

LEADER

DAS OSTSCHWEIZER UNTERNEHMERMAGAZIN

leaderdigital.ch

Mai 4/2022

Preis CHF 8.50

20. Jahrgang

Weiterbildung vernetzt mich!

bzb.

bzbu.ch

Mit
Sonderteil

MEM-Industrie

Jens Breu:

*Marktanteile
gewonnen*

THOMANN
NUTZFAHRZEUGE AG
SCHMERIKON · CHUR · FRAUENFELD · ARBON

Engagiert für den Berufsnachwuchs –
als TOP AUSBILDUNGSBETRIEB.

thomannag.com

Sauber bleiben!

pronto

Wir verstehen mehr
als Reinigung.

pronto-ag.ch

Ukraine:

Putins Krieg gegen die freie Wirtschaft

Gestiegene Anspruchshaltung:

Gilt «Mehr Freiheit, weniger Staat» nicht mehr?

Baubranche:

Unverändert hohe Nachfrage



Haben Sie die optimale Vorsorge
für Sie und Ihre Mitarbeitenden?

Jetzt herausfinden:





Nicht verzweifeln - denn es gibt sie doch! Die digitale Revolution im Terminmanagement:

- _ automatisierte Warteliste
- _ mehr Patientenfragen
- _ einfachste Bedienung
- _ schnellere Termine
- _ weniger Absagen
- _ niedrige Kosten

Jetzt
testen!



+41 44 515 95 00
info@apparranger.com
www.apparranger.com



Augenwischerei

Ende April wurden in St.Gallen 5350 Unterschriften für eine «Klimafonds-Initiative» eingereicht (von denen 4700 gültig waren). SP, Juso und andere linke Organisationen verlangen einen millionenschweren Fonds für «einen klimagerechteren Kanton».

Vor dem Regierungsgebäude strahlte SP-Kantonalpräsidentin Andrea Scheck, die Einreichung der Initiative sei ein erster grosser Schritt – der zweite folge dann «mit der Volksabstimmung». Im Kanton St.Gallen sei vieles blockiert, wenn es um die Klimakrise geht. Man meine immer, es gebe noch viel Zeit. «Wir haben aber keine mehr», so Scheck. Mit dem Klimafonds könne schneller die Initiative ergriffen werden.

Das Volksbegehren verlangt, dass im Kanton St.Gallen ein Fonds angelegt wird, über den «klimafreundliche Projekte» finanziert werden. Es geht dabei um den Austausch von Gas- und Ölheizungen sowie den Ausbau von erneuerbaren Energien, aber auch um die Reduktion des Energieverbrauchs. Dafür sollen 100 Millionen Franken eingesetzt werden.

Überraschenderweise wollen diese 100 Millionen aber nicht die Initianten aufwerfen, sondern bezahlen sollen den kleinen Plausch andere: Die Mittel würden dem besonderen Eigenkapital des Kantons entnommen, in dem sich aktuell 260 Millionen befinden. Dieses «besondere Eigenkapital» ist, eigentlich, neben steuerlichen Entlastungen und der Förderung von Gemeindevereinigungen auch für die Finanzierung von Corona-Massnahmen bestimmt.

Damit schlagen die Initianten zwei Fliegen mit einer Klatsche: Sie dienen sich ihrer Wählerschaft an – einer gutsituierten Klientel aus dem Staatspersonalmilieu, die häufig über Wohneigentum verfügt und dadurch von dem Fonds direkt profitieren würde – und können sich gleichzeitig öffentlichkeitswirksam als «Klimaschützer» positionieren.

Im Initiativkomitee dabei sind neben der SP, den Juso, dem Klimastreik, dem VCS, dem Gewerbeverein St.Gallen-Ostschweiz sowie Casafair skurrilerweise auch der Mieterverband Ostschweiz und der St.Galler Gewerkschaftsbund. Offenbar haben die beiden letzteren nicht gecheckt, dass dieser Fonds allen anderen, aber nicht ihrer Klientel zugutekommen würde.

Für das «besondere Eigenkapital» des Kantons gibt es nur einen Verwendungszweck, der allen dient: Steuersenkungen. Damit würde Kapital bei den Steuerpflichtigen frei, das dann jeder so einsetzen kann, wie's ihm beliebt. Etwa für energetische Sanierungen.



Natal Schnetzer, Verleger

Anzeige

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

**Ich brauche
exponorm.ch**

exponorm.

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

071 282 38 00 info@exponorm.ch

**Schluss mit
Datenchaos.**

**Wir beraten Sie gerne:
071 274 00 80**



COFOX-Starter – der einfache und sichere Datenassistent fürs Büro.

Die moderne, digital vernetzte Arbeitskultur bietet viele Vorteile und neue Optionen. Gleichzeitig führt sie dazu, dass die Verwaltung von Daten und die Organisation von Officeprozessen im Office zunehmend komplexer wird. Unsere effiziente Bürosoftware COFOX-Starter ist der perfekte Datenassistent, um sämtliche Geschäftsprozesse und damit verbundene Daten schnell, einfach und sicher zu organisieren.

Effizientes Jobmanagement

Die Geschäftsprozesse mit allen Projektbeteiligten effizient und papierlos organisieren – und das mit ganz wenigen Klicks.

Schnelle Dokumentensuche

Schluss mit Suchen! Die Text- und Leerseiten-Erkennung ermöglicht sofortiges Auffinden von Dokumenten über Volltextindexierung und Metadaten.

Volle Sicherheit

Alle Daten werden verschlüsselt und damit sicher und reibungslos übermittelt. Updates und Backups inklusive.

Mobiler Zugriff in Echtzeit

Egal, wo Sie auch arbeiten und ganz gleich, ob mit iOS oder Android App, Browser oder Client – Sie können in Echtzeit und ortsunabhängig auf alle Dateien zugreifen.

Gesetzeskonform und sicher

COFOX-Starter stellt sicher, dass alle Compliance-Vorschriften eingehalten werden.

