



LEADER

DAS OSTSCHWEIZER UNTERNEHMERMAGAZIN

leaderdigital.ch

März 2 / 2025

Preis CHF 8.50

22. Jahrgang

MIT SONDERTEIL
east#digital

OnlineDocotor AG verkauft

Digitale Hautdiagnose im Höhenflug

Schwerpunkt MICE

Die Ostschweiz erhebt den Horizont der Geschäftswelt

Beste Arbeitgeber Bühler, Geberit und TKB

Unternehmenskultur als Basis für Erfolg

Fritz Walz

Wie aus Gummibärchen Diamanten werden

Geplant für uns.
Gebaut für Sie.

www.dd-immo.swiss

D+D
IMMOBILIEN

Mehr als Reinigung. Easy.



Wenn Sie Pronto mit dem Facility Service Ihrer Liegenschaft beauftragen, können Sie sich auf Topleistungen verlassen, die weit über Reinigung und Unterhalt hinausgehen. Unsere kompetenten Mitarbeitenden sind dank Pikettdienst mit eigener Hotline jederzeit für Sie da. Erfahren Sie mehr über unseren Facility Service auf höchstem Niveau.

pronto-ag.ch

pronto

Wir verstehen mehr
als Reinigung.

Die Ostschweiz steht zusammen

Nach dem Nein zur Nationalstrassen-Vorlage im November 2024 hätte Resignation drohen können. Doch stattdessen haben Politiker und Wirtschaftsvertreter aus fünf Ostschweizer Kantonen eine klare Botschaft formuliert: Wir lassen uns nicht abhängen. Mit Standesinitiativen fordern sie eine gerechtere Verteilung der Nationalstrassen-Investitionen – mit gutem Grund.

Seit Jahrzehnten wird die Ostschweiz bei der Verkehrsinfrastruktur benachteiligt: Während in anderen Regionen Milliarden für neue Autobahnen und Tunnels bereitgestellt wurden, flossen seit 1990 gerade einmal 3,6 Prozent (!) der nationalen Mittel in die Kantone St.Gallen, Thurgau, Appenzell Ausserrhoden, Appenzell Innerrhoden und Schaffhausen.

Die Folgen sind spürbar: Die Verkehrsbelastung nimmt zu, die Stauzeiten steigen, die Infrastruktur kommt an ihre Grenzen. Besonders betroffen ist etwa der Rosenbergertunnel in St.Gallen und der Fäsenstaubtunnel in Schaffhausen, die längst nicht mehr ausreichen, um den heutigen Verkehr effizient abzuwickeln.

Dass die Bevölkerung in der Ostschweiz die Notwendigkeit dieser Projekte erkannt hat, zeigte das deutliche Ja zur Nationalstrassen-Vorlage in allen fünf Kantonen – ein Votum, das nun in politische Taten umgesetzt werden soll. Die Hoffnung liegt auf den Kantonsparlamenten, die nun über die Standesbegehren beraten. Ein Ja wäre ein starkes Zeichen für den Bund, dass die Ostschweiz ihre berechtigten Forderungen nicht länger ignoriert sehen will.

Beeindruckend ist die breite Allianz hinter diesen Anliegen: Über Parteigrenzen hinweg ziehen bürgerliche Fraktionen (FDP, Mitte, SVP) gemeinsam an einem Strang, die Wirtschaft unterstützt das Vorhaben geschlossen. Das zeigt: Wenn es darauf ankommt, steht die Ostschweiz zusammen. Dieser Schulterschluss ist vorbildlich – denn Infrastrukturprojekte dieser Grössenordnung betreffen alle.

Die Botschaft nach Bern könnte nicht klarer sein: Die Ostschweiz braucht diese Investitionen. Dass Regionen mit hoher Wirtschaftskraft und Bevölkerungsdichte eine funktionierende Verkehrsinfrastruktur benötigen, sollte selbstverständlich sein. Auch für Politiker links der Mitte.

Natal Schnetzer
Verleger



Anzeige

SUCHEN SIE INDUSTRIE- ODER GEWERBELIEGENSCHAFTEN?

Wir helfen weiter!

Die W+P Immobilien AG (MW Weber Gruppe) bietet attraktive Bestandesobjekte und realisiert Neubauprojekte nach Mass. Unsere umfassende Immobiliendatenbank umfasst spannende Industrie- und Gewerbeliegenschaften, die neue Besitzer oder Nutzer suchen.

W+P Immobilien AG + Titlisstrasse 9, 9500 Wil + senn@wpag.ch + www.wpag.ch

WEBERPARTNER 
IMMOBILIEN



CHRISTIAN SENN
GESCHÄFTSFÜHRER



Neues
Bundesgesetz
über den
Datenschutz

COFOXBOX: Sicherheit und Effizienz im Flatrate-Abo

Wer Sicherheit haben möchte, alle Datenschutzbestimmungen einzuhalten, hat mit unserer COFOXBOX jetzt die ideale Lösung. Statt Datenlecks beim Drucken zu riskieren, profitieren Sie von mehr Sicherheit, mehr Effizienz und einem optimierten Workflow.

Mit einer massgeschneiderten Beratung wählen Sie den sichersten Weg. Wir sind für Sie da und die COFOXBOX gibt's übrigens im Flatrate-Abo.

Unsere Berater betreuen Sie persönlich und technisch immer up-to-date.

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

65'000 Quadratmeter werden zum «Sitter Valley»



Mit dem symbolischen Spatenstich am 11. März startet die umfassende Sanierung des Hauptsitzes der weltweit tätigen Filtrox-Gruppe auf ihrem historischen Areal in St.Gallen. Auf dem Gelände an der Sitter entsteht der Gewerbe-, Produktions- und Innovationspark «Sitter Valley».

Mit einer Fläche von 65'000 m² zählt das «Sitter Valley» zu den grössten Baulandreserven für Gewerbebetriebe auf Stadtgebiet. Während der nördliche Teil mit den bestehenden Bauten gezielt verdichtet und aufgewertet wird, stehen im südlichen Bereich rund 30'000 m² Bauland für neue Industrie- und Gewerbebauten zur Verfügung.

In den kommenden Jahren werden bedeutende Investitionen in die Infrastruktur getätigt – sowohl zur Reduzierung des CO₂-Fussabdrucks als auch für den Erhalt der Bestandsbauten und innovative Neubauprojekte. Neben modernen Arbeitsplätzen soll das Areal mit gastronomischen Angeboten und Sportmöglichkeiten aufgewertet werden.

Die Mettler Entwickler AG, die das Areal zusammen mit der Filtrox AG saniert, geht davon aus, dass in fünf bis zehn Jahren ein nachhaltiger Gewerbe-, Produktions- und Innovationspark entstehen kann, der bis zu 600 neue Arbeitsplätze schafft – nur knapp zehn Minuten vom Zentrum der Gallustadt entfernt. Mit Projekten wie «Kubik» in St.Gallen und «The Valley» in Kemptthal hat sie bereits bewiesen, wie brachliegende Flächen in zukunftsorientierte Standorte verwandelt werden können – das «Sitter Valley» setzte diese Erfolgsgeschichte fort.

Text: Stephan Ziegler
Bild: zVg

Inhalt

- 10 Nachruf**
Edgar Oehler ist nicht mehr
- 12 Spotlight**
Wichtiges in Kürze
- 14 Verbandelt**
Auf einen Kaffee mit Rosmarie Obermayer-Marra
- 17 Vernetzt**
Im Chat mit Felix Merz
- 18 Schwerpunkt MICE**
Die Ostschweiz erhellt den Horizont der Geschäftswelt
- 56 Fritz Walz**
Wie aus Gummibärchen Diamanten werden
- 60 Paul Beerli**
Wie der CEO auf den HR-Chef neidisch wird
- 64 Fabienne Diez**
Wie die Shopping Arena den Wandel im Handel meistern will
- 68 Beat Schillig**
Wie Venture Kick Start-ups auf Erfolgskurs bringt
- 70 Stefan Legge**
«Die Schweiz fliegt unter dem Washingtoner Radar»
- 74 Christian Brenner**
Weltwirtschaft in Bedrängnis
- 78 Beste Arbeitgeber Bühler, Geberit und TKB**
Unternehmenskultur als Basis für Erfolg
- 82 Philipp Wustrow und Tobias Wolf**
Digitale Hautdiagnose im Höhenflug
- 89 Vorschau**
Digital Summit
- 90 Rückblick**
Unternehmensspiegel Ostschweiz, Kispi-Night
- 92 east#digital**
Die Ostschweiz 2.0
- 114 Schlusspunkt**
St.Gallen schafft sich ab

56



64





24



78



82



68



106



68

Alles, was recht ist

Was die Revision
des internationalen
Erbrechts bedeutet



Am 1. Januar 2025 trat die Revision des internationalen Privatrechts in der Schweiz in Kraft. Sie bringt weitreichende Änderungen im internationalen Erbrecht mit sich und soll eine grössere Flexibilität bei grenzüberschreitenden Nachlassregelungen ermöglichen.

Grundsätzlich bleibt der letzte Wohnsitz des Erblassers der Anknüpfungspunkt für das anwendbare Recht, und das Prinzip der Nachlassseinheit bleibt bestehen. Es gibt jedoch Ausnahmen.

Neu können sowohl Schweizer Staatsbürger mit Wohnsitz im Ausland als auch ausländische Staatsbürger mit Wohnsitz in der Schweiz die schweizerische Zuständigkeit ausschliessen, sofern die betreffende Staatsbürgerschaft zum Zeitpunkt des Todes oder der Verfügung vorliegt. Für Schweizer mit letztem Wohnsitz im Ausland gilt neu direkt das Recht des Wohnsitzstaates. Doppel- und Mehrfachbürger mit Wohnsitz in der Schweiz können durch Testament oder Erbvertrag den Nachlass dem Erbrecht eines ihrer Heimatstaaten unterstellen. Das Schweizer Erbrecht wird nicht mehr zwingend angewendet; Pflichtteilsansprüche bleiben jedoch bestehen. Für die Beurteilung des anwendbaren Rechts gilt, dass das Erbrecht des Wohnsitzstaates im Todeszeitpunkt massgeblich ist und nicht das Datum der Testamentserrichtung.

Die Reform schafft mehr Flexibilität, erfordert aber eine sorgfältige Abstimmung mit internationalen erbrechtlichen und steuerlichen Regelungen.

Dr. Patrick Stach, Rechtsanwalt und Notar,
Stach Rechtsanwälte AG, St.Gallen



Klartext von Pascal: Frontalangriff auf Eigentum, Wohlstand und Unternehmertum

Mit ihrer Erbschaftssteuerinitiative fordern die Juso nichts weniger als eine lebenswerte Zukunft. Wie es sich für Sozialisten gehört, braucht es dafür mehr Steuern und Vorschriften. Als ob man damit eine lebenswerte Zukunft verordnen könnte.

Vordergründig geht es den Jusos um Klimaschutz. Tatsächlich geht es um noch mehr Umverteilung und noch mehr Staat. Wenn der Steuervogt im Erbfall die Hälfte kassiert, hat das mit «Zukunft» nichts zu tun: Das ist pure Enteignung, Klassenkampf, Sozialismus – und deshalb eines liberalen, demokratischen Rechtsstaats unwürdig.

Unser heutiger Wohlstand beruht auf Einsatz, Fleiss und Leistung. Und nicht auf Vorschriften, Steuern und Umverteilung. Für eine lebenswerte Zukunft braucht es Innovation, Mut und Unternehmertum – aber sicher nicht noch mehr Staat.

Die Erbschaftssteuer trifft nicht nur ein paar «Superreiche», sondern vor allem KMU-Betriebe. Das Vermögen liegt nicht auf dem Konto, es steckt im Unternehmen – und die Bewertungen sind fiktiv. Um die horrenden Steuer zu zahlen, müssten Erben Betriebe verschern. Wenn Unternehmen zerschlagen werden, kostet das Arbeitsplätze.

Die Initiative ist ein Frontalangriff auf Eigentum, Wohlstand und Unternehmertum. Sie bestraft Einsatz, Leistung und Erfolg. Und sie vertreibt Vermögen, Unternehmen und Arbeitsplätze ins Ausland. Wer gründet und investiert hier noch, wenn der Staat im Erbfall die Hälfte enteignet?

Heute zahlen fünf Prozent der Steuerpflichtigen zwei Drittel der Bundessteuern. Wer die Reichen vertreibt, riskiert riesige Löcher in der Staatskasse. Die Zeche zahlen nicht die Jusos, sondern der arbeitende Mittelstand.

Die «Zukunftsinitiative» ist keine Initiative für die Zukunft. Sie ist eine Initiative gegen unsere Zukunft, gegen unseren Wohlstand, gegen unser Land. Nachhaltig ist an ihr nur eines: die nachhaltige Schädigung des Wirtschaftsstandorts Schweiz. Es steht viel auf dem Spiel. Deshalb braucht es entschlossenen Widerstand gegen diesen brandgefährlichen sozialistischen Unfug.

Pascal Schmid, Nationalrat TG (SVP)



Breitenmoser ist neuer SBS-CEO

Thomas Breitenmoser hat die Nachfolge von Benno Gmür angetreten. Der neue CEO wird mit seiner Gastro- und Eventerfahrung auch die strategischen Geschäftsbereiche Gastronomie und Events der Schweizerischen Bodensee-Schiffahrt AG mitverantworten.



Silberschmidt macht sich selbstständig

Die scheidende «10vor10»-Moderatorin wagt den Schritt in die Selbstständigkeit: Der Journalismus werde auch künftig wichtiger Teil ihrer Projekte sein, so Bigna Silberschmidt. Die St.Gallerin wird Teil des Netzwerkes Kallio, wo man sie für Reden und Moderationen buchen kann.



Gentsch wird Verwaltungsratspräsident von EY Schweiz

Daniel Gentsch ist zum Verwaltungsratspräsidenten des Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsunternehmens EY Schweiz ernannt worden. Der St.Galler löst Andreas Blumer ab, der sich nach 30 Jahren bei EY auf seinen grössten Prüfungskunden fokussiert.



Thüler wird CEO der Säntis Packaging AG

Die Säntis Packaging AG aus Rüthi hat Michael Thüler zum neuen CEO ernannt. Nach 22 Jahren erfolgreicher Führung wird sich Bettina Fleisch, die bisherige Geschäftsführerin, künftig als Verwaltungsratspräsidentin verstärkt strategischen Themen widmen.



Sannemann wird Direktor von Swissmechanic

Seit Ende November 2024 leitet Erich Sannemann die Geschäftsstelle von Swissmechanic in Weinfelden ad interim. Die Verbandsleitung hat nun sein Mandat ausgeweitet: Sannemann wird neuer Direktor des KMU-MEM-Verbandes.

Kopf des Monats



Nayla Stössel,
Präsidentin

Nebst dem Nationenpreis steht der mit einer halben Million Euro dotierte Grand Prix als Höhepunkt im CSIO-Programm vom 29. Mai bis 1. Juni. Dem Springreitturnier wurde vergangenen November überraschend der Statuts der «League of Nations» abgesprochen. Dank der weiteren Unterstützung von Longines findet der Longines CSIO St.Gallen aber wie geplant vom 29. Mai bis 1. Juni 2025 statt.

Schon seit 2002 ist Longines Partner, seit 2013 sogar Titelpartner des St.Galler Traditionsturniers. Nun hat die Schweizer Uhrenmarke aus Saint-Imier dem CSIO St.Gallen die weitere Unterstützung als Titelpartner und offizieller Zeitnehmer zugesichert.

«Das klare Bekenntnis von Longines zu unserem Turnier freut uns riesig», sagt Nayla Stössel, Präsidentin des Longines CSIO St.Gallen. «Dank dem Engagement unserer Partner können wir Athleten und Zuschauern das bewährte Programm mit hochkarätigen Springprüfungen und bester Unterhaltung für die ganze Familie bieten».

Auch weiterhin macht der Nationenpreis der Schweiz den Longines CSIO St.Gallen einzigartig. «Wir haben bereits zehn Anfragen aus renommierten Pferdesportländern für eine Teilnahme. Das unterstreicht die hohe internationale Bedeutung und Wertschätzung unseres Turniers», freut sich Stössel.

Die Qualität des Turnierplatzes gab im Mai 2024 nach starken Regenfällen zu Diskussionen Anlass. St.Gallen hat anschliessend die von vielen Seiten gewünschte Verbesserung des Rasenplatzes aufgegleist; sie wird dieses Frühjahr abgeschlossen.

Edgar Oehler
(1942–2025)

Patron, Politiker und prägende Figur

Am 13. März 2025 verstarb Edgar Oehler im Alter von 83 Jahren. Der Rheintaler Unternehmer und frühere Nationalrat prägte über Jahrzehnte hinweg die Industrie- und Bauzulieferbranche der Schweiz und war eine der markantesten Persönlichkeiten der Ostschweizer Wirtschaft. Nationalrat Michael Götte erinnert sich an seine Zeit mit einem der letzten Patrons.

Geboren wurde Edgar Oehler am 2. März 1942 in Balgach. Nach seiner Schulzeit absolvierte er die Kantonsschule in St.Gallen, wo er 1962 die Matura erlangte. Anschliessend leistete er seinen Militärdienst und stieg bis zum Leutnant auf.

Ab 1963 studierte Oehler an der HSG Staatswissenschaften mit Schwerpunkt auf öffentliches Recht. Er entschied sich für den konsular-diplomatischen Lehrgang und setzte seine akademische Ausbildung an der Universität Zürich sowie an der Christian University Tokyo fort. Im Jahr 1975 promovierte er erfolgreich.

Vom Gipsergeschäft zur Industriegruppe

Bereits während seines Studiums zeigte sich sein Unternehmmergeist: Edgar Oehler gründete ein eigenes Gipsergeschäft in Balgach und sammelte erste unternehmerische Erfahrungen. Parallel dazu war er als Journalist und später Chefredaktor für die Tageszeitung «Die Ostschweiz» tätig.

1985 trat Oehler als Generaldirektor in die Arbonia-Forster-Gruppe ein. 2003 übernahm er die Mehrheit der Aktien des Arboner Bauzulieferers und wurde Verwaltungsratspräsident sowie CEO. Unter seiner Führung expandierte

die AFG stark, kaufte zahlreiche Firmen und diversifizierte ihr Geschäftsfeld.

Michael Götte erinnert sich an diese Zeit: «1999 engagierte mich Edgar Oehler für ein temporäres Projekt. Dabei interessierte er sich nicht für meine formellen Qualifikationen. Vielmehr fragte er mich, «ob ich schaffen kann». Nach meinem USA-Aufenthalt ging es im gleichen hemdsärmeligen Stil weiter: Ohne grosse Diskussionen setzte er mich zugunsten von Hartchrom Frankreich ein.»

«Bereits während seines Studiums zeigte sich sein Unternehmergeist.»

Sein Führungsstil war von strategischer Weitsicht, aber auch von risikoreichen Entscheidungen geprägt. Kritiker warfen Oehler gelegentlich vor, autoritär zu sein, doch selbst sie mussten anerkennen, dass sein wirtschaftlicher Erfolg und sein politisches Wirken die Schweiz mitgestaltet haben. Michael Götte: «Edgar Oehler war ein Patron alter Schule. Er hat von seinen Mitarbeitern viel verlangt. Dies war aber für mich kein Problem. Denn er hat vorgelebt, was er von anderen erwartete: Gab es eine Nachtschicht, war auch er bis zum Schluss dabei.»

Oehler studierte unter anderem in Japan und war geschäftlich viel in China unterwegs. «Er kümmerte sich persönlich um seine Niederlassung in China. Das führte dazu, dass er in gewissen Phasen den geschäftlichen Einsatz fast mehr auf China fokussiert. Diese lag Edgar Oehler immer sehr am Herzen», erinnert sich Götte.

Auf dem Höhepunkt 2008 beschäftigte die AFG rund 6000 Mitarbeiter und machte einen Umsatz von 1,2 Milliarden Franken. Doch die Finanzkrise 2008/09 setzte dem Unternehmen zu; unter Druck der Banken musste Oehler seine Stimmenmehrheit abgeben.

In den Folgejahren wurden Vorwürfe laut, wonach er «zulasten des Unternehmens private Vorteile» gezogen habe. Es kam zu einer Rückzahlung von 2,4 Millionen Franken; 2011 trat Oehler als Verwaltungsratspräsident zurück. Bis 2014 blieb er Verwaltungsratsmitglied, ehe er sich aus der AFG zurückzog.

Nach seinem Ausstieg bei der AFG kaufte Edgar Oehler 2014 die STI Hartchrom AG zurück – ein Unternehmen, das er zuvor an die AFG verkauft hatte. Unter seiner Leitung baute er die Firma erneut auf und führte sie erfolgreich weiter. 2023 zog sich der Patron mit 81 Jahren als Geschäftsführer zurück und übergab die Leitung an seine Tochter Andrea.

«Kalif von Bagdad» und Sportförderer

Neben seiner unternehmerischen Tätigkeit war Edgar Oehler auch politisch aktiv: Von 1971 bis 1995 vertrat er die CVP (heute: Die Mitte) im Nationalrat und war Mitglied in mehreren wirtschafts- und finanzpolitischen Kommissionen. Als Präsident des Verbands Schweizerischer Zigarettenindustrie (1991–2004) war der Nichtraucher zudem ein einflussreicher Lobbyist der Tabakbranche.

Der Rheintaler hat Michael Götte auch politisch gefördert – und trotzdem ist Götte in der SVP gelandet und nicht

wie Oehler in der CVP. «Ja, er war ein überzeugter CVPler. Gleichzeitig aber ging es ihm immer um die Sache. Dazu gehörte auch der Wettbewerb um die bessere Idee und die bessere Lösung. Edgar Oehler förderte mich als Person und nicht als Parteisoldat.»

Internationale Bekanntheit erlangte Oehler 1990, als er eine Schweizer Delegation in den Irak führte, um mit Diktator Saddam Hussein über die Freilassung mehrerer Schweizer Geiseln zu verhandeln. Sein diplomatisches Geschick trug dazu bei, dass die Geiseln freikamen – ein Erfolg, der ihm den Spitznamen «Kalif von Bagdad» einbrachte.

Oehler war in der Ostschweiz nicht nur als Unternehmer, sondern auch als Sportförderer bekannt: Er unterstützte den FC St.Gallen 1879 als Investor und Sponsor. Die 2008 eröffnete AFG-Arena (heute Kybunpark) trug seinen Firmennamen. «Seine Entscheidung, die Namensrechte für das neue Fussballstadion in St.Gallen zu erwerben, war spontan», erinnert sich Michael Götte. «Dies teilte er den Partnern am 24. Dezember 2005 kurz vor dem Heiligen Abend mit.»

Oberst, Multimillionär und Familienvater

Edgar Oehler war mit Marianne Oehler-Metzler verheiratet und Vater von vier Töchtern, die er aus Sri Lanka adoptierte. Seine militärische Karriere führte den Balgacher bis zum Oberst der Schweizer Armee. Das Wirtschaftsmagazin «Bilanz» schätzte sein Vermögen 2020 auf 275 Millionen Franken.

Oehler war charismatisch, direkt und nicht immer einfach im Umgang. Sein Führungsstil war fordernd, seine Entscheidungen oft kompromisslos. Doch genau das machte ihn aus: Er war jemand, der Verantwortung übernahm, klare Kante zeigte und sich nicht von Widerständen aufhalten liess.

«Sein Führungsstil war fordernd, seine Entscheidungen oft kompromisslos.»

In den vergangenen Jahren ging es Oehler nicht mehr so gut; vor ungefähr fünf Jahren machten sich gesundheitliche Einschränkungen immer mehr bemerkbar. «Sein Zustand verschlechterte sich zusehends», so Michael Götte, der dem Patron auch in seinen letzten Jahren immer nahegestanden hat.

Mit seinem Tod verliert die Ostschweiz eine ihrer prägenden Figuren. Edgar Oehler war mehr als ein Unternehmer – er war Visionär, Patron und Kämpfer für wirtschaftliche Stärke. Sein Name bleibt untrennbar mit der AFG, der Geiselfreilassung von 1990 und dem FC St.Gallen 1879 verbunden.

Text: Stephan Ziegler
Bild: who-s-who.ch

Spotlight

Neue Finanzkennzahl soll Unternehmensbewertungen vereinfachen

Finanzberater Rolf Müller aus Oberuzwil hat eine neuartige Kennzahl entwickelt, die eine umfassendere Beurteilung von Unternehmen ermöglicht. Die finanzielle Gesundheit eines Unternehmens lässt sich anhand verschiedener Kennzahlen wie Liquiditätsgrad III, Eigenkapitalquote oder Eigenmittelrendite bestimmen. Die Müllersche Methode führt sie in einem neuartigen Index zusammen, der eine ganzheitliche Analyse der finanziellen Situation erlaubt. Rolf Müller sucht noch Partner aus der Finanzbranche, um die Kennzahl am Markt zu etablieren.



Schorer und Grollmund starten mit eigener Agentur

Seit dem 1. März unterstützt die PACE Communication AG aus St.Gallen Unternehmen, Gemeinden sowie weitere öffentliche und private Institutionen dabei, sich strategisch und professionell zu positionieren. Der Fokus liegt auf Wirtschaft, Politik und Gesellschaft, ihrem Zusammenspiel sowie dem Stakeholder-Management. Die Inhaberinnen Isabel Schorer und Maya Grollmund setzen auf durchdachte Kommunikation, um Positionen und Botschaften gezielt zu platzieren.



Thurgauer Wirtschaftspreis 2025 geht an Sky-Frame

Die Sky-Frame AG wird mit dem Thurgauer Wirtschaftspreis 2025 ausgezeichnet. Das Frauenfelder Unternehmen hat sich als international führender Anbieter rahmenloser Schiebefenstersysteme etabliert und liefert aus der Schweiz in die ganze Welt. Für die Jury des Thurgauer Wirtschaftspreises steht Sky-Frame für Standorttreue, Innovation und globalen Erfolg. «Unsere Vision ist es, Architektur neu zu denken und Wohnräume nahtlos mit der Natur zu verbinden», sagt CEO und Inhaber Beat Guhl.

Die Geschichte von Sky-Frame beginnt 1993 mit der Gründung der R&G Metallbau AG. Seit der Lancierung des ersten Sky-Frame-Systems im Jahr 2002 hat sich das Unternehmen stetig weiterentwickelt. Heute beschäftigt Sky-Frame über 150 Mitarbeiter und betreibt Standorte in London, Los Angeles, Mailand, Rothrist und Wien.

«Unsere rahmenlosen Schiebefenster, entwickelt und hergestellt in Frauenfeld, ermöglichen aussergewöhnliche Architektur und dank schwellenlosem Übergang ein grenzenloses Raumerlebnis mit spektakulärem Weitblick», so Guhl.

2015 investierte das Unternehmen 35 Millionen Franken in einen neuen 15'000-Quadratmeter-Hauptsitz in Frauenfeld. «Dieses Gebäude ist Ausdruck unserer Philosophie: lichtdurchflutete Arbeitsräume, offene Kommunikation und nachhaltige Architektur», sagt Guhl. Sky-Frame hat auch hier einerseits die Natur in Arbeitsräume integriert, andererseits Ressourcen effizient genutzt.

Künstlerische Unterstützung für den Fussballnachwuchs



Das an der Fussballnacht 2024 nicht verlorene Kunstwerk «Klarer Kopf» der St.Galler DJ und Künstlerin Tanja La Croix hat einen neuen Besitzer gefunden: Am 19. Februar 2025 wurde das Bild in der St.Galler Lokremise feierlich an Andreas Allenspach übergeben, der die Bild-Auktion auf Ricardo.ch für sich gewonnen hatte. Die nächste «Nacht des Ostschweizer Fussballs» findet am 25. Oktober 2025 statt.



Raiffeisen-Gruppe mit zweithöchstem Gewinn

Mit 1,2 Milliarden Franken ist es der zweithöchste Gewinn in der 125-jährigen Geschichte von Raiffeisen. Zwar liegt er 13 Prozent unter dem Vorjahresergebnis, das jedoch stark vom ausserordentlich hohen Erfolg aus dem Zinsengeschäft geprägt war. Im Vorsorge- und Anlagegeschäft konnte die Gruppe einen Nettoneugeldzufluss in Höhe von 3,4 Milliarden verzeichnen. Auch im Firmenkundengeschäft hat Raiffeisen 2024 ihre Marktposition ausgebaut: Insgesamt konnte die Bank über 5000 neue Firmenkunden gewinnen.

Variosystems übernimmt Heicks Industrieelektronik

Die Steinacher Variosystems AG akquiriert die Heicks Industrieelektronik GmbH, ein Technologieunternehmen für Elektroniklösungen in der Luftfahrt, und integriert sie vollständig in die Variosystems-Gruppe. Durch die Übernahme aller Kundenaktivitäten sowie der Mitarbeiter am Standort Geseke stärkt Variosystems ihre Fertigungskompetenz im Bereich der Oberflächenbehandlung von Elektroniklösungen und erwirbt einen Produktionsstandort für die lokale Kundenbetreuung in Deutschland.

VAT steigert Umsatz und Profitabilität

Die VAT Group aus Sennwald hat 2024 ein starkes Wachstum bei Auftragseingang, Umsatz und Profitabilität verzeichnet. Mit einem Umsatzplus von sechs Prozent und einer EBITDA-Marge von 31,2 Prozent konnte die Vakuumventilspezialistin ihre operative Effizienz weiter steigern. Für 2025 erwartet VAT eine anhaltend positive Entwicklung, insbesondere durch Investitionen in neue Halbleitertechnologien und eine steigende Nachfrage aus China.



Hof Weissbad AG macht Umsatzrekord

Die Hof Weissbad AG erreichte 2024 mit 24,2 Millionen Franken den höchsten Umsatz ihrer Geschichte. Trotzdem lag die Profitabilität unter den Erwartungen: Das EBITDA sank um 18 Prozent auf 2,5 Millionen, bedingt durch gestiegene Personal-, Sach- und Energiekosten sowie die Einführung neuer IT-Systeme. Durch die Auflösung stiller Reserven konnte das Unternehmen dennoch ein ausgeglichenes Ergebnis erzielen.

Acrevis wächst kräftig



Die Depotvermögen der St.Galler Acrevis Bank AG stiegen um 554 Millionen auf 5,9 Milliarden Franken, während die Hypothekarforderungen um 165 Millionen auf 3,9 Milliarden zunahmen. Die Netto-Kundenausleihungen erhöhten sich um 135 Millionen auf 4,1 Milliarden, die Kundeneinlagen wuchsen um 56 Millionen auf 3,7 Milliarden. Aufgrund der Zinswende sank der Nettoerfolg aus dem Zinsengeschäft um 8,8 Prozent auf 51 Millionen, wodurch der Geschäftserfolg mit 31,4 Millionen leicht unter dem Vorjahr lag.

LEADER digital

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

Sie können Ihre Veranstaltung selbst auf leaderdigital.ch/news/agenda eintragen. Damit wird die LEADER-Webseite zum One-Stop-Shop für News, Jobs und Events aus der wirtschaftlichen Ostschweiz. Voraussetzungen für einen Eintrag sind: Veranstaltungsort in der



Ostschweiz (SG, AR, AI, TG, FL), öffentliche Veranstaltung mit noch freien Plätzen, wirtschaftsnahe Themen.



«Die KV-Lehre ist wie ein Schweizer Taschenmesser»

In der Rubrik «Verbandelt» trifft sich der LEADER mit den Geschäftsführern der kleinen und grossen Ostschweizer Wirtschaftsverbände auf einen Kaffee. Heute dabei: Rosmarie Obermayer-Marra, Geschäftsführerin des Kaufmännischen Verbands Ostschweiz.

Grüezi Frau Obermayer-Marra. Wenn Sie jemand fragt, was der KVOST genau macht – was ist Ihre Antwort?

Wir sind der Ansprechpartner für alle, die in der Berufswelt von heute weiterkommen wollen – sei es mit Weiterbildung, Vernetzung oder Karrieresupport. Unser Ziel ist es, Fach- und Führungskräfte auf ihrem beruflichen Weg zu begleiten und sie mit richtigen Werkzeugen auszustatten, um die Herausforderungen und Chancen der Arbeitswelt von heute und morgen erfolgreich zu meistern.

Die Arbeitswelt verändert sich rasant. Wo sehen Sie die grössten Herausforderungen für kaufmännische Berufe?

Tatsächlich ist die Geschwindigkeit enorm! Digitalisierung und Automatisierung nehmen Routineaufgaben ab, wodurch andere Fähigkeiten wichtiger werden: vernetztes Denken, digitale Kompetenz und Flexibilität. Viele klassische Tätigkeiten verschwinden oder verändern sich – dafür entstehen neue Chancen. Wer sich kontinuierlich weiterbildet, bleibt vorne mit dabei. Aber: Lebenslanges Lernen ist kein Sprint ...

Sondern?

Eher ein dosierter Marathon. Es geht nicht darum, ständig Neues zu lernen, sondern sich bewusst weiterzuentwickeln.

Weiterbildung ist ein Kernthema bei Ihnen. Gibt es ein Angebot, das Sie besonders spannend finden?

Ein Highlight ist unser Lehrbetriebsverbund «BerufsLab» – quasi das Netflix der kaufmännischen Ausbildung. Lernende

sammeln Erfahrung in verschiedenen Unternehmen und erhalten so ein vielseitiges Training. Eine tolle Chance, um früh Einblick in unterschiedliche Branchen zu gewinnen! Auch unsere Fachgruppen sind sehr wertvoll. Hier geht es nicht nur um theoretisches Wissen, sondern um echten Austausch unter Spezialisten.

«Wer sich kontinuierlich weiterbildet, bleibt vorne mit dabei.»

Ihr Verband steht für Vernetzung. Ich nehme an, Sie haben selbst auch schon spannende Begegnungen über den KVOST erlebt, oder?

Definitiv! Wir bringen Menschen zusammen, die weiterkommen wollen. Ein perfektes Beispiel dafür ist unser Jobmarkt-Konzept, das wir in Zusammenarbeit mit dem kantonalen Amt für Arbeit und Wirtschaft entwickelt haben. Hier gibt es keine klassische Bewerbungsroutine, sondern erlebbares Matchmaking. Persönlichkeit trifft auf Talent. Bewerber sind anfangs sehr unsicher, ob sie überzeugen können. Nach einem unserer Trainings treten sie selbstbewusster auf – und haben wenig später nicht nur einen neuen Job, sondern auch die Erkenntnis: Mit der richtigen Vorbereitung läuft es einfach besser.

Früher hiess es: «Mach eine KV-Lehre, dann hast du eine sichere Zukunft.» Gilt das auch heute noch?

Die KV-Lehre bleibt eine starke Basis – auch heute noch. Nur hat sich die Definition von «sicherer Zukunft» gewandelt. Früher war der Abschluss das Ziel, heute ist er der Startpunkt. Wer sich weiterentwickelt, bleibt vorne mit dabei.

Was raten Sie jungen Menschen, die überlegen, ob eine kaufmännische Ausbildung das Richtige für sie ist?

Ich würde sagen: Schaut euch die Möglichkeiten an! Die KV-Lehre ist wie ein Schweizer Taschenmesser – vielseitig, praktisch und in fast jeder Branche einsetzbar. Wichtig ist dabei: Neugierig bleiben! Wer offen für neue Entwicklungen bleibt,

Der **Kaufmännische Verband Ostschweiz (KVOST)** ist der führende Partner für Berufstätige im kaufmännisch-betriebswirtschaftlichen Bereich sowie im Detailhandel. Er fördert den Austausch zwischen Institutionen und Personen, schafft Mehrwert und sichert die Qualität in der heutigen Arbeitswelt.

Kaufmännischer Verband Ostschweiz
9000 St.Gallen, +41 71 274 36 50
info@kfmv-ostschweiz.ch
www.kvostschweiz.ch





Rosmarie Obermayer-Marra: Lebenslanges Lernen ist kein Sprint.

schaftt sich vielseitige Möglichkeiten und kann seine Karriere in ganz unterschiedliche Richtungen lenken – sei es im Finanzwesen, im Marketing oder im Personalmanagement.

Den Kaufmännischen Verband gibt es schon seit über 150 Jahren. Wie bleibt man als Verband modern und relevant?

Stillstand gibt es bei uns nicht. Wir beobachten Trends, hören zu und passen unser Angebot an. Digitalisierung, Fachkräftemangel oder die Flexibilisierung der Arbeitswelt sind keine Schlagworte für uns, sondern echte Herausforderungen, die wir aktiv angehen.

Und ganz persönlich: Wann brauchen Sie einfach mal einen richtig starken Kaffee?

Als waschechte Italienerin ist Kaffee für mich nicht nur ein Getränk, sondern eine Lebenseinstellung. Besonders, wenn mehr Projekte gleichzeitig laufen, als Espressotassen auf meinem Schreibtisch stehen. Aber genau diese Dynamik macht meinen Job spannend – und mit genug Kaffee läuft's ohnehin!

