ausgebildet und geschult. Ich betrachte es als äusserst wichtig, das geschulte Fachpersonal in der Branche und insbesondere im Betrieb erhalten zu können. Durch die familiäre Atmosphäre und die vielseitige und abwechslungsreiche Arbeit in unserem Betrieb gelingt uns dies.

#### **Und wie mit den immer mehr werdenden staatlichen Vorschriften?**

Durch die fortschreitende Entwicklung in allen Branchen werden dementsprechend auch die Vorschriften stetig angepasst, dadurch hat der administrative Aufwand in den vergangenen Jahren stark zugenommen. Durch die Digitalisierung kann dieser jedoch rasch abgewickelt werden.

**Text:** Miryam Koc  
**Bilder:** Thomas Hary, Pixabay

Anzeige



## Der neue eVito.

Effizienz und Flexibilität neu definiert.

#eready





## Das E-Bike als Alternative zum Firmenauto

Im Zuge der Dekarbonisierung gerät auch das Mobilitätsverhalten von Angestellten immer mehr in den Fokus. Reto Meyer, CEO der Tour de Suisse Rad AG aus Kreuzlingen, weiss, wie Unternehmen ihre Mitarbeiter zum Umsteigen auf zwei Räder bewegen können – und hält mit «Corporate E-Bike Sharing» das passende Angebot für KMU bereit.

Reto Meyer:

## Freude und Sinn stiften.

### **Reto Meyer, seit Corona hat sich das Mobilitätsverhalten von Herr und Frau Schweizer verändert. Das werden auch Sie als Velobauer festgestellt haben, oder?**

Dazu gibt es zwei Faktoren, die getrennt zu betrachten sind: Unser Fokus auf die individuelle Velo- und E-Bike Produktion nach Kundenwunsch hat sich kaum verändert. Die Umstände infolge gestörter Lieferketten hatten jedoch sehr grossen Einfluss auf Lieferfristen und Verfügbarkeit und forderten unsere Organisation ungemein. Verändert hat sich im Zuge dessen die datenbasierte Analyse über baubare Fahrzeuge. Die Digitalisierung der Prozesse hat sich deutlich beschleunigt.

### **In Kooperation mit der Rent A Bike AG aus Willisau bieten Sie neu den E-Bike-Firmenflotten-Service «Corporate E-Bike Sharing» an. Wie kam es zur Zusammenarbeit?**

Rent A Bike ist Teil unserer Firmengruppe und stark in der touristischen Vermietung und in der Bereitstellung von Mietlösungen für Private und Unternehmen engagiert. Die Zusammenarbeit im Corporate E-Bike Sharing gründet auf der strategischen Weiterentwicklung unserer Geschäftsfelder.

### **Mit dem Service möchten Sie mithelfen, dass Mitarbeiter von Firmen nachhaltig zur Arbeit fahren können. Weshalb ist Ihnen das wichtig?**

Wir sind davon überzeugt, dass die Mitarbeitermobilität freudvoller und sinnstiftender stattfinden kann, als wir es uns gewohnt sind. Es ist schlicht ein herrliches Gefühl, mit etwas Bewegung und einer guten Portion Frischluft inmitten schöner Landschaft in den Arbeitstag zu starten – oder ihn auch abzuschliessen. Zahlreiche Umfragen zeigen, dass sich mehr als die Hälfte der Arbeitnehmer die Förderung von E-Bikes als emissionsenkende Massnahme im Firmenkontext wünscht.

*«Mehr als die Hälfte der Arbeitnehmer wünscht sich die Förderung von E-Bikes.»*

### **Hinzu kommen entlastende Punkte für Ökologie, Ökonomie und Soziales ...**

... die durch das Pendeln per E-Bike positiv auf die Bilanz einzahlen, richtig. Mit den steigenden Regularien wird Scope 3 mehr ins Bewusstsein gelangen, also indirekte Treibhausgasemissionen, die in der Wertschöpfungskette eines Unternehmens entstehen. In der Mitarbeitermobilität liegt dabei ein verhältnismässig einfacher und effektiver Hebel. Mit unserem Dienstleistungsangebot bieten wir Unternehmen massgeschneiderte Mobilitätsangebote im Sorglospaket und transparenten Preismodell.

### **Wie nachhaltig ist denn ein E-Bike im Vergleich mit Auto und ÖV wirklich?**

Eine exakte Analyse hängt von einer Vielzahl individueller Faktoren ab. Die positive Bilanz des E-Bikes zum Auto ist jedoch offensichtlich – sowohl aus dem Fahrzeug- und Akkugewicht als auch in der eingesetzten Energie in Form von Brennstoffen oder Strom. Die Emission pro 100 km liegt beim E-Bike bei etwa 700 g CO<sub>2</sub> (je nach Strommix) – im Vergleich setzt die Verbrennung eines Liters Benzin rund 2,4 kg CO<sub>2</sub> frei. Das kann je nach Fahrzeug schnell das 20- bis 30-Fache sein.