Jetzt durchstarten

Im Lizenzmodell «Software as a Service (SaaS)» sind Schulung und Best-Practice Implementierung inklusive. Und noch etwas: Keine IT-Kompetenzen nötig.



Im Rheintal soll eine neue «Tante Ju» entstehen

Die Junkers Flugzeugwerke AG aus Widnau will eine Neuauflage der legendären Ju-52 bauen. Hinter dem Projekt steckt der deutsche Koffer-Hersteller Dieter Morszeck.

Die Meldung sorgte auf der Aviatik-Messe Aero 2022 in Friedrichshafen für Aufsehen: Ein Team um Unternehmer Dieter Morszeck will die Ju-52 New Generation als moderne Version des legendären Oldtimers bauen und in die Luft bringen. Alle Systeme seien nach modernstem Standard geplant, während die Konstruktion weitgehend dem originalen Vorbild entsprechen soll.

Hersteller der Ju-52 NG ist die Junkers Flugzeugwerke AG aus Widnau. Deren Chef ist der deutsche Unternehmer und Luftfahrt-Enthusiast Dieter Morszeck. Er war bis 2017 CEO und Eigentümer der Rimowa-Kofferwerke. Der passionierte Pilot soll viel Geld in die Flugzeugbaufirma investiert haben. Dieters Vater Richard Morszeck machte die Koffer aus Köln weltberühmt, weil er dafür dasselbe Duraluminium verwendete, wie es Hugo Junkers für seine Flugzeuge tat.

Bereits 2026 könnte die moderne Version der Ju-52 zu Rundflügen mit Passagieren starten.

Inhalt

- 10 Spotlight**
Wichtiges in Kürze
- 14 Digital & Start-ups**
Ostschweiz 2.0
- 16 Schwerpunkt**
Krieg in der Ukraine
- 32 Hermann Hess**
Gegen die «Selbstverzweigung»
des Thurgaus
- 36 Daniel Wessner**
«Das Medikament darf nicht
zur Droge werden»
- 40 Fokus MEM-Industrie**
Hohe Preise, lange Lieferfristen
- 68 Fokus 125 Jahre
Baumeisterverband**
«Unverändert hohe Nachfrage»
- 77 Vorschau**
Unternehmertag Vaduz
- 78 Rückblick**
Avisis, GNG, Berit SportClinic,
St.Gallen Symposium, IT rockt!,
Klimaevent, IHK Thurgau, Network
- 90 Schlusspunkt**
Maiglöckchen





Anzeige

chrisign
webmanagement



Eine für Alle

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



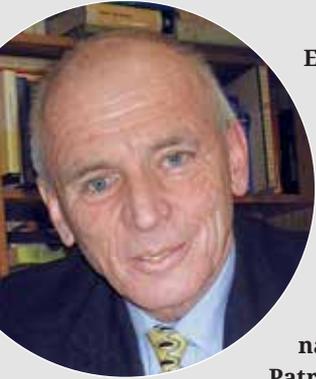
Jetzt anrufen!
071 622 67 41



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



Die Neutralitätsrelativierer



Es gibt leider in der Schweiz – vor allem in der Politik – einen populären Mainstream, der behauptet, die Neutralität sei «von gestern» und ein nostalgisches Anliegen von nationalkonservativen Patrioten.

Man müsse sie an eine neue Zeit anpassen, d. h. sich schrittweise daraus zurückziehen und mächtige Bündnispartner suchen. Das Gegenteil ist wahr!

Es gibt weltweit neue, sehr gute Gründe, die für die Neutralität sprechen. Die Selbstverpflichtung zur militärischen Nicht-Einmischung hat generell und auf globaler Ebene eine friedensfördernde Komponente.

Auch die NATO verfolgt glücklicherweise im Ukraine-Krieg eine Position des Verzichts auf ein aktives militärisches Eingreifen. Sie entspricht, was zu wenig beachtet wird, dem Grundsatz der Nicht-Einmischung, auf dem auch die Neutralität der Schweiz beruht.

Sie ist alles andere als eine unmoralische Rechtfertigung von Angriffskriegen, aber sie verhindert die Eskalation in Richtung Welt- und Atomkrieg: Wir mischen uns nicht «in fremde Händel», aber wir werden jeden Quadratmeter unseres eigenen Territoriums gegen Angreifer verteidigen. Neutralität hört genau in jener Sekunde auf, wo man selbst angegriffen wird.

Die Bereitschaft zur militärischen Selbstverteidigung muss eigenständig bekundet, vorbereitet und verwirklicht werden. In einem Verteidigungsbündnis werden Verantwortlichkeiten hin und her geschoben, die Mächtigsten haben «das Wort» und im entscheidenden Moment ist man als Kleinerer doch auf sich allein gestellt.

Robert Nef
Publizist, St.Gallen

Netflix: Bald interessant

Verkaufen! So lautete meine kürzliche Empfehlung für die Disney-Aktien. Der US-Konzern konzentriert sich zu stark auf das Erzieherische. Damit macht man im Showbusiness keinen Staat. Der Kurs der Aktie ist seit meiner Kolumne massiv gesunken.

Nun hat mir ein LEADER-Leser geschrieben, er «erwarte auch einmal» eine Kaufempfehlung. Also dann: Netflix. Dies, obwohl derzeit alles dagegenspricht und das Streamingprogramm dem Gutmenschentum noch fanatischer frönt als Disney. Elon Musk, der reichste Mann der Welt, nennt das einen «grassierenden mentalen Woke-Virus».

Es kommt einem tatsächlich vor wie eine Epidemie, wenn man sieht, wie sich die sogenannte «Woke-Kultur» in die Politik der westlichen Länder hineinbeisst. Gewählte Amtsträger befassen sich vom Morgen bis am Abend mit den oft überlauten Minderheiten der Gesellschaft.