Text: Patrick Stämpfli
Bild: Marlies Beeler-Thurnheer

Strategie – Programm – Plan



Der 47. Präsident der USA ist erst seit ein paar Wochen im Amt. Er wirbelt, weibelt und wettert, wie wenn er schon seit Jahren wieder Präsident wäre.

Donald Trump hatte eine vierjährige «Lehrzeit» im Amt sowie weitere vier Jahre zur Vorbereitung. Nun ist er im Schnellzugstempo unterwegs, sein Land, seinen Kontinent, die ganze Welt umzukrempeln. Dabei verhält er sich wie ein Elefant im Porzellanladen: Einiges zerbricht, vieles geht für immer kaputt, manches ist zu retten, anderes wird wieder gekittet.

Trump, Trump, Trump

Sein ungestümes Vorgehen, seine Allianzen und seine Kommunikation stossen viele Menschen ab. Wir sind es nicht gewohnt, dass sich die Politik in einer Demokratie derart schnell ändern kann. Täglich hören wir von neuen Dekreten, Ideen und Vorhaben. Trump hier, Trump da, Trump «everywhere».

Eine rücksichtslos-disruptive Politik

Was immer wir von diesem Präsident halten, seine rücksichtslos disruptive Innen-, Aussen- und Sicherheitspolitik «bewegt». Donald Trump weiss, Schlagzeilen zu setzen, von Thema zu Thema zu hüpfen und im Rampenlicht zu stehen. Seine frühzeitig eingefädelte strategische Kooperation mit den Tech-Giganten hilft ihm dabei zusätzlich.

Er redet nicht nur ...

Was Präsident Trump definitiv hat, ist eine Strategie, ein Programm und einen Aktionsplan. Er hält keine Sonntagsreden, sondern setzt um, ohne Rücksicht auf Regeln, Institutionen, Traditionen, Konventionen, Partner oder seine Wählerschaft. Dass er nach der (noch) geltenden Verfassung nicht mehr für eine weitere Amtszeit gewählt werden kann, hilft ihm: Er nutzt seinen Freiraum ohne Wenn und Aber.

«Ready to strike back?»

Seine Strategie ist, das Konzept MAGA (Make America Great Again) umzusetzen. Sein Programm ist, die Wirtschaft, die Politik und die Welt nach seinen Vorstellungen umzubauen. Unsere Aufgabe ist es, smart zu sein, zu antizipieren und dann gezielt zu reagieren. «Ready to strike back?»

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

Betriebsliegenschaft finanzieren?

Wir bürgen für Sie

BG OST-SÜD Bürgschaftsgenossenschaft für KMU
071 242 00 60 – www.bghost.ch

BGOST
CFSUD



THE NEW iX

JEDE FAHRT BEGINNT IM HERZEN.

Freude am Fahren. 100 % elektrisch.

Sepp Fässler AG
9050 Appenzell
faessler-garage.ch

Sepp Fässler (Wil) AG
9500 Wil
faessler-garage.ch

20 kWh/100 km, 0 g CO₂/km, Kat. C





Vernetzen



«Die Natur ist unser grösstes Kapital»

Im Chat mit Felix Merz, Geschäftsführer der Kronberg AG.

Felix Merz, Ihr Karriereweg führte Sie von den Medien in den Tourismus. Wie kam es dazu?

Mein ursprünglicher Traum war es, Sportreporter zu werden, was ich mir bereits nach dem Armeedienst erfüllen konnte. Danach war ich in verschiedenen Medienbereichen tätig – Zeitung, Radio, TV – und wechselte schliesslich in die Kommunikationsbranche. Der Tourismus hat mich immer fasziniert, denn letztlich geht es auch hier um Kommunikation: mit Gästen, Mitarbeitern, Partnern und Aktionären. Und er lebt von Emotionen – genau mein Ding.

Sie sind seit 2020 Geschäftsführer der Kronberg AG.

Was war bisher Ihr grösster Gänsehautmoment?

Wenn wir als Team etwas erreichen! Besonders stolz bin ich, wenn ein Teammitglied eine Weiterbildung erfolgreich abschliesst. Ein echtes Highlight war aber auch der Moment, als die erste und grösste Drohnenshow der Ostschweiz gestartet wurde – eine Idee, die wir gemeinsam entwickelt haben und die dann perfekt funktioniert hat.

Welche Herausforderung in Ihrer Karriere hat Sie besonders geprägt?

Dass sich das Leben und die eigenen Ziele von einer Sekunde auf die andere verändern können. Die Fähigkeit, sich schnell auf neue Situationen einzustellen, ohne dabei die eigenen Werte zu verlieren, ist eine ständige Herausforderung. Meine Devise: Nimm es, wie es kommt, und mach das Beste daraus – was einfacher klingt, als es ist.

Wie entstehen neue Ideen für den Kronberg?

Wir leben einen ständigen Innovationsprozess. Während wir eine Idee umsetzen, fragen wir uns bereits: Und was kommt danach? Ein Angebot ist nie abgeschlossen. Zudem haben wir viele kreative Köpfe im Team, und unsere Gäste sind für uns eine unschätzbare Quelle an Inspiration – sie betreiben quasi Feldforschung für uns.

Wie haben sich die Gästewerwartungen in den vergangenen Jahren verändert?

Besonders stark in den Bereichen Ernährung, Service und Sicherheit. Ein Beispiel: Wir haben ein breites Angebot an

veganen Gerichten im Berggasthaus – das ist in den Bergen noch immer eine Seltenheit und lockt Gäste weit über Wintertthur hinaus an.

Auf LinkedIn liest man oft von Work-Life-Balance.

Wie sieht das bei Ihnen aus?

Auf dem Heimweg höre ich Nachrichten, zu Hause dann Musik, und wenn möglich, lasse ich den Tag auf dem Balkon in der Abendsonne Revue passieren. Viel Energie gibt mir auch das Jodeln – als Präsident des Jodelchörlis St.Gallen Ost und als Zweitbassänger. Die Kameradschaft dort ist unbezahlbar.

Gab es jemanden, der Sie in Ihrer Karriere besonders inspiriert hat?

Ja, der Glücksforscher Tal Ben-Shahar und der Schauspieler Walter Roderer. Beide haben eine Lebensphilosophie, die ansteckend ist und zeigt, wie wichtig es ist, die kleinen Momente im Leben zu geniessen.

Nachhaltigkeit ist auch im Bergtourismus ein grosses Thema. Wie setzen Sie das am Kronberg um?

Unsere Gästenumfrage zeigt, dass die intakte Natur der Hauptgrund für einen Besuch am Kronberg ist. Deshalb ist Nachhaltigkeit bei uns nicht nur ein Schlagwort, sondern eine Selbstverständlichkeit. Wir binden die Natur aktiv in unsere Angebote ein – sei es durch Produkte, Materialien oder Prozesse.

Und zum Schluss: Ihr persönlicher Geheimtipp für den perfekten Kronberg-Tag?

Mit einem Early-Bird-Ticket ein paar Runden auf der Bobbahn drehen, um den Kopf zu lüften. Danach ein Kaffee im Talrestaurant, dann hoch auf den Berg, den weltweit schönsten Blick auf den Säntis geniessen und ein leckeres Mittagessen. Nach einer Wanderung über die Krete Richtung Scheidegg wartet in Jakobsbad eine «Zvieriplatte» in der Abendsonne – perfekt.

Text: Patrick Stämpfli
Bilder: zVg



Die Ostschweiz erhellte den Horizont der Geschäftswelt

Wer zu neuen Ufern aufbrechen, eine Branche auf den Kopf stellen, ein Geschäftsmodell revolutionieren, eine neue Technologie implementieren will, der benötigt etwas Geschick, einen cleveren Plan, viel Glück – und Inspiration. All das findet man nicht in einem muffigen Sitzungszimmer gleich neben dem Büro, wo sonst Tag für Tag formalistische Traktanden abgenudelt werden. In einem zähen Online-Meeting hat es für Kreativität ohnehin keinen Platz.

Luftveränderung tut gut, das gilt auch in der Geschäftswelt. Wenn Profis an Seminaren und Kongressen Gleichgesinnte treffen, dann kommen sie meistens motiviert und mit einem Kopf voller Ideen zurück. Sogar wenn die Referenten einmal nicht so eindrücklich wie erhofft sind – die Diskussionen mit anderen Teilnehmern an Break-out-Sessions oder auch einfach beim Bier im Rahmenprogramm können sehr erhellend sein.

Mehr Business-Hotels

Kongresse, Seminare und ähnliche geschäftliche Events haben nach wie vor Konjunktur. Klar gab es auch schon Dis-

kussionen über zu saloppen Spesengebrauch oder, etwa bei Ärztekongressen, zu intensives Sponsoring aus der Pharma-Branche. Solche Töne hört man heute kaum noch, die Kongresse haben sich inhaltlich noch einmal professionalisiert, die Locations ebenfalls. Am Kongress-Standort St.Gallen etwa ist die Zahl der Hotelbetten deutlich gestiegen – primär im nüchtern-zweckdienlichen Business-Bereich.

Dennoch hat die Ostschweizer Kongress-Metropole – in diesem Bereich ist der Begriff wirklich zutreffend – ihren Besuchern viel zu bieten, wie auch die ganze Ostschweiz den vielen Gästen an unzähligen Seminaren sehr viel zu bieten hat. Es gibt malerische Tagungsstätten im voralpinen Raum wie es auch inspirierende Denkmäler am Ufer des Bodensees gibt, dazwischen deckt die Stadt St.Gallen urbane Bedürfnisse ab.

Die verschiedenen Spielarten von geschäftlichem Tourismus werden als MICE zusammengefasst, der Begriff steht für Meetings, Incentives, Conventions, Exhibitions (oder auch Events). Gemeint sind Tagungen, Firmenausflüge, Kongresse und Messen – unter dem Strich eine Wachstumsbranche. Die

LEADER-MICE-Partner



exponorm.

hofweissbad
APPENZELL UND OBERSIMMENTHAL

Hotel Heiden
★★★★



lista office LO



Die Ostschweiz ist ein beliebter Standort für grosse Kongresse und kleinere Seminare. Künftig sollen hier noch mehr Business-Anlässe durchgeführt werden.

Ostschweiz spielt da schon kräftig mit und möchte sich in Zukunft noch ein grösseres Stück vom Kuchen ergattern, die grossen Player und das St.Gallen Convention Bureau haben sich gerade enger zusammengeschlossen, um schneller und kundenfreundlicher agieren zu können.

Wenn Profis an Seminaren und Kongressen Gleichgesinnte treffen, dann kommen sie mit einem Kopf voller Ideen zurück.

Lebendige Seminarlandschaft

Auch bei den kleineren Anlässen, den Seminaren, mischt die Ostschweiz vorne mit, keck hat sie die Webadresse seminarland.ch gekapert. Dort finden viele Seminarveranstalter vorwiegend aus der Schweiz eine passende Location, gerade aus der Region Zürich schätzen viele Firmen, Verbände und

Institutionen Ostschweizer Tagungsorte. Beim See & Parkhotel Feldbach am Steckborner Bodenseeufer führt man das darauf zurück, dass die Seminarlandschaft in Zürich weniger vergleichbare Hotels kennt, dass die Preise in der Ostschweiz moderat und die Anfahrtswege kurz sind.

Offenbar sind aber auch die Erlebnisse in Seminaren in der Ostschweiz gut, die Ergebnisse aus Business-Sicht ebenfalls: Viele Seminaranbieter berichten, dass sie langjährige Stammkunden haben. Praktisch alle Seminar-Locations bieten Pauschalen an, betonen aber gleichzeitig, dass ein individueller Service für die konkreten Bedürfnisse der Kunden grossgeschrieben wird. Ein Seminartag in der Ostschweiz mit Raummiete, der üblichen Technik, einem Mittagessen und je einer Kaffeepause am Vormittag und am Nachmittag kostet im Paket pro Teilnehmer selten viel mehr als 100 Franken, manchmal kann es auch deutlich günstiger werden.

In jedem Fall ist es eine Investition in die Mitarbeiter, die sich zu lohnen scheint. Darum floriert die MICE-Branche – und darum lohnt es sich, dass die Ostschweiz in diese nachhaltigen Spielarten von Geschäftstourismus investiert.

Schulterschluss im Kongress-Business

St.Gallen soll sich als Standort für Kongresse und Events noch mehr profilieren können. Dafür gehen die führenden Anbieter und das St.Gallen Convention Bureau eine enge Kooperation ein.

Eine Kennziffer erklärt, warum sich unter dem Dach von St.Gallen-Bodensee Tourismus Kongresse, Seminare, Meetings und andere Business-Events grosser Aufmerksamkeit erfreuen: «Mindestens zwei Drittel aller Übernachtungen in der Ostschweiz haben einen geschäftlichen Hintergrund», erklärt Chiara Rossi. Sie ist Leiterin des St.Gallen Convention Bureau, wo schon heute viele Anfragen von Leuten eingehen, die in der Ostschweiz einen Anlass planen.

Künftig erhofft sich Chiara Rossi für sich und ihr Team noch mehr Arbeit. Zusammen mit den wichtigsten Playern im Ostschweizer Kongress- und Event-Business – der Olma Messen St.Gallen AG, dem Einstein Congress, dem Netzwerk St.Gallen Health, der Universität St.Gallen und den beiden Standortförderungen von Stadt und Kanton St.Gallen sowie der Hotellerie – sollen neue Kongresse und Events in die Ostschweiz geholt werden.

Der Direktor von St.Gallen-Bodensee Tourismus, Thomas Kirchhofer, nennt den Schulterschluss eine «strategische Allianz», mit der St.Gallen als MICE-Destination gestärkt werden soll. MICE steht für Meetings, Incentives, Conventions, Exhibitions, also Tagungen, Firmenausflüge, Kongresse und Messen; die neue Initiative fokussiert vorrangig auf Kongresse und Events.

«Es gibt einen Point of Entry für alle Kunden in St.Gallen.»

Auf den ersten Blick sieht dieser Zusammenschluss nicht sonderlich spektakulär aus, denn praktisch alle beteiligten Player haben schon bisher zusammengearbeitet. Neu sollen aber Synergien besser genutzt werden, die gemeinsame Sichtbarkeit nach aussen verstärkt werden und vor allem die Wege für bestehende und potenzielle Kunden verkürzt und die Servicequalität erhöht werden. «Wir führen alle Fäden bei uns im St.Gallen Convention Bureau zusammen, es gibt einen Point of Entry für alle Kunden in St.Gallen», erklärt Chiara Rossi. «Wenn Interessenten zu uns kommen, übernehmen wir

alle Anfragen bei passenden Anbietern und damit die Koordination bis zur Buchung.»

Unkomplizierter und schneller

Veranstalter von Kongressen oder anderen Business-Events haben bisher in der Regel selbst passende Räumlichkeiten gesucht, Hotelkontingente übers St.Gallen Convention Bureau reserviert und allenfalls noch bei der Standortförderung um finanzielle Unterstützung gebeten. Je nach Anlass mussten sie auch verschiedene Dienstleister für Catering, Eventtechnik verpflichten und allenfalls auch Künstler oder Übersetzungsdienste suchen. «Nun kümmert sich unser Team um die ganze Koordination bis zur Umsetzung, wo die Spezialisten der einzelnen Locations übernehmen», sagt Chiara Rossi. «Wir sind einerseits Ansprechpartner nach aussen und sprechen uns andererseits nach innen mit unseren operativen Partnern ab, um eine Anfrage zu beantworten.» Für potenzielle Kunden wird die Organisation eines Anlasses in St.Gallen einfacher, unkomplizierter und schneller.

Das St.Gallen Convention Bureau lenkt Interessenten dabei nicht auf bestimmte Anbieter. «Wir unterbreiten jede Anfrage allen Partnern, die grundsätzlich infrage kämen», betont Chiara Rossi. Partner, die Kapazitäten haben, können dem St.Gallen Convention Bureau eine Offerte abgeben. «Wir geben alle Angebote weiter, die Kunden entscheiden dann, wer den Zuschlag bekommt. Für uns wichtig, dass der Event nach St.Gallen kommt, wo er hier dann stattfindet, ist zweitrangig.»

Diese für Kunden bequeme Art der Organisation funktioniert, wenn sie in kurzer Frist gute Angebote erhalten. «Wir sind darauf angewiesen, dass unsere Partner rasch reagieren und uns signalisieren, ob sie zum gewünschten Zeitraum Kapazitäten haben und welche Konditionen dann gelten», erklärt Chiara Rossi. In der Praxis funktioniert das bereits ausgezeichnet: «Wir haben eine gemeinsame technische Plattform dafür, wir geben die Anfrage in ein System ein, die Partner können dann ihre Angebote eingeben. Wir müssen also nicht jedes Mal Dutzende E-Mails schreiben.»

Neue Kongresse in St.Gallen

Die Organisation St.Gallen-Bodensee Tourismus umfasst einen Perimeter von Wil bis Sennwald im Rheintal, «doch



Ein Kongress oder ein Seminar in St.Gallen kann mit einer Führung in der Stiftsbibliothek kombiniert werden - mit solchen Trümpfen will man in der Ostschweiz gegen andere MICE-Destinationen punkten.



Für grössere Kongresse können die Olma Messen verschiedene Hallen anbieten.

wenn es um Kongresse geht, ist der Fokus zu 98 Prozent auf St.Gallen gerichtet», wie Chiara Rossi sagt – hier gebe es bekannte und geeignete Locations für fast alle Bedürfnisse. Im Bereich zwischen den bis zu 350 Personen, die im Einstein Congress tagen können, und den Olma Messen, deren Hallen sich ab etwa 500 Personen anbieten, gibt es eine kleine Lücke, «wir haben aber mit dem Würth-Haus Rorschach, das sehr beliebt und gut gebucht ist, und auch der Universität St.Gallen gute Alternativen.»

In St.Gallen wird man auch darüber hinaus fündig. Mit-ten im Stiftsbezirk kann der aussergewöhnliche Pfalz-keller gebucht werden, wer hoch hinaus will, findet Kongress- und Seminarräumlichkeiten sogar am Fuss und am Gipfel des Säntis.

«Als Convention Bureau fokussieren wir auf die grösseren Anlässe.»

2025 wird der fünfte Gamma-Kongress, die Tagung der Gesellschaft für die Analyse Menschlicher Motorik in ihrer klinischen Anwendung, erstmals in der Schweiz stattfinden – Hauptlocation wird hier die Tonhalle in St.Gallen sein.

Auch die Schweizerische Gesellschaft für Rekonstruktive Zahnmedizin wird nach jahrelangen Zusammenkünften in Lausanne, Genf, Zürich und vor allem Bern nun die Ostschweiz entdecken; ihr Jahreskongress 2025 wird in Räumen der Olma Messen abgehalten.

Beide Kongresse, die gut in den Cluster von St.Gallen Health passen, haben bisher auf wechselnde Austragungs-orte gesetzt. Vielleicht machen sie ja künftig öfter Station in der Ostschweiz, wenn sie herausfinden, dass das Motto «St.Gallen – überzeugend anders» der St.Galler Kongress-Offensive tatsächlich stimmt.

Gründe, die für einen Kongress in St.Gallen sprechen, gibt es gemäss Chiara Rossi viele. Das beginnt mit der Lage – St.Gallen liegt nicht am Rande der Schweiz, sondern ist «zentral im Vier-Länder-Eck» situiert. Natürlich verweist die Leiterin des St.Gallen Convention Bureau auch auf den Stiftsbezirk als Unesco-Welterbe oder das textile Erbe der Region: «Wir können als Rahmenprogramm Führungen in der Stiftsbibliothek oder im Textilmuseum anbieten, das zieht extrem gut.» Die Universität St.Gallen als Hort geballten Wissens ist ebenfalls ein Pluspunkt, «etliche Kunden nutzen das und arbeiten mit Professoren zusammen.»

Klare Trennung von Seminaren und Kongressen

Gegenüber dem Switzerland Convention & Incentive Bureau, der Dachorganisation aller Convention Bureaus von Schweiz Tourismus, vertritt das St.Gallen Convention Bureau die gesamte Ostschweiz zusammen mit Liechtenstein Marketing. «Dadurch können Unternehmen aus dem Thurgau oder aus dem Appenzellerland mit uns an Fachmessen auftreten.»

Die Arbeitsteilung in der Ostschweiz unterscheidet zudem klar zwischen Kongressen und Seminaren. «Als Convention Bureau fokussieren wir auf die grösseren Anlässe, der ganze Seminarbereich wird von den Kolleginnen vom Seminarland Ostschweiz abgedeckt», sagt Chiara Rossi. Wenn eine Anfrage für ein Seminar im Convention Bureau eingeht,



Chiara Rossi ist Leiterin des St.Gallen Convention Bureau.

wird die umgehend weitergeleitet; «das ist eine Frage von Minuten, wir arbeiten im gleichen System».

Als Seminare gelten Anlässe mit bis zu 300 Teilnehmern, also etwa ein dreitägiger Anlass mit 100 Teilnehmern. Alles, was grösser ist, wird vom Convention Bureau bearbeitet.

Seminarland Ostschweiz, eine Kooperation zwischen Thurgau Tourismus und St.Gallen-Bodensee Tourismus, hat 2024 einen Umsatz von zwei Millionen Franken erarbeitet und damit die Marktpräsenz erhöht. Rund 700 Anfragen hat das Team bearbeitet, etwas mehr als die Hälfte davon konnte tatsächlich zu einem Abschluss gebracht werden.

«Die Strategie stärkt das Image St.Gallens als Standort für Fachkongresse.»

Mehr Anfragen für MICE-Anlässe

Das St.Gallen Convention Bureau wiederum hat letztes Jahr 126 Anfragen für MICE-Anlässe bearbeitet, das sind 30 Prozent mehr als noch 2022. Bei 20 Anfragen ging es um Kongresse, 69 Dossiers waren verschiedenste Events, 30 Mal ging es um grössere Meetings, und sieben Kunden planten Incentives, also Geschäftsausflüge mit Belohnungscharakter. Die Conversion-Rate bei all diesen Anfragen liegt bei 45,5 Prozent, 57 Anlässe wurden tatsächlich hier durchgeführt.

Deutlich mehr Hotelbetten

Seit 2019 hat die Zahl der Hotelbetten in der Stadt St.Gallen um satte 20 Prozent zugenommen, heute werden 1950 Betten gezählt. Neu dazugekommen sind speziell das Hotel David 22 (20 Zimmer/40 Betten), das Hotel LEO (101 Zimmer/202 Betten) und das Hotel B&B in St.Fiden (104 Zimmer/208 Betten). «Nun verfügt die Stadt St.Gallen sowie die Region über eine solide Basis an Unterkünften für Kongressbesucher», sagt Chiara Rossi, die Leiterin des St.Gallen Convention Bureaus. «Dennoch sind kontinuierliche Investitionen in die Infrastruktur erforderlich, um langfristig wettbewerbsfähig zu bleiben.» Das Plus beim Angebot steigert offensichtlich auch die Nachfrage: Während in der gesamten Ostschweiz von 2019 bis heute ein Plus von 7,7 Prozent bei den Logiernächten registriert wurde, liegt dieser Wert in St.Gallen bei 17,4 Prozent.

Das St.Gallen Convention Bureau hat letztes Jahr 1484 Logiernächte für MICE-Veranstaltungen bei Partnerhotels eingebucht. Etwas mehr als die Hälfte dieser Übernachtungen wurde durch Kongresse generiert, knapp ein Fünftel durch Events. Da viele Anlässe noch direkt mit den einzelnen Playern organisiert werden, ist die Gesamtzahl der Logiernächte durch Kongresse und Events schwierig abzuschätzen. Zwei Drittel aller Übernachtungen kommen jedoch aus dem Geschäftstourismus.

Der wichtigste Markt für MICE-Anlässe in St.Gallen ist die Schweiz, gut 70 Prozent der Anfragen kommen aus dem Inland. Weitere 15 Prozent stammen aus Deutschland und Österreich, das restliche Europa macht 10 Prozent der Anfragen aus.

Die Wertschöpfung der vom St.Gallen Convention Bureau betreuten Veranstaltungen lag im letzten Jahr bei knapp 4,3 Millionen Franken. Für die Kunden ist der Service des St.Gallen Convention Bureaus kostenlos.

Thematisch setzt das St.Gallen Convention Bureau vor allem auf Kongresse, die zu den Stärken von Forschung und Wirtschaft im Raum St.Gallen passen. Das sind gemäss Chiara Rossi insbesondere Gesundheit mit dem Netzwerk St.Gallen Health, in dem sich 40 Institutionen aus der ganzen Region zusammengeschlossen haben; der Austausch zwischen Wirtschaft & Wissenschaft mit der HSG und Fachhochschule Ost; der Präzisionsindustrie; dem Bereich Landwirtschaft & Ernährung sowie der Informations- und Kommunikationstechnik. Für den Direktor von St.Gallen-Bodensee Tourismus, Thomas Kirchhofer, sichert diese Strategie nicht nur eine hohe Wertschöpfung, «sie stärkt auch das Image St.Gallens als Standort für Fachkongresse».

Text: Philipp Landmark
Bilder: zVg



Das Olma-Gelände als Plattform für Begegnungen

Die bedeutendste Kongressveranstalterin in der Ostschweiz sind die Olma-Messen. Das Unternehmen will auch in diesem Segment weiter wachsen – der Messebereich bleibt für das Unternehmen der ökonomisch wichtigste Pfeiler.

Die Olma Messen St.Gallen AG tragen ihre Raison d'Être im Namen: Aus der ersten Ostschweizerischen Land- und Milchwirtschaftlichen Ausstellung 1943 entstand eine populäre Messe mit Volksfestcharakter – und als deren Träger eines der wichtigsten Messe- und Kongressunternehmen im Land.

Heute finden auf dem Gelände der Olma-Messen jährlich rund 130 unterschiedliche Anlässe statt, neben Messen haben sich die Olma-Messen längst als Kongress-Standort etabliert, viele Firmen-Anlässe und Generalversammlungen werden hier abgehalten, dazu kommen öffentliche Veranstaltungen wie etwa der Muted Day Dance – letztes Jahr waren die 7000 Tickets des Tanz-Happenings ausverkauft.

Nicht alle Anlässe sind aus ökonomischer Sicht gleich interessant für das Unternehmen. «Wir machen rund zwei Drittel unseres Umsatzes und unseres EBITDA mit Messen», sagt Christine Bolt, CEO der Olma Messen St.Gallen AG. Eine Messe zu organisieren, lohne sich also nach wie vor. «Wir wollen in allen Geschäftsfeldern wachsen, doch die Gewichtung wird in etwa so bleiben», erklärt Bolt. Das unterstreicht auch Verwaltungsratspräsident Thomas Scheitlin: «Wir wollen auch bei Kongressen und Events wachsen, da gibt es Potenzial. Doch dieses Segment ist nicht so margenintensiv wie Messen.»



Die Halle 9 der Olma Messen ist speziell auf Kongresse ausgerichtet, die anderen Hallen sind in erster Linie Ausstellungshallen.

Content-Partner für Kongresse

Im margenträchtigen Bereich kann die Olma Messen St.Gallen AG mehr eigenes Know-how einbringen. «Wenn wir Fachmessen entwickeln, dann sind wir auch die Ideengeber», sagt Christine Bolt. «Die Gastia beispielsweise ist unser Produkt, diese Fachmesse haben wir entwickelt.» Im Gegensatz dazu bieten Kongresse viele spezifische Inhalte, für die das Unternehmen auf Fachleute zurückgreift. Die Olma-Messen möchten sich hier als «eine Plattform für Begegnungen und Bildung» profilieren, wie es Thomas Scheitlin formuliert.

Bei Kongressen bringen die Olma-Messen ihr Know-how in Eventmanagement, Konzeption und Teilnehmermanagement ein, «für den Inhalt der Kongresse arbeiten wir jedoch mit Spezialisten als Content-Partner zusammen», sagt Christine Bolt. Auch im Event-Bereich, etwa bei Musik-Veranstaltungen, gilt die gleiche Aufteilung. Beim Demenz-Kongress wie beim Muted Day Dance tritt die Olma Messen St.Gallen AG darum als Co-Veranstalterin auf.

Eine gute Adresse

Jeder Kongress habe auch Image-bildende Faktoren, erklärt Thomas Scheitlin, ein Standort kann sich mit der Zeit als gute Adresse profilieren. «Wir haben gute Beziehungen zum Kantonsspital, auch deshalb finden grosse Kongresse im medizinischen Bereich bei uns statt. Da sind wir eine gute Adresse.» Verschiedene medizinische Fachrichtungen veranstalten inzwischen grosse Kongresse auf dem Areal der Olma-Messen:

«Für Chemie muss man nach Basel, für Medizin nach St.Gallen», sagt Thomas Scheitlin. «Wir verstehen die Bedürfnisse von Medizinkongressen, da haben wir einiges an Kompetenz aufgebaut.»

«Wir wollen auch bei Kongressen und Events wachsen, da gibt es Potenzial.»

Kompetenzen, die gemeinsam mit den Co-Veranstaltern aus der Medizin und den jeweiligen externen Veranstaltungstechnikern aufgebaut wurden. Beim Kolorektal-Kongress geht das so weit, dass Operationen im Kantonsspital live in die Kongresshalle übertragen werden und die Kongress-Teilnehmer anschliessend mit den operierenden Ärzten über eine Video-Verbindung diskutieren können. «Es ist ziemlich anspruchsvoll, nur schon die Datenqualität für die Übertragung sicherzustellen», erläutert Christine Bolt. Das nötige Know-how hätten Olma-Messen und Kongressveranstalter gemeinsam mit Technik-Partner Gallus Media aufgebaut, «dieses gemeinsame Wissen wird geschützt, darauf kann nicht jeder zugreifen.»

Die 19. Ausgabe des European Colorectal Congress wird vom 29. November bis 3. Dezember 2025 wieder internationale Spitzenmediziner in St.Gallen zusammenbringen. Im vergangenen Jahr berichteten über 50 hochkarätige Referenten über neuste Erkenntnisse bei Dickdarmkrebs, Mastdarmkrebs oder Analkrebs und weitere Themen. Zum aufwendigen Kongress gehören neben den Vorträgen im Plenum viele Rahmenveranstaltungen, von Kursen in fortschrittlichen Chirurgie-Techniken bis zu einem Messe-Teil mit Ausstellungen von neuen Gerätschaften. Mit Räumen in den Hallen 2, 3 und 9 können die Olma-Messen auch einem solch komplexen Kongress eine optimale Infrastruktur bieten.

Health-Cluster St.Gallen

Um die Wachstumsziele im Bereich Kongresse zu erreichen, intensivieren die Olma-Messen einerseits die Verkaufsbemühungen, um weitere Kongresse zu akquirieren. Andererseits setzt sie auch auf künftige Eigenentwicklungen. Spannende Themen dürften im Bereich Health und Aging gefunden werden, denn hier haben sich die Olma-Messen nicht nur mit Medizinkongressen als gute Adresse positioniert, in diesem Bereich gibt es mit dem Kantonsspital St.Gallen, der Empa, der HSG mit dem Medical Master, der Fachhochschule Ost, dem Switzerland Innovation Park Ost sowie Unternehmen aus dem Medtech-Bereich auch einen eindrücklichen Kompetenzen-Cluster und viele potenzielle Partner.

Für das medizinische Fachpublikum ist St.Gallen längst eine gute Adresse, doch die St.Galler Bevölkerung merkt davon meistens nur herzlich wenig. «Die St.Galler wissen, wann die Olma oder die Offa stattfinden, und sie merken vielleicht, dass gerade die Tier & Technik läuft, weil dann viele Landwirte in der Stadt sind», sagt Christine Bolt. Fachmessen und Kongresse auch mit vielen Teilnehmern bleiben meist unbemerkt. «Darum haben viele Leute in St.Gallen den Eindruck, es laufe wenig in der neuen St.Galler Kantonalbank Halle.»

«Für den Inhalt der Kongresse arbeiten wir mit Spezialisten als Content-Partner zusammen.»

Als die neue Olma-Halle, die St.Galler Kantonalbank Halle, konzipiert wurde, stand der Einsatz als Messehalle im Vordergrund, wie Thomas Scheitlin sagt – «auch, weil wir die Halle 9 wirklich für Kongresse freischaufeln wollten, um diesem Bereich weiter wachsen zu können. Das war eine wichtige Grundüberlegung.»

Man könne in einer Halle immer alles machen, aber je unspezifischer die Halle sei, desto mehr müsse man jeweils für einen bestimmten Verwendungszweck einbauen, erklärt

Anzeige

OSTSCHWEIZ DRUCK

Druck ist unsere Passion

ostschweizdruck.ch



Christine Bolt und Thomas Scheitlin:

In allen Geschäftsfeldern wachsen.

PROVIDA
a c a d e m y

**Erfolgreich
verhandeln**

Nachhaltigkeit

KMU & Steuern

Zeitmanagement



**Diese und weitere
Themen erwarten
Sie in unseren
Seminaren.**



*Informieren
und anmelden!*



provida-academy.ch



Christine Bolt. «Die St.Galler Kantonalbank Halle ist ausdrücklich für Messen gemacht: Es ist ein grosser Raum, es gibt keine Break-Out-Räume, keine Nebenräume, keine Sitzungszimmer, dafür ganz viele Medienpunkte, an denen es Wasser, Abwasser und Strom gibt, sowie viele Hängepunkte, an denen man szenografische Elemente aufhängen kann. Die Halle 9 dagegen kann man unterteilen, dort gibt es Break-Out-Räume, das ist eine anders konzipierte Halle.»

Das Beispiel Kolorektal-Kongress zeigt allerdings, dass sich Kongresse und Messen zunehmend vermischen. «Das ist auch bei den Fachmessen so, da gibt es einen Messe-Teil und einen Kongress-Teil», sagt Thomas Scheitlin, «wir können beides gleichzeitig spielen, weil die Kongresshalle wirklich frei ist.» Auch im Umfeld grosser Messen wie der Olma gibt es Referate, Workshops oder Get-together-Anlässe, die eigene Räumlichkeiten benötigen.

*«Seminare sind für uns kein Thema,
dafür sind wir zu gross.»*

Genügend Hotelbetten

Der vielleicht bekannteste Medizinkongress in St.Gallen war der Brustkrebskongress, der 4500 Teilnehmer anlockte. Auch diese Grössenordnung konnten die Olma-Messen damals bewältigen, doch die Gäste mussten auf Hotels zwischen Zürich und Chur verteilt werden, was zu Reklamationen führte; schliesslich zog dieser Kongress nach Wien.

«Die Kongresse und Tagungen, die heute bei uns stattfinden, liegen in der Grössenordnung von 500 bis vielleicht 2000 Teilnehmern», sagt Christine Bolt. Dafür finden sich in der Region genügend Unterkünfte: «In den vergangenen vier Jahren kamen etwa 400 Hotelzimmer dazu.» Mehr brauche es nicht, ist sie überzeugt. Hätte St.Gallen zusätzlich so viele Hotelzimmer gebaut, um den Brustkrebskongress unterzubringen, «dann bräuchten wir auch zehn weitere solche Kongresse, um sie auszulasten».

Bei Kongress-Teilnehmern sind heute vorwiegend Business-Hotels im Bereich drei oder vier Sterne gefragt. «An Ärztekongressen hatte früher die Pharma die teuren Hotels für Teilnehmer bezahlt, das ist heute völlig vorbei», sagt Thomas Scheitlin.

Anlässe unter 500 Personen gibt es bei den Olma-Messen kaum. «Seminare sind für uns kein Thema, dafür sind wir zu gross», sagt Christine Bolt. Und für Kongresse bis 300 Personen sei das Einstein Congress besser geeignet, «wir ergänzen uns von der Grösse her optimal.»

Text: Philipp Landmark

Bilder: Marlies Beeler-Thurnheer, Leo Boesinger



**Olma Messen
St.Gallen**



**Ihr Event?
Unser Job!**

Ihr Firmenevent: von der Idee bis zum Applaus – alles aus einer Hand.

Sie haben etwas zu feiern? Ob Personalfeier oder Jubiläum – unsere Eventprofis begleiten Sie von der Konzeption bis zur Umsetzung. Wir kümmern uns um alles – Sie geniessen den Moment.

*Gespräch →
vereinbaren*



www.olma-messen.ch/firmenevent

Christine Bolt ist
CEO der Olma Messen
St.Gallen AG.

**«Wir müssen
betriebswirtschaftlich
denken»**

Neue Messen, neue Kongresse: Die Olma-Messen peilen Wachstum in allen Bereichen an. Das Unternehmen muss dabei zuerst die eigene Rentabilität im Auge behalten.

«Wir machen einen schönen operativen Gewinn», sagt Christine Bolt, CEO der Olma Messen St.Gallen AG. Dieser Gewinn von gut 4 Millionen Franken, der am 18. März an der Bilanz-Medienkonferenz präsentiert wird, wird am Ende aber fast ein ebenso grosses Minus ergeben: Hohe Abschreibungen und ein hoher Finanzaufwand belasten das Jahresergebnis. Die Bauteuerung bei der St.Galler Kantonalbank Halle lag zwar unter dem Schweizer Durchschnitt, doch sie beläuft sich dennoch auf 26 Millionen Franken. Geld, das die Olma-Messen aus dem Eigenkapital zahlten.