### **Ein Unternehmen könnte die E-Bikes für seine Angestellten auch kaufen. Weshalb ist Mieten besser?**

Das Angebot von Corporate E-Bike Sharing bietet sowohl eine Miet- als auch eine Kauflösung. Die Nachfrage nach einer flexiblen Mietlösung ist jedoch grösser. Beiden Optionen gemein ist, dass die Module für Service und Reinigung als auch für das smarte Schloss mit Verwaltungssoftware hinzugebucht werden können.

### **Und welche Arten von E-Bikes können Unternehmen bei Ihnen mieten?**

Unser Angebot umfasst City-Trekking-E-Bikes mit einer kompletten Strassenausrüstung in verschiedenen Rahmentypen. Es handelt sich hauptsächlich um E-Bikes der 25-km/h-Kategorie; es können jedoch auch E-Bikes der 45-km/h-Kategorie einge-



**Aufgebot zur MFK?  
Wir haben Termine!**



**TCS St.Gallen, Sevelen, Eschenbach  
071 313 75 00 [www.tcs-sgai.ch](http://www.tcs-sgai.ch)  
Mitglieder profitieren!**

Unsere Angebote in den TCS Service Centern St.Gallen, Sevelen und Eschenbach

**Amtliche Prüfungen:**

Personenwagen  
Lieferwagen bis 3.5 t \*  
Motorräder  
Abnahme von Veteranenfahrzeugen  
Nachprüfung der amtliche Kontrollen

**Technische Änderungen:**

Felgen  
Fahrwerk  
Anhängervorrichtung

**Freiwillige Prüfungen:**

Occasionstest beim Kauf oder Verkauf eines Fahrzeuges

\*in Eschenbach nur bis 3.0 t, in Sevelen nicht möglich.

setzt werden. Ein E-Bike ist in der Jahresmiete ab rund 120 Franken pro Monat erhältlich. Je nach Modulauswahl steigt der Preis nach individuellen Bedürfnissen an. Die Angebotsauswahl findet sich auf [rentabike.ch](http://rentabike.ch).

### **Könnten Sie auch liefern, wenn ein Unternehmen mit 1000 Angestellten Bikes mieten möchte?**

Eine fixe Obergrenze gibt es nicht; wir freuen uns auch auf Anfragen grosser Unternehmen. Wir können aus unserem Pool grosse Flotten bedienen und mit ausreichend Vorlauf auch Nachschub sichern.

### **E-Bikes sind im Unterhalt aufwendiger als herkömmliche Velos. Daher gehört zum Sharing-Angebot auch ein Service. Wie oft muss der gemacht werden?**

Unser Serviceangebot umfasst Reinigung und Wartung – und zwar vor Ort in einem monatlichen Rhythmus oder nach Bedarf. Damit wird die höchstmögliche Einsatzbereitschaft sichergestellt. Auch sämtliche Reparaturen im Falle eines Defekts sind im optionalen Wartungspaket eingeschlossen; Schäden aus Unfall- oder Diebstahlereignissen deckt unsere umfassende und im Angebot integrierte Versicherungslösung.

*«Die Flotte wird zu einem sichtbaren Werbeträger für den Arbeitgeber.»*

### **Auf Firmenautos sind meist auch Firmenlogos und -namen zu sehen. Ist eine solche Beschriftung auch bei Miet-E-Bikes möglich?**

Ja. Zusätzlich gibt es auf Körben oder Taschen, die optional mitgeliefert werden, attraktive Auftrittsmöglichkeiten. In der Kaufoption bieten wir zudem die Option zur Gestaltung eines individuellen Designs mit freier Auswahl an Farben sowie der Umsetzung des Firmen-CI. So wird die Flotte zu einem sichtbaren Werbeträger für den Arbeitgeber und fördert Identifikation sowie Ausstrahlung in der Region.

### **Wie gehe ich als Unternehmen vor, wenn ich bei TdS E-Bikes für meine Mitarbeiter mieten möchte?**

Idealerweise kontaktieren Sie das Team der Rent A Bike AG übers Telefon oder über das Kontaktformular auf [rentabike.ch](http://rentabike.ch). Wir beraten interessierte Unternehmen gerne, um das bestmögliche Angebot zu definieren. Ebenfalls freut sich das Verkaufsteam der Tour de Suisse Rad AG ([tds-rad.ch](http://tds-rad.ch)) auf eine Kontaktaufnahme und vermittelt jede Anfrage an die richtige Stelle weiter. Für Unentschlossene ist die Option eines Testmonats interessant, um das Produktportfolio im Team gemeinsam zu erleben und erste Erfahrungen zu sammeln.

**Text:** Patrick Stämpfli  
**Bild:** Thomas Hary

## Wieso sinken die Immobilienpreise nicht?

**Steigende Zinsen führen zu sinkenden Immobilienpreisen, so die gängige Lehrmeinung. Mit der Erhöhung des SNB-Leitzinses seit Juni 2022 um 2,5 Prozent waren in der Schweiz daher Befürchtungen, aber auch Hoffnungen auf sinkende Preise für Häuser und Wohnungen verbunden. Doch echte Schnäppchen sind bisher kaum zu finden.**



Seit rund einem Jahr nimmt das Angebot an Eigenheim in der Schweiz zwar leicht zu, während die Nachfrage leicht abnimmt. Dennoch ist beim Wohneigentum gemäss Wüest Partner weiterhin kein Preisrückgang zu beobachten.