In ihrer Volkserziehung schulen und formen sie die Menschen so, dass bald jeder hinter jeder Ecke Diskriminierung, Rassismus und «dominante alte weisse Männer» wittert. Heute wird vielerorts erwartet, dass man sich bei Leuten vor dem ersten Kontakt nach ihrem Pronomen erkundigt. Es geht also um die Frage, ob das Gegenüber ein «Er», eine «Sie» oder ein «Es» sein will.

In den Eigenproduktionen von Netflix dominiert diese Woke-Kultur seit Jahren. Als Fahnenträger dienen der amerikanische Ex-Präsident Barack Obama sowie der britische Pantoffelheld Prinz Harry und seine Drama-Queen Meghan. Wollen die Abonnenten für dieses edukative Zeugs wirklich zahlen? Die Antwort vieler Kunden ist klar; die Anzahl Abos geht zurück. Dazu noch einmal Elon Musk: «Der mentale Woke-Virus macht Netflix-Schauen unausstehlich». Einverstanden, Mr. Musk!

Trotzdem: Der Kurs der Aktie ist in der letzten Zeit derart in den Keller gerasselt, dass das Management bald zur Vernunft kommen – oder sonst halt ausgewechselt werden wird. Das Programm wird wieder besser werden, der Aktienkurs wieder steigen. Darum: Bei Börsen-Baisen Netflix kaufen.



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

von Witzleben tritt als Arbonia-CEO ab

Die bisherige Arbonia-Organisation, in welcher VRP Alexander von Witzleben auch CEO war, wurde an der GV durch eine Holdingstruktur ohne Doppelmandat ersetzt. Damit setzt sich die Konzernleitung nun aus Daniel Wüest, Alexander Kaiss und Claudius Moor zusammen.

**TIT Imhof vollzieht Generationenwechsel**

Zum 1. Mai wurde der Wechsel in der Führung der Kreuzlinger TIT-Imhof-Gruppe offiziell vollzogen: Isabelle Keller-Imhof und Dominic Imhof sind gleichberechtigte Co-Geschäftsführer und haben sämtliche Verantwortungsbereiche von ihrem Vater Thomas Imhof übernommen.

Graf tritt als FDP-Geschäftsführer zurück

Christoph Graf tritt per Ende September als Geschäftsführer der FDP des Kantons St.Gallen zurück. Er engagiert sich ab Oktober in leitender Funktion in einem KMU. Der 32-Jährige hat die Partei und die Fraktion in einer herausfordernden Zeit mit vielen Wahlkämpfen begleitet.

**Zemp wird Direktorin der Rheinburg-Klinik**

Der Rheinburg-Klinik Walzenhausen steht ein Führungswechsel bevor: Die langjährige Klinikdirektorin Edith Kasper zieht sich Ende des Jahres aus dem Berufsleben zurück. Nachfolgerin wird per 1. Januar 2023 die St.Galler Kantonsärztin Danuta Zemp.

SFS: Oetterli folgt auf Spoerry

Thomas Oetterli ist seit 2011 Mitglied des Verwaltungsrats der SFS Group. Per 28. April löste er Heinrich Spoerry als Präsident des Verwaltungsrats ab. Spoerry war von 1999 bis 2022 Verwaltungsratspräsident der SFS Group und von 1999 bis 2015 auch deren CEO.



Aktuelle News aus der Ostschweizer Wirtschaft und Politik finden Sie täglich auf www.leaderdigital.ch

Köpfe des Monats

1994 eröffnete das Hotel Hof Weissbad – ein Hotel mit Resortcharakter, das eng verbunden ist mit der Region sowie der einmaligen Appenzeller Natur und Kultur. Seit 28 Jahren wird das Hotel von Christian und Damaris Lienhard geführt. Jetzt treten die beiden aus dem Rampenlicht.

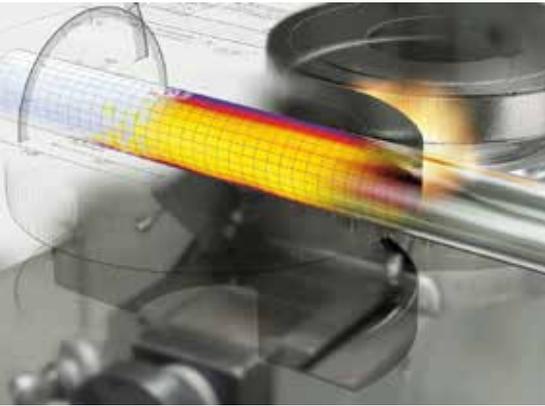


Christian und Damaris Lienhard

Vor 28 Jahren erweckten Damaris und Christian Lienhard als Gastgeber und Direktion mit 42 Mitarbeitern das einstmalige Kurhaus als Hotel Hof Weissbad zu neuem Leben. Heute zählen über 200 Angestellte zum stetig gewachsenen Hotelbetrieb.

Anfang Mai verabschiedete sich Christian Lienhard von der Front als Gastgeber und Direktor des Hotels; er wurde Co-CEO mit einem 50-Prozent-Pensum. Lienhard kümmert sich fortan zusammen mit Martin Dörig um das Gesamt-Unternehmen Hof Weissbad, etwa um die anstehenden Bauprojekte. Gastgeberin Damaris Lienhard unterstützt den Hof Weissbad weiterhin in Gästebetreuung, Mitarbeitercoaching und Marketing. Die neue Dreier-Direktion wird durch Roberto Wittwer im Hotel, Christian Huber in der Restauration und Andrea Eigenmann im Gesundheitszentrum besetzt.

«Ich bin stolz, dass mich die Generalversammlung am 14. April als neuen Verwaltungsrat der Hof Weissbad AG gewählt hat. So kann ich auch die strategische Zukunft mitgestalten», sagt Christian Lienhard. Das reduzierte Pensum gibt ihm die Möglichkeit, ab dem Sommer mehr Zeit für neue Projekte einzusetzen. Zum Beispiel im Tessin: Die Feldpausch Ristoranti SA ist neu in Appenzeller Händen. Als Partner und Verwaltungsrats-Präsident unterstützt Lienhard künftig die Crew in Ascona, Losone und Locarno. Auch das Mandat als Verwaltungsrat der Schweiz. Bodensee-Schiffahrt AG erfüllt ihn seit 2019 mit Freude. Neben dem Betrieb von sieben Schiffen und zwei Fähren steht ein Hotelneubau im Hafen von Romanshorn auf der Wunschliste.