«Um die neue SGKB-Halle zu amortisieren, muss sich der operative Gewinn in den nächsten Jahren sukzessive auf etwa 10 Millionen Franken steigern», prognostiziert Christine Bolt, und weiss: «Das ist super-ambitioniert, denn der Margendruck ist inzwischen massiv, die Märkte haben sich seit Baubeginn stark verändert.»

«Die Olma-Messen gibt es nicht zum Selbstzweck; sie sind ein regionaler Wirtschaftsmotor.»

Die neue St.Galler Kantonalbank Halle sei selbstverständlich nicht vom ersten Tag an voll ausgelastet gewesen, «aber in den ersten zwei Jahren ist sie bereits gut gebucht; wir sind im Aufbau», sagt Christine Bolt. Viele Buchungen seien Corporate-Events, also Firmen-Anlässe, die das breite Publikum nicht mitbekomme. Einen eigenen Business-Plan für die neue Halle gebe es nicht. «Keine Halle der Olma-Messen funktioniert für sich allein, das Gelände funktioniert als Ensemble», erklärt Christine Bolt. «Das, was hier steht, ist eine grosse Chance für die Ostschweiz. Wir können jetzt im Live-Com-Business in einer anderen Liga spielen und haben unsere Wettbewerbsfähigkeit gestärkt», betont Verwaltungsratspräsident Thomas Scheitlin.

Machen, was rentabel ist

Für das Unternehmen hat eine neue Phase begonnen, nach dem Bauabschluss und der Eröffnung der St.Galler Kantonalbank Halle, nach der Umwandlung in eine Aktiengesellschaft und der Kapitalerhöhung stehen wieder operative Themen und die Produktentwicklung im Vordergrund. «Wir können uns mehr fokussieren», sagt Christine Bolt. Vorerst heisst das: Sparen, effizienter werden. Die Olma-Messen haben zehn Stellen abgebaut, die Organisation wurde in den vergangenen drei Jahren stark umgebaut. «Wir sind echt stark aufgestellt», sagt Christine Bolt, «doch weil uns Geld für Investitionen fehlt, müssen wir im Moment das machen, was rentabel ist, Wünschbares bleibt aussen vor.»

Wünschbar wären Anlässe auf dem Gelände der Olma-Messen, die volkswirtschaftlich interessant sind, die eine Wertschöpfung für die weitere Region bringen. Eine HSG-

Studie berechnete 2019, dass ein Umsatz von 30 Millionen Franken auf dem Olma-Gelände rund 180 Millionen Franken Umsatz in der Ostschweiz generiert. «Diese Zahlen stimmen in etwa auch heute noch», sagt Christine Bolt. Die Aktivitäten der Olma-Messen stünden somit für etwa 1350 Arbeitsplätze in der Ostschweiz – und brächten der öffentlichen Hand Steuereinnahmen von rund 20 Millionen Franken.

«Wenn wir mehr Geld hätten, könnten wir mehr investieren, auch mehr Veranstaltungen machen. Das brächte uns nicht viel mehr Gewinn, aber die Region würde stark profitieren», sagt die CEO der Olma-Messen. Es sei dem Unternehmen noch nicht gelungen, dies bei den Hauptaktionären zu platzieren. «Die Olma-Messen gibt es nicht zum Selbstzweck; sie sind ein regionaler Wirtschaftsmotor und positionieren die Ostschweiz als Kongress- und Messestandort.»

Thomas Scheitlin verweist darauf, dass vergleichbare Messeplätze in Basel oder in Deutschland der öffentlichen Hand gehörten und in Messen und Kongresse investiert werde, weil sie für die Ausstrahlung wichtig seien. «Dass in St.Gallen der Stadtrat die Kongressförderung streichen will, ist eigentlich ein fatales Zeichen», hält Thomas Scheitlin fest und fügt an: «In ihrer Vision 2030 schreibt die Stadt: «Die Internationalität der bestehenden Institutionen bildet die Basis für die Profilierung der Stadt. Ein aktives Kongresswesen trägt dazu bei.» Die Stadt setzt dies mit ihrer Kongressförderung um, aber auch, indem sie Mitgründerin der Olma Messen St.Gallen AG ist und den grössten Aktienanteil an dieser Unternehmung besitzt, ihr das Olma Areal im Baurecht zur Verfügung stellt und mit einem Baubeitrag in die Erstellung der SGKB-Halle investiert hat. Es gilt also, die aufgebauten Erfolgsfaktoren konsequent zu stärken und zugunsten der Bevölkerung und des Standortes in Wert zu setzen. Leider sendet man aber mit den Streichungsmassnahmen ein gegenteiliges Zeichen aus.»

«Dass in St.Gallen der Stadtrat die Kongressförderung streichen will, ist ein fatales Zeichen.»

Die Kongressförderung im Umfang von 150'000 Franken im Jahr wurde nicht an die Olma-Messen ausbezahlt, sondern an einzelne Veranstalter, die dies beantragen konnten. Ein grosser, mehrtägiger Anlass wie der Kolorektal-Kongress erhielt beispielsweise 10'000 Franken.

Die Ferienmesse oder die Immobilienmesse waren Anlässe mit einem Mehrwert für die weitere Region, doch sie waren für die Olma-Messen selbst nicht rentabel. Sie wurden aus dem Kalender gestrichen. Das Unternehmen sei zuerst seinen Aktionären gegenüber verantwortlich, betont Christine Bolt: «Aufgrund unserer finanziellen Lage müssen wir den Fokus auf die betriebswirtschaftliche Seite richten.»



MOVING
LIGHT SOUND
MEDIA

**COMMITTED TO
THE AUDIENCE**



Jubiläumsfeiern



Gewerbeanlässe



öffentliche Veranstaltungen



mehrsprachige Konferenzen

und noch viele mehr...



www.moving.ch

MOVING LIGHT SOUND MEDIA AG
Oberstrasse 149 info@moving.ch
CH-9000 St. Gallen T +41 (0)71 311 60 11



Die Olma-Messen haben zehn Stellen abgebaut, die Organisation wurde stark umgebaut.

In allen Bereichen wachsen

«Wir haben dafür drei strategische Stossrichtungen», sagt Thomas Scheitlin, «insbesondere die Weiterentwicklung des Messebereichs und der Ausbau des Kongressbereichs.»

«Wir haben mehr Fläche und mehr Möglichkeiten», ergänzt Christine Bolt, «darum wollen wir in allen Bereichen wachsen.» Drei neue Fachmessen wollen die Olma-Messen in den nächsten sechs Jahren lancieren, dazu einige neue Kongresse an Land ziehen und auch mehr Firmenanlässe durchführen. Um diese Ziele zu erreichen, investieren die Olma-Messen in diesen Bereichen in Entwicklung und Verkauf.

Den grössten Hebel sieht das Unternehmen auch in absehbarer Zeit im Messengeschäft. «Auch wenn wir zehn zusätzliche Kongresse durchführen können, würden die heutigen Messen immer noch über 60 Prozent des Ertrags liefern», erläutert Christine Bolt.

Neue Fachmesse für Präzisionstechnik

Wenn die Olma Messen St.Gallen AG neue Messen und Kongresse entwickelt, denkt das Team entlang den St.Galler Themen im Bereich Health, es orientiert sich auch an den Unternehmen in der Region. So entsteht aktuell eine neue Fachmesse für Präzisionstechnik, die im Herbst 2026 erstmals durchgeführt werden soll.

«Wir gehen jeweils systematisch vor. Im Bereich Präzisionstechnik gibt es viele Unternehmen in der Region, wir hatten zu Beginn unserer Überlegungen mit 50 Firmen, Verbänden und weiteren Partnern aus der Branche Interviews geführt», sagt Christine Bolt. «Wir gehen erst an die Öffentlichkeit, wenn wir wissen, dass wir eine gewisse Anzahl Aussteller auf sicher haben. Hier ist der Branchenleader dabei, und wir haben die Unterstützung der Verbände.»

Schon als die Olma-Messen die Gastia, die «Fach- und Erlebnismesse für Gastfreundschaft» entwickelte, sicherte sie sich zuerst den Rückhalt der Branche vor Ort.

Text: Philipp Landmark

Bilder: Marlies Beeler-Thurnheer, Leo Boesinger



Neue Nutzungen im Olma-Areal

Die Gebäude auf dem Gelände der Olma-Messen sind im Besitz der Messegesellschaft, nicht aber das Land selbst: Das gehört der Stadt St.Gallen, die Olma-Messen haben einen Baurechtsvertrag. Wie könnte man es besser auslasten?

«Man könnte auf diesem Gelände auch rentablere Sachen machen», sagt Christine Bolt, «die Stadt muss entscheiden, ob sie eine Messe- und Kongressstadt sein will.» Während der drei grossen Messen wird das komplette Gelände gebraucht, das summiert sich mit Auf- und Abbau auf gut zwei Monate. «Sonst haben wir wie alle Messengelände etliche Leerstände. Städtebaulich ist es fragwürdig, an bester Lage ein Gelände zu haben, das zwei Monate im Jahr top ausgelastet ist, sonst aber nur punktuell.»

Die Verantwortlichen wollen deshalb nicht den Olma-Messen den Stecker ziehen, aber sie stellen langfristige Überlegungen an, was man mit dem Areal zusätzlich machen könnte, ohne den Messe- und Kongress-Betrieb zu gefährden. «Wir können weder 100 Kongresse noch zweimal eine Olma durchführen, es gibt Sättigungsgrenzen in den Märkten», ist sich Bolt bewusst. «Wir sehen grosses Potenzial in der Arealentwicklung. Wir wollen einen guten Platz besser nutzen, es ist schon schade, was hier teilweise brach liegt.»

Für einen Teil des Areals gibt es allerdings eine Denkpause. Mit dem Nein des Schweizer Volks zum Autobahnausbau ist auch die für die Sanierung notwendige dritte Röhre der Stadtautobahn infrage gestellt. Würde sie gebaut, würde die heutige Halle 9 im Unterbau so stark betroffen, dass ein Neubau der Kongresshalle angedacht war. Dafür hätte die Halle 7, also der Stall der Olma, weichen müssen. Diese Überlegungen sind momentan in der Schwebe, die Halle 9 kann auch ohne Sanierung noch einige Jahre betrieben werden.

Ganze Zeile neu und höher bauen

Der Fokus richtet sich im Moment auf die Hallen 2, 3 und 4/5, die Zeile entlang der St. Jakob-Strasse. «Die Halle 4/5, die Degustationshalle, ist an 17 Tagen im Jahr offen, sonst wird sie als Lager genutzt», sagt Christine Bolt. «Deshalb fragen wir uns: Wie könnten wir die Hallen besser nutzen, und was könnten wir auf die Hallen draufsetzen?»

Eine schon etwas konkretisierte Vision, zu der Gespräche laufen, ist ein gemeinsames Projekt der Olma-Messen mit der HSG. Würde die Universität einen dritten Campus auf dem Gelände der Olma-Messen errichten, könnten die beiden

Partner unter dem Jahr viele Räumlichkeiten teilen, «während der Olma gäbe es wohl keine Vorlesungen hier», sagt Christine Bolt.

Solche Überlegungen hätten auch einen standortstrategischen Hintergrund, erklärt Thomas Scheitlin. Räume für Unterrichtszwecke und für Kongress- und Seminarbedürfnisse seien grundsätzlich ähnlich. «Darum sind wir am Bildungsthema schon nahe dran, da gibt es Synergien. Wenn wir das clever machen, dann könnte die HSG eine eigene Kongress-Fakultät haben, die Universität könnte systematisch zu gewissen Themen, zusammen mit anderen, einen Kongress veranstalten.»

Die alten Hallen aus den 1980er-Jahren mit dem Charakter gehobener Baracken entlang der St. Jakob-Strasse könnten durch deutlich höhere Gebäude ersetzt werden, die neben der heutigen Nutzung noch etliche weitere Funktionen zulassen – wofür einerseits der Zweck im Zonenplan angepasst, andererseits auch die Erschliessung des Areals neu gedacht werden müsste. In neuen Gebäuden wären auch Wohnnutzungen mit einer eigenen Erschliessung denkbar. Umgekehrt bräuchten die Olma-Messen in Zukunft nicht für jede einzelne Nutzung eine feste Halle, für Degustation oder als Stall eignen sich auch temporäre Bauten.

Lebendiger Stadtteil

Die Entwicklung des Geländes könne den Olma-Messen helfen, Geld zu verdienen, sagt Thomas Scheitlin, «und wir könnten gleichzeitig der Region eine Wertschöpfung weitergeben.»

Das heute abgeschlossene Messeareal könnte ein attraktiver und lebendiger Stadtteil werden, dafür müsste aber eine ganze Reihe von Problemen gelöst werden. Wenn Gabelstapler und Lastwagen für den Messeaufbau durchs Areal kurven, können dort keine Kinder spielen. Würden neu gebaute Messehallen konsequent unterirdisch erschlossen, hingegen schon.

Text: Philipp Landmark
Bild: Leo Boesinger

säntis
der berg



Dein Weitblick Dein Seminar



Scannen und CHF 1000.00
für Ihr nächstes Seminar
auf dem Säntis
gewinnen.



Seminar-Locations für alle Bedürfnisse

Wer «seminarland.ch» in seinen Browser tippt, bekommt eine riesige Auswahl an Seminar-Locations präsentiert – ausschliesslich in der Ostschweiz. Mehr ist auch nicht nötig, denn von Schaffhausen und dem Zürcher Oberland über den Thurgau und St.Gallen bis ins Appenzellerland lassen sich die unterschiedlichsten Tagungsorte entdecken, von urbanen Co-Working-Locations oder markanten Bildungs- und Kultureinrichtungen grosser Konzerne bis zu historischen Klosterbibliotheken.

Viele Hotels bieten Seminar-räumlichkeiten an, auch hier reicht die Palette vom grossen städtischen Kongresshotel bis zu sehr auf Nachhaltigkeit bedachten Häusern im ländlichen Raum. Stellvertretend für die grosse Vielfalt werden hier neun Locations vorgestellt.





«Das Einstein Congress ist die führende Kongresslocation in der Ostschweiz. Wir bieten 15 hochwertige Seminar- und Tagungsräumen für 2 bis 330 Personen.»

Michael Vogt, General Manager Einstein St. Gallen

Einstein Congress

Neben dem 1983 in einer umgebauten früheren Stickereifabrik eröffneten Hotel Einstein nahm 2009 das neu gebaute Einstein Congress seinen Betrieb auf. Im Einstein Congress können Seminare für bis 150 Personen sowie Vorträge und Podiumsdiskussionen bis 330 Personen durchgeführt werden. Anlässe bis 100 Personen können auch mit Übernachtung im Hotel Einstein durchgeführt werden. Zum Hotel gehören auch ein Gourmet-Restaurant und ein Wellness-Bereich.

Beliebt ist im Einstein Congress die Seminarpauschale Business, die von Kaffeepausen am Vormittag und Nachmittag, einem Zwei-Gang Mittagessen ab Buffet, Beamer, Flipchart, Pinnwand, Moderationskoffer und WLAN alles umfasst, was ein Seminar benötigt.

Die Seminargäste im Einstein Congress kommen vorwiegend aus der ganzen Schweiz, aber auch aus Deutschland, dazu finden auch Kongresse mit internationalen Gästen statt. Das Einstein Congress arbeitet eng mit dem St. Gallen Convention Bureau sowie dem Seminarland Ostschweiz zusammen, tritt aber als grosses und bekanntes Haus hauptsächlich allein im Markt auf.

Für das Rahmenprogramm eines Anlasses empfiehlt der Seminaranbieter einen Besuch im Textilmuseum oder in der Stiftsbibliothek, beides einen Steinwurf vom Einstein Congress entfernt. Ein Ausflug könnte in die Schaukäserei Stein oder das Chocolarium Flawil führen. Aktuell liegt natürlich auch ein Musical-Besuch auf der Hand: Im Stadttheater wird «Einstein» gegeben.



Kloster Fischingen

Im Kloster Fischingen können bis zu 180 Personen an Seminaren teilnehmen, bis zu 80 Personen können in den stilvoll renovierten Klosterzimmern übernachten. In der Seminarpauschale Business ist neben der Raummiete und moderner Tagungstechnik auch die Verpflegung mit Quellwasser aus der Klosterquelle, Brainfood und Thurgauer Äpfeln im Plenarsaal, zwei Kaffeepausen und einem hochwertigen Mittagessen mit regionalen Produkten inbegriffen.

Die Seminar- und Kongressgäste kommen vorwiegend aus der Ostschweiz und der restlichen Schweiz nach Fischingen, ausländische Gäste kommen hauptsächlich aus dem süddeutschen Raum. Gebucht werden Seminare in Fischingen sowohl direkt als auch über Plattformen wie Seminarland Ostschweiz. Für das Rahmenprogramm drängt sich das Kloster selbst auf, das Führungen mit exklusiven Einblicken in die 900-jährige Geschichte anbietet. Auch eine Degustation in der Klosterbrauerei oder Wanderungen und Naturerlebnisse auf den Spuren der Benediktinermönche sind möglich.

«Unsere Stärken als Seminaranbieter liegen in der einzigartigen Kombination aus der inspirierenden historischen Atmosphäre, modernster Infrastruktur und der Natur in der Umgebung.»

Murat Baki, Leiter Hotellerie & Gastronomie Kloster Fischingen



Werkstatt Auboden

Die Werkstatt Auboden in Brunnadern liegt auf über 700 Metern in einer nach den Prinzipien der Permakultur genutzten Landschaft im Toggenburg. Hier können Seminare für bis zu 100 Personen organisiert werden, zum Übernachten finden 29 Personen Platz. Die gerne gebuchte Ganztagespauschale umfasst die Nutzung der Seminarräume samt technischer Ausstattung und die Verpflegung aus der vegetarischen Goût-Mieux-zertifizierten Küche mit biologischen Zutaten direkt aus dem Permakulturgarten; zu den Kaffeepausen werden hausgemachte Snacks gereicht.

Die Werkstatt Auboden generiert einen erheblichen Teil der Buchungen über die eigene Webseite, weitere Kanäle sind Seminarland Ostschweiz, Toggenburg Tourismus und Gruppenhaus.ch. Die Gäste kommen hauptsächlich aus der ganzen Schweiz, darunter etliche, die sich für ökologische Bildung und nachhaltige Entwicklung interessieren. Naheliegenderweise werden zur Stärkung des Teamgedankens Aktivitäten in der Natur empfohlen, etwa das gemeinsame Kochen am Feuer.



«Die Werkstatt Auboden hebt sich durch ihre besondere Ausrichtung auf nachhaltige und permakulturelle Prinzipien von anderen Seminaranbietern ab. Unser Trumpf liegt in der einzigartigen Verbindung von Bildung und nachhaltiger Lebensweise.»

Sandra Neff, Inhaberin Werkstatt Auboden GmbH



Leo & Co Coworking St.Gallen

In der St.Galler Co-Working-Location Leo & Co können Workshops mit bis zu 16 Personen und Anlässe mit Theaterbestuhlung bis zu 30 Personen abgehalten werden. In den Tages- oder Halbtagespauschalen sind Raummiete und Getränke wie Kaffee, Tee und Wasser enthalten. Ein eigenes Catering wird nicht angeboten, das Lokal hat auch keine Übernachtungsmöglichkeiten.

Bis jetzt kommen Seminarkunden hauptsächlich aus der Ostschweiz und vereinzelt aus Zürich. Gebucht werden Räume bei Leo & Co hauptsächlich über die eigene Buchungsplattform. Vereinzelt Buchungen kommen über Vermittler wie Spacebase.com oder flesk.ch. Im Vertrauen darauf, dass die Gäste in einer Stadt wie St.Gallen genügend Ideen für Gruppenaktivitäten finden, verzichtet Leo & Co auf Empfehlungen für ein Rahmenprogramm.

«Unser Standort ist eine Minute vom Bahnhof St.Gallen entfernt, mitten im Stadtzentrum. Wir bieten eine urbane Atmosphäre und eine moderne Arbeitsumgebung. Die Räume sind online buchbar.»

Adrian Rutishauser, Co-Präsident Leo & Co Coworking St.Gallen



See- & Parkhotel Feldbach

Am Bodensee in Steckborn können im Hotel Feldbach Seminare bis zu 36 Personen in klassischer Seminarbestuhlung durchgeführt werden. Bei Veranstaltungen ohne Tische in Konzertbestuhlung können bis zu 80 Personen untergebracht werden. In Doppelbelegung können 70 Personen übernachten. Das Hotel bietet Seminarpauschalen mit und ohne Übernachtungen an, schnürt aber meistens individuelle Angebote.

Die Gäste kommen mit je über 40 Prozent Anteil hauptsächlich aus der Ostschweiz und aus Zürich. Unter den Zürcher Kunden sind viele langjährige Stammkunden, ein Drittel sind Besucher von ZHAW, ETH und Universität Zürich. Für das Rahmenprogramm empfiehlt das Hotel Feldbach Weindegustationen, Stadtführungen, Stand-up-Paddling und Ausflüge mit dem E-Bike oder dem Kanu.



«Das ehemalige Kloster Feldbach liegt direkt am Ufer des Bodensees. Der kraftvolle Ort und die Umgebung mit Park, See und Rosengarten bilden den Grundstein für inspirierende Seminare.»

Mara Leidel, Event Supervisor



«Das Würth-Haus direkt am Bodensee zeichnet sich durch die einzigartige Kombination von Kunst, Kultur und Kulinarik aus. Die Verbindung von Kunst, Natur und Tagungsräumen bietet ein besonderes Erlebnis, das seinesgleichen sucht.»

Jürg Putzi, Head of Events & Marketing

Würth-Haus Rorschach

Das Würth-Haus in Rorschach ist in der Öffentlichkeit seit über zehn Jahren für die regelmässig wechselnden Kunstausstellungen im Forum Würth und verschiedene Veranstaltungen bekannt, etwa Konzerte im Carmen Würth Saal mit Platz für bis zu 680 Personen in Konzertbestuhlung. Dieser Saal und weitere 16 Meeting- und Seminarräume mit Kapazitäten zwischen 5 und 150 Personen sind auch für Kongresse und Seminare buchbar. Das Würth-Haus selbst bietet keine Übernachtungsmöglichkeiten; in der näheren Umgebung befinden sich aber zahlreiche Hotels.

Das Würth-Haus Rorschach zieht Gäste aus der gesamten Schweiz sowie aus dem nahen Ausland an, der Hauptteil der Gäste stammt aus der Ostschweiz. Potenzielle Veranstalter kontaktieren das Würth-Haus über verschiedene Plattformen, darunter das Seminarland Ostschweiz, sowie

über das St.Gallen Convention Bureau als wichtigen Partner für Grossanlässe und Kongresse. Das Würth-Haus bietet verschiedene Seminarpauschalen an, oft wird das Rundumsorglos-Paket mit Meetingraum und ganztägiger Verpflegung durch einen Catering-Partner gewählt.

Als Ergänzung zu einem Seminar können im Haus speziell auf Gruppen ausgelegte Kunstworkshops und Führungen organisiert werden. Die unmittelbare Nähe zum Bodensee ermöglicht verschiedenste Outdoor-Aktivitäten, eine Anlegestelle direkt vor dem Würth-Haus Rorschach ermöglicht eine Schiffsfahrt auf dem Bodensee.



Rössli Mogelsberg

Im gemütlichen Hotel Rössli in Mogelsberg können Seminare mit bis zu 40 Personen organisiert werden, 24 Personen können auch im nach baubiologischen Richtlinien renovierten Haus übernachten. Die Seminarpauschale mit Übernachtung ist bei den Kunden am beliebtesten.

Die Seminargäste kommen hauptsächlich aus der Deutschschweiz. Gebucht wird das Rössli entweder direkt oder über die Plattform Seminarland.

Für das Rahmenprogramm bietet sich der erste Baumwipfelpfad der Schweiz an, der nur zehn Gehminuten vom Hotel entfernt liegt. Eine Stunde zu Fuss ist der Weiler Ebersol entfernt, dort kann man bei der Herstellung des berühmten Balik-Lachses zuschauen. Im Rössli selbst können Bio-Weine degustiert werden.

«Unser Haus ist ein über 300 Jahre alter Toggenburger Strickbau – also ganz aus Holzbalken erbaut. Dies generiert eine inspirierende Atmosphäre. Seit 46 Jahren arbeiten wir biologisch, regional und saisonal.»

Sabina Bertin, Betriebsleiterin



Bühler Energy Center

Das Bühler Energy Center hat der Ostschweizer Technologiekonzern für seine eigenen Bedürfnisse errichtet, auswärtige Gäste können es aber für Anlässe ebenfalls nutzen. Die Sitzungs-, Schulungs- und Seminarräume bieten Kapazitäten von 8 bis 200 Personen. Für Übernachtungen bietet sich das Hotel Uzwil an. Seminarpauschalen gibt es nicht, das Team des Energy Center organisiert nach den Wünschen der Gäste und verrechnet diese Leistungen transparent. Für das Catering ist jeweils die Gastrofirma SV Schweiz zuständig.

Die Bühler-Infrastruktur wird sowohl von nationalen als auch internationalen Kunden genutzt.

Als Rahmenprogramm bietet sich natürlich eine Betriebsführung bei Bühler an, darüber hinaus können Gäste des Energy Centers auch ausgewählte Module der Berufs- und Weiterbildung sowie des Bühler Health Ports buchen.



«Das Bühler Energy Center vereint Bildung, Gesundheit, Innovation und Kollaboration auf dem Campus des Technologiekonzerns in Uzwil. Die Innenräume lassen sich flexibel gestalten und bieten so ideale Raumkompositionen für unterschiedliche Bedürfnisse.»

Mario Davatz, Energy Center Manager



«Funktionierende menschliche Verbindungen ermöglichen eine erfolgreiche Weiterentwicklung der Unternehmenskultur. Die inspirierende Umgebung der Kartause Ittingen erleichtert dieses Verbinden auf eine magische Art.»

Valentin Bot, Hoteldirektor

Kartause Ittingen

Die Kartause Ittingen in der Thurgauer Gemeinde Warth bietet 22 unterschiedliche und teilweise sehr wandelbare Räumlichkeiten für Veranstaltungen aller Art an. Seminare sind mit bis zu 300 Personen möglich, in der Kartause können 70 Personen übernachten. Die Gäste der Kartause Ittingen kommen hauptsächlich aus der Deutschschweiz, dank der Nähe zum Flughafen Zürich nutzen aber auch internationale Firmen diese inspirierende Location. Als bekannte Marke tritt die Kartause Ittingen selbstständig am Markt auf, sie ist aber auch Mitglied bei Seminarland Ostschweiz.

An Ideen für ein besonderes Rahmenprogramm fehlt es in Ittingen nicht, die lange Liste reicht von Stille und Meditation über Urchiges Waldfondue bis zu Seifenkistenrennen und Mittelalter-Fest.

Text: Philipp Landmark
Bilder: zVg



Erfolgreich tagen. Ausgelassen feiern. Individuell erleben.

Ihr exklusiver Veranstaltungsort – Einstein Congress

Das Einstein Congress ist das führende Kongresshaus der Ostschweiz und wurde im Rahmen des Swiss Location Awards mehrfach von Veranstaltern und Besuchern zu den besten Kongresslocations der Schweiz gewählt. Für aussergewöhnliche Events und unvergessliche Erlebnisse in der Ostschweiz ist der Einstein Congress bekannt. Eingebettet in die historische Altstadt von St.Gallen, nahe dem UNESCO-Weltkulturerbe Stiftsbezirk, wird moderne Infrastruktur mit stilvollem Ambiente und erstklassigem Service verbunden. Erleben Sie im Einstein St.Gallen, wie erfolgreiches Tagen, ausgelassenes Feiern und individuelles Erleben perfekt miteinander harmonisieren.

Tagen mit Exzellenz – Kongresse, Seminare & Tagungen

Ob internationale Konferenzen, intensive Workshops oder Geschäftstreffen – der Einstein Congress bietet Ihnen ideale Voraussetzungen für erfolgreiche Veranstaltungen. Vierzehn vielseitige Seminar- und Konferenzräume, ausgestattet mit modernster Technik, stehen Ihnen zur Verfügung. Der eindrucksvolle Einstein Saal bietet Platz für bis zu 330 Personen und schafft einen eleganten Rahmen für Grossveranstaltungen. Hochwertige Präsentations- und Kommunikationstechnik sorgt für einen reibungslosen Ablauf Ihrer Veranstaltung. Die flexible Raumgestaltung ermöglicht eine individuelle Anpassung an Ihre Bedürfnisse. Highspeed-Internet und hybride Tagungsmöglichkeiten stehen ebenfalls zur Verfügung. Unser professionelles Veranstaltungsteam begleitet Sie bei der Planung und Durchführung, damit Ihre Veranstaltung ein voller Erfolg wird. Der Einstein Congress, welcher bereits



mehrfach mit dem Swiss Location Award ausgezeichnet wurde, garantiert höchste Qualität und ein inspirierendes Ambiente. Das Einstein Parking ist mit dem Einstein Congress direkt verbunden.

Ihre Veranstaltung im Einstein St.Gallen

Ob Firmenfeste, Familienfeiern, Geburtstage oder stimmungsvolle Weihnachtsessen – im Einstein St.Gallen wird Ihre Veranstaltung zu einem unvergesslichen Erlebnis. Geniessen Sie kulinarische Highlights, die mit Sorgfalt und Leidenschaft zubereitet werden, und lassen Sie sich von unserer erlesenen Weinauswahl begeistern, die perfekt auf Ihre Menüs abgestimmt ist. Ob festliches Bankett mit mehreren Gängen, ein elegantes Gala-Dinner oder ein lockerer Stehempfang – wir kreieren das passende kulinarische Konzept für Ihre Veranstaltung. Unser erfahrenes Serviceteam sorgt dafür, dass Sie und Ihre Gäste rundum verwöhnt werden. Feiern Sie unbeschwert und geniessen Sie besondere Momente mit Ihren Gästen.

Unvergessliche Momente – Heiraten im Einstein

Das Einstein St.Gallen ist die perfekte Wahl für unvergessliche und elegante Hochzeiten. Der grosszügige Einstein-Saal bietet ein stilvolles Ambiente für rauschende Feste mit bis zu 240 Gästen. Für kleinere Feiern stehen weitere exklusive Räumlichkeiten zur Verfügung. Legen Sie Ihren Tag vertrauensvoll in unsere Hände. Unser kompetentes Team unterstützt Sie in der Planung, überzeugt Sie mit einer professionellen und herzlichen Umsetzung, sodass Sie sich lange und gerne an Ihr Fest im Einstein St.Gallen erinnern werden. Das Einstein Congress Team freut sich, Ihren schönsten Tag nach Ihren Wünschen und Vorstellungen mitzugestalten.

Geniessen auf Sternenniveau – Gourmet-Bankette

Kulinarik spielt bei jeder Veranstaltung eine entscheidende Rolle. Zelebrieren Sie den Genuss an Ihrem Firmen-, Familien- oder Weihnachtsfest und gönnen Sie sich Höhenflüge des Einstein Gourmet. Die Spitzenköche Sebastian Zier und Richard Schmidtkonz verwöhnen Ihren und den Gaumen Ihrer Gäste auf höchstem kulinarischem Niveau. Der französisch geprägte und weltoffene Kochstil wird vom Restaurantleiter Daniel Bölle sowie dem Wine Director und Head Sommelier des Einstein Gourmet, Loris Lenzo, mit auserlesenen Weinen aus dem Weinkeller des Einstein St.Gallen abgerundet. Geniessen Sie exklusive Gourmetküche in einem der besten Gourmetrestaurants in der Schweiz. Für Ihre Veranstaltung ab 25 bis 150 Personen im Einstein St.Gallen.

Über das Einstein St.Gallen

Nur wenige Schritte vom Bahnhof, der St.Galler Altstadt und dem weltbekannten UNESCO-Klosterviertel entfernt, liegt das Hotel Einstein St. Gallen. Das im Jahr 1830 für die Stoffveredelung (Appretur) genutzte und später als Stickereifabrik betriebene klassizistische Gebäude verfügt über 113 Zimmer und Suiten und ist mit 4-Sterne-Superior das höchst klassifizierte Hotel der Stadt. Die enge Verwobenheit mit der St.Galler Textilindustrie ist allgegenwärtig und widerspiegelt sich bis heute in allen Räumen des Hotels. Kulinarisch verwöhnt werden die Gäste entweder hoch über den Dächern von St.Gallen von Sebastian Zier und Richard Schmidtkonz im mit 18 Gault-Millau Punkten und zwei Michelin Sternen ausgezeichneten Restaurant Einstein Gourmet, zu jeder Tageszeit im Ein-



stein Bistro oder in der Einstein Bar mit angeschlossener Davidoff-Cigar-Lounge. Das Juwel des Hauses ist der im 2020 neu eröffnete Weinkeller aus Bordeaux-Kalkstein mit über 3000 Positionen. Auf über 3000 m² auf drei Etagen befindet sich eines der modernsten Fitness- und Wellnessbereiche der Schweiz mit Saunalandschaft, Dampfbädern sowie verschiedene Erlebnisduschen.

Kontaktieren Sie uns!

Möchten Sie Ihre Veranstaltung im Einstein St.Gallen planen? Unser Team freut sich auf Ihre Anfrage und unterstützt Sie gerne bei der Organisation.

+41 71 227 55 00
congress@einstein.ch
einstein.ch

E
EINSTEIN
ST. GALLEN

SEMINARLAND OSTSCHWEIZ

WIR FINDEN DIE PERFEKTE
LOCATION FÜR IHR NÄCHSTES
SEMINAR, MEETING
ODER TEAMEVENT.

PERSÖNLICHE BERATUNG UND
KOSTENLOSER BUCHUNGSSERVICE

Finanziert von den Organisationen

Thurgau
BODENSEE

StGallen
Bodensee



SEMINARLAND.CH
OSTSCHWEIZ

Seminarland Ostschweiz GmbH
Friedrichshafnerstrasse 55a
8590 Romanshorn

071 531 01 50
info@seminarland.ch
seminarland.ch



hofweissbad
APPENZEL UND GESUNDHEIT

Entdecken Sie, was andere bereits lieben.



Seminare im Park



Gourmetküche mit 16 Punkten Gault Millau



Wellnesserlebnis auf 1800m²

Buchen Sie ein **Seminar** für April, Juli, August oder Oktober und profitieren Sie von **20% Rabatt** auf die Tagespauschale. Zusätzlich laden wir Sie und Ihre Gruppe zu einer spannenden Führung durch unser Resort Hof Weissbad ein.

Buchbar mit dem Vermerk **«LeaderHofWeissbad»** bei Christian Huber, Leiter Seminare, unter: seminar@hofweissbad.ch oder +41 71 798 81 80
Zürich – 100km | Basel – 185 km | Bern – 200km

Resort Hof Weissbad · 9057 Weissbad AI · Tel. +41 71 798 81 80 · seminar@hofweissbad.ch · hofweissbad.ch

Ein Ort im Grünen



Für besondere Ideen benötigt es besondere Orte. Inmitten der Appenzeller Hügellandschaft, gut erreichbar mit dem öffentlichen Verkehr und dem Auto, liegt das Resort Hof Weissbad mit dem 4-Sterne Hotel Hof Weissbad, dem 3-Sterne Hotel Weissbad Lodge und dem Seminarpark. Dieser bietet einen idealen Ort für Seminare, Tagungen, Workshops und Teamevents.

Seminar im Park

Die beeindruckende Holzkonstruktion mit grosser Fensterfront bietet eine einzigartige Panoramaaussicht. Alle Seminarräume sind lichtdurchflutet und mit modernster Technik ausgestattet. Nebst zwei grossen Seminarräumen stehen ein Gruppenraum, ein Boardroom sowie Kreativ-Arbeitsplätze direkt am Bach zur Verfügung. Das grosszügige Foyer eignet sich perfekt für Stehlunches, Aperitifs, Kaffeepausen – die ideale Gelegenheit für Austausch und Networking.

Perfekt umsorgt

Unsere Gäste geniessen einen leichten, gesunden Lunch und ein exquisites Dinner aus der mit 16 Gault-Millau-Punkten ausgezeichneten Küche. Jeden Mittwochabend findet der Appenzeller Abend mit Musik und Spezialitäten statt. Für besondere Events bis zu 20 Personen bieten das schmutzige Hofhaus, die urchige Hofchäsi und die wunderschöne Blumenwerkstatt ein unvergessliches Ambiente. Ob ein Abendessen inmitten von Blumen, geselliges Zusammensein mit Privatkoch, ein rustikales Fondue oder ein Aperitif in unserem Kräutergarten – bei uns wird jeder Event zum Erlebnis.