Was hält dieses Paradoxon von sinkender Nachfrage und konstant hohen Preisen aktuell am Leben? Ich sehe mehrere Gründe:

- 1) Die Nachfrage ist zwar leicht rückläufig, aber dennoch anhaltend hoch. Die Schweizer Bevölkerung wächst besonders in grossen Städten und verteilt sich zunehmend auf mehr Haushalte. Auch die Wohnfläche pro Person nimmt zu.
- 2) Das Angebot bleibt klein. Einerseits ist die Neubautätigkeit tief, insbesondere aufgrund von rarem Bauland, gestiegenen Finanzierungs- und Baukosten, rechtlichen Aspekten und komplizierten Vorschriften. Andererseits verspüren nur wenige einen unmittelbaren finanziellen Druck, ihre Immobilie zu verkaufen – die Wirtschaftslage ist positiv, die Zinsen sind immer noch tragbar.
- 3) Ein entscheidender psychologischer Faktor spielt mit: Eigenheim ist ein Gut, das man ungern unter dem Wert verkauft, zu dem man es selbst gekauft hat. Dies gilt besonders mit Blick auf die vergangenen Jahre, in denen die Preise regelrecht explodiert sind. Die Erwartungen an einen hohen Verkaufspreis sind entsprechend hoch.

Die Zinspolitik der SNB hat aufgrund dieser Rahmenbedingungen und auf dem noch immer tiefen Zinsniveau womöglich einen kleineren und verzögert wirksamen Einfluss auf die Eigenheimpreise, als von vielen befürchtet bzw. erhofft. Eine direktere Wirkung hätten – neben einer markanten Änderung der Wirtschaftslage – eher der Abbau von Bauvorschriften, die Vereinfachung von Bewilligungsprozessen und die Mobilisierung von Baulandreserven.

Dr. Michael Steiner  
Vorsitzender der Geschäftsleitung, acrevis Bank AG

Tobias Reichmuth und Alan Frei:

# Vorbilder sind wichtig.



# «Machen, jetzt!»

Jung soll man gründen, Erfahrung helfe kaum, wohl aber inspirierende Vorbilder, sagen Alan Frei (Amorana) und Tobias Reichmuth (Maximon). Im Oktober referieren die beiden Unternehmer am WTT Young Leader Award über «New Business».

## Alan Frei und Tobias Reichmuth, was macht Ihr Gegenüber zum Unternehmer?

**Frei:** Tobias hat viele Ideen und setzt kompromisslos um.

**Reichmuth:** Alan ist optimistisch und gibt nie auf.

## Wo unterscheiden Sie sich?

**Frei:** Ich habe nur eine erfolgreiche Firma gegründet, bin weniger tough, kein guter Investor. Mich begeistert jede Idee.

**Reichmuth:** Projekte scheitern selten an der Idee, eher am Unternehmer oder Team.

## Alan Frei zelebriert das Scheitern, bei Tobias Reichmuth wird alles zu Gold – stimmt das?

**Reichmuth:** Jedes Startup macht Bauchlandungen, bis Erfolg kommt. Ich setzte wenig in den Sand, weil ich Risiken gut kalkuliere. Ich zelebriere Niederlagen nicht, aber sie können befreiend sein – abhaken! Ich kenne keine Unternehmer, die nur Erfolg hatten. Nur reden nicht alle davon. Alan ist die Antithese zu Trump.

**Frei:** Scheitern bildet die Treppe zum Erfolg. Bei mir ist das so. Früher störte es mich, heute nicht mehr. Mit meinen Vorträgen will ich den Leuten ihre Angst nehmen.

## Mit Ihrem Online-Handel für Sexspielzeuge wurden Sie reich. Warum klappte es mit Amorana?

**Frei:** Ich war fokussiert. Unternehmerfreunde mahnten stets, ich solle mich nicht verzetteln. Ich dachte, vieles gleichzeitig zu tun, sei inspirierend. Falsch! Der Fluch von Unternehmern wie mir ist, überall Chancen zu sehen.

*«Alan Frei ist die Antithese zu Trump.»*

## Ab wann wussten Sie, dass Sie Unternehmer werden?

**Reichmuth:** Meine Immobilienfirma kreierte ich mit sieben. Ich baute aus Karton einen Turm mit meinem Brand «Reichmuth International» und ergänzte so meine Monopoly-Hotels. Eine Zeit lang war mir unklar: Womit starten? Ich dachte, ich müsse der Erste und Einzige sein. Das ist falsch. Der einfachste Weg wäre, in einem wachsenden Markt etwas zu kopieren. Das war dann aber nicht mein Weg. Ich fand Innovation immer anziehend.

**Frei:** Nach ersten Absagen auf Bewerbungen musste ich eben Unternehmer werden. Ich hatte immer eine Leidenschaft für Ideen. 2003 erlebte ich in China totale Aufbruchstimmung. Ich

habe gelernt, es braucht keine langen Businesspläne. Machen muss man!