OBR will Personal in Oberriet abbauen

Gut ein Jahr nach der Übernahme des Automobilzuliefergeschäfts von der Jansen-Gruppe will sich die OBR Steel Tubes AG wegen des schwierigen Marktumfelds in der Automobilindustrie neu ausrichten. Am Standort Oberriet sollen 120 der 200 Stellen abgebaut werden.

Drei HSG-Forschungsprojekte ausgezeichnet

Ausgezeichnet mit dem «HSG Impact Award 2022» wurden «Ethik der Covid-19-Pandemie» von Thomas Beschorner und Martin Kolmar, «Life Design» von Sebastian Kernbach, Martin Eppler und Sabrina Bresciani sowie «Die Zukunft der Arbeit verantwortungsvoll gestalten» von Heike Bruch, Nils Fürstenberg und Frederik Hesse.



Ist Stadlers CEO-Suche bald vorbei?

Stadler-Rail-Chef Peter Spuhler kann seinen CEO-Posten wohl bald wieder besetzen. «Ich habe nicht gesagt, dass wir schon jemanden haben. Aber wir sind nahe dran», sagte Spuhler in einem Interview mit der «Finanz und Wirtschaft». Spuhler führt den Thurgauer Konzern seit dem Abgang von Thomas Ahlburg im Mai 2020 als Interims-CEO.

Thurgauer Wirtschaft läuft robust

Gemäss dem Thurgauer Wirtschaftsbarometer, der vom Kanton, der TKB, der IHK und dem Gewerbeverband getragen wird, läuft die Thurgauer Wirtschaft im Frühling 2022 auf hohen Touren – trotz der Ukraine-Krise und pandemiebedingten Lieferkettenproblemen. Allerdings scheint insbesondere in der Industrie die Dynamik allmählich nachzulassen.



Raiffeisenbank Mittelthurgau mit mehr Gewinn

Nach zwei Jahren konnte die Raiffeisenbank Mittelthurgau ihre Mitglieder wieder zum «Raiffeisen-Fest» in Bürglen begrüssen. Hier wurde das gute Jahresergebnis mit 1400 Gästen gefeiert: Mit 3,72 Millionen Franken erwirtschaftete die Raiffeisenbank Mittelthurgau 2021 einen leicht höheren Jahresgewinn als im Vorjahr (3,67 Millionen, + 1,5 Prozent). Die Kundeneinlagen stiegen um 2,1 Prozent auf 1,49 Mil-

liarden; das Hypothekarvolumen hat um fünf Prozent auf 1,87 Milliarden zugenommen. Die Bilanzsumme beträgt neu 2,28 Milliarden. Die Anteilscheine der Genossenschafter werden erneut mit drei Prozent verzinst.

Zur Raiffeisenbank Mittelthurgau gehören die Geschäftsstellen Weinfelden, Berg, Sulgen, Erlen, Schönholzerswilen und Bürglen.

VAT-Aktionäre erhalten mehr Dividende

Die Aktionäre der VAT Group AG aus Haag haben an der Generalversammlung allen Anträgen des Verwaltungsrates zugestimmt, einschliesslich der Ausschüttung einer um 22 Prozent erhöhten Dividende von 5 Franken 50 pro Aktie.





Revidas wird Teil der OBT

Die OBT AG, die ebenfalls in St.Gallen beheimatete Revidas Treuhand AG und die Revidas Revisionsgesellschaft AG gehen zusammen. Mit diesem Schritt stärkt OBT ihre Präsenz in der Ostschweiz; Revidas sichert damit die Nachfolge für Schlüsselstellen innerhalb des Unternehmens.



SFS vollzieht Zusammenschluss mit Hoffmann

Der im Dezember 2021 angekündigte Zusammenschluss zwischen der SFS aus Heerbrugg und der Hoffmann SE aus München wurde per 11. Mai 2022 vollzogen. Die Bündelung der Kräfte eröffnet aufgrund der komplementären Aufstellung beider Unternehmen attraktive Entwicklungsmöglichkeiten.



Brusa will weiter wachsen

Im neuen Buchser Hauptsitz von Brusa sind aktuell 200 Angestellte tätig. Die Wachstumspläne sehen einen Ausbau auf bis zu 400 Stellen vor; die Brusa Elektronik AG und die Brusa HyPower AG wollen vom Wandel zur Elektromobilität profitieren. Aktuell sind bei Brusa über 70 Stellen zu besetzen, der Grossteil davon in der Schweiz.

Elite Quality Index 2022: Schweiz wieder auf Platz 2

Die dritte Ausgabe des globalen Index der politischen Ökonomie zeigt, wo Eliten in den einzelnen Staaten wirtschaftliche Werte schaffen und wo sie solche aus der Gesellschaft abziehen. Die von der Universität St.Gallen in Zusammenarbeit mit internationalen akademischen Partnern und der in St.Gallen ansässigen Stiftung für Wertschöpfung durchgeführte Studie bietet Einblick in die Wertschöpfung durch Eliten in 151 Staaten weltweit.

Die ersten beiden Plätze des EQx2022 haben sich gegenüber 2021 nicht verändert und wurden erneut von Singapur (Platz 1) und der Schweiz (Platz 2) belegt. Insgesamt zeigt sich, dass kleinere Länder im vergangenen Jahr der Covid-19-Pandemie mehr Widerstandskraft bewiesen haben und 9 der ersten 10 Plätze belegen. Australien (Platz 3) und Israel (Platz 4) haben Fortschritte von 6 bzw. 3 Plätzen gemacht.