Entspannung und Aktivität im Appenzellerland

Für Seminare mit Übernachtung stehen unsere beiden Häuser zur Auswahl. Die 25 Zimmer der Weissbad Lodge präsentieren sich modern, schnörkellos und puristisch. Eine Chill-out-Lounge mit Billardtisch steht den Gästen zur freien Verfügung. Mehr Exklusivität bieten die 90 Zimmer des Hotel Hof Weissbad, in denen stilvolle Akzente aus Kultur und Brauchtum des Appenzellerlands für das gewisse Etwas sorgen.

Erholungssuchende finden Ruhe und Entspannung im 1800 m² grossen Spa & Wellnessbereich mit verschiedenen Saunen, Sprudelbad (35 °C), Natur-Schwimmteich, Innen- und Aussenpool (33 °C) sowie einem modernen Fitnessbereich für Aktive.

Auch rund um das Resort gibt es viel zu entdecken: Im «Gustarium» warten regionale Fleisch-Spezialitäten, beim «Bärli-Biber» gibt es Appenzeller Biber, und in der «Brauquöll Appenzell» sowie der charmanten Flauderei können einheimisches Bier und Mineralwasser degustiert werden.

Raumangebot

Seminar im Park

2 Seminarräume, Nutzfläche 90 m²
2 Gruppenräume, Nutzfläche 25 m²
Foyer, Nutzfläche 80 m²

Seminar im Hof

1 Seminarraum, Nutzfläche 80 m²
1 Gruppenraum, Nutzfläche 20 m²

Infrastruktur

Large Screen, Flipboards, Clickshare, Beamer, Flipcharts, Pinnwände, Moderationskoffer, WLAN (kostenlos)

Kontakt

Hotel Hof Weissbad, Im Park 1, 9057 Weissbad
+41 71 798 81 80, seminar@hofweissbad.ch
hofweissbad.ch

Inspiration und Begeisterung im Würth Haus Rorschach

Das Würth Haus Rorschach bietet nicht nur optimale Bedingungen für Tagungen, Feiern und Kongresse, sondern schlicht ein einzigartiges Erlebnis. Die Verbindung von Kunst, Kultur und Kulinarik in direkter Bodenseelage macht jede Veranstaltung zu etwas Besonderem.

Ein Ort der Begegnung

Im Würth Haus Rorschach stehen Menschen und ihre Begegnungen im Mittelpunkt. Die moderne Architektur mit direktem Seebereich schafft eine inspirierende Atmosphäre. Der wandelbare Carmen Würth Saal überzeugt mit seiner Vielseitigkeit und technischen Ausstattung – perfekt für Konferenzen, Galas oder Konzerte. Ergänzend bieten die 16 lichtdurchfluteten Meetingräume Platz für unterschiedlichste Veranstaltungen – von kleinen Seminaren bis hin zu grossen Events. Die Freifläche am Bodenseeufer eignet sich ideal für Sommerfeste oder Firmenfeiern und bietet mit der idyllischen Seepromenade und atemberaubenden Sonnenuntergängen ein herrliches Setup.

Ein Ort der Kunst

Als Rahmenprogramm für Tagungen oder zur kreativen Inspiration bietet sich im Forum Würth Rorschach die Möglichkeit, in die fabelhafte Welt der Kunst einzutauchen. Speziell für Seminar- und Tagungsgäste stehen individuell abgestimmte Kunstführungen und Kunstworkshops zur Verfügung.

Kulinarische Highlights und nachhaltige Verantwortung

Für das leibliche Wohl sorgt Panorama Catering mit einem abwechslungsreichen, hochwertigen Angebot. Als Mitglied des nachhaltigen Labels «Culinarium» wird besonderer Wert auf regionale Produkte und saisonale Spezialitäten gelegt. Nachhaltigkeit als wichtigen Eckpfeiler für Würth zeigt sich im Nachhaltigkeitsprogramms «Swisstainable». Das Würth Haus Rorschach ist auf Stufe 2 «engaged» eingestuft worden und engagiert sich stark für nachhaltiges Handeln – gerade in der Event-Branche.



Persönlicher Service mit Leidenschaft

Im Würth Haus Rorschach steht ein engagiertes Event-Team bereit, das Sie mit kreativen Ideen und individueller Beratung unterstützt. Hier geht es nicht nur um die Vermietung von Räumen – das Team begleitet Sie von der Planung bis zur Umsetzung mit Kompetenz und Begeisterung. Das Ziel: Ihnen eine sorgenfreie und rundum gelungene Veranstaltung zu ermöglichen.

Würth Haus Rorschach

Churerstrasse 10
CH-9400 Rorschach
+41 71 225 10 40
events@wuerth-management.com
www.wuerth-haus-rorschach.ch

Hotel Heiden: Perfekter Rahmen für erfolgreiche Tagungen



Eingebettet in die sanfte Hügellandschaft des Appenzellerlands bietet das Hotel Heiden einen stilvollen Rückzugsort für produktive Seminare und inspirierende Tagungen.

Die eindrucksvolle Aussicht auf den Bodensee bildet dabei nur den Rahmen – im Mittelpunkt stehen moderne Infrastruktur, professionelle Betreuung und ein Ambiente, das kreatives Arbeiten fördert.

Neben den Räumen im Haupthaus bietet das Hotel Heiden ein weiteres Angebot: Nach einem dreiminütigen Spaziergang durch das charmante Biedermeierdorf erreichen die Gäste das Haus Krone. Hier warten zwei grosszügige Seminarräume sowie zwei kleinere Räume, die sich ideal für Gruppenarbeiten oder vertrauliche Sitzungen eignen. Das Haus Krone bietet Teilnehmenden die perfekte Umgebung für konzentriertes Arbeiten fernab von Hektik und Ablenkung.

Entschleunigung, Genuss und Erholung mit Weitblick

Nach einem intensiven Seminartag lädt der 1000 m² grosse Wellnessbereich zum Abschalten ein: Hallenbad, Aussen-Whirlpool und vielseitige Saunalandschaft sorgen für wohlthuende Entspannung.

Auch kulinarisch bleibt kein Wunsch offen: Im Restaurant ACHT geniessen die Gäste saisonale Köstlichkeiten, inspiriert von der Vielfalt des Appenzellerlands – serviert mit traumhafter Bodenseesicht. Den perfekten Ausklang bietet die stilvolle ACHT Bar, bevor sich die Teilnehmenden in eines der 58 modern gestalteten, gemütlichen Zimmer zurückziehen.



Raumangebot

Haus Krone

Kronensaal 1 (88 m²), Kronensaal 2 (67 m²), Kronenstube (27 m²), Kronenraum (18 m²)

Hotel Heiden

Dunantsaal (136 m²) unterteilbar in drei separate Räume
Bodenseesaal (106 m²)

Kontakt

Hotel Heiden, Seeallee 8, 9410 Heiden
Marc Michel, Vizedirektor und Leiter Operation
+41 71 898 15 15, events@hotelheiden.ch
www.hotelheiden.ch



DORFHUS

Wo das Glück zu Hause ist.

MEETING & EVENTS

Unvergessliches erleben.



STICKERSTUBE

für Events aller Art mit bis zu 50 Personen

SEMINARRÄUME

Zwei Sitzungsräume für bis zu acht Personen

MAGNOTHEK

Erste Magnothek der Schweiz mit 1300 Positionen von 0.75dl bis zu 18l

GRILL-RESTAURANT

Grillspezialitäten aus der offenen Showküche mit hochwertigen Produkten aus der Region

HOTELZIMMER

20 stilvolle, moderne Zimmern und Suiten

DORFHUS GUPF AG

Kirchstrasse 2
9038 Rehetobel

+41 71 878 70 00
www.dorfhus-gupf.ch



LILienBERG®

Tagung und Entspannung?
...nur im LILienBERG am Untersee!

Sie sind gerade in der Planung für ein Meeting?

Dann haben wir genau das Richtige für Sie:

Unser **Wochenstart - Angebot ***
zum echten Knallerpreis
von CHF 420.00 pro Person statt CHF 530.00

*Dieses Angebot gibt's nur nach Verfügbarkeit und nur für Seminare, die montags oder dienstags starten.

www.lilienberg.ch



seminare@lilienberg.ch



+41 71 663 21 00



Was Sie dafür bekommen?
Hier kommt's:

Seminarraumiete, Seminartechnik, Parkplatz und Wifi-Nutzung ✓

Seminarpauschale für 2 Tage mit Begrüssungskaffee, Kaffeepausen und Businesslunch ✓

Übernachtung mit Frühstück, Minibar, Schwimmbad mit **Whirlpool & Sauna** ✓

Ein schickes **3-Gang-Abendessen** in entspannter Atmosphäre in unserem Restaurant inklusive korrespondierender Weine, Mineralwasser, Kaffee/Tee ✓

Apéro «Lankenber» mit 3erlei Häppchen, Prosecco, Tröpfel und Mineralwasser und Sie entscheiden, ob vor dem Abendessen oder zum Seminar-Abschluss ✓



LO Summit – agile Tischkonzepte für neue Arbeitsstrategien

Technologischer Wandel und die Pandemie haben Unternehmen zur Neuausrichtung ihrer Arbeitsmodelle bewegt. Insbesondere das ortsunabhängige Arbeiten führte zu innovativen Konzepten in Kommunikation und Zusammenarbeit. Die neue Tischgeneration LO Summit von Lista Office LO bietet einen hohen Individualisierungsgrad und intelligentes Zubehör für flexibles Arbeiten in Büro, Projekt- und Konferenzbereichen.

Freie Arbeitsplätze und reduzierter Stauraumbedarf veränderten Raumnutzungskonzepte grundlegend. Junge Unternehmen suchen neue Formen der Zusammenarbeit, wodurch flexible Infrastrukturentwicklungen nötig wurden.

LO Summit T – Wandelbarer Arbeitstisch

Mit schallabsorbierenden Filz-Trennwänden wird der Gruppentisch mühelos in Einzel-, Team- oder Projektarbeitsplätze umgewandelt, wodurch sich die Flächennutzung optimiert.

LO Summit C – Flexible Konferenztische

Die Konferenztische bieten mit einer Vielfalt an Formen und Abmessungen Lösungen für unterschiedliche Ansprüche. Ausgestattet mit Sitz- und einer neuen Stehvariante bietet er je nach Kommunikationsstrategie die passende Gesprächsplattform.



Individuelle Gestaltung bis ins Detail

Drei Tischbeinvarianten, verschiedene Höhen, Formen, Farben und Materialien – von Echtholz bis Kunstharz – machen LO Summit maximal anpassbar. MDF-Tischplatten mit abgeschrägten Kanten sorgen zudem für ergonomisches Arbeiten auf jedem Niveau.



lista-office.com/summit



Expo Norm: Die Spezialistin für smarte Messe- und Kongressauftritte

Unternehmen, die auf Messen oder Kongressen eine nachhaltige und wirkungsvolle Präsenz anstreben, finden in der St.Galler Messebaufirma Expo Norm einen kompetenten Partner. Mit modularen, wiederverwendbaren Standsystemen und umfassendem Rundum-Service sorgt das Team für optisch beeindruckende, kosteneffiziente und umweltfreundliche Auftritte.

Modularität trifft Individualität

Expo Norm setzt konsequent auf flexible Standsysteme, die sich für jede Messefläche eignen – vom kleinen Kongressstand bis zur grossen Messelandschaft. Dank Wiederverwendbarkeit entfallen aufwendige und teure Neubauten. Alle Elemente lassen sich exakt an die Corporate Identity anpassen und bieten gestalterischen Spielraum.

Persönliche Betreuung von A bis Z

Neben intelligenten Standlösungen schätzen Kundinnen und Kunden den nahbaren Service. Expo Norm übernimmt sämtliche Aufgaben von Planung und Logistik bis zu Auf- und Abbau. Die überschaubare Betriebsgrösse ermöglicht es dem Team, direkte Wege und schnelle Entscheidungen zu garantieren – ein klarer Vorteil gegenüber grösseren Anbietern. Vor allem Pharma-, Banken- und Versicherungsbranchen profitieren seit Jahren von dieser Flexibilität.

Zielorientiert und lösungsstark

CEO Karin Zimmermann unterstreicht diese Philosophie: «Ein gelungener Messeauftritt ist mehr als eine ästhetische Visitenkarte – er ist eine Bühne für die Identität der Marke.

Unser Team nimmt sich Zeit, auf jeden Kunden und jede Branche individuell einzugehen. So entstehen Messestände, die präzise auf Zielgruppen und Veranstaltungsziele zugeschnitten sind.»

Nachhaltiger Mehrwert

Modulare Systeme schonen Ressourcen und senken den logistischen Aufwand. Die gleichen Module können für verschiedene Veranstaltungen genutzt werden, was Zeit, Budget und Material spart. Diese Herangehensweise trifft insbesondere bei international tätigen Unternehmen auf grosse Resonanz, die einen einheitlichen Auftritt an unterschiedlichen Standorten wünschen und dabei Umweltschutz und Budgeteffizienz in Einklang bringen möchten.

Weitere Informationen und Kontakt

Details zu Standsystemen, Referenzprojekten und Leistungen stehen auf der neu gestalteten Website www.exponorm.ch bereit. Wer flexibel einsetzbare Messestände sucht, die mit Design, Zuverlässigkeit und Service überzeugen, findet in Expo Norm eine Partnerin, die nahbar, innovativ und lösungsorientiert agiert.

 **Kinderdorf
Pestalozzi
Trogen**

12.6.25 Charity- Tavolata für Bildung

Kulinarischer
Hochgenuss
ab 18.00 Uhr

Livemusik
Pat Burgener

Tickets
[pestalozzi.ch/
tavolata](https://pestalozzi.ch/tavolata)




WÜRTH HAUS RORSCHACH

FÜR VISIONÄRE

SEMINARE • TAGUNGEN • EVENTS



WÜRTH HAUS RORSCHACH | Churerstrasse 10 | CH-9400 Rorschach | www.wuerth-haus-rorschach.ch



Ein Ort für Visionen: Seminare im Kinderdorf Pestalozzi

Im Herzen von Appenzell, 20 Minuten von St.Gallen entfernt, bietet das Kinderdorf Pestalozzi exklusive Möglichkeiten für Tagungen, Veranstaltungen und Workshops in einzigartiger Umgebung. Gegründet 1946 für Kriegswaisen, ist das Kinderdorf heute eine international tätige Bildungsinstitution mit umfassendem Seminar- und Übernachtungsangebot.

Die aussergewöhnliche Lage des Kinderdorfes ermöglicht es, Veranstaltungen mit einem abwechslungsreichen Rahmenprogramm zu kombinieren. Kulinarische Erlebnisse, Einblicke in das Kinderdorf und Übernachtungen in den traditionellen Appenzeller Häusern sorgen für eine besondere Atmosphäre. Eine Vielzahl an Räumlichkeiten eröffnet flexible Gestaltungsmöglichkeiten für die individuelle Planung.

Mehr als ein Seminar

Mit modernen Seminarräumen, Open-Air-Workspaces und vielseitigen Eventflächen bietet das Kinderdorf alles für einen gelungenen Anlass. Die traditionellen Häuser verfügen über Übernachtungsmöglichkeiten für Gruppen jeder Grösse. Als eine der schönsten Tagungsllocations der Schweiz, ausgezeichnet mit dem *Swiss Location Award*, verspricht das Kinderdorf Pestalozzi die benötigte Weitsicht.

Externe Gruppen haben die Möglichkeit, im Kinderdorf Pestalozzi unterschiedliche Workshops zu Themen wie Demokratie, Empowerment und Diversität sowie Medienkritik zu besuchen. Jeder Aufenthalt unterstützt den Stiftungszweck und fördert Projekte für eine wertvolle Zukunft von Kindern. So trägt jede Veranstaltung auf ihre Weise zur nachhaltigen Entwicklung der Bildungsprojekte bei.

Entdecken Sie das Seminarangebot der Stiftung Kinderdorf Pestalozzi und leisten Sie mit Ihrer Buchung einen Beitrag zu einer besseren Zukunft.



Wertschöpfung durch Seminare

Seminarland Ostschweiz, eine Initiative von St.Gallen-Bodensee und Thurgau Tourismus, vernetzt Unternehmen mit den besten Seminarhotels und Tagungslocations der Region. Sie vermittelt Business-Events und stärkt so die regionale Wirtschaft. Mehrtägige Seminare bringen eine Wertschöpfung von 350 Franken pro Person und Nacht – ein direkter Investitionsimpuls für die Ostschweiz.

Bettina Güntensperger, die Seminarland Ostschweiz GmbH hat 2024 mit ihrem kostenlosen Buchungsservice über 300 Veranstaltungen vermittelt und dabei über zwei Millionen Franken Umsatz für die Ostschweizer Seminarlocations generiert. Wer zieht den grössten Nutzen daraus?

In erster Linie die Seminarhotels, die durch unseren Buchungsservice direkt Umsatz generieren – ebenso wie ihre Zulieferer und die Tourismusbranche. Besonders erfreulich: Rund die Hälfte der Buchungen stammt von Ostschweizer Unternehmen, die so gezielt in die regionale Wirtschaft investieren. Die andere Hälfte kommt aus Zürich und Umgebung – ein wertvoller Impuls für die Ostschweizer Wertschöpfung. Aber auch Firmen, die Seminarorte suchen, profitieren: Unser kostenloser Buchungsservice spart Zeit und ermöglicht ihnen, sich voll auf ihre Seminarinhalte zu konzentrieren. Die Organisation – von der Location bis zum Rahmenprogramm – übernimmt Seminarland Ostschweiz. So schaffen wir Mehrwert für beide Seiten: die Betriebe und die Unternehmen.

Kim Wickli, wie überzeugen Sie Zürcher Unternehmen, ihre Business-Events in der Ostschweiz zu planen?

Wir investieren gezielt in den Markt Zürich und treten auf Messen sowie Fachveranstaltungen direkt mit Unternehmen in Kontakt, die Seminare und Tagungen planen.

Die Ostschweiz bietet eine breite Auswahl an erstklassigen Seminarstandorten und überzeugt mit ihrer intakten Natur – vom Bodensee über den Alpstein bis zu den sanften Hügeln des Appenzellerlandes. Besonders die Zürcher Stadtbevölkerung schätzt diesen Tapetenwechsel, um bei ihren Business-Meetings einen freien Kopf zu bekommen.

Bettina Güntensperger, die Seminarland Ostschweiz GmbH vermarktet über 50 Seminarhotels und Tagungslocations. Wie ist die Zusammenarbeit untereinander und wer profitiert am meisten?

Jeder Betrieb akquiriert selbst Kunden, doch die Zusammenarbeit innerhalb der Kooperation stärkt das Empfehlungsmarketing erheblich. Durch regelmässige, von uns initiierte Partnertreffen hat sich ein starkes Netzwerk etabliert. Ist ein Betrieb bei einer Direktanfrage ausgebucht, verweist er den Kunden auf unseren Buchungsservice – und wir helfen, eine passende Alternative zu finden. Wenn möglich, immer innerhalb der Kooperation. So profitieren alle von einer optimalen Auslastung.

Kim Wickli, wie wichtig ist das Empfehlungsmarketing für die Kundengewinnung – und welche Massnahmen bringen den Betrieben den grössten Erfolg?

Empfehlungsmarketing hat sich über die Jahre stark etabliert und machte 2024 mit einer halben Million Franken bereits ein Viertel unseres Geschäfts aus. Zusätzlich gewinnen wir 40 Prozent unserer Leads durch gezieltes Online-Marketing. Entscheidend bleiben jedoch der persönliche Kontakt und die Kundenbindung – sie machen rund ein Drittel des Umsatzes aus.

Bettina Güntensperger und Kim Sara Wickli, Co-Leiterinnen der Seminarland Ostschweiz GmbH.





Mattes Films AG: Ein Blick auf kreative Filmprojekte

Die Mattes Films AG gehört zu den aufstrebenden Filmproduktionsfirmen der Schweiz mit Standorten in St.Gallen, Winterthur und Zürich. Mit einer Leidenschaft für visuelles Storytelling und höchsten Qualitätsansprüchen realisiert sie einzigartige Filmprojekte voller Emotionen und klarer Botschaften. Ihr Portfolio umfasst Werbefilme, Imagevideos, Eventfilme und Dokumentationen, die mit kreativer Bildsprache und technischer Perfektion überzeugen.

Werbepot für Azado: Das Beste aus beiden Welten

Der dynamische TV-Spot für Azado setzt das Premium-Grillsystem «El Rey» markant in Szene. Die Kombination aus Holz-, Gas- und Holzkohlegrillen wird durch eine packende Inszenierung greifbar. Spannende Bildwechsel, ein kraftvoller Soundtrack und atmosphärische Kinematografie schaffen die Balance zwischen Funktionalität und Lifestyle. Der Spot vermittelt Grillleidenschaft und hebt die Vorzüge des Produkts hervor.

Imagefilm für den Lions Club Schweiz:

Engagement, das verbindet

Für den Lions Club Schweiz-Liechtenstein wurde ein emotionaler Imagefilm produziert, der das Engagement in lokalen und globalen Projekten veranschaulicht. Authentische Interviews, fesselnde Bilder und eine durchdachte Dramaturgie transportieren die Werte der Organisation. Die Mischung aus persönlichem Storytelling und sachlichen Fakten verleiht dem Film eine starke Wirkung und unterstreicht die Bedeutung des sozialen Engagements der Lions Clubs.

Aftermovie für die AVINA Stiftung: 30 Years of AVINA

Zum Jubiläum der AVINA Foundation entstand ein mitreisendes Aftermovie, das die Highlights und den Geist der Stiftung einfängt. Eindrucksvolle Bilder und stimmungsvolle Musik verdeutlichen ihre Vision für eine nachhaltige Ernährung. AVINA setzt sich weltweit für gesunde, umweltfreundliche Lebensmittel ein und fördert innovative Projekte. Der Film bringt die Essenz dieser Mission zum Ausdruck und macht ihre Arbeit emotional greifbar.

TVC für Domino's Pizza: Kreativität trifft Kulinarik

Das TV-Commercial «Pizza-Kebab» inszeniert die Fusion von Pizza und Kebab auf kreative und humorvolle Weise. Es greift das Dilemma bei der Essenswahl auf und spricht besonders junge, trendbewusste Kunden an. Rasante Schnitte, lebendige Farben und ein moderner Soundtrack machen Lust auf die neue Kreation. Durch den unterhaltsamen Ansatz wird das Produkt optimal in den Mittelpunkt gerückt und bleibt nachhaltig im Gedächtnis der Zielgruppe.

HSG Consulting Days 2024: Ein Recruiting-Event mit Strahlkraft

Das offizielle Aftermovie der HSG Consulting Days 2024 fängt die Dynamik des grössten europäischen Recruiting-Events im Consulting-Bereich ein. Im Oktober 2024 wurde

die Universität St.Gallen zum Zentrum der Beratungsbranche: Über 30 Top-Unternehmen und Hunderte von Absolventen nutzten die Gelegenheit, um Kontakte zu knüpfen und Karrieren voranzutreiben. Der Film hält die Energie und besonderen Momente des Events fest. Interviews mit Teilnehmern und Firmenvertretern runden das Gesamtbild ab.

Kanton St.Gallen – START Summit x Hack 2024:

Innovationskraft hautnah

Der START Summit x Hack 2024 zählt zu den grössten Tech- und Innovations-Events Europas. Der Kanton St.Gallen ist strategischer Partner, und Mattes Films hat das Event in einem mitreisenden Film dokumentiert. Junge Gründer, Innovatoren und Technologiebegeisterte kamen zusammen, um die Zukunft zu gestalten. Der Eventfilm bringt die Innovationskraft mit lebendigen Aufnahmen, kurzen Schnittfolgen und einem pulsierenden Soundtrack auf den Punkt. Die Begeisterung der Teilnehmer wird spürbar und macht den Film zu einem Erlebnis.

Wired Cooking TV-Spot: Freude am Kochen

Im Zentrum des TV-Spots für Wired Cooking steht die Freude am Kochen. Die technischen Vorteile des Kochtopfs mit exakter Temperaturkontrolle werden in präzisen Bildern und durch packendes Storytelling optimal in Szene gesetzt. Der Spot vermittelt die Präzision und Vielseitigkeit des Produkts und spricht sowohl Hobbyköche als auch Profis an. Ergänzt wird der Werbespot durch 13 Rezeptfilme, die die Anwendungsmöglichkeiten von Wired Cooking demonstrieren.

Die **Mattes Films AG** verbindet Kreativität, Professionalität und Vielseitigkeit in ihren Projekten. Jedes Filmprojekt spiegelt die Leidenschaft für visuelles Storytelling wider und hat das Ziel, die Botschaften der Kunden effektiv und ansprechend zu kommunizieren.

Mattes Films AG

Feldlistr. 29A	Sihlquai 131	Technoparkstr. 3
9000 St.Gallen	8005 Zürich	8406 Winterthur

Kontakt
+41 71 244 88 88
info@mattes.swiss
www.mattes.swiss



Wie aus Gummibärchen Diamanten werden

Fritz Walz aus Goldach presst Erinnerungen in Diamanten. Seine «Emotionsdiamanten» vereinen kostbare Erinnerungen zu einem Schmuckstück, zertifiziert nach strengen Standards. Der LEADER konnte hinter die Kulissen blicken – und erfahren, wie man aus Alpakahaar einen Edelstein macht. Aus Menschenasche allerdings können keine Diamanten hergestellt werden – weder in Goldach noch sonst wo.

Diamanten waren schon immer ein Zeichen von Wohlstand und Luxus. Während der Abbau von Diamanten aus der Erde stark in der Kritik steht, können sie in Goldach in einem Labor selbst hergestellt werden – aus kostbaren Erinnerungen und Emotionen.

Die Swiss Diamond Vision GmbH von Fritz Walz bedient Kunden aus den unterschiedlichsten Bereichen. Jeder Auftrag ist speziell und für sich einzigartig. Zu den Kunden zählen vornehmlich Private, aber auch Goldschmiede und Firmenkunden kommen auf die Hersteller der sogenannten «Emotionsdiamanten» zu, um sich Diamanten wortwörtlich massschneidern zu lassen.

Von der Erinnerung zum «Emotionsdiamanten»

Doch wie wird aus einer Erinnerung ein Diamant? Der Weg dorthin ist so schwierig, wie man es sich vorstellt. Am Anfang steht dabei das Ausgangsmaterial, die Erinnerung, die der Kunde vorbeibringt. «Organische Verbindungen (auch als organische Stoffe, organisches Material bezeichnet) sind Verbindungen, die Kohlenstoffatome enthalten. Wir stellen aus solchen Stoffen (z.B. Blumen, Kleider, Haare, Papier, Leder etc.) durch Erhitzen bei ca. 1600 Grad C unter Schutzgas Kohlenstoff her.»

«Unsere Emotionsdiamanten werden gleich wie Naturdiamanten zertifiziert.»

Damit ist der erste Schritt geschafft. Anschliessend wird sogenanntes «hexagonales Graphit» erzeugt – das Ausgangsmaterial für Diamanten. «Konkret sind es HPHT (high pressure, high temperature) Diamanten – unsere Emotionsdiamanten», erklärt Fritz Walz.

Unter Druck entstehen Diamanten

Der Herstellungsprozess simuliert dabei die Bedingungen innerhalb der Erde, die auch für die Entstehung von natürli-

chen Diamanten notwendig sind. «Hoher Druck und hohe Temperatur.» So wie es auch im Erdmantel bei rund 200 Kilometern Tiefe der Fall ist. Für das Erreichen dieser Wachstumsbedingungen (ca. 60'000 bar Druck, Temperaturen von ca. 1500 Grad C) werden bei Walz hydraulische Cubic-Pressen eingesetzt.

«Die Wachstumszelle besteht dabei aus einer Pyrophyllit-Keramik, die Temperatur wird durch Widerstandsheizung erzeugt. Der hexagonale Graphit löst sich so im oberen Teil der Wachstumszelle (höhere Temperatur)», so Fritz Walz. Da der Graphit in Kontakt mit einer Metallschmelze ist, lagern sich die Kohlenstoffatome im unteren Bereich der Zelle auf der Oberfläche eines Impfdiamanten an und wachsen bis zu 16 Karat als Rohdiamant (1 Karat = 0,2 g). Die Diamant-Wachstumsrate beträgt im Durchschnitt 15 mg/Stunde. So werden aus Erinnerungen Diamanten.

Zertifizierte Emotionsdiamanten

Anschliessend werden die Diamanten geschliffen. Das passiert jedoch nicht in Goldach, sondern in Antwerpen in Belgien. «Unsere Diamantschleifer dort haben die Erfahrung und die nötige Kompetenz in der Bearbeitung von HPHT-Diamanten. Abgesicherte Transporte und moderate Preise sind ebenfalls ein Vorteil», so der Diamantenspezialist.

Doch auch hier gibt es entscheidende Unterschiede. «Kleine Steine bis drei Millimeter werden in Indien geschliffen, ab 0,25 Ct in Antwerpen. Unsere Emotionsdiamanten werden gleich wie Naturdiamanten von anerkannten gemmologischen Laboratorien (z.B. GGTL Balzers oder SSEF Basel) nach den vier C (Farbe, Schliff, Reinheit, Grösse) zertifiziert. Die Zertifikatsnummer wird auf Wunsch mittels Laser eingraviert», erläutert Walz.

Die im Labor gewachsenen Diamanten erfüllen damit also strenge Anforderungen und Auflagen. Doch nicht nur in Bezug auf die konservierte Erinnerung unterscheiden sich die Labor-Diamanten von denen aus der Erde. Auch bezüglich Umwelt und Menschenrechten ist Walz ein Vorbild.

Konfliktfrei und umweltverträglich

«Unsere im Labor gewachsenen Diamanten sind ökologisch nachhaltig, konfliktfrei und voll mit Emotionen.» Sie sind preislich auch bedeutend günstiger als Naturdiamanten, sind

Fritz Walz:

Diamanten aus Emotionen.



aber im Aufbau und von der Chemie her absolut identisch mit Diamanten aus der Erde. «Diese nennt man auch Naturdiamanten», sagt Fritz Walz.

Mit einer generellen Falschannahme will Walz direkt aufklären: Nämlich, dass man die Asche eines geliebten Menschen in einen Diamanten pressen und beispielsweise am Finger tragen kann. Walz: «Wir wollen festhalten, dass gemäss unseren Kenntnissen und den Untersuchungen in Deutschland durch anerkannte Labors in der Krematoriumsasche von Menschen oder Tieren keine oder nur sehr minimale Mengen an Kohlenstoff vorhanden sind – eine Menge, die niemals zur Herstellung von Diamanten genügen würde.»

Auch die Aussagen von Prof. Dr. Henry A. Hänni – ehemals SSEF, Basel – sind klar: «Beim Verbrennen (Kremieren) reagiert der Kohlenstoff bei den verwendeten Temperaturen mit dem Sauerstoff der Luft und bildet CO₂-Gas, das entweicht. In der Asche ist kein Kohlenstoff vorhanden.»

«Jeder an Swiss Diamond Vision erteilte Auftrag ist einmalig.»

Ein Stück Alpaka in einem Diamanten

Daher werden andere Arten von Erinnerungen konserviert. Darunter unter anderem Haare von einem Haustier, Pflanzen – oder auch mal ein Gummibärchen. Kein Witz: «Jeder an Swiss Diamond Vision erteilte Auftrag zur Herstellung eines Emotionsdiamanten ist einmalig und bleibt uns so auch in Erinnerung.» Eine kurze Anekdote hierzu: «Ein Kunde hat als Pate eines Alpaka-Tieres Fellteile zu einem Diamanten verarbeiten lassen und diesen Diamanten dann zusammen mit seinem Alpaka bei uns im Labor persönlich abgeholt.»



Die Asche eines Menschen kann man nicht zu einem Diamanten pressen.

Für sich selber stellt Walz übrigens keine Diamanten her. Jedoch für seine Enkelin. «Effektiv haben wir bis heute noch keinen Emotionsdiamanten für uns selber gemacht. Wir haben jedoch unter anderem für eine unserer Enkelinnen aus Haribo-Bärchen (Zucker) in den jeweiligen Farbtönen je einen Diamanten hergestellt – auch wenn ihr eines Tages die geliebten Bärchen nicht mehr schmecken sollten, so bleiben ihr Gummibärchen-Diamanten.»

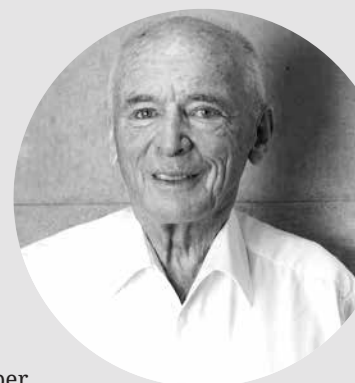
Die Farbe macht den Unterschied

Farbe ist ein gutes Stichwort: Wie auch die Süßigkeiten in ihren Farben variieren, so können auch die Färbungen der Diamanten unterschiedlich sein. Fritz Walz kann dies durch die Zugabe von Stickstoff und anderen Stoffen beeinflussen. Er ist überzeugt, dass die richtige Farbe die Emotionen noch verstärkt. Vor allem, wenn sie dem Farbton des Ausgangsmaterials angepasst werden.



Unternehmertum und Sympathie

Unternehmer sind in der allgemeinen Wahrnehmung und so, wie sie in den Medien dargestellt werden, nicht sympathisch. Sie gelten als gefühlskalt, egozentrisch und meist auch als rücksichtslos und einseitig erfolgsorientiert.



Diese Charakterisierung hält aber einer sorgfältigeren Analyse der Unternehmerfunktion, die für eine arbeitsteilige Gesellschaft überlebenswichtig ist, nicht stand. Etwas unternehmen heisst nämlich, sich selbst und anderen etwas zuzumuten. Dazu braucht es in erster Linie Selbstvertrauen und Sympathie im umfassenden Sinn des Einfühlungsvermögens in die Bedürfnisse anderer. Mit guten Gründen hat darum schon Adam Smith in seiner «Theory of Moral Sentiments» die Sympathie als zentralen gemeinsamen Wert der Moral und der Ökonomie bezeichnet.

Unternehmerisch wirtschaften bedeutet in einer Dienstleistungsgesellschaft nichts anderes als die Bereitschaft, sich in die Bedürfnisse der potenziellen Kundschaft einfühlen zu können. Von diesem Ansatz her kann der Unternehmer selbst auch das für ihn Nützliche, Gewinnbringende fördern und das für ihn Schädliche, Verlustbringende meiden.

Dieses Prinzip ist immer wieder als Privatisierung der Gewinne und als Sozialisierung der Verluste charakterisiert worden. Ein solcher Mechanismus funktioniert aber nur, wenn auf der einen Seite ein Individuum und auf der anderen ein unpersönliches Kollektiv steht – und selbst dann dürfte er sich früher oder später als Fehlkalkulation herausstellen. Der Schmarotzer zerstört nämlich das Umfeld, an dem er sich gütlich tut.

Sobald sich Menschen vertraglich verbinden, entsteht auch eine Art Schicksalsgemeinschaft, bei der sich auf die Dauer weder Aggressivität noch die Abwälzung von Schäden lohnen. Der ausgewogene Interessenausgleich im Sinn einer Win-win-Situation ist mittel- und langfristig die einzig ökonomisch rentable Lösung.

Robert Nef,
Publizist, St.Gallen



«Weisse Diamanten haben keinen Stickstoff, gelbe und braune Diamanten enthalten Stickstoff, der Zusatz von Bor ergibt blaue Diamanten. Grüne Diamanten erhalten ihre Farbe durch künstliche Bestrahlung (Elektronen), pinkfarbene, rote und schwarze Diamanten hingegen durch Erwärmung (Mikrowelle).»

Walz führt aus: «Wir versuchen auch, bei unseren Schmuckideen spezielle Materialien wie Oxid-Keramiken oder mechanische Komponenten einzubringen (z.B. bei unseren drehbaren Ringen), um so zusammen mit den Emotionsdiamanten eine eigene, persönliche Schmucklinie zu kreieren.»

«Effektiv haben wir bis heute noch keinen Emotionsdiamanten für uns selber angefertigt.»

Vom Parfum zum Diamant

Zudem arbeitet man derzeit an der Entwicklung von verschiedenen Parfum-Duftnoten. Die dazu verwendeten Pflanzen stammen aus der Region und werden mit synthetischen Duftstoffen vermischt. Daraus entsteht am Schluss ein Parfum. «Die dafür verwendeten Stoffe sind die gleichen organischen Substanzen, welche auch für die Herstellung von Emotionsdiamanten verwendet werden», erläutert Fritz Walz.

Im Flacon-Kopf des Parfums wird, selbstverständlich, ein zertifizierter Diamant aus Goldach eingesetzt. Ist das Parfum aufgebraucht, wird der Kopf mit dem Diamanten an Walz retourniert und gemeinsam das gewünschte Schmuckstück erarbeitet. Rohstoffe – Parfum – Emotionsdiamant – Schmuckkreation in einem Kreislauf. Dies ist erst der Anfang des «Circle of Competence».