## Verhalten sich Hochschulen förderlich genug für Unternehmertypen?

**Frei:** Ich bin kein Fan davon, überall Unternehmertum ins Curriculum zu schreiben. Wesentlich sind buchhalterische Kompetenzen. Wann geht das Geld aus? Das muss man verstehen. Erfolgsmodelle sind hilfreich, also: Integrieret mehr Unternehmer mit Vorträgen in den Unterricht.

**Reichmuth:** Vorbilder sind wichtig, Team- und People-Skills auch. Welche Typen gibt es? Wie harmonisieren sie? Wie muss man mit ihnen kommunizieren? Das sollte auch Thema sein.

*«Wir sind nicht nur Investoren, wir sind Mitgründer und Guides.»*

## Sie sind Vorbilder. Welche Botschaft haben Sie am WTT Young Leader Award?

**Frei:** Keine Angst! Wenn's nicht klappt, nehmen Euch Unternehmensberatungen gerne. Um Glück und Finanzen zu maximieren, gibt es nur: probieren!

**Reichmuth:** Kein glückloser Unternehmer endet in der Schweiz auf der Strasse. Die Opportunitätskosten des Nicht-Gründens steigen aber jährlich. Wer Unternehmer werden will, muss nicht erst in einer Bank Erfahrung sammeln. Drum: Machen, jetzt!

## Wie bekommt man eine Nase fürs richtige Thema zur richtigen Zeit?

**Reichmuth:** Das ist instinktbasierend. Den Klimawandel habe ich live auf einer Weltreise erlebt. Für die Finanzierung der Energiewende musste ich etwas tun, so gründete ich Susi Partners. Plötzlich begegnet einem ein Thema häufiger, das Potenzial ist also da – dann heisst es: handeln. Mein aktuelles Thema mit Maximon ist Longevity, Langlebigkeit: Wie bleiben wir lange gesund? Die Wissenschaft macht gewaltige Fortschritte – der Zeitpunkt für Investitionen ist da.

## Offenbar sind Sie biologisch nur noch 38, obwohl chronologisch 44. Wie geht das?

**Reichmuth:** Man muss seine Genetik kennen. Bluttests zeigen: Wie geht es mir? Die DNA verrät zudem: Warum geht es mir

**Das Ziel-Areal in Appenzell bietet auf 200 bis 1000 m<sup>2</sup> den perfekten Raum, um Ihre unternehmerischen Vorhaben zu verwirklichen.**



[ziel-areal.ch](https://ziel-areal.ch)

**ZIEL**  
APPENZELL

Beratung und Vermietung: Alex Harzenmoser, 071 955 42 42



Alan Frei, Mitgründer Amorana.

so? Das macht Biolytica von Maximon. Wir führen Daten zusammen: vom Bluttest über die DNA bis zur Apple Watch. Mithilfe künstlicher Intelligenz zeigen wir, wie man sich typenspezifisch gesundheitlich verbessert. Ich ernähre mich sehr personalisiert. So nahm ich ab, verbesserte mein Wohlbefinden, Heuschnupfen und Entzündungswerte reduzierten sich.

#### Und wem Disziplin fehlt, der schluckt Pillen? Aus Maximon entstand auch die Supplement-Herstellerin Avea.

**Reichmuth:** Schlechte Ernährung kann man nicht mit Supplementen kompensieren, aber sie können enorm viel bewirken. Ich begann vor über einem Jahr mit NMN und einem «Booster» von Avea. Eine biologische Verjüngung zeigen nicht nur meine Werte. Ich spüre mehr Energie. Trinke ich an einer Party über den Durst, reicht morgens eine kalte Dusche und ich bin wieder da – wie zu Studentenzeiten.

#### Maximon ist nicht einfach eine Firma, sondern ein «Company Builder». Was machen Sie?

**Reichmuth:** Longevity ist ein Forschungsbereich. Forscher wissen oft nicht, wie man Firmen baut. Wir sind nicht nur Investoren, wir sind Mitgründer und Guides. Wir helfen mit personellen Ressourcen und stellen Unternehmern für sechs bis zwölf Monate «Maximon Venture Builder» zur Seite, damit Zeit bleibt, gute Co-Founder zu finden. Wir kümmern uns ums Backoffice: Finanzen, Personalwesen, Informatik, Recht, Büroinfrastruktur. Zudem finanzieren wir mit bis zu zehn Millionen Franken.

#### Alan Frei, warum haben Sie Ende 2022 Amorana verkauft?

Bei Multi-Brand-Stores zählen Skaleneffekte. Es brauchte einen Schritt. Die Lovehoney Group interessierte sich für uns. Sie bietet dasselbe wie wir in Grossbritannien, produziert aber rund 70 Prozent selbst. Dank eigenen Sexspielzeugen können wir uns bei Online-Händlern wie Galaxus anbinden. Viele beziehen einen Grossteil von Amorana. Seit Ende 2022 bin ich nicht mehr Dildoverkäufer ...

#### ... sondern Profi-Curler. Erzählen Sie von Ihrer neusten Mission!



Tobias Reichmuth, Mitgründer Maximon.