Umgekehrt sind Grossbritannien (Platz 8) und die USA (Platz 15) um 5 bzw. 10 Plätze zurückgefallen, da ihr grundlegendes Problem darin besteht, dass die Eliten nicht genügend politischen Wert schaffen (Platz 17 bzw. Platz 66).

Wechsel an der Sefar-Spitze

Christoph Tobler übergibt die Führungsverantwortung für die Thaler Spezialistin für technische Gewebe an Renato Luck. An der Generalversammlung vom 6. Mai hat der Bündner offiziell die CEO-Funktion übernommen.



Cicor gründet Cicor Deutschland

Die Cicor-Gruppe aus Bronschhofen hat den Kauf der SMT Elektronik GmbH aus Dresden erfolgreich abgeschlossen. Die SMT Elektronik und die nur wenige Minuten entfernt gelegene Cicor-Gesellschaft RHe Microsystems GmbH werden nun als eine organisatorische Einheit unter dem Namen «Cicor Deutschland» geführt.

Continuum bietet Impulse zur Eignerstrategie

Am 15. Juni findet ein weiterer Continuum-Dialog im Landgasthof Seelust in Egnach statt, diesmal zum Thema «Eignerstrategie». Nach einer kurzen Einleitung mit Impulsen zum Thema bietet sich während dem Mittagessen die Gelegenheit, sich im kleinen Kreis von ausgewählten Persönlichkeiten zu dieser Thematik auszutauschen.



Di Cola wird Hoval-Geschäftsführer

Per 1. September wird Luigi Di Cola die Geschäftsführung von Hoval Schweiz übernehmen. Der 50-jährige Branchenexperte folgt auf Daniel Weltin, der das Unternehmen nach vier Jahren verlassen hat. Di Cola leitete bisher als CEO die RWD Schlatter AG aus Roggwil.



«Ploup» gewinnt Start-Award 2022

Esther Blaser aus Diessenhofen ist die Gewinnerin des Start-Awards 2022, dem Thurgauer Jungunternehmerpreis. Mit ihrem Kinderteller Ploup hat sie Fabian Bächli/Haag Brass aus Weinfelden und Chiaro Tomaselli/ Businesscard-Plus GmbH, ebenfalls aus Weinfelden, ausgestochen.

Stadler liefert Loks nach Grossbritannien

Stadler, Beacon Rail und GB Railfreight haben einen Vertrag über die Lieferung von 30 sechsachsigen bimodalen Co'Co'-Lokomotiven der Baureihe 99 unterzeichnet. Die Zweikraftlokomotiven erreichen bis zu 120 km/h und können auf elektrifizierten Netzen und dank Dieselmotor auch auf nicht elektrifizierten Strecken betrieben werden.



Unterirdischer Gütertransport nach Frauenfeld und St.Gallen möglich

Die Kantone Thurgau und St.Gallen haben in Zusammenarbeit mit der Cargo sous terrain AG Potenzial und Machbarkeit für den unterirdischen Gütertransport zwischen Zürich und der Ostschweiz untersucht. Dabei hat sich gezeigt, dass die Verlängerung des Netzes technisch und wirtschaftlich möglich ist. In Frauenfeld, Weinfelden, Wil, Uzwil, Gossau Ost, St.Gallen und St.Margrethen würden die Gütermengen den Bau eines Anschlusspunktes rechtfertigen. Thurgau und St.Gallen streben einen möglichst raschen Anschluss an das

zukunftsweisende System an. Entsprechend sind die beiden Kantone über die positiven Resultate erfreut. Nun planen die Kantone die nächsten Schritte zur Festlegung von möglichen Hubstandorten und deren raumplanerische Sicherung. Mit der Anbindung der Ostschweiz an das unterirdische Gütertransportsystem kann die Erschliessungsqualität einzelner Standorte und Areale gesteigert werden. Zudem können oberirdische Verkehre in den Untergrund verlagert werden, was den Druck auf den Ausbau von Infrastrukturen reduziert.

300 neue Wohnungen für Weinfeld



Die HS Investment AG und die Meyerhans + Cie AG planen Grosses in Weinfeld: Mit der Überbauung «Sangefeld» sollen für 130 Millionen Franken südlich der Sporthalle Paul Reinhart neun Gebäude mit 300 Miet- und Eigentumswohnungen auf 22 000 m² entstehen.



Kybun und Joya gehen zusammen

Die beiden Weltmarktführer im Bereich Gesundheitsschuhe fusionieren. Künftig werden die Marken «Kybun» und «Joya» unter einem Dach geführt. Verwaltungsratspräsident des neuen Unternehmens aus Roggwil wird der 37-jährige Karl Müller IV; der Kybunpark in St.Gallen behält seinen Namen.

Regionale Raiffeisenbanken machen 37 Millionen Gewinn

Die 32 Raiffeisenbanken in den Kantonen SG, AR, AI und GL haben 2021 sehr gut performt: Die Bilanzsumme stieg gegenüber dem Vorjahr um 4,2 Prozent auf 33 Milliarden Franken; der Gewinn liegt mit 36,7 Millionen 5,1 Prozent höher als im Vorjahr. Der Geschäftserfolg stieg um drei Prozent auf 145,3 Millionen.

Hotel Heiden offiziell eröffnet



Nach einem dreimonatigen Grossumbau für fast acht Millionen Franken präsentiert sich das ehemalige Kurhotel auf der Höhe der Zeit. Das Konzept setzt auf Wellness-, Seminar- und Reha-Gäste. Neben 44 Räumen wurden der Eingangsbereich, die Lobby sowie die Restauration mit einer Investition auf den neuesten Stand gebracht. Die übrigen 14 Zimmer wurden bereits 2017 renoviert.

Petition mit 7000 Unterschriften in Bern eingereicht

Die Bodensee-Thurtalstrasse ist für den Thurgau von zentraler gesellschaftlicher und wirtschaftlicher Bedeutung. Mit der von mehr als 7000 Personen unterzeichneten und am 9. Mai der Bundeskanzlei in Bern übergebenen Petition «BTS umsetzen – jetzt» sendet der Thurgau ein weiteres klares Signal an Bundesrat und Parlament: «Die Schweiz braucht starke Zentren und starke Peripherien, der Thurgau braucht die BTS.»