Text: Fabian Alexander Meyer
Bilder: Marlies Beeler-Thurnheer

Wie der CEO auf den HR-Chef neidisch wird

Häufig wird die Personalabteilung noch immer als reine Verwaltungsinstanz betrachtet – zuständig für Gehälter, Arbeitszeiten und Vertragswesen, aber selten als Partner auf Augenhöhe mit der Geschäftsleitung. Dabei könnte HR viel mehr sein: Ein echter Treiber für den Geschäftserfolg – wenn es gelingt, sich operativ und strategisch in die Unternehmensprozesse einzubringen. Doch wie oft passiert das tatsächlich? LEADER-Chefredaktor Stephan Ziegler hat mit Paul Beerli, Verwaltungsrat der Beerligroup AG aus Niederteufen, über die Rolle von HR gesprochen – und warum der CEO manchmal sogar neidisch auf seinen Personalchef werden kann.

Ein Ostschweizer Unternehmen steht unter Druck. Die Verkaufszahlen stagnieren, in einigen Märkten sind sie rückläufig, die Prognosen für die kommenden Geschäftsjahre düster. Der CEO sucht verzweifelt nach Lösungen, doch ausgerechnet die Personalabteilung tritt mit einem Vorschlag an ihn heran. «Das Überraschende daran ist nicht nur der Inhalt, sondern auch die Entstehung», sagt Paul Beerli. «Der Plan wurde nicht extern erstellt, sondern in einem zweitägigen internen Workshop erarbeitet – von den HR-Business-Partnern der vier Produktbereiche und dem Personalchef selbst.»

Der CEO ist beeindruckt, leitet den Vorschlag direkt an den Verwaltungsrat weiter – und nach drei Wochen ist es offiziell: Das Projekt wird umgesetzt, und der Personalchef wird als Gesamtprojektleiter ernannt. «In diesem Moment», sagt Beerli mit einem Schmunzeln, «könnte man fast sagen, der CEO empfindet einen gewissen Neid auf seinen HR-Chef.»

Doch die Realität sieht anders aus

Leider bleibt dieses – erdachte – Szenario bislang eine Fiktion. In den meisten Unternehmen ist HR weit davon entfernt, eine solche Rolle einzunehmen. «Seit Jahrzehnten wurde die Personalabteilung auf administrative Tätigkeiten reduziert», sagt Paul Beerli. «Die meisten HR-Verantwortlichen hatten keinen echten Einfluss auf strategische Entscheidungen. Selbst wer es in die erweiterte Geschäftsleitung schaffte, blieb oft ohne wirkliche Gestaltungsmöglichkeiten.»

Zwar wurde mit der Einführung des Begriffs «HR Business Partner» versucht, die Rolle von HR zu stärken. Doch in vielen Fällen blieb es bei einer Umbenennung ohne echten Wandel. «Die meisten HR-Business-Partner überwachen lediglich die Einhaltung von Unternehmensrichtlinien», sagt Beerli. «Das ist alles andere als eine echte Partnerschaft mit der Unternehmensleitung.»

Wie wird HR wirklich ernst genommen?

Doch was braucht es, damit HR-Profis tatsächlich als strategische Partner wahrgenommen werden? «Ganz einfach: Ein tiefes und aufrichtiges Interesse an den Kernbereichen des Unternehmens», betont Beerli. «HR darf nicht nur in personal-

bezogenen Fragen denken, sondern muss sich in Produkte, Märkte, Finanzen, Technik, Supply-Chain-Management und Vertrieb einarbeiten.»

Also müsste HR sich stärker in operative Prozesse einbringen? «Absolut», bestätigt Beerli. «Ein HR-Leiter, der für sechs Monate in der Produktion arbeitet, wird die Herausforderungen der Belegschaft mit ganz anderen Augen sehen. Jemand, der den Head of Sales zu Kundengesprächen begleitet, wird verstehen, worauf es im Markt ankommt. Und wer mit dem CFO an Bankverhandlungen teilnimmt, lernt, welche finanziellen Entscheidungen wirklich kritisch sind.»

«HR muss vom Dienstleister zum strategischen Impulsgeber werden.»

HR als Schlüssel zum Unternehmenserfolg

Doch genau das sei selten der Fall. «Viele HR-Verantwortliche bleiben in ihrer Bubble. Sie beschäftigen sich mit Personalentwicklung und Unternehmenskultur, aber nicht mit den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen. Oder kennen Sie einen HR-Business-Partner, der bereit wäre, für ein halbes Jahr in der Produktion zu arbeiten, um die Abläufe vor Ort wirklich zu verstehen?»

Nur wer sich aktiv in die betriebswirtschaftlichen Realitäten einarbeitet, könne als HR Business Partner ernst genommen werden. «HR muss vom Dienstleister zum strategischen Impulsgeber werden», sagt Beerli. Wer als HR-Experte die strategische Anerkennung sucht, die man sich oft wünscht, müsse über personalbezogene Themen hinaus auch die operativen und finanziellen Umstände des Unternehmens kennen. Nur so könne er wirklich als Partner auf Augenhöhe agieren und das Vertrauen der Unternehmensführung gewinnen. «Dann – und nur dann – könnte es tatsächlich passieren, dass ein CEO eines Tages neidisch auf seinen HR-Chef blickt.»

Paul Beerli:

Partner auf Augenhöhe.



Text: Stephan Ziegler

Bild: Marlies Beeler-Thurnheer

Die Welt der Uhrmacher

Ein Besuch im Uhrenatelier von Huber Fine Watches & Jewellery in Vaduz.

Fernab von schillernden Vitrinen und inszenierten Produktwelten schlägt das eigentliche Herz der Uhrenwelt. Das Atelier, wie es in der Tradition der Uhrmacher heisst, ist Werkstatt und Denkraum zugleich. Hier herrscht eine ruhige, beinahe meditative Atmosphäre, die dazu einlädt, Zeit aus einer neuen Perspektive zu betrachten.

Michael Heim leitet das Uhrenatelier von Huber seit 2020. Er und sein Team sind Rhabilleure. Ihre Aufgabe besteht darin, die Uhren der Kundschaft zu warten, zu reparieren und ihre Langlebigkeit zu unterstützen. Es werden nicht nur einfache Servicearbeiten wie Batteriewechsel oder Armband-Anpassungen durchgeführt – das Team ist auch spezialisiert auf umfangreiche Revisionen, die vor Ort stattfinden.

Perfektion bis ins kleinste Detail

Die Uhrmacher arbeiten konzentriert und mit viel Fingerspitzengefühl – Licht und Sauberkeit sind immens wichtig. Schon ein Staubkorn oder eine kleine Fluse kann den Gang des Uhrwerks beeinträchtigen, im schlimmsten Fall die Uhr zum Stillstand bringen.

Mehr als 20 renommierte Marken führt Huber im Sortiment. Durch Zertifizierungen und Schulungen bei den Herstellerfirmen bleibt das Uhrmacherteam stets auf dem neuesten Stand und erfüllt die hohen Anforderungen der Markenpartner. Dies macht Huber nicht nur zum offiziellen Fachhändler, sondern auch zu einem zuverlässigen Servicepartner für anspruchsvolle Gäste. Ein besonderes Merkmal des Ateliers ist die akribische Prüfung jeder Uhr, bevor sie an

den Kunden zurückgeht. Selbst fabrikneue Zeitmesser durchlaufen umfassende Kontrollen, und Armband und Gehäuse werden gereinigt. Dieser Fokus auf Perfektion unterstreicht die Philosophie des Ateliers: Qualität und Exzellenz über alles.

Die Liebe zum Detail und zur Präzision zeigt sich in jeder Reparatur und Wartung.

Ein Stück Kulturgut

Dafür, dass sich hier alles um Uhren dreht, spielt eine Sache eine erstaunlich untergeordnete Rolle: die Zeit. «Effizienz ist wichtig, aber Zeitdruck bringt keine Qualität», betont Michael Heim. Er sieht in seiner Arbeit mehr als nur Handwerk. «Eine mechanische Uhr läuft unabhängig von Zeit und Ort – sie ist ein kleines Wunderwerk», sagt er. Die Liebe zum Detail und zur Präzision zeigt sich in jeder Reparatur und Wartung. Im Uhrenatelier von Huber wird jede Uhr nicht nur repariert, sondern mit Hingabe gepflegt. Und jeden Tag trägt das Team dazu bei, die mechanische Uhr als Symbol für Ästhetik, Mechanik und Tradition zu bewahren. Das ist nachhaltig im besten Sinne.





Huber Fine Watches & Jewellery

ist eines der traditionsreichsten Familienunternehmen der europäischen Uhren- und Schmuckbranche – mit Standorten in Bad Ragaz, Vaduz, Bregenz und Lech am Arlberg. Es wird von Norman J. Huber geführt, und mit Beryl Huber ist bereits die fünfte Generation im Unternehmen tätig.



www.huber.li

Bilder: Nils Vollmar



Wie die Shopping Arena den Wandel im Handel meistern will

Mit 4,85 Millionen Besuchern konnte die Shopping Arena St.Gallen 2024 einen neuen Besucherrekord verzeichnen. Trotzdem blieb der Umsatz auf dem Niveau des Vorjahres – ein Zeichen für das veränderte Konsumverhalten. Centerleiterin Fabienne Diez von der Wincasa AG spricht über die Erfolgsfaktoren hinter dem Besucherrekord, die Herausforderungen des stationären Handels und die Zukunftspläne des Einkaufszentrums.



Fabienne Diez:

Konsequente Weiterentwicklung.

«Der Erfolg der Shopping Arena basiert auf mehreren Faktoren», sagt Fabienne Diez. «Zum einen haben wir gezielt in Events, Gastronomie und Freizeitangebote investiert, um das Center als Treffpunkt für die ganze Familie zu positionieren. Zum anderen profitieren wir von einer starken regionalen Verankerung und einer optimalen Erreichbarkeit.»

Besonders stolz ist die Centerleiterin auf den 2024 erweiterten Mietermix: «Mit Snipes (Sneakers und Streetwear) und Lolipop (Süssigkeiten und Snacks) konnten wir zwei neue Marken gewinnen, die unser Sortiment bereichern. Besonders Snipes ist eine spannende Ergänzung, da es diese Marke zuvor nicht in der Ostschweiz gab.» Ebenso freut sie sich über das grösste E-Ladestationen-Angebot in der Region: «Wir bieten unseren Besuchern eine nachhaltige und komfortable Möglichkeit, ihre Fahrzeuge während des Einkaufs aufzuladen.»

Aufenthaltsdauer verlängern, Einkaufsbetrag erhöhen

Während die Besucherzahlen steigen, bleibt der Umsatz stabil – eine Entwicklung, die Diez genau beobachtet: «Die stabilen Umsätze trotz höherer Besucherzahlen zeigen, dass sich das Konsumverhalten verändert. Kunden kommen vermehrt für Erlebnisse und Inspiration, tätigen ihre Käufe aber gezielter.» Um den Umsatz langfristig zu steigern, setzt die Shopping Arena auf personalisierte Angebote, digitale Anreize und eine stärkere Verknüpfung von Online- und Offlinehandel. «Wir wollen durch innovative Gastronomiekonzepte und erweiterte Serviceangebote die Aufenthaltsdauer verlängern und den Einkaufsbetrag erhöhen.»

«Das persönliche Einkaufserlebnis, die direkte Beratung und das haptische Erleben von Produkten kann kein Onlinehandel ersetzen.»

Der stationäre Handel steht besonders durch den Onlinehandel unter Druck. Fabienne Diez sieht eine Lösung in einem erweiterten Einkaufserlebnis: «Unser Fokus liegt darauf, den Besuch in der Shopping Arena zu einem Erlebnis zu machen, das über den reinen Einkauf hinausgeht.» Hierbei setzt das Center auf ein vielseitiges Eventprogramm, interaktive Angebote und digitale Services, die den stationären Handel mit den Vorteilen des Onlinehandels verbinden. «Zudem investieren wir in moderne Ladenkonzepte, die eine inspirierende Atmosphäre schaffen und zum Verweilen einladen.»

Ein weiteres Thema ist der Einkaufstourismus, der für viele Einkaufszentren in grenznahen Regionen eine Herausforderung darstellt. «Natürlich merken auch wir den Einkaufstourismus», räumt Diez ein. «Aber wir setzen darauf, dass unsere Kunden nicht nur wegen des Preises zu uns kommen, sondern weil wir ein Erlebnis, besonderen Service und Exklusivität bieten.»

Pop-up-Stores und interaktive Ausstellungen

Die zunehmende Bedeutung von Events und Erlebnissen ist ein zentraler Bestandteil der Strategie der Shopping Arena. «Events sind mittlerweile essenziell, um Besucher emotional zu binden und die Frequenz zu steigern», weiss Fabienne Diez. «Wir schaffen Anlässe, die unsere Kunden bewusst ins Center führen und sie dazu animieren, länger zu verweilen und verschiedene Angebote wahrzunehmen. Das klassische Einkaufserlebnis bleibt zentral, wird aber durch innovative Konzepte wie Pop-up-Stores, interaktive Ausstellungen oder saisonale Highlights ergänzt.»

Das langfristige Ziel ist klar: Die Shopping Arena soll sich als führendes Einkaufs- und Freizeitzentrum der Region etablieren. «Wir setzen auf eine konsequente Weiterentwicklung unseres Angebots», so Diez. «Neben neuen Marken und Konzepten investieren wir verstärkt in digitale Services und die Attraktivität der Aufenthaltsbereiche. Auch die Zusammenarbeit mit lokalen Partnern und Organisationen wird intensiviert, um unsere regionale Bedeutung weiter zu stärken.»



Olma Messen
St.Gallen

**Jetzt
Tickets
sichern!**



OFFA

**Frühlingsmesse St.Gallen
9.-13. April 2025**

OCA Ostschweizer Camping-
und Freizeit-Ausstellung
St. Gallen

**Camping-
Ausstellung**



offa.ch



Die Shopping Arena soll sich als führendes Einkaufs- und Freizeitzentrum der Region etablieren.

2025 bietet etwa mit der UEFA Women's Euro oder dem Nordostschweizer Schwingfest besondere Synergien für die Shopping Arena. «Solche Grossveranstaltungen in der Region sind eine hervorragende Möglichkeit, zusätzliche Besucher anzusprechen und unsere Sichtbarkeit zu erhöhen», sagt Fabienne Diez. «Dank unserer Parkmöglichkeiten bieten wir eine bequeme Anreise und eine attraktive Gelegenheit, den Eventbesuch mit einem Einkaufsbummel oder einem Restaurantbesuch zu verbinden.» Viele Gäste kämen bereits vor den Veranstaltungen oder liessen den Tag nach dem Event in der Shopping Arena ausklingen – «ein Vorteil, von dem sowohl Kunden als auch Mieter profitieren».

«Events sind essenziell, um Besucher emotional zu binden und die Frequenz zu steigern.»

Für die Zukunft des stationären Handels wünscht sich Diez, dass dieser seine Stärken konsequent weiterentwickelt. «Das persönliche Einkaufserlebnis, die direkte Beratung und das haptische Erleben von Produkten sind Vorteile, die kein Onlinehandel ersetzen kann», ist die Centerleiterin überzeugt. «Für die Shopping Arena wünsche ich mir, dass sie sich weiter als beliebter Treffpunkt etabliert und mit innovativen Konzepten neue Massstäbe setzt.»

Text: Stephan Ziegler

Bilder: Marlies Beeler-Thurnheer, zVg

Militärdienst ist gelebter Gemeinsinn

Die vergangenen Wochen waren für mich als Mitglied der Sicherheitspolitischen Kommission des Nationalrates alles andere als entspannt: Eine negative Schlagzeile jagte die andere. Auf der obersten Führungsebene herrscht Flugwetter. Die Bundesrätin, der Chef der Armee, der Chef des Nachrichtendienstes, der Chef der Flugwaffe, sie alle nehmen den Hut. Ein Korruptionsskandal erschüttert die RUAG.



Grosse Beschaffungsvorhaben verzögern sich um Jahre. Ende Jahr schrieb die Finanzdelegation beider Räte, der ich ebenfalls angehöre, einen Brief an die VBS-Chefin und erklärte darin, dass wir uns «grosse Sorgen» um diverse Vorhaben machen. Die «zunehmenden Verzögerungen, steigenden Risiken und unzureichenden Ressourcen» sind «beunruhigend».

Bei all diesen Diskussionen geht meines Erachtens ein entscheidender Aspekt vergessen: Wir diskutieren über organisatorische Mängel und über personelle Fragen, und die entscheidenden Kriterien für zu beschaffende Waffen sind die Wirkung im Ziel sowie das Preis-Leistungs-Verhältnis. Kaum angesprochen wird hingegen die Verantwortung, die wir gegenüber den Männern und Frauen haben, die Militärdienst leisten und diese Waffen bedienen. Sie alle haben einen Anspruch darauf, dass sie ihre Pflicht mit modernem persönlichem Material und leistungsfähigen Waffensystemen erfüllen können. Im Ernstfall geht es um ihr Leben. Eine Tatsache, die in der schlagzeilenorientierten öffentlichen Diskussion regelmässig übersehen wird.

Wir alle stehen in der Verantwortung, den Angehörigen der Armee denjenigen Platz in unserer Gesellschaft und in unserer Arbeitswelt zukommen zu lassen, den sie verdient haben. Hier wird ein Dienst an unserer Gesellschaft geleistet, der weit darüber hinausgeht, was in der Regel in den medial gefeierten NGOs abgeliefert wird. Militärdienst ist gelebter Gemeinsinn. Dazu müssen wir Sorge tragen. Ohne einen glaubwürdigen Wehrwillen gibt es keine Verteidigungsbereitschaft. Wie so vieles beginnt auch die Landesverteidigung im Kopf.

Michael Götte, Nationalrat SG (SVP)

Wie Venture Kick Start-ups auf Erfolgskurs bringt

Die St.Galler Initiative Venture Kick unterstützt Start-ups mit Kapital, Coaching und Kontakten. Seit 2007 wurden 1146 Projekte mit 90 Millionen Franken gefördert, die Folgeinvestitionen haben 2024 erstmals über neun Milliarden Franken betragen. Doch nach welchen Kriterien werden Start-ups ausgewählt? Und wie hat sich ihr Typus verändert? Venture-Kick-Co-Geschäftsführer Beat Schillig, Gründer und Präsident von IFJ und Venturelab, gibt Einblick in die Prozesse hinter der Initiative.

2024 hat Venture Kick 880 Gesuche geprüft und 6,7 Millionen Franken in 97 neue Start-up-Projekte investiert. Die Zahl der Gesuche ist im Vergleich zum Vorjahr um 13 Prozent gestiegen und deckt eine breite Palette von Hightech-Bereichen ab: ICT, Biotech, Medtech, Cleantech, Elektronik, Materialien und Nanotechnologien.

Geld, Beratung, Vernetzung

Venture Kick kombiniert Finanzierung mit gezieltem Coaching und einem internationalen Investoren-Netzwerk. «Durch unser Drei-Phasen-Programm erhalten Gründer bis zu 150'000 Franken Startkapital. Wer erfolgreich abschneidet, kann sich zusätzlich für bis zu 850'000 Franken vom Kickfund und 150'000 Franken vom InnoBooster qualifizieren», sagt Beat Schillig.

Besonders wertvoll sind jedoch nicht nur die finanziellen Mittel, sondern auch die strategische Beratung und die internationale Vernetzung. «Wir sind zu einem vertrauenswürdigen «Label» geworden, welches Gründer mit den richtigen Investoren zusammenbringt und ihnen die Sichtbarkeit am Markt verschafft, die sie für ihren Erfolg benötigen», so Schillig.

«Gründer können über eine Million Franken Kapital plus Coaching gewinnen.»

Klare Auswahlkriterien für die Förderung

Die Auswahlkriterien für die Förderung sind klar definiert: Entscheidend sind Innovationskraft, Marktpotenzial und die Umsetzbarkeit des Geschäftsmodells. «Ein starkes Team ist essenziell. Wir suchen Gründer, die ihre Vision langfristig umsetzen und nicht nur Trends folgen», betont Schillig. Skalierbarkeit, Finanzierungsstrategie und erste Marktbelege wie Pilotkunden oder Patente spielen ebenfalls eine zentrale Rolle.

«Unsere Hauptaufgabe ist es, die Spitzenforschung und all die Patente, die an Schweizer Hochschulen entstehen, in Arbeitsplätze und wirtschaftlich tragfähige Lösungen für die grössten Herausforderungen unserer Gesellschaft umzuwandeln», sagt Beat Schillig.

Wandel in der Start-up-Landschaft

Über die Jahre hat sich die Art der geförderten Start-ups verändert. Während früher ein breiter Branchenmix dominierte, stehen heute Deep Tech, Life Sciences und Künstliche Intelligenz im Fokus.

«Rund die Hälfte der Start-ups kommt inzwischen aus dem Life-Sciences-Bereich, Cleantech macht etwa 20 Prozent aus», so Schillig. Automatisierung, Quantencomputing und Biotechnologie treiben diese Entwicklung zusätzlich an.

Ostschweizer Start-ups aus dem Venture-Kick-Programm



Catchfree AG
Appenzell

GALVENTA

Galventa AG
St.Gallen

intonate.

Intonate GmbH
Jona

Kaspar&

Kasparund AG
St.Gallen

matrìq

Matriq AG
St.Gallen

ocumeda

Ocumeda AG
Riedt bei Erlen

RAUM
PIONIÈRE

Raum-
pioniere AG
St.Gallen

Surroundpower

SurroundPower
GmbH
St.Gallen

VIGILITECH

Vigilitech AG
Heiden

WeNurse

WeNurse AG
Schönenberg
an der Thur

Steigende Nachfrage und zunehmender Wettbewerb

Die Nachfrage nach Venture Kick wächst stetig: 2024 gab es mit 880 Bewerbungen einen Anstieg von 13 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Die Innovationskraft von Schweizer Universitäten und Forschungseinrichtungen ist erstaunlich und bringt immer wieder überraschende technologische Durchbrüche hervor, welche ein gutes Kommerzialisierungspotenzial bergen. «Die Zahl der Bewerbungen steigt schneller als unsere Kapazitäten, was den Wettbewerb verschärft», sagt Beat Schillig.

Dass der Auswahlprozess funktioniert, zeigen zahlreiche Erfolgsgeschichten: BioVersys, ein ehemaliges Venture-Kick-Start-up, hat es 2025 an die Schweizer Börse geschafft und über 130 Millionen Franken Kapital eingesammelt. Weitere Alumni wie Climeworks, Mindmaze, Scandit oder Kandou zählen mittlerweile zu den Unicorns, also Start-ups, die einen Unternehmenswert von über einer Milliarde aufweisen. «Unser Ziel ist es, die vielversprechendsten Innovationen frühzeitig zu erkennen und auf den globalen Markt vorzubereiten», so Schillig.

Venturelab begleitet seine Start-ups zudem über das Finanzierungsprogramm hinaus mit internationalen Programmen wie Venture Leaders und Investor-Roadshows in Städten wie Boston, Silicon Valley und München, um ihnen den Marktzugang zu erleichtern.

Zukunftspläne und Chancen für die Ostschweiz

2025 will Venture Kick seine Unterstützung um 25 Prozent erhöhen; bis 2033 plant die Initiative, 3000 wissenschaftsbasierte Start-ups zu fördern und 100'000 Arbeitsplätze zu schaffen. «Diese Expansion macht Venture Kick noch wettbewerbsintensiver, aber auch noch wertvoller für ambitionierte Gründer», sagt Beat Schillig.

Auch Start-ups aus der Ostschweiz sind eingeladen, sich für das Programm zu bewerben und von der einzigartigen Kombination aus Finanzierung, Coaching und Vernetzung zu profitieren.

Die philanthropische Initiative **Venture Kick** der St.Galler Venturelab AG stellt Schweizer Start-ups eine Startfinanzierung von bis zu 150'000 Franken zur Verfügung und bietet einen gut strukturierten unternehmerischen Weg zum Aufbau eines erfolgreichen Unternehmens. Die Start-ups treten in drei Phasen vor Expertenjurys an, um eine Finanzierung zu erhalten. Sie erhalten direktes Feedback und Zugang zu einem internationalen Netzwerk von 200 erfolgreichen Unternehmen und Investoren. Die Gewinner von Venture Kick haben zudem Aussicht auf eine Investition von 850'000 Franken von Kickfund und ein InnoBooster-Stipendium von 150'000 Franken.

Dass dieses Modell erfolgreich ist, bestätigt die «Financial Times»: In der zweiten Ausgabe von «Europe's Leading Start-up Hubs» gehört Venture Kick zu den besten Start-up-Förderprogrammen Europas und belegt Platz 6. Insgesamt sind sieben der 150 führenden Start-up-Förderer in Europa in der Schweiz ansässig.

Beat Schillig:
Innovationen frühzeitig
erkennen.



Text: Patrick Stämpfli
Bild: zVg

Stefan Legge:

Preissetzungs- macht stärken.

«Die Schweiz fliegt unter dem Washingtoner Radar»

Donald Trump ist zurück im Weissen Haus – und mit ihm eine aggressive Wirtschafts- und Zollpolitik. Neue Strafzölle, ein schwächerer US-Dollar und geopolitische Spannungen könnten auch die Ostschweizer Wirtschaft treffen. Doch nicht alle Unternehmen sind gleich betroffen. Stefan Legge, HSG-Experte für Handelspolitik, ordnet die Lage ein und erklärt, welche Risiken drohen. Und allenfalls auch Chancen?

Stefan Legge, Donald Trump ist wieder US-Präsident und droht mit neuen Zöllen auf Importe, insbesondere aus China und Europa. Welche Auswirkungen könnten diese Massnahmen auf die exportorientierte Ostschweizer Wirtschaft haben?

Jeder achte Franken im Ostschweizer Export kommt aus den USA. Das zeigt, wie bedeutend dieser Markt für die hiesige Wirtschaft ist. Sollte Washington höhere Importzölle auf Schweizer Produkte einführen, müssten Unternehmen prüfen, ob sie diese Mehrkosten an ihre Kunden weitergeben können. Besonders betroffen wären Branchen mit hohem Exportanteil, wie Maschinenbau oder Medizintechnik. Wahrscheinlicher ist jedoch, dass Donald Trump sich primär auf China und die EU konzentriert. Das könnte für die Ostschweiz indirekte Folgen haben – etwa durch politische Gegenreaktionen oder verschobene Handelsströme.

Die USA erwägen Importzölle von bis zu 60 Prozent auf chinesische Produkte. Wie könnte dies Ostschweizer Unternehmen mit Verbindungen nach China betreffen?

Falls chinesische Exporteure durch die hohen Zölle weniger Waren in die USA verkaufen können, werden sie nach alternativen Märkten suchen – auch in Europa und der Schweiz. Das bedeutet verstärkten Wettbewerb, könnte aber auch Chancen eröffnen, wenn Unternehmen beispielsweise von günstigeren Vorprodukten aus China profitieren. Gleichzeitig besteht das Risiko, dass die bilateralen Handelsbeziehungen Schweiz-China unter Druck geraten, falls die Schweiz als Ausweichstandort für chinesische Exporte stärker ins Blickfeld Washingtons rückt.

«Jeder achte Exportfranken der Ostschweiz kommt aus den USA.»

In Trumps erster Amtszeit geriet die Schweiz wegen ihrer Handelsbilanzüberschüsse bereits in den Fokus. Ist es wahrscheinlich, dass Schweizer Unternehmen erneut mit Massnahmen konfrontiert werden?

Die Schweiz fliegt weitgehend unter dem Radar in Washington, was angesichts der Unberechenbarkeit des Weissen Hauses ein Vorteil sein kann. Zwar gibt es weiterhin ein Handelsdefizit der USA gegenüber der Schweiz, doch mit dem Abbau der Industriezölle ist es schwieriger geworden, uns unfairen Handel vorzuwerfen. Dennoch bleibt der Wechselkurs ein heikles Thema: Sollte die Schweiz den Franken gezielt schwächen, könnte dies erneut Vorwürfe der Währungsmanipulation nach sich ziehen – mit möglichen wirtschaftspolitischen Gegenmassnahmen.

«Donald Trump will einen schwächeren Dollar, aber seine Zölle stärken ihn paradoxerweise.»

Donald Trump setzt auf eine aggressive Wirtschaftspolitik und könnte erneut Druck auf die Federal Reserve ausüben. Wie beeinflusst das die Ostschweizer Wirtschaft?

Trump hat sich mehrfach kritisch zur Geldpolitik der US-Notenbank geäussert und könnte versuchen, eine Lockerung zu erzwingen, um den Dollar zu schwächen. Das würde die Wettbewerbsfähigkeit Ostschweizer Exporteure verbessern. Doch paradoxerweise stärken seine Importzölle den Dollar, weil sie die Handelsbilanz der USA entlasten. Für die Ostschweizer Wirtschaft wäre ein schwächerer Franken kurzfristig positiv, aber eine anhaltende Währungsinstabilität könnte längerfristig neue Herausforderungen mit sich bringen.

Wie gefährlich ist Trumps Protektionismus für die Maschinen-, Präzisions- und Medizintechnikbranche der Ostschweiz?

Das hängt stark von der jeweiligen Branche und den Produkten ab. Einige Unternehmen können Zölle an ihre Kunden weitergeben, andere müssen mit Margenverlusten rechnen. Besonders problematisch wäre es, wenn Donald Trumps Protektionismus Nachahmer in anderen Ländern findet. Die gute Nachricht: Die meisten Volkswirtschaften sehen weiter-

HR, Lohnbuchhaltung, Zeiterfassung & Spesenmanagement in einer Software●

Die effiziente Gesamtlösung
für das Personalwesen

Live erleben am
HR Festival europe
25. & 26. März 2025
abacus.ch/hrfestival



Human Resources



Lohnbuchhaltung



Zeiterfassung



Spesenmanagement

Ihr Nutzen

Unsere Module im Personalbereich bieten innovative Lösungen für ein effizientes HR-Management. Sie umfassen Rekrutierung, Employee Self Service (ESS/MSS), Personaldossier, Einsatzplanung, Vergütungsmanagement, branchenspezifische Lohnbuchhaltungen sowie die integrierte Erfassung von Arbeitszeit, Absenzen, Spesen und vieles mehr.



Weitere Informationen finden Sie unter:
abacus.ch/personal

hin Vorteile in globalen Handelsbeziehungen, sodass eine weltweite protektionistische Welle derzeit unwahrscheinlich scheint.

«Viele Unternehmen können Zölle nicht einfach an ihre Kunden weitergeben.»

Trump droht mit Zöllen auf europäische Autos und Maschinen. Sind Ostschweizer Unternehmen direkt betroffen?

Die Schweiz exportiert kaum Autos, aber viele Ostschweizer Zulieferer hängen von der deutschen Automobilindustrie ab. Diese leidet ohnehin unter strukturellen Problemen, und neue US-Zölle auf europäische Fahrzeuge würden die Situation weiter verschärfen. Auch Maschinenbauer könnten betroffen sein, wenn europäische Firmen aufgrund neuer Zölle die Produktion verlagern und weniger Vorleistungen aus der Schweiz beziehen. Solche Massnahmen kämen für viele Unternehmen zur Unzeit.

Was können Ostschweizer Unternehmen tun, um sich gegen die Risiken von Trumps neuer Handelspolitik abzusichern?

Die grösste Herausforderung ist die Unsicherheit. Unternehmen sollten verschiedene Szenarien durchspielen und ihre Strategien entsprechend anpassen. Dazu gehören etwa Diversifizierung der Absatzmärkte, Absicherung von Währungsrisiken und Investitionen in Innovationen, um ihre Preissetzungsmacht zu stärken. Das Gute ist: Auch viele ausländische Konkurrenten sind von Trumps Politik betroffen, was den Wettbewerb relativiert.

«Wer sich auf Handelskonflikte vorbereitet, hat einen entscheidenden Vorteil.»

Die EU erwägt Schutzmassnahmen gegen US-Strafzölle. Könnte dies zu einer Eskalation führen, die auch die Ostschweizer Wirtschaft trifft?

Die EU befindet sich wirtschaftlich in einer schwierigen Lage und ist nicht an einem Handelskonflikt mit den USA interessiert. Dennoch muss sie sich wehren, wenn Trump mit einseitigen Massnahmen den Wettbewerb verzerrt. Falls es zu Vergeltungszöllen kommt, könnten Ostschweizer Unternehmen von gestörten Lieferketten oder sinkender Investitionsbereitschaft betroffen sein. Hier gilt es, wirtschaftliche Entwicklungen genau zu beobachten und flexibel zu reagieren.

Agri-PV bringt doppelten Gewinn

Agri-Photovoltaik ist weltweit auf dem Vormarsch und bietet auch der Schweiz grosse Chancen für eine nachhaltige Energiezukunft. Die Kombination aus Landwirtschaft und Energieproduktion ermöglicht es, landwirtschaftliche Flächen doppelt zu nutzen: Hier wächst nicht nur Getreide, Obst oder Gemüse, sondern auch sauberer Strom für die Region.



Gerade in der Schweiz, wo landwirtschaftliche Flächen knapp sind, eröffnet Agri-PV wertvolle Perspektiven. Landwirte profitieren gleich mehrfach: Sie stabilisieren ihre Erträge, schützen ihre Kulturen besser vor extremen Wetterbedingungen und erschliessen sich eine verlässliche Einnahmequelle.

Noch gibt es Hürden – von Bewilligungsverfahren bis zu Bedenken hinsichtlich des Landschaftsbilds. Doch immer mehr Projekte beweisen, dass Agri-PV eine echte Bereicherung ist: Die Anlagen reduzieren Bodenaustrocknung, senken den Wasserverbrauch und bieten Schutz vor Wind, Hagel und Starkregen. Besonders effizient sind steil aufgeständerte Systeme, die auch dann noch Energie liefern, wenn die Preise im Sommer zur Mittagszeit absinken.

Das Potenzial ist enorm: Laut der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften (ZHAW) könnte Agri-PV in der Schweiz jährlich bis zu 323 Terawattstunden Strom erzeugen – mehr als das Doppelte des aktuellen Verbrauchs. Besonders geeignet sind Ackerflächen, Rebberge und Obstplantagen. Vertikale Systeme fügen sich dabei besonders harmonisch in die Landschaft ein und nutzen die Fläche optimal.

Politisch kommt Bewegung ins Spiel: Mit dem Mantelerlass und weiteren Initiativen werden die Rahmenbedingungen für Agri-PV-Projekte deutlich verbessert. Damit können Landwirte nicht nur zur Energiewende beitragen, sondern ihre Betriebe auch für die Zukunft absichern.

Für die SAK ist klar: Agri-PV ist kein kurzfristiger Trend, sondern ein zentraler Baustein für die erneuerbaren Energien in der Ostschweiz. Mehr Informationen zum Angebot für die Landwirtschaft gibt es unter: sak-solutions.ch/landwirtschaft.

Benno Holdener, Sales Energy & Solutions, SAK

Text: Patrick Stämpfli
Bild: Marlies Beeler-Thurnheer



Weltwirtschaft in Bedrängnis

Die Schweiz verzeichnete 2024 ein unterdurchschnittliches Wachstum, während Deutschland und Österreich mit einer Rezession kämpften. In den USA sorgt Donald Trump mit einer aggressiven Zollpolitik für Unsicherheit auf den Märkten. Christian Brenner, CEO des Wittenbacher Edelmetallhändlers Philoro, analysiert für den LEADER die wirtschaftlichen Folgen dieser Entwicklungen.

Die wirtschaftliche Lage bleibt angespannt: Laut SECO wuchs die Schweizer Wirtschaft 2024 nur um 0,8 Prozent, weit entfernt vom langjährigen Durchschnitt. Besonders die chemisch-pharmazeutische Industrie galt als Stütze, während andere Branchen stagnieren. Die KOF der ETH Zürich spricht von eingetrübten Perspektiven, und der IWF erwartet für 2025 lediglich ein Wachstum von 1,3 Prozent.

Der IWF erwartet für 2025 lediglich ein Wachstum von 1,3 Prozent.»

Deutschland und Europa unter Druck

Christian Brenner sieht die Entwicklung in der Schweiz im Zusammenhang mit der schwachen Konjunktur in Europa. «Unsere Exportwirtschaft ist eng mit unseren Nachbarländern verflochten. Wenn Deutschland und Österreich schwä-

cheln, bleibt das nicht ohne Auswirkungen.» Deutschland verzeichnete im vierten Quartal 2024 ein negatives Wachstum von minus 0,2 Prozent, ebenso wie Österreich. Besonders die Autoindustrie verliert Marktanteile an China, und die Transformation zu wettbewerbsfähigen Elektroautos gerät ins Stocken.