Nach Amorana war ich zu schwer. Ich brauchte für mich eine Geschichte, um abzunehmen. Darum will ich an die Olympiade – egal wie. Wir versuchen es nun als Curler für die Philippinen. So rechnen wir uns Chancen aus.



#### WTT YOUNG LEADER AWARD 2023

Am 30. Oktober kürt die Ostschweizer Fachhochschule – OST ihren talentiertesten Wirtschaftsnachwuchs in der Tonhalle St.Gallen. Im Rennen sind rund 45 Studierenden-Teams mit ihren Praxisprojekten. Alan Frei und Tobias Reichmuth sind die Award-Referenten 2023. Das Leitthema heisst «New Business». Infos: [www.ost.ch/yla](http://www.ost.ch/yla)



**OST**  
Ostschweizer  
Fachhochschule

**Text:** Pascal Tschamper

**Bild:** Urs Bucher

# Heroes – das Leben schreibt faszinierende Geschichten

Heldengeschichten faszinieren und inspirieren uns. Sie zeigen uns aber auch, dass wir Gutes tun können. Der Networking-Tag, ein öffentlicher Anlass der Ehemaligenorganisation alumniOST taucht am 8. September ein, in die Welt der Heroes. Spannende Referate und Inputs gehen der Frage nach, wie wir heldenhafte Tugenden für uns selbst kultivieren und was wir aus den faszinierenden Geschichten unserer Gäste lernen können.

Achilles und Herkules, Batman und Wonder Woman, Frodo und Alice im Wunderland – Heroes können tausend Gestalten annehmen, schrieb Joseph Campbell vor 74 Jahren. Der Mythenforscher analysierte in seinem Bestseller «Hero with a thousand faces» Geschichten, Sagen und Legenden aus aller Welt und beschrieb darin den Hero als ein universelles Motiv, dass allen Abenteuern zugrunde liegt und sich durch sämtliche Traditionen der Welt zieht.

Warum mögen wir Helden? Dieser Frage geht der Networking-Tag der Ehemaligenorganisation alumniOST am Freitag, 8. September nach. «Seit Gedenken haben Menschen Geschichten von Helden und Heldinnen erzählt, von mythischen Charakteren bis hin zu modernen Superhelden», sagt Michael Federer, Präsident des Networking-Tages.

## Emotionen wecken, in Erinnerung bleiben

Der Networking-Tag will mit einem reichen Vortragsprogramm aufzeigen, wie wir heldenhafte Tugenden für uns selbst kultivieren können. Den Auftakt übernimmt Marketing-Experte Werner T. Fuchs. «Alles Wahrnehmbare erzählt Geschichten. Aber nur die guten begeistern, wecken Emotionen, bleiben in Erinnerung, bewegen etwas.» Wie man die eigene Erfolgsgeschichte schreibt und was es für den Aufstieg zum Superhero braucht, zeigt Fuchs an konkreten Beispielen.

Die Zürcherin Lena-Lisa Wüstendörfer ist die Frau mit dem Zauberstab; sie dirigiert das Swiss Orchestra und ist Intendantin von Andermatt Music. «Dirigentinnen und Dirigenten sind die Helden der Harmonie. Sie sind verantwortlich für das Zusammenbringen von Musikern und die Schaffung eines harmonischen Klangs», sagt sie.

## «Jeder Krüppel ein Superheld»

Siebzehn Jahre nach seinem erfolgreichen Erinnerungsroman «Der beste Tänzer» über sein Leben mit Spinaler Muskelatrophie unternimmt der St.Galler Autor Christoph Keller eine ebenso unorthodoxe wie provokative Befragung dessen, was es im 21. Jahr-

hundert heisst, ein Mensch mit körperlicher Behinderung zu sein. Was es bedeutet, den Alltag zu bewältigen, zu lieben, zu schreiben, zu reisen (oder eben nicht), wenn man nicht wie die anderen ist. Am Networking-Tag wird Keller aus seinem neuesten Werk «Jeder Krüppel ein Superheld» lesen. Auf die Lesung folgt ein musikalisches Intermezzo mit Joya Marleen, der St.Galler Musikerin, die als dreifache Swiss Music Award-Gewinnerin ebenfalls Heldinnen-Status besitzt.

## Referierende

**Dr. Lena-Lisa Wüstendörfer**  
Music Director Swiss Orchestra,  
Intendantin Andermatt Music

**Dr. Werner T. Fuchs**  
Storyteller, Werber & Autor  
Unternehmer

**Christoph Keller**  
Schriftsteller

**Joya Marleen**  
Musikerin, 3-fache Swiss  
Music Award Gewinnerin

**Andreas Peter**  
Entwickler visuell-gestützter  
Denkwerkzeuge und  
Lernerlebnisse, Designer,  
Professor

**Christoph Lanter**  
Moderation





Lena-Lisa Wüstendorfer in der Tonhalle Zürich

### Steve Jobs als Vorbild

Zum Abschluss des Networking-Tages wird es persönlich. Unter dem Titel «The Story of Your Life» referiert Andreas Peter, Professor am IDEE Institut für Innovation, Design & Engineering an der OST – Ostschweizer Fachhochschule. Peter berichtet, wie Führungskräfte das Geschichtenerzählen strategisch einsetzen können.