Wie gross der Handlungsbedarf ist, zeigt schon die Tatsache, dass 48 Stunden nach Aufschalten der digitalen Petition Anfang Februar bereits 1000 Unterschriften registriert wurden. Bereits vor zehn Jahren hatte die Bevölkerung der Entlastungsstrasse mit deutlicher Mehrheit zugestimmt.

LEADER digital

>> Publizieren Sie Ihre Veranstaltung gratis auf leaderdigital.ch

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



Kaspar& im Final der «venture Startup Competition»

52 Start-ups haben es in den diesjährigen Final der «venture Startup Competition» geschafft. Mit dabei in der Kategorie Finance & Insurance: das St.Galler Fintech-Start-up Kaspar&. Als Nächstes werden die Finalisten ihr Pitch-Training beginnen. Danach werden die Finalisten aus den fünf Kategorien ihr Start-up vor einer Jury präsentieren. Von dort werden drei Start-ups pro Branche als «venture»-Gewinner hervorgehen.



Abraxas schliesst 2021 mit positivem Ergebnis

Auch im zweiten Corona-Jahr 2021 beweist sich Abraxas als wirtschaftlich stabil in unsicheren Zeiten und gewinnt weiter an Attraktivität als Arbeitgeberin. Das operative Ergebnis des St.Galler Unternehmens beträgt 2,56 Millionen Franken. Ende 2021 arbeiteten 933 Personen bei Abraxas – rund 70 mehr als im Vorjahr.

Teufener Smart Meter für Wetzikon

In naher Zukunft sollen die Haushalte in Wetzikon bei Zürich fast ausschliesslich mit intelligenten Stromzählern ausgestattet sein. So will es die Energiestrategie 2050. Die Realisation dieses mehrjährigen Projektes obliegt der Teufener Optimatik AG.



Infosystem expandiert nach Wallisellen

Es ist eine Premiere in der über 50-jährigen Geschichte der Infosystem AG: Seit dem 1. April ist das Software-Unternehmen neu von zwei Standorten aus tätig. In gewissem Sinne heisst es dabei «back to the roots», denn die Infosystem wurde vor über 50 Jahren in Zürich gegründet, ehe sie ihren heutigen Hauptsitz in Wil bezog.

Zerstörerische russische Malware im Umlauf

Russische Cyberangriffe betreffen längst nicht mehr nur die Ukraine. Unterdessen hat sich hochgradig zerstörerische Malware aus Russland weltweit verbreitet und bedroht auch hiesige Systeme. Internationale Experten verfolgen die Entwicklung der russischen Cyberangriffe intensiv und haben wirksame Möglichkeiten zusammengestellt, wie sie sich vor solchen Angriffen schützen können. Nach Angaben der ukrainischen Regierung handelt

es sich bei den neuen Cyberangriffen um ein völlig anderes Niveau. Gemäss Experten haben Cyberangriffe auf den militärischen und staatlichen Sektor in der Ukraine um 196 Prozent zugenommen. Die zerstörerische Malware, die in der Ukraine freigesetzt wurde, hat sich unterdessen weltweit verbreitet und wird auch für Unternehmen und Organisationen in der Ostschweiz zum Sicherheitsrisiko.



St.Galler Metodaten für die Stadtwerke München

Meteomatics unterstützt das Solargeschäft der Stadtwerke München, eines der grössten Energie- und Infrastrukturunternehmen Deutschlands, mit präzisen Solarleistungsprognosen. Durch die Prognosen wird das Tagesgeschäft der Stadtwerke im Stromhandel verbessert und die Integration von Solarstrom in den Strommarkt optimiert.

«Schmobi» für Digital Commerce Award nominiert

Die Nominierten für den Digital Commerce Award 2022 stehen fest. Eine Fachjury hat aus 187 Bewerbungen je fünf Nominierungen in insgesamt 13 Kategorie auserkoren. Dazu gehört auch das Stahlportal der Schmolz+Bickenbach Stahlcenter AG aus Bronschhofen. Schmobi tritt in der Kategorie B2B Services & Prozess-Integration gegen Alltron, Solarmarkt, Hebetech und Hogalog an. Die Awards werden am 1. Juni im Anschluss an die Swiss Conference for Retail and E-Commerce verliehen.



Sportradar übernimmt KI-Experten

Der St.Galler Sportdatenanbieter Sportradar übernimmt mit Vaix einen Pionier in der Entwicklung von KI-Lösungen für die iGaming-Industrie. Die Technologie von Vaix soll den Wett- und Glücksspielanbietern unter anderem ermöglichen, ihre Angebote zu personalisieren. Sportradar arbeitet bereits seit zwei Jahren mit Vaix zusammen; die Technologie soll in die firmeneigene Sportwettenplattform integriert werden.

east#digital

Alle Digitalnews der Ostschweiz auf eastdigital.ch

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

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

HSG und UZH schaffen Lehrstühle für Digitali- sierung in der Medizin

Die Universität St.Gallen und die Universität Zürich bieten seit 2020 einen Joint Medical Master für jährlich 40 Medizinstudenten an. Ziel ist, dass sich mehr angehende Ärzte aus der Ostschweiz nach dem Studium auch dort niederlassen, um so dem Ärztemangel in der Region entgegenzuwirken.

Den Bachelor-Studiengang absolvieren die Studenten an der UZH, für den Master-Studiengang wechseln sie nach St.Gallen. Der klinische Unterricht erfolgt während des gesamten Studiums in der Region St.Gallen/Ostschweiz.

Im Rahmen des Joint Medical Masters haben die beiden Universitäten nun zwei Brückenprofessuren geschaffen: Prof. Dr. Janna Hastings wird Assistenzprofessorin mit Tenure track für «Medical Knowledge and Decision Support» und Prof. Dr. Tobias Kowatsch übernimmt den Lehrstuhl für «Digital Health Interventions». Berufen wurden die beiden an die Medizinische Fakultät der UZH.