Österreich steht ebenfalls unter Druck, während die Eurozone mit hohen Energiekosten, strengen Vorgaben und schwacher Binnennachfrage kämpft. Die Inflation bleibt eine Belastung für Konsumenten und Unternehmen. Auch in den USA zeigt sich eine wirtschaftliche Abschwächung: Das Wachstum sank im vierten Quartal auf 2,3 Prozent, während die Inflation im Januar 2025 um 0,5 Prozent stieg. Besonders Lebensmittel verteuerten sich stark, etwa Eier mit einem Anstieg um 53 Prozent.

Trump setzt auf Protektionismus

Präsident Trump sorgt mit seiner Zollpolitik für Unsicherheit. Nach seinem Amtsantritt drohte er den BRICS-Staaten mit

Zöllen von 100 Prozent, sollte eine eigene Währung als Alternative zum US-Dollar eingeführt werden. Gleichzeitig kündigte er eine Erhöhung der Zölle auf Importe aus Mexiko, Kanada und China an. Werden Zölle auf Stahl, Aluminium sowie Auto- und Halbleiterimporte auf breiter Front eingeführt, hat das massive Auswirkungen auf den Welthandel. «Unternehmen müssen sich auf drastisch veränderte Rahmenbedingungen einstellen. Auch Europa könnte das hart treffen», warnt Brenner.

Die europäische Automobilindustrie würde noch stärker in Mitleidenschaft gezogen: 2024 exportierte die EU 819'000 Fahrzeuge in die USA, während nur 258'000 aus den USA in die EU gingen. Während die US-Zölle auf Autoimporte bisher bei 2,5 Prozent lagen, erhebt Europa zehn Prozent auf amerikanische Fahrzeuge. Donald Trump plant drastische Zollerhöhungen, um diese Asymmetrie auszugleichen. «Für deutsche Autobauer könnte das ein schwerer Schlag sein. Die Exportzahlen sind bereits rückläufig und neue Handelsbarrieren verschärfen die Lage.»

Auch andere Branchen stehen vor Herausforderungen. «Sollten pharmazeutische Produkte und Halbleiter mit 25 Prozent Zoll belegt werden, wäre das ein massiver Eingriff in den globalen Markt. Diese Industrien sind hochgradig inter-

national verflochten; protektionistische Massnahmen könnten Lieferketten erheblich stören», befürchtet Brenner.

Investoren flüchten in Sicherheit

Angesichts der wirtschaftlichen Unsicherheiten rechnen Experten mit weiteren Marktturbulenzen. «Wir sehen bereits, dass Investoren sich vermehrt in Sicherheit flüchten. Die Reaktion der Notenbanken auf die schwache Konjunktur bleibt entscheidend. Während die EZB Zinssenkungen signalisiert hat, bleibt die US-Notenbank Fed vorsichtig. Sollte die Inflation hoch bleiben, könnte eine Zinssenkung dort wieder länger auf sich warten lassen.»

«2024 exportierte die EU 819'000 Fahrzeuge in die USA, während nur 258'000 aus den USA in die EU gingen.»

Ein Gewinner der unsicheren Lage ist Gold: Ende Februar 2025 lag der Goldpreis bei 2641 Franken pro Feinunze. Im Vergleich zum Vorjahr entspricht dies einem Anstieg von 47,3 Prozent. «In Zeiten wirtschaftlicher Unsicherheit suchen Anleger nach stabilen Werten. Gold hat sich über Jahrhunderte als Wertspeicher bewährt und bleibt eine der sichersten Anlagen», sagt Brenner.

Wie sich die Weltwirtschaft entwickelt, bleibt offen. «Wir stehen auf jeden Fall vor einem Jahr voller Unsicherheiten. Die wirtschaftliche Entwicklung in Europa, die US-Handelspolitik und geldpolitische Entscheidungen werden die Märkte erheblich beeinflussen», fasst Brenner zusammen.



Christian Brenner:
Suche nach stabilen Werten.

Text: Stephan Ziegler
Bilder: zVg

Anzeige

MIT ROBOTER-KRAFT VORAUSS.

Ob Hotels, Firmengebäude, Gastronomiebetriebe oder Spitäler – unsere Roboter erledigen Reinigungsarbeiten, Serviceaufgaben und unterstützen mit Mobilitätshilfen wie Rollstühlen. Für einen effizienteren Alltag – Hand in Hand mit dem Personal.

 **macrogate**
robotics





Zentrum für berufliche
Weiterbildung

BILDUNG

The background of the entire poster is a photograph of a female archer in a white t-shirt and a red protective vest, aiming a compound bow. The bow has 'SIMS' written on it. The archer is looking intently at the target. The lighting is dramatic, with the archer's face and bow highlighted against a dark background.

FÜHRT ZUR
MEISTERSCHAFT

LERNEN. VERSTEHEN. UMSETZEN.

zbw.ch

Vertrauen, Fairness, Wertschätzung

Die Rolf Schubiger Küchen AG ist seit vergangenem Sommer einer von vier Hauptpartnern des TSV St.Otmar St.Gallen.

Im Sport wie auch in der Realisierung von neuen Küchen braucht es vielseitige Alleskönner. Rolf Schubiger ist der Spezialist für die Umsetzung von individuellen Küchen- und Raumkonzepten. Und er bietet mit seiner Firma das gesamte Paket an: Erfahrene Küchenberater planen und realisieren gemeinsam mit den Kunden individuelle Lösungen, während die hauseigenen Schreiner für eine präzise und fachgerechte Montage sorgen. Das Familienunternehmen steht für Kontinuität und lebt eine Wertekultur. Vertrauen, Fairness und Wertschätzung sind dabei zentral – sowohl intern als auch extern. Ein Beispiel gefällig? Die durchschnittliche Betriebszugehörigkeit in der Rolf Schubiger Küchen AG beträgt über 14 (!) Jahre.

In seiner Jugend spielte Rolf Schubiger einst selbst Handball. Heute unterstützt er die Arbeit des TSV St.Otmar. Und er kann sich mit der langfristig ausgelegten Strategie des Traditionsvereins bestens identifizieren. «Im Verein sind Menschen mit Leidenschaft am Werk, und dieses Engagement ist enorm wichtig. Es stärkt die Verankerung in der Region und es bietet jungen Menschen eine Perspektive», sagt er und ergänzt: «Ich selbst habe weder die Fähigkeiten, noch die Zeit, um selbst Vereinsarbeit zu leisten. Aber ich kann das Engagement als Partner finanziell unterstützen.»

Wer mit ihm spricht, spürt rasch, dass er die Werte seines Unternehmens mit Haut und Haar verkörpert. «Langfristige und faire Partnerschaften sind unersetzbar. Es geht immer

darum, für alle Beteiligten die beste Lösung zu finden. Im Vordergrund steht nicht der Profit, sondern der gemeinsame Erfolg», sagt Rolf Schubiger. Das zeigt sich auch im traditionellen Motto seiner Firma. «Wir möchten immer ein bisschen mehr machen als die anderen: Ein bisschen mehr Dienstleistung, ein bisschen mehr Fairplay, ein bisschen bessere Qualität.» Und damit schlägt er gleich nochmal die Brücke zum Handballsport, der die Nahbarkeit und seine Werte trotz aller gesellschaftlicher Entwicklung bewahrt hat. Vielleicht passt sie auch darum so gut, die Partnerschaft zwischen dem TSV St.Otmar und der Rolf Schubiger Küchen AG.



SCHUBIGER

Die **Rolf Schubiger Küchen AG** mit Filialen in St.Gallen und Chur beschäftigt 55 Mitarbeitende.

Das 1955 gegründete und in zweiter Generation geführte Familienunternehmen steht für hochwertige Küchen, individuelles Design und präzise Ausführung. www.rolf-schubiger.ch



Der TSV St.Otmar ist einer der traditionsreichsten Sportvereine der Ostschweiz. Als Leuchtturm der handballbegeisterten Region will sich St.Otmar in den kommenden Jahren mit vorbildlicher Nachwuchsarbeit und lokaler Verankerung nachhaltig wieder in Reichweite der nationalen Spitze etablieren. www.otmarhandball.ch



Unternehmenskultur als Basis für Erfolg

Die besten Arbeitgeber der Schweiz 2025 stehen fest – und drei Ostschweizer Unternehmen haben in ihren Kategorien die Spitzenposition erreicht: Die Thurgauer Kantonalbank, Geberit und Bühler belegen jeweils den ersten Platz in ihrem Sektor. Was macht sie so erfolgreich? Bühler-CEO Stefan Scheiber und Thomas Koller, GL-Vorsitzender bei der TKB, kennen die Antworten.

Eine vertrauensvolle und wertschätzende Unternehmenskultur ist sowohl für Bühler als globaler Player (12'350 Mitarbeiter weltweit, davon über 2000 in Uzwil) und die TKB als regionale Bank (900 Mitarbeiter) ein zentraler Erfolgsfaktor: Beide Unternehmen setzen auf offene Kommunikation und eine Kultur der Eigenverantwortung.

Thomas Koller präzisiert: «Flache Hierarchien, kurze Entscheidungswege und offene Türen gehören genauso dazu wie die Du-Kultur, der respektvolle Umgang und die gegenseitige Hilfsbereitschaft.» Besonders geschätzt werde die starke Vertrauenskultur, die den Mitarbeitern Raum für Eigeninitiative lasse. Eine interne Umfrage von 2024 bestätigte, dass die TKB-Angestellten die Arbeitsatmosphäre und das hohe Mass an Teamorientierung besonders wertschätzen.

«Unsere Unternehmenswerte sind tief in unserer Arbeitskultur verankert und werden im täglichen Geschäftsleben sichtbar», sagt auch Stefan Scheiber. Kundennähe, Innovationsorientierung und Fokus auf laufende Aus- und Weiterbildung seien für Bühler genauso zentral wie eine wertschätzende und inspirierende Arbeitsatmosphäre.

Gezielte Förderung für langfristige Entwicklung

Die persönliche und berufliche Weiterentwicklung ist für beide Unternehmen essenziell. Stefan Scheiber betont: «Jede und jeder hat bei Bühler die Möglichkeit (und die Verpflichtung), sich laufend weiterzuentwickeln.» Bühler betreibt regionale Learning Center auf fünf Kontinenten, um Schulungen, Mentoringprogramme und Qualifizierungsangebote an lokale Bedürfnisse anzupassen.

Besonders erfolgreich ist das Ausbildungssystem für Lernende, das Bühler seit über 100 Jahren betreibt und immer wieder neu an die Berufsbilder der Zukunft anpasst. Das neue Energy Center in Uzwil bildet hierfür den innovativen Kern in einem internationalen Netzwerk der Aus- und Weiterbildung.

Auch die TKB bietet attraktive Entwicklungspfade und setzt auf Talentförderung, individuelle Entwicklung und ein breites Weiterbildungsangebot. Thomas Koller erläutert: «Im regelmässigen Dialog besprechen Mitarbeiter gemeinsam mit ihren Vorgesetzten das Entwicklungspotenzial und finden passende Massnahmen.»

Stefan Scheiber, Christian Buhl und Thomas Koller führen mit Bühler, Geberit und TKB die besten Arbeitgeber der Ostschweiz.



Neben klassischen Schulungen setzt die Bank auf Kurzpraktika in anderen Abteilungen sowie Mentoringprogramme, in denen erfahrene Mitarbeiter ihr Wissen weitergeben. Zum Angebot der Bank gehören auch Quereinstiegsprogramme, etwa für Angestellte, die in die IT wechseln möchten. Beide Unternehmen haben ausserdem Weiterbildungsangebote für Führungskräfte, die gezielt auf die Entwicklung von Leadership- und Sozialkompetenzen ausgerichtet sind.

«Eine klare Wertebasis, gezielte Förderung und ein innovatives Arbeitsumfeld sind der Schlüssel.»

Innovation und Sicherheit im Einklang

Bühler und die TKB stehen beide vor der Herausforderung, Innovation mit Stabilität zu vereinen. Thomas Koller: «Bei der TKB werden Innovationen oft aus dem Mitarbeiterkreis angestossen. Überschaubare Strukturen fördern den unkomplizierten Austausch und erlauben es, dass jede und jeder sich einbringen und etwas bewegen kann.» Gleichzeitig ist die TKB seit jeher eine verantwortungsvolle Arbeitgeberin, die auf Kontinuität und Berechenbarkeit setzt.

Für Bühler ist der Spagat zwischen Innovation und Sicherheit ebenso wichtig: «Wir sind ein Unternehmen, das langfristig denkt und investiert – sei es in Innovationen oder in die Entwicklung unserer Mitarbeiter», sagt Stefan Scheiber. Die Verbindung von Innovationskraft und einer starken Wertebasis ermögliche es, flexibel auf Veränderungen zu reagieren und trotzdem Stabilität zu gewährleisten.

Während Bühler als Technologiekonzern stark auf Industrie 4.0, Automatisierung und nachhaltige Produktionsprozesse fokussiert, sind für die TKB digitale Finanzlösungen und moderne Arbeitsformen zentrale Themen. Beide Unternehmen nutzen digitale Tools, um die Effizienz zu steigern, setzen aber gleichzeitig auf den persönlichen Austausch.

Massnahmen für langfristige Mitarbeiterbindung

Die Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben wird bei beiden Unternehmen grossgeschrieben. «Wir bieten Teilzeitmodelle, Homeoffice-Möglichkeiten und Jobsharing an. Rund ein Drittel unserer Mitarbeiter arbeitet in einem Teilzeitpensum, bei den Führungskräften sind es 20 Prozent», zählt Thomas Koller auf.

Ein besonderes Modell ist die Bogenkarriere, die es älteren Angestellten ermöglicht, einige Jahre vor der Pensionierung ihre Führungsverantwortung abzugeben und eine neue Rolle innerhalb der Bank zu übernehmen. Koller erläutert: «Das erlaubt erfahrenen Mitarbeitern, kürzerzutreten und ihr Wissen an junge Kollegen weiterzugeben.»

Und Stefan Scheiber ergänzt, dass Bühler hybride Arbeitsmodelle und flexible Arbeitszeiten anbietet, um den individuellen Bedürfnissen der Mitarbeiter gerecht zu werden. «2024 haben wir in der Schweiz ein innovatives Mobilitätskonzept eingeführt, das

verschiedene Angebote für unterschiedliche Bedürfnisse umfasst.» Zudem setzt Bühler mit «Generation B» und «Generation E» auf zwei interne Netzwerke, die Millennials und Babyboomer gezielt motivieren und unterstützen.

Beide Unternehmen legen Wert auf attraktive Zusatzleistungen und investieren gezielt in Talentförderung und Karriereentwicklung. Ferner gewährt die TKB ihren Mitarbeitern attraktive Konditionen für bankeigene Produkte.

Attraktive Arbeitgeber bleiben – auch in Zukunft

Die Digitalisierung und neue Arbeitsmodelle verändern die Arbeitswelt rasant. Stefan Scheiber ist überzeugt, dass Bühler mit seinem Commitment «Innovations for a better world» nicht nur seinen Kunden, sondern auch seinen Mitarbeitern ein zukunftsfähiges Arbeitsumfeld bietet. «Wir investieren gezielt in Weiterbildungsprogramme, digitale Lernplattformen und Mentoring, um unsere Mitarbeiter fit für die Zukunft zu machen.» Die Unternehmenskultur sei dabei ein zentraler Erfolgsfaktor.

Auch für die TKB ist die langfristige Attraktivität als Arbeitgeberin ein wichtiges Thema. Thomas Koller verrät: «Unser Rezept für langfristigen Erfolg ist einfach: Wir investieren in unsere Leute, schaffen attraktive Rahmenbedingungen, entwickeln uns als Arbeitgeberin stetig weiter und verfolgen unsere Vision «Mehr als eine Bank».»

Beide setzen auf eine starke Unternehmenskultur, die sowohl Sicherheit als auch Raum für Kreativität und Innovation bietet. Während Bühler sich als globaler Player darauf fokussiert, Technologien zu entwickeln, die nachhaltige Veränderungen bewirken, ist die TKB als regionale Bank eine verlässliche Partnerin für die lokale Wirtschaft und Bevölkerung sowie für ihre Mitarbeiter.

Eine klare Wertebasis, gezielte Förderung und ein innovatives Arbeitsumfeld sind also der Schlüssel, um langfristig Mitarbeiter zu gewinnen und zu halten. Mit diesem Ansatz gelingt es beiden Unternehmen, sich in einer sich wandelnden Arbeitswelt erfolgreich zu positionieren – und auch in Zukunft als erstklassige Arbeitgeber zu bestehen.



2025



Ihr neuer Unternehmensstandort? Hochflexible Gewerbeliegenschaft in Goldach

Goldach bietet mit der Gewerbeliegenschaft an der Blumenfeldstrasse 14 eine einmalige Chance für Unternehmen, die nach einer optimal angebundenen, flexiblen und modernen Immobilie suchen. Die vielseitig nutzbaren Produktions- und Lagerflächen überzeugen durch grosszügige Raumhöhe, moderne Infrastruktur und nachhaltige Energieversorgung.

Die Valrheno Immobilien AG aus Diepolsau, eine 100%-Tochter der CasaInvest Rheintal AG, ist eine etablierte und verlässliche Partnerin für Industrie-, Gewerbe- und Logistikimmobilien in der Ostschweiz. Zum Portfolio gehört unter anderem das ehemalige Ego-Kiefer-Areal in Altstätten.

Mit dem Erwerb der Liegenschaft an der Blumenfeldstrasse 14 in Goldach im Jahr 2023 erweitert Valrheno ihr Angebot um eine moderne Gewerbeimmobilie, die ab sofort zur Miete zur Verfügung steht. Die strategisch hervorragend gelegene Liegenschaft bietet flexible Nutzungsmöglichkeiten für Unternehmen aus Produktion, Logistik und Gewerbe.

Attraktive Lage mit idealer Verkehrsanbindung

Die Blumenfeldstrasse 14 liegt in einem etablierten Industrie- und Gewerbegebiet mit erstklassiger Infrastruktur. Die Nähe zur Autobahn A1 sowie die gute Anbindung an die Bodensee-region – vom Rheintal über St.Gallen und das Appenzeller Vorderland bis in den Thurgau – machen den Standort besonders attraktiv. Die Nähe zu den Flughäfen Zürich und Altenrhein sowie die grenznahe Lage zu Deutschland und Österreich bieten zusätzliche wirtschaftliche Vorteile.

Die Liegenschaft ist sowohl mit dem öffentlichen Verkehr als auch mit dem Auto bequem erreichbar. Für Mitarbeitende



und Kunden stehen ausreichend Parkplätze zur Verfügung, und das Umfeld bietet eine hohe Lebensqualität mit Einkaufsmöglichkeiten, Restaurants und Dienstleistungen in unmittelbarer Nähe.

Flexible Hallenflächen für individuelle Nutzungskonzepte

Die 6307 m² umfassenden Gewerbeflächen sind modular unterteilbar und flexibel gestaltbar. Sechs separate Einheiten zwischen 1000 und 1300 m² ermöglichen eine individuelle Anpassung an die Bedürfnisse der Mieter.

Besonders hervorzuheben sind die stützenfreien Hallen im Erdgeschoss mit einer Raumhöhe von 7,4 Metern, die maximale Flexibilität bieten. Ein modernes Anlieferungsterminal mit zwei LKW-Verladerampen erleichtert die Logistikprozesse und macht die Liegenschaft besonders interessant für Unternehmen mit hohem Transport- und Lagerbedarf.

Auch stehen separate Garderoben mit Duschen und WC-Anlagen für Mitarbeitende sowie 40 Parkplätze auf dem Gelände zur Disposition.

Das Untergeschoss mit einer Fläche von 1314 m² ist über ein geräumiges Treppenhaus mit Warenlift sowie eine ebenerdige LKW-Zufahrt erreichbar. Diese flexible Erschliessung eröffnet vielseitige Möglichkeiten für Unternehmen aus Produktion und Logistik.

Nachhaltige Energieversorgung mit Photovoltaik

Ein besonderes Highlight ist die 2024 installierte Photovoltaikanlage, die jährlich zwischen 267'000 und 350'000 kWh Strom produziert. Unternehmen profitieren somit nicht nur

von einer Reduktion der Energiekosten, sondern leisten auch einen aktiven Beitrag zum Klimaschutz.

Die Mietpreise sind attraktiv und auf die jeweilige Flächengrösse abgestimmt. Auf individuelle Anforderungen kann flexibel eingegangen werden, um die Räumlichkeiten optimal an die Bedürfnisse der Mieter anzupassen.

Jetzt Besichtigung vereinbaren

Mit ihrer ausgezeichneten Lage, der flexiblen Nutzungsmöglichkeit und der nachhaltigen Energieversorgung bietet die Gewerbeliegenschaft eine perfekte Gelegenheit für Unternehmen, die einen modernen und optimal angebundenen Standort suchen. Ob für Produktion oder Lagerhaltung – die Blumenfeldstrasse 14 erfüllt höchste Anforderungen und schafft eine zukunftssichere Basis für langfristigen Erfolg.

Für Besichtigungen und weitere Informationen steht die Sonnenbau-Gruppe als Ansprechpartner sehr gerne zur Verfügung:

www.blumenfeld14.ch

Dominik Ebnetter
Tel: +41 71 737 89 59
debnetter@sonnenbau.ch



Philipp Wustrow und Tobias Wolf:

Wachstumsschub durch Übernahme.



Digitale Hautdiagnose im Höhenflug

Der internationale Anbieter von Medizinprodukten und -services Lohmann & Rauscher übernimmt die OnlineDoctor AG aus St.Gallen. Die Marktführerin für Teledermatologie in Deutschland und der Schweiz bietet digitale Diagnosen bei Hautproblemen durch niedergelassene Hautärzte an. Die Gründer Philipp Wustrow und Tobias Wolf bleiben als Gesellschafter und Verwaltungsräte dem Unternehmen erhalten. Warum haben sie die Mehrheit ihrer Anteile verkauft?

2016 wurde OnlineDoctor als Spin-off der Universität St.Gallen gegründet. Das Telemedizinunternehmen entwickelte sich von einem Start-up zu einem erfolgreichen Scale-up und hatte seinen Sitz mehrere Jahre im Startfeld St.Gallen (heute Innovationspark Ost). Heute befindet sich der Hauptsitz in der St.Galler Innenstadt, mit weiteren Büros in Zürich und Hamburg. Nun haben die Gründer einen Meilenstein erreicht: OnlineDoctor wird vom deutsch-österreichischen Konzern Lohmann & Rauscher übernommen.

Die Entscheidung, das wohl bekannteste Telemedizinunternehmen der Ostschweiz zu verkaufen, sei das Ergebnis eines langen Überlegungsprozesses gewesen, sagen Philipp Wustrow und Tobias Wolf: «Wir haben uns lange überlegt, was der nächste Wachstumsschritt sein soll. Dabei haben wir auch mit möglichen Käufern geredet. Wir suchten einen strategischen Partner, der zu uns passt und der uns unterstützt, nachhaltig zu wachsen und ein integraler Teil des weltweiten Gesundheitswesens zu werden. Genau das erlaubt die Übernahme durch Lohmann & Rauscher.» Das deutsch-österreichische Unternehmen führte mit OnlineDoctor die erste Akquisition eines Digital-Health-Start-ups überhaupt in seiner Geschichte durch.

«Medizinische Diagnosen erfordern nicht nur eine technische, sondern auch eine menschliche Komponente.»

200 Jahre Erfahrung

Die Integration in L&R biete zahlreiche Vorteile: Das Unternehmen ist das Ergebnis einer Fusion der Familien Lohmann und Rauscher, die gemeinsam fast 200 Jahre Erfahrung mit medizinischen Produkten haben. Zudem ist L&R weltweit in verschiedenen Ländern tätig und verfügt über umfassende Expertise in der Integration neuer Unternehmen. Besonders wichtig war den OnlineDoctor-Gründern, dass die familiäre Kultur von L&R zu ihrer Start-up-Mentalität passt. «Es hat sich einfach richtig angefühlt», so Tobias Wolf.

Ein Verkauf von OnlineDoctor sei bereits länger eine strategische Option gewesen, da es darum ging, langfristig und nachhaltig zu wachsen, insbesondere in einem stark regulierten Markt wie dem Gesundheitswesen. «Unser Ziel war immer, die bestmöglichen Rahmenbedingungen für unser Wachstum zu schaffen und sicherzustellen, dass wir weiterhin Innovationen vorantreiben. Die Zusammenarbeit mit L&R bietet uns genau diese Möglichkeiten», sagt Philipp Wustrow.

«Wir haben einen strategischen Partner gesucht und gefunden, der zu uns passt.»

Strategisch gesehen gehe es darum, die Kompetenzen beider Unternehmen zu verbinden. Während L&R über internationale Standorte und regulatorische Expertise verfügt, bringt OnlineDoctor umfassende Technologie- und Plattformkompetenz im Bereich Telemedizin mit. «Gemeinsam können wir die Skalierung komplexer und digitaler Geschäftsmodelle im Gesundheitswesen über die Schweiz und Deutschland hinaus in weitere internationale Märkte vorantreiben», so Wolf weiter.

Marke bleibt bestehen

Durch die Integration in die L&R-Gruppe erhalten die OnlineDoctor-Gründer Zugang zu einem starken internationalen Netzwerk, das den Eintritt in neue Märkte erleichtert. Zudem kann das digitale Know-how von OnlineDoctor mit der medizinischen Kompetenz und dem globalen Vertrieb von L&R kombiniert werden. Das eröffnet neue Möglichkeiten für die Weiterentwicklung des Unternehmens und innovative Services im Bereich der Telemedizin. «Der Fokus der zukünftigen Entwicklung liegt dabei auf der Verknüpfung physischer und digitaler Dienstleistungen und der Stärkung der interdisziplinären Zusammenarbeit», sagt Wustrow. Gleichzeitig seien diese Prozesse komplex, die Abstimmung entsprechend anspruchsvoll.

Trotz der Übernahme wird OnlineDoctor als eigenständige Marke mit eigenem Team bestehen bleiben. «Wir werden auch weiterhin unsere agile, innovationsgetriebene

Was ist besser als eine Versicherung, die Bedürfnisse erkennt, bevor sie entstehen?

Wir sind Spezialisten für alle Fragen rund um Versicherungen von Ihrem Unternehmen – egal ob Sach-, Haft- oder Cyberversicherung.

Ob Absicherung Ihrer Mitarbeitenden oder Ihres Unternehmens: Wir finden die passgenauen Lösungen für Ihre Bedürfnisse, unabhängig von Ihrer Branche.

Gerne beraten wir Sie persönlich – nehmen Sie mit uns Kontakt auf:

Zurich, Generalagentur Alex Pfister AG
zurich.ch/pfister



Das OD-Gründerteam: Philipp Wustrow,
Paul Scheidegger und Tobias Wolf.

Unternehmenskultur bewahren. L&R unterstützt uns bewusst dabei, unsere Start-up-Mentalität zu erhalten, weil sie wissen, dass genau das unsere Stärke ist», betont Wolf. Auch bestehende Partnerschaften mit Apotheken, Krankenhäusern und Krankenkassen würden unverändert bleiben. «Die Übernahme hat somit keine direkten Auswirkungen auf bestehende Partnerschaften. Längerfristig ermöglicht uns die grössere Reichweite von L&R aber, potenziell neue strategische Partnerschaften zu erschliessen», so Wustrow.

«Wir bringen medizinische Expertise dorthin, wo sie gebraucht wird.»

Nicht ersetzen, sondern unterstützen

Ein wichtiger Aspekt der Zukunftsstrategie von OnlineDoctor sei die Künstliche Intelligenz. Bereits 2022 hat man mit der Übernahme des Start-ups A.S.S.I.S.T. einen wichtigen Grundstein für den Einsatz von KI in der Dermatologie gelegt. «In Zukunft wollen wir KI-gestützte Assistenzsysteme entwickeln, die Dermatologen unterstützen, Diagnosen schneller



und präziser zu stellen. Wir wollen die Qualität der telemedizinischen Versorgung immer weiter verbessern», sagt Tobias Wolf.

Dabei gehe es nicht darum, Ärzte zu ersetzen, sondern sie zu unterstützen. «Medizinische Diagnosen erfordern nicht nur eine technische, sondern auch eine menschliche Komponente – insbesondere bei komplexeren Fällen», so Philipp Wustrow. KI könne helfen, die Erkennung von Hauterkrankungen zu beschleunigen und Ärzte mit zusätzlichen Daten zu unterstützen, aber sie werde die ärztliche Expertise nicht ersetzen – zumindest vorerst.

Die Expansion in weitere europäische Märkte sei ein klares Wachstumsziel. L&R ist in knapp 30 Ländern vertreten und verfügt über das regulatorische Know-how sowie das Netzwerk, um den Markteintritt in neue Länder zu erleichtern. Derzeit analysiere man verschiedene strategische Optionen. «Wann, wo und ob ist im Moment aber noch offen», sagt Wolf.

«Wir wollen nicht Ärzte ersetzen, sondern sie unterstützen.»

Langfristig bleibt das übergeordnete Ziel von OnlineDoctor, jedem Menschen – unabhängig von seinem Wohnort – schnellen und direkten Zugang zu einem Facharzt zu ermöglichen. «So bringen wir medizinische Expertise dorthin, wo sie gebraucht wird – einfach, sicher, kostengünstig und zuverlässig», sagt Wustrow. Die Gründer sehen weiterhin grosses Potenzial im Bereich Telemedizin und sind überzeugt, dass sie mit OnlineDoctor einen wichtigen Beitrag zur digitalen Transformation der Gesundheitsversorgung leisten können.

Anzeige



Text: Stephan Ziegler
Bilder: zVg

Neue Bundesgesetze zu Energie und Umwelt: Fluch oder Segen?

Seit Anfang 2025 sind das CO₂-Gesetz, das Klima- und Innovationsgesetz (KIG) sowie das Stromgesetz (Mantelerlass) in Kraft. Doch welche Auswirkungen und Konsequenzen haben diese neuen Regelungen für Unternehmen?

Versorgungssicherheit und Dekarbonisierung im Fokus

Mehr Eigenstromproduktion, vorwiegend in den Wintermonaten, sowie die Dekarbonisierung von Betriebs- und Produktionsprozessen und die Komfortwärme in Gebäuden stehen zuoberst auf der politischen Energie-Agenda. Sowohl in Bundesbern als auch auf Kantonsebene sollen die Energie- und Klimaziele – Stichwort Netto Null – hauptsächlich durch den massiven Ausbau der Photovoltaik erreicht werden. Dazu gehören notabene auch Einspeiseanlagen auf grossen Dachflächen mit geringem Eigenverbrauchsanteil.

Doch wie soll das laut neuem Stromgesetz weiterhin gelingen, angesichts schwindender Anreize für Unternehmen – im schlimmsten Fall sogar durch den gänzlichen Wegfall von Einspeisevergütungen? Die folgende Tabelle illustriert die aktuelle Sichtweise des Bundesamtes für Energie (BFE).

Leistungsklasse	0 bis ≤ 30 kWp	30 bis ≤ 150 kWp	
Leistung Referenzanlage	15 kWp	90 kWp mit Eigenverbrauch	90 kWp ohne Eigenverbrauch
Minimalvergütung ¹	6.00 Rp/kWh	0.00 Rp/kWh	6.20 Rp/kWh
Annahme Vergütung HKN ²	2.40 Rp/kWh	1.70 Rp/kWh	1.70 Rp/kWh
Gesamtvergütung	8.40 Rp/kWh	1.70 Rp/kWh	7.90 Rp/kWh
Amortisationsdauer	25 Jahre	8 Jahre	25 Jahre

1 BFE- Verordnung: definitiver BR-Entscheid Q1-2025

2 Herkunftsnachweis für den produzierten Strom

Bis anhin erfolgte die Festlegung der Einspeisevergütung aus erneuerbaren Energien durch den Verteilnetzbetreiber nach dem Prinzip der vermiedenen Kosten für die Beschaffung gleichwertiger Elektrizität. Der mittlere Referenzpreis für Einspeisevergütungen lag zwischen 2018 und 2023 zwischen 10,2 Rp./kWh und 11,1 Rp./kWh.

Weiterhin ist mit steigenden Strompreisen zu rechnen, nicht zuletzt auch aufgrund wachsender Netzkosten als Folge des vermehrten Zubaus von Photovoltaik. Vielerorts

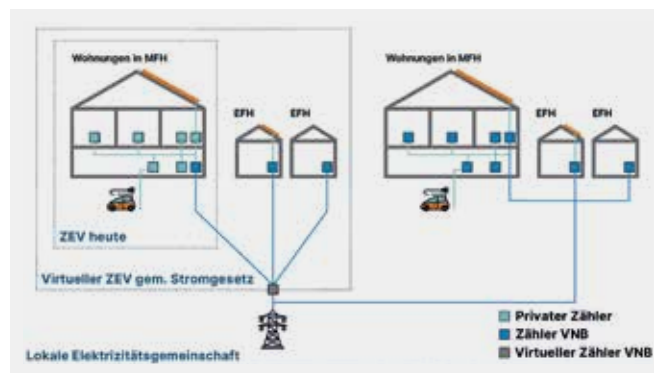
bewegen sich die Strompreise bereits heute über 30 Rp./kWh, Tendenz steigend.

Der Bundesrat hat am 19.02.2025 das zweite Paket der Verordnungen zur Umsetzung des Stromgesetzes verabschiedet. Die neuen Regelungen zur Minimalvergütung treten am 01.01.2026 in Kraft.

Fest steht: Für ein Unternehmen ist eine Photovoltaik-Eigenverbrauchsanlage (PVE) mit einem möglichst geringen Einspeiseanteil die wirtschaftlich beste Lösung. Das bedeutet aber angesichts des neuen Stromgesetzes, dass etwaige über den Eigenverbrauch hinaus verfügbare Dachflächen nicht mehr bebaut werden – da die Wirtschaftlichkeit ohne Einspeisevergütung nicht mehr gegeben ist. Dies wiederum steht im Widerspruch zu den Ausbauzielen des Bundes und der Kantone – ein Dilemma.

Lösen vZEV und LEG das Dilemma?

Seit Anfang 2025 ist es laut Stromgesetz möglich, auch virtuelle Zusammenschlüsse zum Eigenverbrauch (vZEV) zu bilden. Ab 2026 kommen zudem Lokale Elektrizitätsgemeinschaften (LEG) hinzu. Diese ermöglichen es, gemeinsam die Stromkosten zu optimieren, indem Stromverbrauch, Stromspeicher, Stromproduktion, E-Mobilität und Netzbezug möglichst effizient aufeinander abgestimmt werden.



Grafik: Faktor Journalisten



Andreas Koch und David Dünnerberger, KEEEST Geschäftsleitung.

Um das volle Optimierungspotenzial auszuschöpfen, sind jedoch Smart Meter erforderlich, die tatsächlich «smart» sind – also in der Lage, zeitlich und mengenmässig unterschiedliche Strombedarfe und -lasten in Echtzeit zu managen.

Netto Null

Unter dem Titel «Go for Impact – Die Zukunft der Schweizer Wirtschaft gestalten» verpflichten sich Organisationen und Wirtschaftsverbände wie Economiesuisse, Kunststoff.swiss, Swissmem und viele weitere dazu, bis 2050 die Treibhausgas-Emissionen auf Netto Null zu reduzieren – im Einklang mit den neuen Bundesgesetzen.

«CO₂-Ziele sind das neue Must-have der Firmen»

Unternehmen müssen Treibhausgas-Bilanzierungen (CO₂-Fussabdruck des Unternehmens) erstellen und einen verbindlichen CO₂-Absenkpfad festlegen. Es muss dabei nachvollziehbar und kontinuierlich rapportiert werden, wie das Unternehmen bis 2050 klimaneutral wird – und dies über die gesamte Wertschöpfungskette, vom Einkauf und Transport über die Produktion bis zur Verwendung und Entsorgung.

In den meisten Firmen betrifft dies insbesondere die vor- und nachgelagerten Prozesse, die oft mehr als zwei Drittel der gesamten CO₂-Last ausmachen. Das ist eine grosse Herausforderung, aber auch ein entscheidender Faktor für die langfristige Sicherung des Zugangs zu Marktpartnern und die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen.

«Unterstützung aus einer Hand»

KMU, die als Zulieferer für grössere Firmen tätig sind, werden zunehmend in die Pflicht genommen, ebenfalls Treibhausgas-Bilanzierungen zu erstellen und diese an ihre Kunden zu deklarieren.

One-Stop-Shop für KMU

Es versteht sich von selbst, dass Qualität in der Vorgehensweise sowie Kompetenz in der Analyse und Rapportierung entscheidend sind. Oberflächliche Abklärungen oder teure Nachhaltigkeitsstrategien auf Hochglanzpapier führen meist nur zu unnötigen Mehrkosten.

Fazit: Die neuen Bundesgesetze bestätigen die Marktförderung nach einem standardisierten CO₂-Reporting. Entsprechend müssen Unternehmen diese Qualitätsstandards und Zielsysteme konsequent einhalten.