Der Networking-Tag startet am Freitag, 8. September, um 13.30 Uhr in den Olma-Hallen. Nach den Referaten und Inputs am Nachmittag startet das Abendprogramm mit der Networking-Party in lockerem Ambiente mit Alumni-Mitgliedern, Freunden und neuen Bekannten. Der Networking-Tag ist ein öffentlicher Anlass, organisiert durch die alumniOST, der Alumni-Organisation der OST.

Der Networking-Tag: Seit 19 Jahren ein Treffpunkt für Ehemalige und Öffentlichkeit, um Kontakte zu pflegen und neue zu knüpfen. Über 500 Gäste nehmen jeweils am beliebtesten Anlass teil.

**NETWORKING**  
**TAG** | ÜBERRASCHEND  
INSPIRIEREND



Mehr Infos unter: [www.alumniost.ch/veranstaltungen/networking-tag](http://www.alumniost.ch/veranstaltungen/networking-tag)

## Ich habe das Unternehmer-Gen!

Wer wünscht sich das nicht? Ein Vermögen, das ein sorgenfreies Leben garantiert und Erwerbsarbeit im klassischen Sinn obsolet macht. Davon träumen Millionen, auch hier in der Schweiz. Was aber führt tatsächlich dazu, dass es ein Mensch zum erfolgreichen Unternehmer schafft? Ich hab' mich im Umfeld von uns Raumpionieren mal schlaue gemacht – hier die Ergebnisse:



1. Die finanziellen Startbedingungen der Befragten sagen wenig über ihren Erfolg aus. Die Herkunft und die ökonomische Situation im Elternhaus waren nur bedingt ausschlaggebend für den späteren Aufstieg. Auffallend aber ist: Viele geben an, dass schon ihre Eltern selbständig waren – weshalb es nahe liegt, dass sie schon früh gelernt haben, unternehmerisch zu denken und zu handeln.

*Mein Vater ist vor 40 Jahren aus der Türkei in die USA ausgewandert und hat in Seattle ein erfolgreiches Fast Food-Unternehmen aufgebaut...*

2. Auffallend viele erfolgreiche Unternehmer waren in jungen Jahren ehrgeizige Sportler. Gut möglich, dass sie im Sport gelernt haben, mit Sieg und Niederlage umzugehen und sich gegen Konkurrenz durchzusetzen. *Selber habe ich mehr als 20 Jahre lang intensiv Kampfsport betrieben, davon sechs Jahre als Profi...*

3. Die verbreitete Annahme, dass sozialer Aufstieg mit hoher Bildung einhergeht, bestätigt sich nicht – die Mehrheit meiner Kontakte brachte es nur zu mittelmässigen Schulleistungen, und nur eine Minderheit hat studiert.

*Ich habe zwar ein Architekturstudium abgeschlossen, aber, Hand aufs Herz, eher glanzlos...*

4. Spannend finde ich, dass fast alle meine Kontakte schon in jungen Jahren Geld auf ungewöhnliche, unternehmerische Art verdient haben. Statt für einen niedrigen Stundenlohn als Kellner oder Taxifahrer zu jobben, widmeten sie sich dem Produktvertrieb oder der Organisation von Projekten aller Art. *Ich habe schon mit 11 an der Schule einen schwungvollen Jeans-Handel aufgezogen...*

5. Last but not least: Wer nichts wagt, der auch nichts gewinnt – alle meine Befragten schätzen ihr Risikoprofil als sehr hoch ein.

*Me too...*

Atila Färber, CEO RAUMPIONIERE  
[www.raumpioniere.ch](http://www.raumpioniere.ch)



A photograph of Giada Ilardo, a woman with long dark hair, wearing a white button-down shirt and light-colored trousers. She is sitting at a light-colored table, leaning forward with her hands resting on the table. Behind her is a large, illuminated red oval sign with the name "GIADA ILARDO" in white capital letters. The background is a warm, reddish-brown color with soft lighting.

GIADA  
ILARDO

## Am Unternehmertag offensiv in die Zukunft

Der Unternehmertag widmet sich am 25. Oktober dem Thema «Offensiv in die Zukunft». In Vaduz treten unter anderem Wirtschaftsministerin Sabine Monauni, Sicherheits-  
experte Wolfgang Ischinger, Hilti-CEO Jan Doongaji, Ökonom Aymo Brunetti und  
Unternehmerin Giada Ilardo auf.

Der Unternehmertag findet am 25. Oktober 2023 in der Sperry-Halle Vaduz statt. Hochkarätige Referenten aus Politik, Wirtschaft und Wissenschaft zeigen auf, wie neue Chancen in schwierigen Zeiten ergriffen werden können. Das Programm bietet abwechslungsreiche Referate und Diskussionsrunden.

### Geopolitik und Ökonomie

Nach der Begrüssungsansprache von Regierungschef-Stellvertreterin und Wirtschaftsministerin Sabine Monauni beleuchtet Sicherheitsexperte Wolfgang Ischinger die geopolitische Ausgangslage. Er war Staatssekretär im Auswärtigen Amt sowie Botschafter Deutschlands in Washington und London. Von 2008 bis 2022 leitete Ischinger die Münchner Sicherheitskonferenz und ist seit 2023 Stiftungsratspräsident. Er ist ein ausgewiesener Experte für geopolitische Zusammenhänge.