Putins Krieg gegen die freie Wirtschaft

Der Krieg in der Ukraine hat spürbare Folgen für die Ostschweizer Wirtschaft – weil weltweit die Konjunktur leidet, aber auch, weil einige Unternehmen direkt in ihren Geschäftsaktivitäten betroffen sind.

Nachrichten über den Krieg in der Ukraine sind schwer verdauliche Kost. Kaum jemand hätte es für möglich gehalten, dass im Jahr 2022 in Europa systematisch Zivilisten gefoltert und massakriert werden, dass eine barbarische Soldateska Kinder vergewaltigt, dass ein grössenwahnsinniger Führer ganze Städte seines Nachbarlands in Schutt und Asche legt.

Die Ukraine war noch längst keine ausgereifte lupenreine, korruptionsfreie und rechtsstaatlich einwandfreie Demokratie. Aber sie bewegte sich Schritt für Schritt in diese Richtung. Nun wurde die Ukraine über Nacht zum Vorposten der freien Welt. Die Menschen in der Ukraine, die sich der russischen Aggression entgegenstemmen, verteidigen auch ganz direkt unsere Werte und unsere Zukunft. Wladimir Putins Krieg



Putins Soldaten ziehen eine Spur der
Verwüstung durch die Ukraine.
Der Krieg hinterlässt seine Spuren aber
auch in der Weltwirtschaft.



CONTINUUM zum Thema Coaching & Konfliktlösung:

Söhne sind klüger als ihre Väter!

Machen Sie sich keine Sorgen um Ihre Firma. Die neue, jüngere Generation weiss, was sie tut. Als Nachfolgeexperten mit langjähriger Erfahrung begleiten wir Sie und Ihre Kinder in die neue Zukunft: www.continuum.ch

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



Bauland, Bauprojekte & Abbruchobjekte gesucht

METHABAU
entwickelt | plant | baut

Telefon 071 447 12 23 verwaltung@methabau.ch methabau.ch

**Kontak-
tieren Sie
uns!**

LEADER ist eine Marke – und davon profitieren auch Sie!



Der LEADER ist zum Label für ein starkes Unternehmertum mit Visionen geworden. Ob Firma, Verband oder Organisator einer Veranstaltung: Wir sind Ihr Partner und realisieren mit Ihnen ein Magazin, das vollumfänglich oder teilweise anzeigenfinanziert ist, professionell umgesetzt wird und direkt von der exklusiven Zielgruppe der Entscheidungsträger aus Wirtschaft und Politik in der Ostschweiz profitiert.

Bei Fragen stehen wir Ihnen per Telefon unter 071 272 80 50 oder via Email unter leader@metrocomm.ch gerne zur Verfügung.
www.leaderdigital.ch

LEADER
SPECIAL

richtet sich gegen alle Werte, dem Westen heilig sind – nicht zuletzt auch gegen eine liberale Wirtschaftsordnung.

Steigende Energiepreise

Die USA und die Europäische Union haben in mehreren Schritten Wirtschaftssanktionen gegen Russland beschlossen. Im Gegensatz zu 2014, als der russische Diktator Putin die Krim annektierte und Söldner in den Donbass schickte, zeigen die jetzt beschlossenen Sanktionen tatsächlich Wirkung. Da Handel immer zwei Seiten braucht, schmerzen diese Massnahmen nicht nur die Russen, auch die westliche Wirtschaft spürt die Einschränkungen. Insbesondere der aktuell im Raum stehende völlige Verzicht auf russisches Gas und russisches Öl wird die ohnehin schon sehr angespannte Situation auf dem Energiemarkt noch verschärfen, die Preise kennen schon seit der Pandemie nur eine Richtung: nach oben. Auf die Schnelle lässt sich kaum vollwertiger Ersatz für Gas aus Russland finden, auch wenn westliche Politiker nun bei anderen möglichen Lieferanten Schlange stehen – fast ausnahmslos mindestens so zweifelhafte Regimes wie Russland.

Die Ukraine wurde über Nacht zum Vorposten der freien Welt.

Die Schweiz hat sich richtigerweise den EU-Sanktionen mehr oder weniger kongruent angeschlossen. Dies mit dem Verweis auf die helvetische Neutralität nicht zu tun, wäre politisch, aber auch rein sachlich falsch gewesen. Denn wer jetzt den gewohnten Handel mit Russland aufrecht erhält, ist alles andere als neutral, sondern unterstützt den Kriegstreiber.

Keine Alternative zu Sanktionen

Die Schweizer Wirtschaft ist weltweit verflochten und leidet an den Folgen des Kriegs, natürlich auch an den direkten Folgen der mitgetragenen Sanktionen. Doch selbst wenn man die moralische Verpflichtung, der Ukraine auf diesem Weg zumindest ein bisschen beizustehen, ausser acht lassen würde: Eine Alternative gibt es realistischerweise gar nicht. Bliebe die Schweiz beim Courant normal, würde sie sich als Plattform zur Umgehung der Sanktionen der anderen Staaten andienen. Das aber würden sich die westlichen Demokratien, die auch die wichtigsten Handelspartner der Schweiz sind, nicht bieten lassen; die Folgen für die hiesige Wirtschaft wären weitaus gravierender, als sie es jetzt sind.

Die Folgen des Kriegs und der Sanktionen sind freilich nicht zu unterschätzen. In der Ostschweiz gibt es einige namhafte Unternehmen, die vom Krieg ganz direkt betroffen sind und sich deswegen zum Teil neu ausrichten mussten.