Das KEEEST unterstützt Unternehmen in all diesen Fragen – «aus einer Hand». Im Kanton Thurgau werden diese Dienstleistungen durch das Förderprogramm Energie unterstützt – ein Anreiz, der sich lohnt.



2. KEEEST EVENING FLASH

Mit dem Klima- und Innovationsgesetz, dem Stromgesetz sowie der Revision des CO₂-Gesetzes sind am 1. Januar 2025 gleich mehrere klimarelevante Regulierungen in Kraft getreten.

Diese neuen Bundesgesetze wirken sich unter anderem auf das Energiegesetz des Kantons Thurgau aus, das sich seit einem Jahr in Überarbeitung und Vernehmlassung befindet.

Informieren Sie sich aus erster Hand

Erfahren Sie exklusiv beim 2. KEEEST EVENING FLASH am Dienstag, 13. Mai 2025, bei Schmid AG energy solutions in Eschlikon, welche Konsequenzen diese neuen Bundesgesetze für Unternehmen haben:

- aus Sicht von Swissmem und eines Unternehmers
- aus Sicht der Thurgauer Regierung
- Handlungsmaximen für KMU aus der Praxis

Jetzt anmelden und Gratisticket sichern

Melden Sie sich jetzt an unter www.keest.ch oder scannen Sie den QR-Code. Verwenden Sie den Code LEADER für Ihr Gratisticket im Wert von CHF 60.-.

Dienstag, 13. Mai 2025
16.30 bis 20.00 Uhr

Schmid AG energy solutions
Hörnlistrasse 12
8360 Eschlikon



Anmeldung/Programm

CONTINUUM zum Thema Entwicklung & Wandel:

Im Jahr 2030 schon etwas vor?

Die Frage ist nicht, ob sich Ihr Unternehmen verändern muss. Sondern in welche Richtung und auf welche Weise. Für unternehmerische Veränderung, die strategisch überzeugt und operativ greift:

www.continuum.ch

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



15. April 2025, Vaduzer-Saal

Künstliche Intelligenz:
Transformation der Zukunft



JETZT ANMELDEN



Christine Antlanger-Winter
Country Director Google Switzerland



Stephan Sigrist
Gründer & Leiter W.I.R.E.



Patrick Karpiczenko (Karpi)
Autor, Komiker und Regisseur



Malcolm Werchota
KI-Experte und Gründer werchota.ai



Fabian Schmid
Leiter Amt für Informatik Liechtenstein



Sunnie J. Groeneveld
Moderatorin und CEO Inspire 925

Eine Veranstaltung von digital-liechtenstein.li



Digital Summit 2025: KI-Transformation als Schlüssel der digitalen Zukunft

Der Digital Summit macht Vaduz am 15. April erneut zum Zentrum der digitalen Transformation. Die führende Digitalkonferenz der Region versammelt hochkarätige Expertinnen und Experten, um die Bedeutung Künstlicher Intelligenz (KI) für Wirtschaft und Gesellschaft zu beleuchten.

Die achte Ausgabe der Konferenz steht unter dem Leitmotiv «KI – Transformation der Zukunft». Entscheidungsträger und Digitalinteressierte erhalten wertvolle Einblicke in die Chancen und Herausforderungen dieser Schlüsseltechnologie.

Hochkarätige Referentinnen und Referenten

Zu den Hauptrednern gehört **Christine Antlanger-Winter**, Country Director von Google Schweiz. Sie spricht über das Potenzial von KI für Innovation und Wachstum und gibt Einblicke in die Arbeit des Google-Standorts Zürich mit seinen 5000 Mitarbeitenden aus 85 Nationen.

Stephan Sigrist, Gründer des Think Tanks W.I.R.E., analysiert die langfristigen Auswirkungen von KI auf Wirtschaft und Gesellschaft und zeigt, wie technologische Entwicklungen nachhaltig gestaltet werden können.

Malcolm Werchota, KI-Experte und erfahrener Berater für Unternehmen wie Microsoft, Nestlé und Johnson & Johnson, erläutert praxisnah, wie Unternehmen generative KI erfolgreich implementieren. Mit über 60 durchgeführten GenAI-Workshops vermittelt er praxisnahes Wissen zur erfolgreichen Integration von KI-Technologien.

Ein kreativer Blick auf das Thema KI kommt von **Patrick «Karp» Karpiczenko**. Der Autor, Dozent und Komiker beleuchtet gesellschaftliche und digitale Themen mit humorvollen Impulsen und sorgt für einen Perspektivenwechsel in der KI-Debatte.

Auch die öffentliche Verwaltung setzt zunehmend auf digitale Transformation. **Fabian Schmid**, neuer Amtsleiter

Informatik des Fürstentums Liechtenstein, präsentiert aktuelle E-Government-Projekte und zeigt deren Bedeutung für die Zukunft auf.

Networking und Wissenstransfer

Das Programm wird von **Sunnie J. Groeneveld**, Digitalexpertin und erfahrene Moderatorin, begleitet. Neben Vorträgen bietet der Digital Summit intensiven Austausch und wertvolle Netzwerkmöglichkeiten für die Teilnehmerinnen und Teilnehmer. Unternehmen und Entscheidungsträger haben die Möglichkeit, sich über aktuelle Entwicklungen und Zukunftstrends im Bereich KI und der digitalen Transformation zu informieren.

Der Digital Summit wird von digital-liechtenstein.li organisiert und von der Liechtensteiner Regierung unterstützt. Die Standortinitiative vereint über 60 Unternehmen und Organisationen, die gemeinsam daran arbeiten, Liechtenstein als führenden Digitalstandort zu etablieren.

Weitere Informationen & Tickets

www.digitalsummit.li

Text: Patrick Stahl
Bild: zVg



Unternehmensspiegel Ostschweiz

Am 16. Unternehmensspiegel Ostschweiz erfuhren Gewerbler und Unternehmer unter dem Motto «KI@KMU: Was bleibt nach KI-Hype?» Neues aus der Praxisforschung der OST-Institute für Strategie & Marketing, für Finance & Law und für Künstliche Intelligenz. Fotografiert für den LEADER am 25. Februar an der OST in St.Gallen hat Marlies Beeler-Thurnheer und am 13. März im Hotel zur Linde in Teufen Leo Boesinger.



Zur Bildergalerie



Kispi-Night

Am 15. März fand die vierte Kispi-Night statt. Ziel des ausverkauften Charity-Anlasses war es, zusätzliche Mittel für die Ausstattung des neuen Kinderspitals zu generieren. Am Schluss konnte ein Check über 156'000 Franken an die Verantwortlichen übergeben werden – ein Rekordergebnis. Fotografiert im Einstein Congress St.Gallen hat Urs Bucher.

Zur Bildergalerie





Auf der Suche nach den digitalen Wegbereitern

Mit der dritten Ausgabe der Wahl zum «Digital Shaper Ostschweiz 2025» sucht der Digitalhub east#digital erneut herausragende Persönlichkeiten und Teams, die mit innovativen Ideen und Projekten die digitale Zukunft der Ostschweiz gestalten.

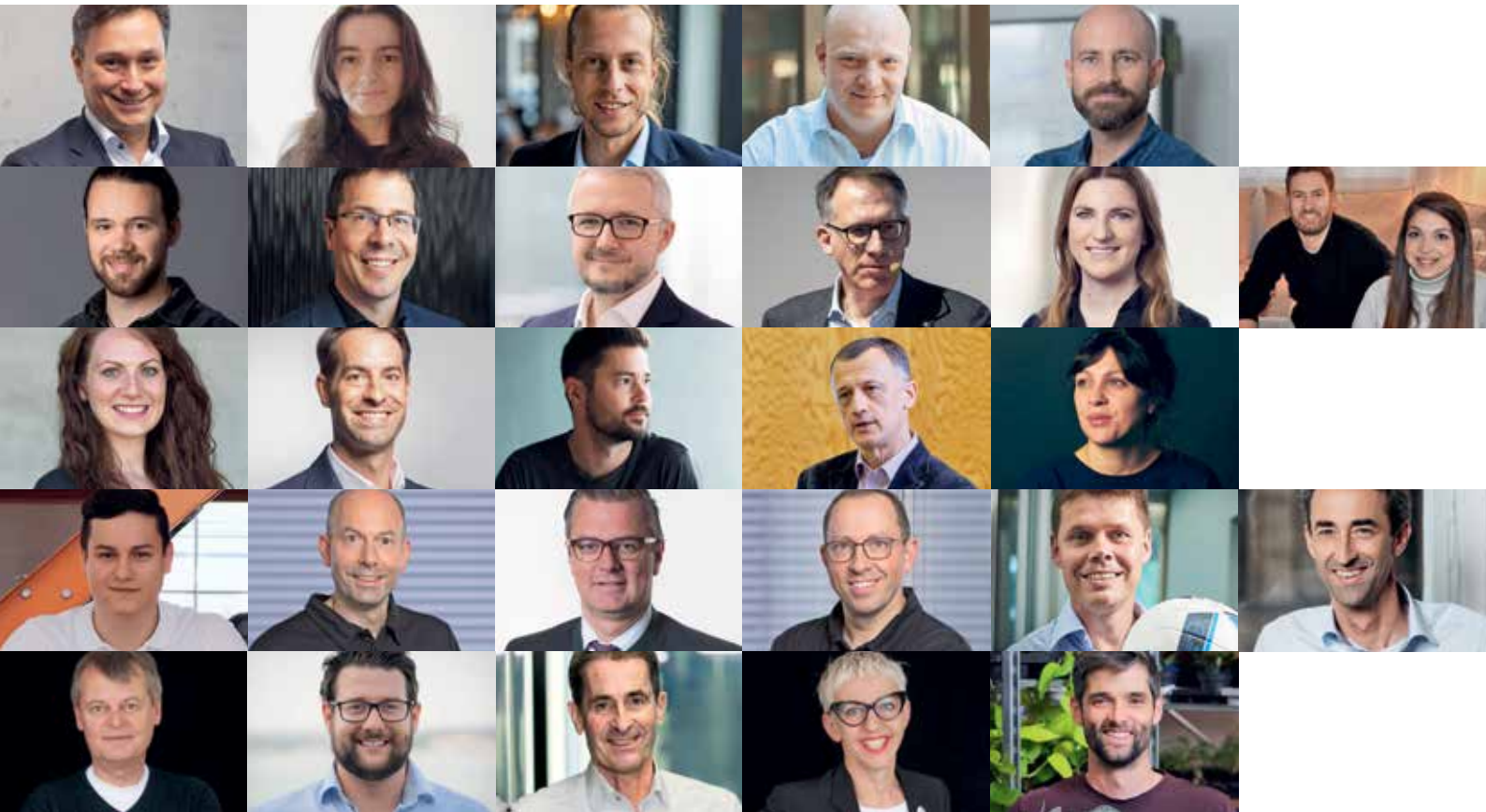
Diese Auszeichnung ist weit mehr als ein Titel – sie macht sichtbar, wer in unserer Region die digitale Transformation aktiv vorantreibt. Es geht nicht nur um technologische Innovationen, sondern auch um Menschen, die mit Kreativität, Mut und Engagement neue Impulse setzen. Dass dieser Preis auf grosse Resonanz stösst, zeigen die bisherigen Wahlen. Der erste Digital-

Shaper-Titel ging 2023 an den St.Galler Social-Media-Polizisten Roger Spirig. Sein Engagement in der digitalen Polizeiarbeit überzeugte die Community – mit über 400 Stimmen Vorsprung setzte er sich klar durch. Im vergangenen Jahr holte sich Christian Brenner, CEO der Philoro Schweiz AG, die Auszeichnung. Mit seinem «Crypto-Vreneli» brachte er Gold in die Blockchain und sicherte sich mit 197 Stimmen den Sieg.

Nun sind erneut Sie gefragt: Wer soll 2025 als Digital Shaper ausgezeichnet werden?

So läuft die Wahl

Die Redaktion von east#digital hat 55 Ostschweizer Persönlichkeiten und Teams nominiert, die sich 2024 durch digitale Innovationen oder be-



sondere Leistungen im Bereich Digitalisierung hervorgerufen haben. Sei es mit einer bahnbrechenden Idee, einem neuen Produkt oder einer bedeutenden Auszeichnung – alle Nominierten haben in der digitalen Entwicklung der Region Spuren hinterlassen.

Die Wahl startet am **Freitag, 28. März 2025**. In der ersten Runde kann jede Person drei Stimmen vergeben. Die meistgewählten Kandidaten kommen auf die Shortlist der zehn Finalisten. Diese Phase läuft bis **Ende Juni**.

In der zweiten Abstimmungsrunde – **bis Ende August** – entscheiden Sie, wer zum «Digital Shaper Ostschweiz 2025» gekürt wird. Die feierliche Preisverleihung findet am 26. September an der 3. Digital Conference Ostschweiz im Einstein Congress in St.Gallen statt.

Mit Ihrer Stimme bestimmen Sie, wer die digitale Zukunft der Ostschweiz prägt. Machen Sie mit und unterstützen Sie Ihre Favoriten!

Text: Patrick Stämpfli Bilder: zVg



2024 gewann Christian Brenner, CEO der Philoro Schweiz AG, die Auszeichnung für sein «Crypto-Vreneli».

Die Liste der
Nominierten 2025
finden Sie ab
Ende März hier.



Digital & Start-ups

HSG erforscht nachhaltige Cloud-Infrastruktur mit CAPE

Die «Programming Group» des Instituts für Informatik der HSG beteiligt sich am Horizon-Europe-Projekt CAPE (Compute Architecture for Powerful Edge), das eine umweltfreundliche Cloud-Computing-Infrastruktur entwickeln will. Das Gesamtprojektvolumen beträgt 7,5 Millionen Euro, wovon die HSG 750'000 Euro für ihre Forschungsarbeit erhält. Ziel ist es, Europas digitale Souveränität zu stärken und gleichzeitig Umweltaspekte wie die Reduzierung von Elektroschrott und die Integration erneuerbarer Energien zu berücksichtigen.



MOOST kooperiert mit E.ON für effizienteres Energiemanagement

Das Start-up MOOST aus Rapperswil-Jona hat im Rahmen des Free-Electrons-Programms eine Partnerschaft mit E.ON Group Innovation ge-

schlossen, um den Energieverbrauch in Haushalten zu optimieren. MOOST nutzt künstliche Intelligenz, um Daten vernetzter Geräte zu analysieren und personalisierte Handlungsempfehlungen zu geben. Diese werden in die Smart-Control-Apps von E.ON integriert, sodass Nutzer ihre Haushaltsgeräte effizient steuern können.

Orientierung für KMU in der digitalen Transformation

Eine neue Plattform namens TechNovice, gegründet vom St.Galler Nico Dudli, unterstützt KMU in der Ostschweiz bei der digitalen Transformation. Sie bietet praxisnahe Informationen zu Themen wie Künstliche Intelligenz, Cybersicherheit und den Wandel der Arbeitswelt. Ziel ist es, Unternehmen konkrete Hilfestellungen für den sinnvollen Einsatz neuer Technologien zu geben.



St.Gallen startet Ausschreibung für digitale Justizsoftware

Der Kanton St.Gallen initiierte Mitte Februar die Ausschreibung für eine neue Justizsoftware, die durchgängige digitale und medienbruchfreie Verfahren ermöglichen soll. Über 700 Mitarbeiter, darunter Staatsanwaltschaft, Gerichte und weitere Justizbehörden, werden die benutzerfreundliche Software nutzen. Mit dieser Initiative plant St.Gallen, als erster Kanton eine vollständig digitale Justizkette zu etablieren.

Kinderrechte-App «KIDIMO» mit neuen Szenen erweitert

Die Web-App «KIDIMO», entwickelt von der OST – Ostschweizer Fachhochschule und der PH Luzern, wurde um vier neue Szenen ergänzt. Diese behandeln Themen wie die Bekanntmachung und Einforderung von Kinderrechten, das Recht auf Identität, Diskriminierungsverbot und angemessene Gesundheitsversorgung, auch im Bereich psychischer Erkrankungen. Die Erweiterung basiert auf Empfehlungen eines Kinderbeirats und zielt darauf ab, alle 54 Artikel der Kinderrechtskonvention abzudecken.



Bühler und xFarm digitalisieren Lebensmittelversorgung

Die Bühler Group aus Uzwil und das Tessiner Unternehmen xFarm Technologies haben eine Partnerschaft geschlossen, um die Umweltauswirkungen entlang der gesamten Lebensmittelversorgungskette zu reduzieren. Durch den Einsatz digitaler Lösungen sollen Daten in Echtzeit erfasst und analysiert werden, was eine präzisere Steuerung der Wertschöpfungskette ermöglicht. Bühler verfolgt das Ziel, Abfall sowie Energie- und Wasserverbrauch um jeweils 50 % zu senken. Die Kooperation mit xFarm Technologies spielt dabei eine entscheidende Rolle.

<IT>rockt! gewinnt Kyos als Partner für Cyber-Security-Erfa-Gruppe

Cyberangriffe gehören zu den grössten Risiken für Unternehmen. Um dem entgegenzuwirken, hat <IT>rockt! die Expertise von Kyos SA in seine Erfa-Gruppe Cyber Security integriert. Diese Plattform ermöglicht IT-Fachleuten



und Unternehmen einen praxisnahen Austausch, um den Schutz vor digitalen Bedrohungen zu stärken. Für 2025 sind vier Veranstaltungen geplant, darunter ein Spezial-Event im Rahmen der 3. Digital Conference Ostschweiz.

Modernisierte eID.li-App mit neuen Funktionen verfügbar

Die eID.li-App wurde technologisch überarbeitet und steht seit dem 20. Februar 2025 in den App-Stores zum Download bereit. Die Neuerungen umfassen Sicherheitsverbesserungen, eine optimierte Verwaltung des digitalen Führerscheins und eine modernisierte Benutzeroberfläche. Zudem ist die App nun in Deutsch und Englisch verfügbar. Nutzer müssen auf die neue Version umsteigen, um weiterhin die Biometrie-Funktion zu nutzen.

St.Gallen plant Pilotprojekt für digitale Unterschriftensammlung

Der Kanton St.Gallen beabsichtigt, als erster in der Schweiz ab 2026 Pilotversuche für das elektronische Sammeln von Unterschriften (E-Collecting) durchzuführen. Dies soll Bürgern ermöglichen, Referenden und Initiativen sicher und ortsunabhängig digital zu unterzeichnen. Nach einer positiven Vernehmlassung hat die Regierung die entsprechende Gesetzesvorlage dem Kantonsrat zur Beratung übergeben.

ALLE DIGITALNEWS DER OSTSCHWEIZ AUF EASTDIGITAL.CH

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

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



Wer wird Digital Shaper Ostschweiz 2025?

Die digitale Transformation lebt von mutigen Ideen, innovativen Technologien und den Menschen, die sie vorantreiben. Auch in diesem Jahr bietet die Wahl zum Digital Shaper Ostschweiz die Möglichkeit, jene Persönlichkeiten zu würdigen, die unsere Region mit ihrem Engagement nachhaltig prägen.

55 Nominierte stehen zur Wahl – sie alle haben 2024 durch ihre digitale Pionierarbeit auf sich aufmerksam gemacht. Wer von ihnen den Titel verdient, liegt in Ihren Händen. Lernen Sie die Kandidaten kennen und geben Sie Ihre Stimme ab!



1 Maurin Schickli Informatiker Bühler AG (SG)

Silber für die Schweizer Berufsbildung: Maurin Schickli aus Engelburg SG holte im September 2024 an den WorldSkills in Lyon eine Silbermedaille in der Kategorie «Industrie 4.0». Mit seinem Können unterstrich er die Exzellenz der Schweizer Berufsbildung auf internationaler Bühne. Die Schweizer Delegation sicherte sich insgesamt 15 Medaillen und wurde erneut als «Best Nation of Europe» ausgezeichnet. Der Technische Delegierte Martin Erlacher lobte den Einsatz der Teilnehmer als starkes Signal für die Zukunft der Branche.

2 Manuel Britschgi CEO Innosolv AG (SG)

Attraktiver Arbeitgeber in der Softwarebranche: Manuel Britschgi führte die Innosolv AG 2024 zur Auszeichnung als bester Arbeitgeber der Schweiz in der Kategorie «Best Small Workplaces» durch Great Place to Work. Seit über zwanzig Jahren entwickelt Innosolv innovative Softwarelösungen für Energieversorger, die öffentliche Hand und Kirchgemeinden. Die Auszeichnung würdigt die Schaffung eines vertrauensvollen Arbeitsumfelds sowie die hervorragenden Arbeitsbedingungen für die Mitarbeiter.

3 Reto Rutz

Geschäftsführer Valantic CEC Schweiz (SG)

Effizienz und Benutzerfreundlichkeit standen im Mittelpunkt der neuen Webseite der Sonepar Suisse AG – ein Projekt der Valantic CEC Schweiz AG. Diese digitale Lösung überzeugte beim Best of Swiss Web Award 2024 und wurde mit Bronze in der Kategorie Productivity ausgezeichnet.

4 Mathias Ebnetter

Geschäftsführer Netsafe GmbH (SG)

Datensicherheit für KMU auf höchstem Niveau: Die Netsafe GmbH in St.Gallen wurde im April 2024 von Veeam als «Best SMB Partner of the Year» ausgezeichnet. Geschäftsführer Mathias Ebnetter und sein Team überzeugten mit massgeschneiderten Back-up- und Recovery-Lösungen für kleine und mittlere Unternehmen. Diese enge Zusammenarbeit mit Veeam unterstreicht die führende Position von Netsafe im Bereich Datensicherung und -management.



5 Gian-Luca Brazzerol & Flavio Peter OST-Absolventen (SG)

Energieeffizientes Deep Learning: Gian-Luca Brazzerol und Flavio Peter, Absolventen des Studiengangs Electrical and Computer Engineering an der OST und Masterstudenten im Profil Electrical Engineering, wurden 2024 mit dem ersten Best Thesis Award von Swissmem im Bereich Halbleitertechnologie ausgezeichnet. Ihre Arbeit befasst sich mit der Entwicklung eines innovativen Mikrochips, der durch Near Memory Computing und analoge Matrixmultiplikation das Deep Learning effizienter und ressourcenschonender gestaltet. Diese Technologie reduziert Energieverbrauch und Verzögerungen in der Datenverarbeitung – ein wichtiger Fortschritt für KI-Anwendungen im Internet der Dinge (IoT).



6 Lukas Loser & Dimitri Gysin OST-Absolventen (SG)

Präzisere Prognosen für Photovoltaik: Lukas Loser und Dimitri Gysin, Absolventen des CAS Energie digital an der OST, entwickelten ein PV-Portfolio-Prognosetool zur präzisen Vorhersage von Energieerträgen aus Photovoltaikanlagen. Das System nutzt meteorologische Daten sowie standort- und modulspezifische Informationen, um Betreibern eine intuitive Verwaltung und Visualisierung ihrer Anlagendaten zu ermöglichen. Dies steigert die Effizienz und Rentabilität der Anlagen und unterstützt Energieversorgungsunternehmen bei der Netzstabilisierung.

7 Daniel Baur CEO emonitor AG (SG)

Digitalisierung im Immobilienvertrieb: Daniel Baur, CEO und Mitgründer der St.Galler emonitor AG, wurde auf der Expo Real in München mit dem Immobilienmarketing-Award in der Kategorie «Digitale Marketing Tools» ausgezeichnet. Das prämierte Tool «melon.invest», entwickelt in Zusammenarbeit mit Implenia, digitalisiert den gesamten Verkaufsprozess von Renditeimmobilien – von der Identifikation bis zur Angebotsabgabe. Diese Innovation ersetzt zeitaufwendige manuelle Abläufe durch eine effiziente, transparente und datenbasierte Lösung, die Investoren den Zugang zum Markt erleichtert.



8 Oliver Jan Meyer CEO Storabble (SG)

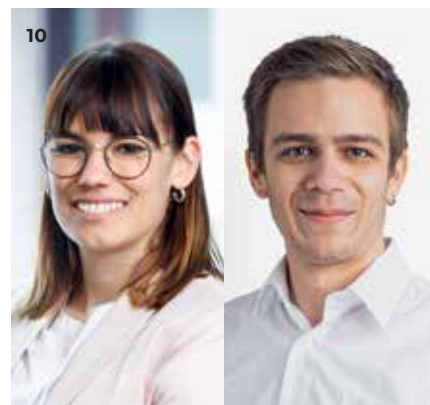
Oliver Jan Meyer wurde 2024 in die Forbes-Liste «30 Under 30» 2024 aufgenommen. Sein Start-up Storabble bietet eine Plattform, die ungenutzte Gewerbeflächen durch digitale Marktplätze und IoT-Technologie effizient vermittelt. Mieter finden so bezahlbaren Lagerraum, während Eigentümer von zuvor leer stehenden Flächen profitieren. Storabble hat sich seit seiner Gründung 2021 als Pionier in der Lagerwirtschaft etabliert.

9 Nimrod Malinas CEO Robonnement (SG)

Flexible Robotik für KMU: Nimrod Malinas wurde 2024 in die Forbes-Liste «30 Under 30» aufgenommen. Seit der Übernahme des Altstatters Traditionsunternehmens 2020 hat er es zu einem führenden Anbieter von Roboter-as-a-Service (RaaS) umgewandelt. Das Modell ermöglicht es Unternehmen, Roboter flexibel zu mieten, was insbesondere KMU den Zugang zur Automatisierung erleichtert. Für seine innovativen Ansätze wurde Robonnement mehrfach ausgezeichnet, zuletzt im November 2024 mit dem Digital Economy Award in der Kategorie «Digital Excellence Commercial».

10 Rita Haffter & Jan Frei OST-Absolventen (SG)

Mit künstlicher Intelligenz gegen Parkplatzmangel: Rita Haffter und Jan Frei, Absolventen des CAS Machine Learning for Software Engineers an der OST, haben den «ParCaster» entwickelt – eine KI-Anwendung zur Prognose freier Parkplätze in St.Gallen. Das System berücksichtigt Wetter, Feiertage und Veranstaltungen, um für 14 Standorte, darunter Bahnhof und Spisertor, präzise Vorhersagen zu liefern. So soll die Parkplatzsuche erleichtert, der Verkehr reduziert und Emissionen gesenkt werden. Eine Webversion ermöglicht es, die Verfügbarkeit von Parkplätzen im Voraus zu prüfen.





1 Albert Holenstein Historiker (SG)

Die Geschichte der Gemeinden digital erfahrbar zu machen, ist das Ziel von «Retrodigital», einem Projekt, das Albert Holenstein leitet. Seit 2024 sorgt der Historiker der Stiftsbibliothek St. Gallen dafür, dass Gemeindechroniken online zugänglich werden. Begonnen mit vier Pilotgemeinden, sollen künftig Archivadokumente bis ins Jahr 1800 digital abrufbar sein. Diese Initiative erleichtert die historische Forschung erheblich und macht wichtige Gemeindedokumente für die Öffentlichkeit zugänglich. Geplant ist, die Plattform in Zukunft auf Pfarr- und Kirchgemeindearchive auszuweiten.



2 Lukas Ortmann Professor, OST (SG)

Mit dem Watt d'Or 2024 wurde ein Projekt ausgezeichnet, das die Steuerung von Solar-Wechselrichtern durch Echtzeitmessungen und Algorithmen optimiert. Einer der massgeblichen Beteiligten war Lukas Ortmann, Professor für Regelungstechnik an der OST. Diese Innovation sorgt für eine stabilere Netzintegration erneuerbarer Energien, reduziert Infrastrukturkosten und steigert die Effizienz im Stromnetz. Dank der softwaregesteuerten Optimierung kann das Netz «virtuell» verstärkt werden, ohne physische Ausbauten vornehmen zu müssen.

3 Olaf Zimmermann & Mirko Stocker Professoren, OST (SG)

Mit ihrem Fachbuch «Patterns for API Design: Simplifying Integration with Loosely Coupled Message Exchanges» haben Olaf Zimmermann und Mirko Stocker einen bedeutenden Beitrag zur Softwareentwicklung geleistet. Dafür wurden sie mit dem Best Publication Award in der Kategorie «Projekte, die Gesellschaft und Forschung weiterbringen» ausgezeichnet. Das Werk hebt die Bedeutung strukturierter Schnittstellen für effiziente Softwarelösungen hervor und hat international Anerkennung gefunden. Die Jury betonte die wegweisende Rolle des Buches für Forschung und Praxis.



4 Agathe Koller

Institutsleiterin ILT und Studiengang-leiterin, OST (SG)

Agathe Koller wurde 2024 als Einzelmitglied in die Schweizerische Akademie der Technischen Wissenschaften (SATW) aufgenommen. Diese Ehrung erhält sie für ihre herausragenden Beiträge in Forschung, Lehre und Wissenstransfer in den Bereichen Labor-Automation, Robotik und Medizintechnik. Ihre Arbeit stärkt die Innovationskraft der Schweizer Industrie und unterstreicht die Bedeutung der OST in der technischen Wissenschaft.

5 Martin Forrer

Senior Vice President Business Development Fisba AG (SG)

Martin Forrer wurde 2024 als Einzelmitglied in die Schweizerische Akademie der Technischen Wissenschaften (SATW) aufgenommen. Diese Auszeichnung würdigt seine hervorragenden Leistungen in der industriellen Entwicklung photonischer Anwendungen sowie sein gesellschaftliches Engagement in der Photonik. Forrer trägt mit seiner Arbeit wesentlich zur technologischen Weiterentwicklung und Innovationskraft der Schweizer Industrie bei.

6 Andrea Rivas & Helen Spannagel Marketingverantwortliche Gottlieb Spezialitäten AG (TG)

Exzellenter Kundenservice und kontinuierliche Qualitätsverbesserung haben der Gottlieb Spezialitäten AG eine besondere Auszeichnung eingebracht. Andrea Rivas, Head of Marketing & Sales, und Helen Spannagel, Senior Marketing Managerin und Online-shop-Verantwortliche, haben mit ihrem Team den Trusted Shops «Top Rated Company 2024»-Award erhalten. Der Onlineshop des Thurgauer Traditionsunternehmens erzielte mit 889 Bewertungen eine ausgezeichnete Gesamtnote von 4,9 von fünf Sternen und belegte Platz 44 der 300 besten Schweizer Unternehmen.

7 Jan Marco Leimeister

Professor, HSG (SG)

Wie verändert generative künstliche Intelligenz (GenAI) das Arbeitsverhalten? Diese Frage steht im Zentrum der Forschung von Jan Marco Leimeister, Professor an der Universität St.Gallen. Für seine herausragenden wissenschaftlichen Beiträge wurde er 2024 als Senior Fellow in das Schöller-Forschungszentrum in Nürnberg aufgenommen. Sein Projekt untersucht, wie GenAI so gestaltet werden kann, dass sie Mitarbeitern hilft, ihr Arbeitsumfeld aktiv mitzugestalten. Ziel ist es, Produktivität und Kompetenzentwicklung zu fördern und gleichzeitig menschenzentrierte Technologien in den Arbeitsalltag zu integrieren.

8 Guido Salvaneschi

Professor, HSG (SG)

Mehr Kontrolle über eigene Daten, weniger Abhängigkeit von Cloud-Verbindungen: Dieses Ziel verfolgt das Projekt «Consistency Programming for Local First Software», für das Guido Salvaneschi, Professor am Institut für Informatik (ICS-HSG) der Universität St.Gallen, vom Schweizerischen Nationalfonds (SNF) mit einer Förderung von CHF 997'524 unterstützt wird. Die vierjährige Forschung soll Softwareanwendungen ermöglichen, die lokal funktionieren, den Datenschutz stärken und in Regionen mit eingeschränkter Internetverbindung die digitale Selbstbestimmung verbessern.

9 Hannah Voss

Informatikstudentin (SG)

Hannah Voss aus Thal gewann im Sommer 2024 eine Silbermedaille bei der European Girls' Olympiad in Informatics (EGOI) in den Niederlanden. Nach ihrer Matura an der Kantonsschule am Burggraben begann sie im September 2024 ein Informatikstudium an der ETH Zürich. Die EGOI wurde 2021 gegründet, um junge Frauen in der Informatik zu fördern, und findet jährlich in wechselnden Ländern statt.



10 Dennis Eitner & Sandro Pezzutto

OST-Absolventen (SG)

Technologie gegen Einsamkeit: Dennis Eitner und Sandro Pezzutto, Absolventen des MAS Human Computer Interaction Design an der OST, entwickelten den Sprachassistenten Alfred, der Senioren durch sprachgesteuerte Interaktionen unterstützt. Alfred hilft älteren Menschen, Erinnerungen wachzurufen, positive Momente zu teilen und so ihr Wohlbefinden zu steigern. In ersten Tests überzeugte das System mit eindrücklichen Ergebnissen – eine Seniorin führte ein 16-minütiges Gespräch mit Alfred. Mit dieser Innovation leisten Eitner und Pezzutto Pionierarbeit und setzen sich dafür ein, Alfred weiterzuentwickeln und noch mehr Menschen zugänglich zu machen.

11 Damian Borth

Professor, HSG (SG)

Wie lassen sich neuronale Netzwerke nachhaltiger und vertrauenswürdiger gestalten? Dieser Frage geht Damian Borth, Professor am Institut für Informatik (ICS-HSG) der Universität St.Gallen, in seinem Forschungsprojekt «Hyper-Representations: Learning from Populations of Neural Networks» nach. Dafür erhielt er 2024 eine Förderung des Schweizerischen Nationalfonds (SNF) in Höhe von CHF 608'700. Das vierjährige Projekt untersucht Populationen von neuronalen Netzen und soll langfristig zu effizienteren und nachhaltigeren KI-Modellen führen.



12 Thomas Dübendorfer

Mitgründer Frontify AG (SG)

Innovationskraft, Unternehmertum und gezielte Förderung von Start-ups prägen den Werdegang von Thomas Dübendorfer. Der Mitgründer der St.Galler Frontify AG wurde von der Swiss Private Equity & Corporate Finance Association (SECA) als 22. Business Angel of the Year ausgezeichnet. Mit seiner Erfahrung als Informatiker hat er neun Schweizer Technologie-Start-ups mitaufgebaut und unterstützt junge Unternehmen als Investor mit wertvollen Netzwerken und Know-how. 2014 gründete er den Schweizer Angel-Investoren-Club SICTIC mit, der sich insbesondere für die Förderung von ICT- und Fintech-Start-ups engagiert. Sein bislang grösstes Unternehmen, Frontify, beschäftigt heute 300 Mitarbeiter in New York, London, Paris und der Schweiz und zählt Lufthansa, UBS und TikTok zu seinen Kunden.



1 Ivan Cossu

CEO Deskbird (SG)

Ein strategischer Schritt für die Zukunft des Workplace-Managements: Deskbird erweiterte im Dezember 2024 das Unternehmen durch die Übernahme des französischen SaaS-Anbieters Semana. Diese Akquisition stärkt die Position von Deskbird als europäischer Marktführer und erweitert das Portfolio um intelligente Lösungen für hybride Arbeitsmodelle. Die benutzerfreundliche App ermöglicht Mitarbeitern, Büroauslastungen einzusehen, Arbeitsplätze zu buchen und Standorte von Kollegen zu finden. Mit der Integration von Semana.io, einer KI-gestützten Software für flexible Arbeitsplatzmodelle, setzt Deskbird neue Massstäbe in der digitalen Arbeitswelt.

**2 Patrick Stahl**

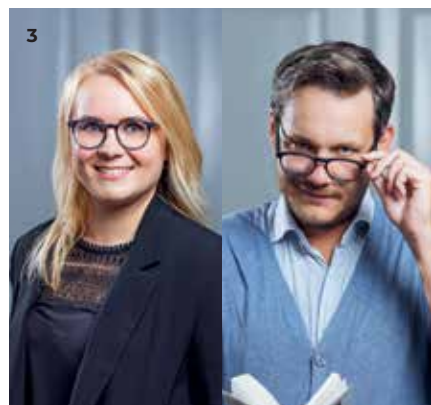
Geschäftsführer digital-liechtenstein.li (FL)

Mit dem KI-Summit 2024 in Liechtenstein etablierte Patrick Stahl eine Plattform für praxisnahe Einblicke in die Anwendung von Künstlicher Intelligenz. Die Veranstaltung brachte im vergangenen Jahr Experten und Branchenvertreter im Fürstentum zusammen, um erfolgreiche KI-Implementierungen und zukünftige Entwicklungsmöglichkeiten zu diskutieren. Mit über 80 Teilnehmern war die Premiere ein voller Erfolg und unterstrich die Bedeutung von KI für die wirtschaftliche Zukunft der Region.