Ökonom Aymo Brunetti von der Universität Bern geht in seinem Referat auf die Konjunkturlage in der Schweiz und Liechtenstein ein und präsentiert die Aussichten für die Zukunft. Anschliessend diskutiert Moderator Tobias Müller mit Aymo Brunetti und Peter Eisenhut über die langfristigen Wachstumsperspektiven für das Alpenrheintal vor dem Hintergrund von Fachkräftemangel und Zuwanderungspolitik. Eisenhut ist Stiftungsratspräsident Zukunft.li und hat vor Kurzem eine Studie zum Zusammenspiel von Wirtschaftswachstum, Umwelt und Lebensqualität in Liechtenstein publiziert.

Danach betritt eine erfolgreiche Unternehmerin die Bühne: Giada Ilardo ist Geschäftsführerin und Inhaberin der Giahi AG. Die Zürcher Unternehmerin mit italienischen Wurzeln wird dem Publikum schildern, wie sie im Alter von 16 Jahren ihr erstes Tattoo-Studio eröffnete und heute das grösste Tattoo- und Piercing-Label Europas mit über 50 Mitarbeitern in fünf Studios betreibt.

### Innovationstreiber aus Liechtenstein

Nach der Erfrischungspause präsentiert der neue Hilti-CEO Jan Doongaji die neue Strategie des Liechtensteiner Bau-

technologiekonzerns. Das Traditionsunternehmen will die digitale Transformation in der Bauindustrie anführen und Vorreiter für digitale Tools auf der Baustelle bleiben. Dazu investiert Hilti kontinuierlich in Produktinnovationen, pro Jahr fast eine halbe Milliarde Franken für Neuentwicklungen wie die neue Akku-Plattform Nuron für mehr als 70 Geräte.

In einem Flash interviewt Moderator Tobias Müller den amtierenden «Entrepreneur Of The Year Liechtenstein» über sein persönliches Erfolgsrezept. Patrick Spieldiener ist CEO der Intamin Group. Das Schaaner Familienunternehmen entwickelt seit über 50 Jahren Achterbahnen, die auf der ganzen Welt bekannt sind, und gilt als Innovationsvorreiter in der Branche.

Zum Abschluss der Tagung spricht Führungskoach Christian Thiele über die Vorteile von positiver Führung und nimmt das Publikum auf eine Reise durch die positiven Eigenschaften guter Führung. Thiele hat jahrelange Führungserfahrung in der Medienbranche und ist seit 2008 selbstständiger Coach, Teamentwickler und Autor von Büchern wie «Positiv führen für Dummies». Abgerundet wird der Unternehmertag mit einem Networking-Apéro.

### Breite Trägerschaft

Die Veranstalter erwarten am Unternehmertag wieder mehrere hundert Gäste aus dem Vierländereck. Träger der Tagung ist die Regierung Liechtensteins. An Bord sind zahlreiche Partner aus der Privatwirtschaft und Wirtschaftsverbände. Veranstalter ist der Verein Unternehmertag in Zusammenarbeit mit der Eventagentur Skunk AG; der LEADER ist Medienpartner.

Informationen und Anmeldungen unter:  
[www.unternehmertag.li](http://www.unternehmertag.li)



Anzeige



## Weiterbildung mit Weitblick.

Melden Sie sich jetzt zum nächsten Infoabend  
Details und Anmeldung unter

[kmuhsg.ch/infoanlass](http://kmuhsg.ch/infoanlass)



Diana Gebauer  
CEO, beeworx GmbH  
Absolventin  
Intensivstudium KMU





## Charity Classic Weinfelden

Bei schönstem Wetter ging die ausgebuchte Charity-Classic-Oldtimer-Rallye am 8. Juli über die Bühne. Der Erlös der Benefizveranstaltung des Kiwanis-Clubs Weinfelden mit Fahrspass, kulinarischen Erlebnissen und schönen Eindrücken kommt dem Kinderspital Ostschweiz zugute. Fotografiert für den LEADER hat Rebekka Grossglauer.

Zur Bildergalerie





## Aufrichtfest Forster Campus

Mit dem Spatenstich am 18. Mai 2022 haben die Arbeiten für den Neubau der Forster Profilsysteme AG in Romanshorn begonnen. Der Forster Campus mit über 30'000 m<sup>2</sup> setzt Maßstäbe in Design, Technik und Nachhaltigkeit und vereint die bislang auf zwei Standorte verteilten Mitarbeiter in einem hochmodernen Gebäudekomplex. Fotografiert für den LEADER beim Aufrichtfest am 8. Juli hat Rebekka Grossglauer.



Zur Bildergalerie



# Elfenbeinturm

Die «Halbierungs-Initiative» will die SRG-Zwangsgebühren von 335 auf 200 Franken senken. Diese gerät darob in Panik. Nicht ganz unschuldig.