3 Elisabeth Wenzler & Michael Bernasconi

Projektleiter <IT>rockt! (SG)

Digitale Kompetenzen in der Ostschweiz gezielt fördern – mit diesem Ziel haben Elisabeth Wenzler und Michael Bernasconi 2024 zwei zentrale Initiativen lanciert. Erfa-Gruppen zu Cyber Security und KMU-IT-Trends bieten Fachkräften eine Plattform für praxisnahen Austausch, während neue KI-Kurse, entwickelt in Zusammenarbeit mit der TKF AG, speziell Führungskräfte, Content Creators und die Generation 50+ ansprechen. Mit diesen Angeboten schafft <IT>rockt! wertvolle Weiterbildungsmöglichkeiten und unterstützt Unternehmen sowie Einzelpersonen dabei, das Potenzial der Künstlichen Intelligenz optimal zu nutzen.

**4 Jeff Blum**

Simracer (TG)

Simracing auf höchstem Niveau: Jeff Blum aus Arbon wurde im August 2024 zum ersten Ostschweizer Meister im virtuellen Rennsport gekürt. Beim ACS-SIM-Cup, organisiert vom ACS Thurgau und der Autovirtuell AG, setzte sich der 24-Jährige auf dem Donington Park Circuit gegen starke Konkurrenz durch. Nach einer packenden Aufholjagd sicherte er sich den Sieg mit einem Vorsprung von 1,82 Sekunden. Die Veranstaltung in Romanshorn bestätigte das hohe Niveau des E-Motorsports in der Ostschweiz.

5 Daniel Bargetze

CEO Vaduzer Medienhaus (FL)

Junge Menschen mit aktuellen Nachrichten erreichen – mit diesem Ziel lancierte das Vaduzer Medienhaus unter der Leitung von CEO Daniel Bargetze im Mai 2024 die Webplattform «Brudiland». Die Plattform bereitet Nachrichten in Jugendsprache auf und nutzt ChatGPT, um Inhalte von «Vaterland online» automatisch zu kürzen und verständlicher zu machen. So soll ein jüngeres Publikum erreicht werden und jene, die sich bislang nicht für Nachrichten interessieren. Der Name «Brudiland» ist eine Anlehnung an das «Vaterland» kombiniert mit dem Jugendwort «Brudi» (für Kumpel, Kollege).

6 Christoph & Thomas Bosshard

Co-CEOs Oertli Instrumente AG (SG)

Schweizer Medizintechnik mit globaler Wirkung: Christoph und Thomas Bosshard erhielten 2024 den Swiss Medtech Award. Das Familienunternehmen, seit 1955 führend in der Entwicklung von Geräten und Instrumenten für die Augenchirurgie, ermöglicht mit seinen Innovationen präzise Eingriffe wie die Behandlung des Grauen Stars – auch in entlegenen Regionen. Die Jury würdigte Oertli als Paradebeispiel für Schweizer Qualität und interdisziplinäre Zusammenarbeit.



LEADER[®]

AWARD

digital

Der 4. LEADER Digital Award macht
die Digitalisierung in der Ostschweiz sichtbar.

08. Mai 2025
Einstein Congress



Informationen
und Tickets:





Ihre Zukunft
Ihr Projekt
Ihr Raum



SWITZERLAND
INNOVATION
PARK OST



Hier finden Sie:

- Büroräume & Labore
- Co-Working Plätze
- Event- & Sitzungs-
räume



Mehr dazu:



IFS CLOUD + INDUSTRIAL AI

Der Turbo für Ihre Produktion

FLEXiCODE

Lagerbestände optimieren sich selbst.

Maschinen melden Wartungsbedarf, bevor sie ausfallen.

Produktionsprozesse passen sich intelligent an die Nachfrage an.

Klingt nach Zukunft?

Nein, das ist IFS Cloud mit
IFS.ai: ERP-Exzellenz für den
Mittelstand.

Holen Sie sich jetzt den
Innovationsvorsprung mit FLEXiCODE,
dem Top-IFS-Partner im DACH-Raum.





1 Martin Egeli CEO Egeli Informatik AG (SG)

Ein effizienteres Inkassosystem für den öffentlichen Verkehr – mit dieser Lösung konnte sich die Egeli Informatik AG im vergangenen Jahr gegen die Konkurrenz durchsetzen. Martin Egeli und sein Team gewannen die öffentliche Ausschreibung der Schweizerischen Post für ein Vorfalldmanagement-System im Inkasso von PostAuto. Die Standard-Software «debit» des Familienunternehmens automatisiert den gesamten Inkassoprozess und erfüllt spezifische Anforderungen des öffentlichen Verkehrs.

2 Thomas Hepp Key-Account-Manager swiDOC AG (TG)

Datenschutz und künstliche Intelligenz in Einklang zu bringen, ist das Ziel eines neuen KI-Chatbots, den Thomas Hepp und sein Team bei der Weinfelder swiDOC AG entwickelt haben. Speziell für Schweizer KMU konzipiert, ermöglicht die Lösung eine sichere und effiziente Verwaltung vertraulicher Dokumente – ohne dass Nutzerdaten für Trainingszwecke genutzt oder das geschützte System verlassen werden. Diese konsequente Datenschutzpolitik gewährleistet die Vertraulichkeit und Integrität sensibler Unternehmensdaten.

3 Andreas Wiebe CEO Swisscows AG (TG)

Eine neue KI-Funktion revolutioniert die Suchmaschine von Swisscows: Seit November 2024 ermöglicht ein «AI-Summary»-Button Nutzern, unter jedem Suchergebnis eine automatisch generierte Zusammenfassung des Webseiteninhalts abzurufen. Dadurch erkennen sie bereits vor dem Öffnen eines Links, ob die Quelle relevante Informationen enthält – ein Alleinstellungsmerkmal unter Suchmaschinen. Andreas Wiebe, CEO der Swisscows AG aus Egnach, sieht darin einen wichtigen Meilenstein. Seit über 20 Jahren integriert Swisscows Künstliche Intelligenz in ihre Produkte.



4 Stefan Bamberger CEO Fluidbot AG (SG)

Roboter für die Trinkwasserversorgung: Stefan Bamberger erhielt 2024 mit seinem Team eine bedeutende Förderung vom Schweizerischen Verein des Gas- und Wasserfaches (SVGW). Das 2022 gegründete Start-up aus Gossau entwickelt hochpräzise Roboter zur Überwachung und Instandhaltung von Trinkwasserleitungen. Diese Technologie ermöglicht eine frühzeitige Schadenserkenntung und verbessert die Nachhaltigkeit der Wasserversorgung. Die Förderung bestätigt das Potenzial von Fluidbot, einen wichtigen Beitrag zur Infrastruktur der Zukunft zu leisten.

5 Eva-Maria Boretti Leiterin Kompetenzzentrum Digitale Verwaltung (TG)

Der Weg zur digitalen Verwaltung wird im Kanton Thurgau stetig weiter ausgebaut. Eva-Maria Boretti, Leiterin des Kompetenzzentrums Digitale Verwaltung, setzt mit ihrem Team auf nutzerfreundliche und effiziente Online-Dienstleistungen. Seit Januar 2024 können Bürger über den digitalen Schalter unter thurgau.ch erste Services wie Betreuungseinreichungen oder Stipendiengesuche rechtssicher und ohne Medienbruch online abwickeln. Das Angebot wird laufend erweitert, um Verwaltungsprozesse weiter zu optimieren und den Zugang zu kantonalen Services zu erleichtern.



6 Carsten Koerl CEO Sportradar AG (SG)

Wie können Sportfans auch in einer digitalen Welt personalisiert angesprochen werden? Eine Antwort darauf liefert die von Sportradar eingeführte «Fan ID». Seit Januar 2024 ermöglicht diese End-to-End-First-Party-Marketing-Lösung der Sportbranche, das Fan-Engagement auf eine neue Ebene zu heben. Durch die Kombination eines Datenraums mit einer innovativen Marketingaktivierungstechnologie bietet Sportradar eine datenschutzkonforme Methode, um gezielt auf die Interessen der Fans einzugehen – eine entscheidende Lösung angesichts der bevorstehenden Abschaffung von Drittanbieter-Cookies.



1 Catherine Ferris
Projektleiterin PHSG (SG)

Wie lassen sich Online-Übersetzungstools sinnvoll in den Schulunterricht integrieren? Mit dieser Frage beschäftigte sich das Projekt «Tools@Schools» unter der Leitung von Catherine Ferris an der Pädagogischen Hochschule St.Gallen (PHSG). Das Team entwickelte Aufgaben, die Schüler der Sekundarstufe I dazu anleiten, diese Tools reflektiert im Sprachunterricht zu nutzen. Nach erfolgreichen Tests an verschiedenen Schulen des Kantons St.Gallen fliessen die Erkenntnisse nun in die Aus- und Weiterbildung angehender Lehrpersonen ein. Für diese wegweisende Forschungsarbeit erhielt das Projekt den ersten PHSG Bridge Award.



2 Nicolas Härtsch
CEO Varioprint AG (AR)

Innovative KI-Technologie für die Leiterplattenprüfung brachte der Varioprint AG den Hauptpreis der CSEM Digital Journey 2024 ein. Nicolas Härtsch und sein Team entwickelten das Projekt «AI in Every Pixel», das ein neuartiges 3D-Visionssystem zur hochpräzisen Inspektion von Leiterplatten einsetzt. Die 100'000 Franken Preisgeld ermöglichen es, die Technologie weiterzuentwickeln und den Marktgang zu beschleunigen. Diese Auszeichnung bestätigt die Innovationskraft der Heidenauer Firma.



4 Thomas Hutter
CEO Hutter Consult AG (TG)

Die Hutter Consult AG überzeugte beim Best of Swiss Web Award 2024 mit ihrer Arbeit für die CSS-Versicherung. Die überragende Performance der Herbstkampagne wurde mit Silber in der Kategorie Performance Campaigns ausgezeichnet. CEO Thomas Hutter und sein Team sicherten sich zudem Bronze in den Kategorien Business und Marketing – eine Bestätigung ihrer umfassenden Expertise im digitalen Marketing.

5 Roger Dudler
CEO Frontify (SG)

Ein digitales Marken-Ökosystem neu gedacht: Roger Dudler und sein Team entwickelten gemeinsam mit Smartive das Brand Software Development Kit und den Marketplace für die Frontify Brand Guidelines. Diese Innovationen erleichtern Unternehmen die Verwaltung ihrer Markenidentität und stärken Frontifys Position als führender Anbieter im digitalen Brand-Management. Im April 2024 wurde die St.Galler Softwarefirma dafür mit dem Best of Swiss Web Award in Gold in der Kategorie Technology ausgezeichnet.

3 Boryana Milova
Projektleiterin Stiftung MyHandicap (SG)

Inklusion aktiv mitgestalten – dieses Ziel verfolgt die Plattform EnableMe Insights, die Boryana Milova mit ihrem Team bei der Stiftung MyHandicap in St.Gallen ins Leben gerufen hat. Das partizipative Konzept stellt sicher, dass Menschen mit Behinderungen direkt in die Entwicklung und Gestaltung von Produkten und Dienstleistungen einbezogen werden. Für dieses Engagement wurde das Projekt im Oktober 2024 mit dem ersten Platz der Swiss Sustainability Challenge ausgezeichnet. Milova betont, dass es nicht nur darum geht, Barrieren abzubauen, sondern auch die Wahrnehmung von Inklusion in der Gesellschaft nachhaltig zu verändern.

6 Michael Jud
Geschäftsführer Festland AG (SG)

Die St.Galler Agentur Festland AG sicherte sich im April 2024 zwei Bronze-Auszeichnungen beim Best of Swiss Web Award. Der Digitale Schalter des Kantons Thurgau, der Bürgern eine effiziente Online-Nutzung von Verwaltungsdienstleistungen ermöglicht, wurde in der Kategorie Productivity prämiert. In der Kategorie Public Value erhielt der Relaunch der Web-App climateactions.ch eine Auszeichnung für seine Wirkung im Bereich Klimaschutz. Geschäftsführer Michael Jud und sein Team bestätigten damit ihre Innovationskraft im digitalen Umfeld.

7 Otto & Christin Gmeiner

Inhaber Dachcom Digital AG (SG)

Mit ihrer Arbeit für das Bundesverwaltungsgericht bewies die Dachcom Digital AG ihre Expertise im Bereich digitaler Innovationen. Die von Otto und Christin Gmeiner geführte Agentur entwickelte eine benutzerfreundliche Webseite, die Bürgern einen besseren Zugang zu Verwaltungsinformationen ermöglicht. Für dieses Projekt wurde Dachcom im April 2024 am Best of Swiss Web Award in der Kategorie Public Value mit Bronze ausgezeichnet.

8 Reto Gutmann

CEO Abraxas Informatik AG (SG)

Die Abraxas Informatik AG in St.Gallen wurde beim Best of Swiss Web Award 2024 mit zwei Bronze-Auszeichnungen geehrt. Die Web-App «VOTING Ausmittlung», entwickelt für die Staatskanzlei St.Gallen, überzeugte in den Kategorien Public Value und Innovation. Diese Anerkennung bestätigt die führende Rolle von Abraxas in der Digitalisierung von Verwaltungsprozessen. CEO Reto Gutmann und sein Team treiben damit die Modernisierung des öffentlichen Sektors weiter voran.

9 Sven Jakelj

CEO Feey (SG)

Exzellenter Kundenservice und innovative Beratungstools zeichnen den Pflanzen-Online-shop Feey aus. CEO und Mitgründer Sven Jakelj wurde mit seinem Team im Juni 2024 beim Digital Commerce Award in den Kategorien «Category Leader» und «Brands & Hersteller» mit Gold ausgezeichnet. Die Jury hob insbesondere die hohe Qualität der Produktdaten, den Pflanzenfinder und den Pflanzendoktor hervor. Feey setzt damit neue Massstäbe im digitalen Handel mit Zimmerpflanzen.



10 Tamara & Sandro Haag

Gründer Livom (SG)

Modulare Sofas nach individuellem Geschmack: Das Amriswiler Möbel-Start-up Livom wurde im Juni 2024 beim Digital Commerce Award als «Digital Commerce Start-up des Jahres» ausgezeichnet. Die Gründer Tamara und Sandro Haag überzeugten mit einem Onlineshop, der es Kunden ermöglicht, ihr Sofa mit einem benutzerfreundlichen Konfigurator nach eigenen Vorstellungen zu gestalten. Die hohen Warenkorbwerte bestätigen das attraktive Marktpotenzial dieses innovativen Geschäftsmodells.

11 Dejan Šeatović

Professor OST (SG)

Innovative Landwirtschaft durch intelligente Systeme: Dejan Šeatović leitet das 2024 eröffnete Institut für Intelligente Systeme und Smart Farming (ISF) in Tänikon. Das Institut verfolgt einen «Living Lab»-Ansatz, bei dem Forschung und Praxis auf der Swiss Future Farm direkt ineinandergreifen. Ziel ist es, neue Technologien für eine effizientere und nachhaltigere Landwirtschaft zu entwickeln und den Wissenstransfer von der Grundlagenforschung bis zur praktischen Anwendung zu beschleunigen.



12 Florian Schweitzer

Gründungspartner b2venture (SG)

Eine Auszeichnung für grossartige Investitionen: Florian Schweitzer, Gründungspartner von b2venture, wurde 2024 erstmals in die Forbes Midas List Europe aufgenommen, die die 25 besten Risikokapitalinvestoren Europas würdigt. Seit der Gründung von b2venture im Jahr 2000 hat er massgeblich zum Erfolg von Digital-Start-ups wie DeepL, SumUp und 1KOMMA5° beigetragen. Sein Engagement für Unternehmertum begann bereits 1996 an der Universität St.Gallen, als er START Global mitinitiierte.



Mehr digitale Talente für die Ostschweiz – Unternehmen sind gefragt

Der Fachkräftemangel in der IT ist allgegenwärtig. Das Digital Talents Program (DTP) von <IT>rockt! bietet Quereinsteigern eine praxisnahe Ausbildung in Kombination mit einem Unternehmenspraktikum. Der Erfolg spricht für sich: Von 20 Absolventen haben 19 eine Festanstellung gefunden. Dennoch fehlen Unternehmen, die Talenten eine Chance geben. Woran liegt das? Und welche Vorteile bietet das Programm für Firmen in der Ostschweiz?

Das Digital Talents Program kombiniert eine fundierte IT-Grundausbildung an der DTP Academy mit einem mehrmonatigen Praktikum in einem Partnerunternehmen. «Unsere Teilnehmer haben eine abgeschlossene Erstausbildung, Berufserfahrung und bringen eine hohe Lernmotivation mit», erklärt Jasmin Aubry, Projektleiterin des Programms bei <IT>rockt!. Während der Ausbildung absolvieren die Teilnehmer eine modulare IT-Grundausbildung am GBS St.Gallen. Sie erwerben theoretische und praxisorientierte Kompetenzen in Programmierung, IT-Infrastruktur und Datenbankmanagement. Ergänzend werden Soft Skills wie Teamarbeit und Problemlösung trainiert.

«Unsere Teilnehmer bringen eine hohe Lernmotivation mit.»

Unternehmen müssen handeln

Noch immer beteiligen sich zu wenige Unternehmen am Programm. «Viele sind sich nicht bewusst, dass sie aktiv Nachwuchs ausbilden müssen, um dem Fachkräftemangel entgegenzuwirken», betont Aubry. <IT>rockt übernimmt

die Rekrutierung, Anstellung und Betreuung der Talente, sodass Unternehmen sich voll auf die praktische Ausbildung konzentrieren können. Praktika bieten die Chance, zukünftige Mitarbeiter frühzeitig kennenzulernen und langfristig ans Unternehmen zu binden.

Erfolgreiche Integration in der Praxis

Ein Beispiel ist die GUS Schweiz AG. Geschäftsführer Jörg Magerl berichtet: «Wir sind von Anfang an beim Digital Talents Program dabei. Als Hersteller einer ERP-Lösung für die Prozessindustrie sind wir auf spezialisierte IT-Fachkräfte angewiesen – und die zu finden, ist seit Jahren schwierig.»

Durch das Programm konnte GUS Schweiz AG eine vielversprechende Nachwuchskraft kennenlernen und direkt fest einstellen. «Unser Talent hat sich schnell ins Team integriert und konnte nach kurzer Einarbeitungszeit direkt bei unseren Kunden eingesetzt werden», so Magerl. Besonders lobt er die gezielte Auswahl der Talente durch <IT>rockt: «Wir hatten das Glück, eine engagierte Fachkraft zu gewinnen, die nicht nur fachlich kompetent ist, sondern auch teamfähig und lernbereit.»

Neben der GUS Schweiz AG vertrauen zahlreiche namhafte Unternehmen auf das Programm. Dazu gehören Grossunternehmen wie Migros Ostschweiz, Bühler AG und SFS Group Schweiz AG. Auch mittelständische Betriebe wie Oertli Instrumente AG und Steinemann Technology AG nutzen die Möglichkeit, gut ausgebildete IT-Quereinsteiger zu gewinnen.

Chancen für Unternehmen

Das Programm ermöglicht Unternehmen, frühzeitig auf talentierte IT-Fachkräfte zuzugreifen. «Es besteht kein Zwang zur Übernahme nach dem Praktikum, aber die Chance, vielversprechende Mitarbeiter kennenzulernen, ist einmalig», sagt Magerl. «Man muss lediglich die erforderliche Zeit investieren.»

Jasmin Aubry:
Riesige Nachfrage
nach Talenten.



FACH- KRÄFTE- MANGEL?

Dann bilden Sie Ihre Talente doch einfach selbst aus!



Mehr zu unserem
Ausbildungsprogramm



Der IT-Fachkräftemangel lähmt die Wirtschaft. Doch statt Projekte zu verschieben oder Talente im Ausland zu suchen, gibt es eine effektivere Lösung: Quereinsteiger mit Potenzial gezielt fördern.

Das **Digital Talents Program** von **<IT>rockt!** hilft Unternehmen, motivierte Talente rasch und praxisnah in die ICT-Branche zu integrieren – **und das mit über 90% Erfolgsquote.**

Jetzt Partner werden – let's do IT!

T +41 71 278 25 25

hello@digitaltalentsprogram.ch



supported by

<IT>rockt!



«Unser Talent hat sich schnell ins Team integriert.»

Aubry betont: «Die Nachfrage nach IT-Talenten ist riesig. Die Herausforderung liegt bei den Unternehmen, die noch nicht erkannt haben, welche Chancen dieses Programm bietet.» Ihre Botschaft an die Ostschweizer Wirtschaft ist klar: Wer sich frühzeitig engagiert, sichert sich die besten Talente.

Interessierte Unternehmen können sich direkt an <IT>rockt wenden und mehr über das Digital Talents Program erfahren.

Text: Patrick Stämpfli Bilder: Marlies Beeler-Thurnheer

DIGITALISIERUNG ALS STANDORTVORTEIL

Beat Tinner, Vorsteher des Volkswirtschaftsdepartements des Kantons St.Gallen, unterstützt das Digital Talents Program als Teil der IT-Bildungsoffensive.



Herr Tinner, welche Bedeutung hat das Digital Talents Program aus wirtschaftspolitischer Sicht für die Ostschweiz?

Das Digital Talents Program ermöglicht tech-affinen Talenten den Karrierestart in der IT-Welt. Unternehmen erhalten die Chance, mit Praktikumsplätzen ihren eigenen Nachwuchs gezielt zu fördern und dem Arbeits- und Fachkräftemangel entgegenzuwirken. Dieses Modell stärkt die Innovationskraft der Ostschweiz und trägt dazu bei, die Region als IT-Standort weiter zu etablieren.

Wo sehen Sie Potenzial, um die Vernetzung zwischen Unternehmen und digitalen Talenten in der Region zu verbessern?

Die IT-Bildungsoffensive des Kantons St.Gallen setzt verschiedene Initiativen um, die den Austausch zwischen Unternehmen und digitalen Talenten intensivieren. Besonders wichtig ist es, die Zusammenarbeit zwischen Bildungsinstitutionen und der Wirtschaft weiter zu stärken. Dazu gehören Projekte wie die Vernetzungsplattform «Matchd», die junge IT-Talente mit dem Ostschweizer Digital-Cluster verbindet, oder «Smartfeld», das Kinder und Jugendliche gezielt auf die digitale Zukunft vorbereitet und die MINT-Fächer fördert.

Welche Rolle spielt die Digitalisierung im Standortwettbewerb der Ostschweiz?

Der Kanton St.Gallen gilt dank namhafter Unternehmen und Bildungsinstitutionen als bedeutender ICT-Standort. Diese Stärken gilt es zu festigen und weiter auszubauen. Die St.Galler Regierung hat sich im Rahmen ihrer strategischen Schwerpunktplanung das Ziel gesetzt, den digitalen Wandel aktiv mitzugestalten. So sollen sowohl die Wirtschaft als auch die Bevölkerung langfristig von der Digitalisierung profitieren. Der Kanton prüft deshalb fortlaufend neue Initiativen und Massnahmen, um die digitale Wettbewerbsfähigkeit der Region zu sichern.



LEADER Digital Award 2025: Ostschweizer Innovationen im Rampenlicht

Die Bewerbungsphase für den LEADER Digital Award 2025 ist abgeschlossen, die Ostschweiz zeigt erneut ihre Innovationskraft: 31 digitale Projekte wurden eingereicht und treten in den Kategorien Unternehmen, Start-ups, Organisationen und Publikumspreis gegeneinander an.

Am 8. Mai 2025 ist es so weit: Die besten digitalen Innovationen der Ostschweiz werden im Einstein Congress St.Gallen ausgezeichnet. Der LEADER Digital Award 2025 bringt Unternehmen, Start-ups und Organisationen zusammen, die mit innovativen Technologien und kreativen Lösungen den digitalen Wandel vorantreiben. Die Veranstaltung ist nicht nur eine Preisverleihung, sondern ein bedeutendes Branchenevent, das Innovation sichtbar macht und wertvolle Netzwerkmöglichkeiten bietet.



Insgesamt 31 Projekte stellen sich dem Urteil der 18-köpfigen Jury, die aus erfahrenen Experten aus Wirtschaft, Wissenschaft und Politik besteht. Zu den Jurymitgliedern gehören unter anderem Janine Brühwiler (Unternehmerin und Mitarbeiterin der Kantonspolizei Thurgau im Bereich Digitalisierung), Thomas Hutter (CEO Hutter Consult AG), Daniel Müller (Leiter Standortförderung Kanton St.Gallen), Alessandro Sgro (Chief Investment Officer Cronberg AG) und Nationalrätin Franziska Ryser, die die eingereichten Projekte nach Kriterien wie Innovationskraft, Marktpotenzial, Nachhaltigkeit und Nutzen bewerten.

Diese vier Kategorien werden ausgezeichnet:

- Unternehmen: Digitalisierungsprojekte von KMU & Industrie
- Start-ups: Junge Unternehmen mit innovativen digitalen Geschäftsmodellen (nicht älter als drei Jahre)
- Organisationen: Digitalisierung in NPOs & öffentlicher Verwaltung
- Publikumspreis: Live-Voting während der Award-Night

Keynote von Jacqueline Gasser-Beck

Die Award-Night bietet nicht nur Spannung rund um die Gewinner, sondern auch eine inspirierende Keynote von Jacqueline Gasser-Beck, Präsidentin des St.Galler Stadtparlaments und Leiterin des Teaching Innovation Lab an der Universität St.Gallen. In ihrem Vortrag «KI-Kompetenz als Erfolgsfaktor» beleuchtet sie, warum gezielte Weiterbildung in Künstlicher Intelligenz für Unternehmen entscheidend ist.

Starke Partner für digitale Innovation

Der LEADER Digital Award 2025 wird von zahlreichen führenden Partnern und Sponsoren unterstützt, die sich für die digitale Entwicklung der Ostschweiz engagieren.

Goldsponsoren sind: IT rockt!, die Contenthouse GmbH und die Hutter Consult AG. Als Silbersponsor fungiert die Cronberg AG, während der Switzerland Innovation Park Ost als Start-up-Sponsor auftritt. Die Kategorie Business wird von der BVS St.Gallen als Preis-Sponsor unterstützt, und der Publikumspreis wird ebenfalls von der Cronberg AG gesponsert.

Mehr zum Award



Die Jury im Überblick



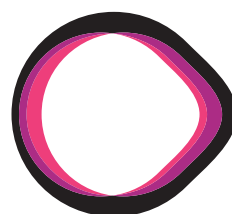


IMMER WEITER IN INFORMATIK.

Online-
Infoanlass:
18.06.2025
ab 17 Uhr



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



OST
Ostschweizer
Fachhochschule



Keynote-Speakerin Jacqueline Gasser-Beck.

Smarter Thurgau, dem Thurgauer Gewerbeverband, der Wirtschaft Region St.Gallen (WISG) und der IHK Thurgau unterstützt.

Die Medienpartner east#digital, rheintal24 und stgallen24 tragen zur medialen Präsenz des Events bei.

Wer setzt sich an die Spitze der digitalen Transformation?

Die Spannung steigt! Wer wird am 8. Mai 2025 die Auszeichnung als herausragendes Digitalprojekt der Ostschweiz mit nach Hause nehmen? Die besten Innovationen der Region stehen bereit, um sich vor der hochkarätigen Jury und einem exklusiven Publikum zu präsentieren.

Weitere Partner des Awards sind: Amt für Wirtschaft und Arbeit Kanton St.Gallen, Amt für Wirtschaft und Arbeit Kanton Thurgau, Abraxas, Agentur Koch, StackWorks, OST – Ostschweizer Fachhochschule.

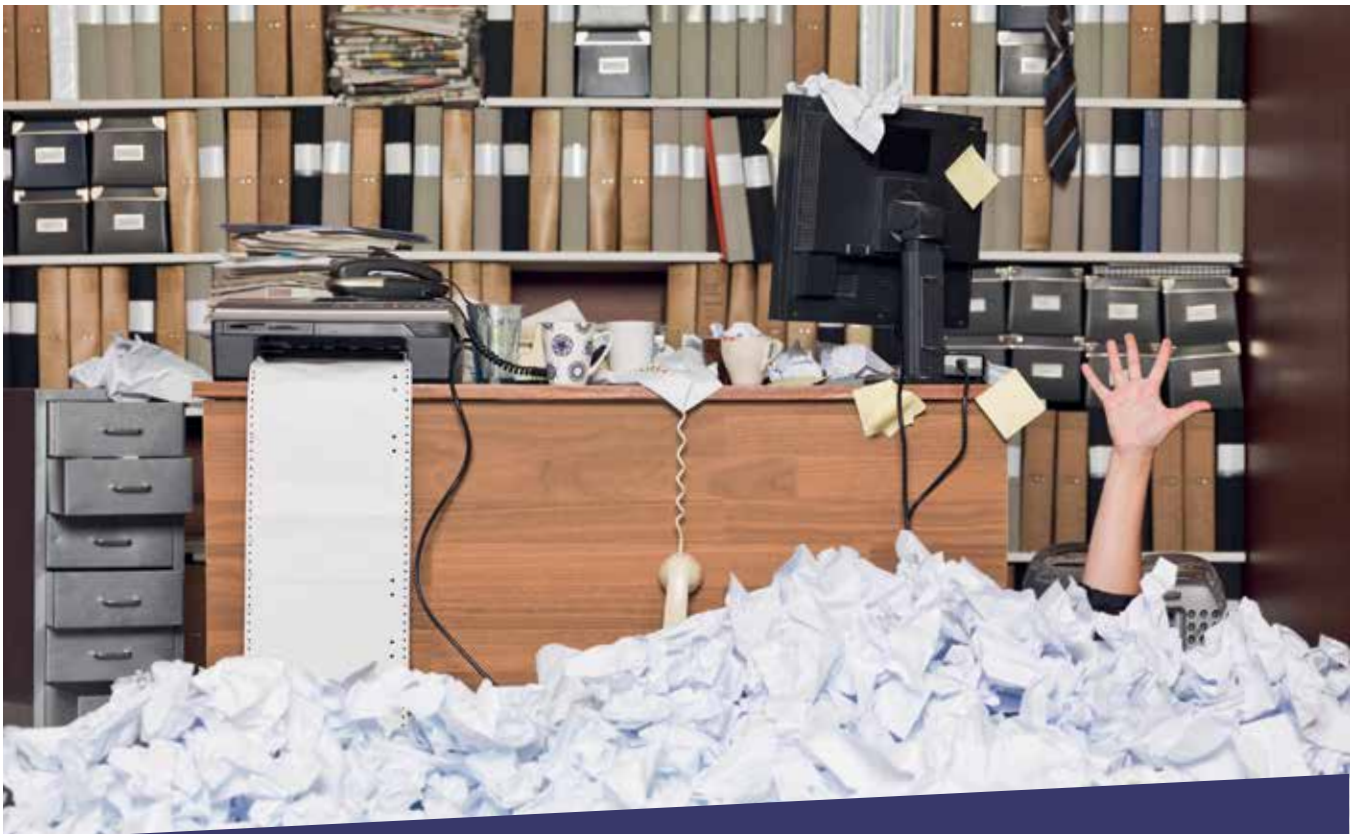
Als Host-Partner engagieren sich das Einstein St.Gallen und die Standortförderung der Stadt St.Gallen. Zudem wird der Award von Netzwerkpartnern wie dem WirtschaftsPortalOst (WPO), dem Kantonalen Gewerbeverband St.Gallen,

JETZT TICKETS SICHERN!



Wer live dabei sein möchte, kann sich ein Ticket für die LEADER Digital Award Night 2025 sichern – bequem über den QR-Code. Neben der Preisverleihung erwartet die Gäste ein erstklassiges Rahmenprogramm mit spannenden Einblicken in die digitale Zukunft.

Anzeige



chrisign
webmanagement

Digitalisierung?
chrisign.ch – Webseiten & Webapplikationen

St.Gallen schafft sich ab

Es sind keine guten Zeiten für die Gallusstadt: Da zeigt eine Studie, dass einzig Biel beim Wirtschaftswachstum seit 2013 hinter der Agglomeration St.Gallen liegt, gleichzeitig arbeiten Parlament und Regierung munter daran, die Attraktivität der Stadt weiter zu verringern.

Gemäss einer Studie von BAK Economics, in Auftrag gegeben von der Wirtschaft Region St.Gallen (WISG), Gewerbe Stadt St.Gallen und dem städtischen Hauseigentümergeverband, liegt die wirtschaftliche Entwicklung der Agglomeration St.Gallen in den letzten Jahren unter dem Schweizer Durchschnitt.

Zwischen 2013 und 2023 sind die reale Wertschöpfung, die Beschäftigung und die Bevölkerung in der Region St.Gallen zwar gewachsen, jedoch weniger stark als in anderen Schweizer Agglomerationen. Während andere Wirtschaftsregionen ihr Arbeitsplatzangebot kräftig ausbauen, blieb das Wachstum hier vergleichsweise bescheiden. Problematisch ist etwa der Marktanteilsverlust der IT-Branche; auch die Start-up-Dichte in St.Gallen liegt unter dem Schweizer Durchschnitt.

Und was macht zeitgleich die Stadt St.Gallen? Sie führt flächendeckend Tempo 20 und 30 ein und reduziert das Parkplatzangebot.

Damit arbeitet sie aktiv gegen Detailhandel, Gastronomie und Gewerbe. Die unerträglich hohen Leerstände in der Innenstadt sprechen Bände. Gleichzeitig hält sie es nicht für nötig, auch nur einen

Abgesandten zum Spatenstich des «Sitter Valleys» zu delegieren; es geht dabei ja auch nur um 65'000 Quadratmeter Entwicklungspotenzial und 600 mögliche Arbeitsplätze.

«Wenn die Politik die Wirtschaft gegen alle Gesetze der Ökonomie anschwimmen lässt, darf sie sich nicht wundern, wenn diese zielgerichtet absäuft.»

Thom Renzie (*1959), deutscher Aphoristiker

Regierung und Parlament – beide rot-grün dominiert – haben immer noch nicht begriffen, was die Attraktivität einer Stadt für gute Steuerzahler ausmacht: Erreichbarkeit, Unternehmensfreundlichkeit, Steuerbelastung, Infrastruktur. Noch immer senden sie das Signal aus: Ihr seid in St.Gallen nur willkommen, wenn ihr zu Fuss, mit dem Velo oder mit dem öV kommt – ob als Arbeitgeber, Arbeitnehmer, Konsumenten oder Gäste.

Es ist verstörend, dass weder in Legislative noch Exekutive selbst simpelste wirtschaftliche Zusammenhänge verstanden werden: Geld muss zuerst verdient werden, bevor es ausgegeben werden kann. Mehr Arbeitsplätze bedeuteten mehr Steuern, mehr Konsum ebenso. Und Unternehmen und Unternehmer sind gute Steuerzahler, denen man Sorge tragen sollte.

Die ungenierte Fixierung auf die eigene Wählerklientel führt auf Dauer dazu, dass sich die Stadt selbst zugrunde richtet.

Stephan Ziegler, LEADER-Chefredaktor



LEADER

02/2025

Magazin LEADER
MetroComm AG
Bahnhofstrasse 8
CH-9000 St.Gallen
Tel. 071 272 80 50
Fax 071 272 80 51
leader@metrocomm.ch
www.leaderdigital.ch

Verleger: Natal Schnetzer

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

Autoren: Philipp Landmark, Pascal Schmid, Patrick Stämpfli, Fabian A. Meyer, Stephan Ziegler, Patrick Stahl, Patrick Stach, Michael Götte, Robert Nef, Sven Bradke, Roland Rino Büchel, Benno Holdener, Michael Kummer

Fotografie: Marlies Beeler-Thurnheer, Gian Kaufmann, Thomas Hary, Leo Boesinger, Nils Vollmar, Urs Bucher, iStock, Pixabay, 123RF, zVg

Gestaltung: Doris Hollenstein
dhollenstein@metrocomm.ch

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

Geschäftsleitung: Natal Schnetzer
nschnetzer@metrocomm.ch

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

Marketingservice, Aboverwaltung: Fabienne Schnetzer
info@metrocomm.ch

Abopreis: CHF 61.50 für 18 Ausgaben

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

Produktion: Ostschweiz Druck AG,
CH-9300 Wittenbach

Die mit «Profil» gekennzeichneten Beiträge sind Sponsored Content.

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

ISSN 1660-2757



PORSCHE



Long story fast.

THE NEW 911. THE ONE AND ALWAYS.

Porsche Zentrum St.Gallen
City Sportscar St.Gallen AG
Zürcher Strasse 511
9015 St.Gallen
Tel. 071 244 54 40
porsche-stgallen.ch

911 Targa 4 GTS (WLTP): Kraftstoffverbrauch kombiniert: 11.0 – 10.8 l/100 km,
CO₂-Emissionen kombiniert (WLTP): 250 – 244 g/km, Effizienzklasse (WLTP): G; Status: 02/2025

UHRENATELIER
VADUZ — BREGENZ


HUBER



DEDICATED
TO ALL
WATCH LOVERS.

www.huber.li

HUBER FINE WATCHES & JEWELLERY

Städtle 11 | 9490 Vaduz | T +423 237 14 14 | welcome@huber.li | www.huber.li

Rathausstrasse 7 | 6900 Bregenz | T +43 5574 23 9 32 | welcome@huber-juwelier.at | www.huber-juwelier.at