Eigentlich fehle nur noch der Vergleich mit Gott, sagen böse Zungen zum Interview von Gilles Marchand im «Blick». Die Initiative sei «eine Attacke gegen die Schweiz», fabulierte der SRG-Generaldirektor da. Gegen die Schweiz? Mitnichten, nur gegen den Mediengiganten: Der Elfenbeinturm vom Leutschenbach ist mit 1,23 Milliarden Franken Gebührengeldern ausgestattet und über 5500 Vollzeitstellen stark – etwa so mächtig wie TX Group und CH Media zusammen.

Schon bei der «No Billag»-Initiative hiess es, ein Ja würde den Untergang der Schweiz bedeuten. Gleichzeitig versprach die SRG-Führung, die Kritik ernst zu nehmen und sich zu bessern. Passiert ist danach, Sie ahnen es – nichts. Es wurde weder gespart noch vom links-grünen Kurs abgekommen. Beides Faktoren, die dem Volk, das den Betrieb des selbstgefälligen Kolosses nolens volens bezahlt, Bauchschmerzen bereitet.

Wenn «Meteo» zum verlängerten Arm der Klimakleber wird, «Tageschau» und «Arena» zu Werbespots für Grün und Rot mutieren und sämtliche Programme dem absurdesten Gendersprech huldigen, braucht man sich nicht zu wundern, wenn die Financiers, also wir, immer lauter murren. Mit der «Halbierungs-Initiative» will die Volkspartei aus der Umerziehungsmaschinerie wieder eine reine Informationsquelle machen.

## «Arroganz und Ignoranz sind unzertrennliche Zwillinge.»

Walter Ludin (\*1945), Schweizer Journalist

Denn die SRF wurde mehr und mehr zur staatlich finanzierten Indoktrinationsstelle; Alt-68er, die den «Marsch durch die Institutionen» erfolgreich absolviert haben, sitzen an den Schalthebeln, Wokeness-Moralisten vor den Mikrofonen, Kapitalismus-Kritiker vor den Kameras. Verpackt in scheinbar journalistische Produkte, belehren sie das Publikum, wie es zu leben und zu denken hat, was richtig und was falsch ist – kurz, sie versuchen, die Welt gemäss ihrem Dafürhalten zu formen, statt zu berichten, wie sie ist.

Hätte die SRG die «No Billag»-Kritik ernst genommen und sich politisch und finanziell wieder eingemittelt, müsste sie jetzt nicht vor 600 Millionen Franken Mindereinnahmen zittern. Aber nein, die Sonnenkönige vom Leutschenbach glauben immer noch: «L'état, c'est moi.»

Stephan Ziegler  
LEADER-Chefredaktor



## LEADER

7/2023

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

|   |  |
|---|--|
| <b>Verleger:</b>                            | Natal Schnetzer  |
| <b>Chefredaktor:</b>                        | Stephan Ziegler, Dr. phil. I<br>sziegler@metrocomm.ch  |
| <b>Autoren:</b>                             | Philipp Landmark, Miryam Koc, Patrick Stämpfli, Stephan Ziegler, Michael Götte, Robert Nef, Michael Breu, Michael Steiner, Walter Ernst, Katrin Eggenberger, Roland Rino Büchel, Sven Bradke, Daniel Schwander, Atila Färber |
| <b>Fotografie:</b>                          | Thomas Hary, Marlies Thurnheer, Urs Bucher, Rebekka Grossglauser, Gian Kaufmann, Kirsten Oertle, Elke Hegemann, Dominic Büttner, Pixabay, 123RF, iStock, zVg   |
| <b>Herausgeberin, Redaktion und Verlag:</b> | MetroComm AG<br>Bahnhofstrasse 8<br>CH-9000 St.Gallen<br>Tel. 071 272 80 50<br>Fax 071 272 80 51<br>www.leaderdigital.ch<br>www.metrocomm.ch<br>leader@metrocomm.ch  |
| <b>Geschäftsleitung:</b>                    | Natal Schnetzer<br>nschnetzer@metrocomm.ch   |
| <b>Verlags- und Anzeigenleitung:</b>        | Oliver Iten<br>oiten@metrocomm.ch  |
| <b>Marketingservice/ Aboverwaltung:</b>     | Fabienne Schnetzer<br>info@metrocomm.ch  |
| <b>Abopreis:</b>                            | CHF 60 für 18 Ausgaben   |
| <b>Erscheinung:</b>                         | Der LEADER erscheint 9x jährlich mit Ausgaben Januar/Februar, März, April, Mai, Juni/Juli, August, September, Oktober, November/Dezember, zusätzlich 9 Special-Ausgaben  |
| <b>Gestaltung/Satz:</b>                     | MetroComm AG   |
| <b>Produktion:</b>                          | Ostschweiz Druck AG,<br>CH-9300 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





Zentrum für berufliche  
Weiterbildung

# BILDUNG

WIRD  
**GEHÖRT**

LERNEN. VERSTEHEN. UMSETZEN.

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



# PATEK PHILIPPE

## GENEVE

BEGINNEN SIE IHRE EIGENE TRADITION



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

CALATRAVA PILOT TRAVEL TIME REF. 5524R



HUBER

WWW.HUBER.LI