Marginalisierung von Stadler Minsk

Der Zugbauer Stadler hat 2014 in Fanipol nahe Minsk ein Produktionswerk eingeweiht, das zwischenzeitlich auf 1500 Mitarbeiter anwuchs. Mit der Produktion in Belarus sollten insbesondere auch Märkte der ehemaligen Sowjetunion bedient werden, Aufträge aus dieser Region blieben aber rar. Deshalb hatte Stadler schon aus Auslastungsgründen die Kapazität des Werks auf wenige hundert Mitarbeiter reduziert, nun hat das Unternehmen mit Hauptsitz im thurgauischen Bussnang

auch im Sinne des Risikomanagements weitere Teile der Produktion in andere Länder verschoben, namentlich nach Polen. Der Standort in Belarus hat nur noch marginale Bedeutung.

Das Sanitärtechnik Unternehmen Geberit aus Rapperswil-Jona hat ein namhaftes Standbein in der Ukraine: Neben einer Vertriebsgesellschaft mit 40 Mitarbeitern in Kiew betreibt Geberit in Slavuta, 300 Kilometer westlich der Hauptstadt, ein Keramikwerk mit gut 550 Mitarbeitern. Nach dem russischen Überfall Ende Februar sah sich Geberit gezwungen, seine Aktivitäten in der Ukraine aus Sicherheitsgründen vorläufig stillzulegen. Später entschloss sich Geberit, auch das Russland-Geschäft zu stoppen, die 70 Mitarbeiter der Vertriebsgesellschaft bleiben vorläufig aber auf der Payroll. In den ersten Kriegstagen hielt Geberit noch an den Russland-Aktivitäten fest – mit dem Argument, dass man menschliche Grundbedürfnisse abdecke. Für diese Sichtweise wurde der Konzern verschiedentlich kritisiert.

Mit Weidmann ist auch ein zweiter grosser Konzern aus Rapperswil-Jona vom Krieg betroffen. Das Unternehmen stellt in der Ukraine Isolationsmaterialien her – unter anderem mit Rohmaterialien aus der russischen Region Karelien. 620 Mitarbeiter waren in Malyn im Grossraum Kiew tätig, bis das Werk vorläufig den Betrieb einstellen musste.

Willkommene Flüchtlinge

Über hundert Schweizer Firmen haben vor dem russischen Angriff in der Ukraine Niederlassungen betrieben. Viele Mitarbeiter sind nun im In- und Ausland auf der Flucht, über zwölf Millionen Menschen sollen inzwischen ihre Heimat verloren haben. Männer können allenfalls im Land eine sichere Bleibe suchen, die meisten dürfen die Ukraine nicht verlassen. Viele Männer dienen inzwischen in den ukrainischen Streitkräften. Die Flüchtlinge, die westeuropäische Länder erreichen, sind zu einem grossen Teil Frauen und Kinder. Das dürfte einer der Gründe dafür sein, dass diese Flüchtlinge ungewöhnlich warmherzig empfangen werden, während Kriegsvertriebene aus anderen Weltgegenden eher argwöhnisch behandelt werden.

Wer den Handel mit Russland aufrecht erhält, unterstützt den Kriegstreiber.

Ein weiterer möglicher Grund: Viele Ukrainer haben eine Berufsausbildung, die im Westen gefragt ist. Schätzungen zufolge soll es in der Ukraine alleine eine Viertelmillion Programmierer geben – manche davon waren schon in ihrer Heimat für Schweizer Unternehmen tätig. Die Vorstellung, dass die ukrainischen Flüchtlinge nun schlagartig den Fachkräftemangel lindern könnten, dürfte sich dennoch als Wunschdenken entpuppen.

Damit Flüchtlinge wieder einen Grund zum Lächeln haben

Der Merkle-Standort St.Gallen ist Teil eines ambitionierten Mentoring-Programms der Dentsu-Gruppe für Flüchtlinge in Europa.

Seit dem Zusammenschluss mit Isobar Schweiz und Österreich ist der Name der St.Galler Full-Service-Digitalagentur Namics Geschichte: Die Agentur gehört heute zu Merkle DACH und ist damit Teil der internationalen Dentsu-Familie mit weltweit über 45 000 Mitarbeitern. Fast 500 Angestellte von Tochterunternehmen haben ihren Arbeitsplatz in Kiew, dazu kommen Kollegen bei Partner-Firmen sowohl in der Ukraine als auch in Russland, weshalb der russische Überfall auf die Ukraine im Unternehmen tiefe Betroffenheit auslöste.

Insbesondere Dentsu-Mitarbeiter in den Nachbarländern Polen und in Tschechien helfen seit Wochen ganz unmittelbar: Sie fahren nach Büroschluss mit ihrem Auto an die Grenze und holen Flüchtlinge ab, viele beherbergen Ukrainer bei sich zu Hause. Tschechien gehört wie auch Portugal und Serbien zu Merkle DACH; diese Unternehmenseinheit umfasst somit nicht nur die DACH-Länder Deutschland, Österreich und die Schweiz. Polen wiederum ist ein Dentsu-Standort.

Know-how sinnvoll einsetzen

Der CEO von Dentsu Polen, Sławomir Stępniewski, warf die Frage in die Runde, was man für die Leute tun kann, die aktuell in Polen bei Kollegen untergebracht sind. Roberto Galdo, der den Bereich Salesforce Solutions bei Merkle DACH leitet, entwarf daraufhin ein ambitioniertes Mentoring-Programm für Flüchtlinge. Für die Umsetzung holte er neben Stępniewski auch den CEO von Merkle DACH, Patrik Gamryd, und die Leiterin des Delivery Management Deutschland und Schweiz, Nina Braschler, ins Boot.

«Wir fragten uns, wie wir mit unserem Know-how etwas sinnvolles tun können», erzählt Roberto Galdo. Und so entstand ein Schulungsprogramm, dessen Teilnehmer zumindest zeitweise auf etwas anderes als auf den Krieg fokussieren sollen. «Unser wichtigster Vorsatz war: Wir geben den Menschen einen Grund, heute zu lächeln», unterstreicht Roberto Galdo.

Innert kürzester Zeit hat die Gruppe eine Online-Academy aufgebaut, während dreier Monate kann sich hier jeweils eine Klasse von etwa 50 Teilnehmern bei den Spezialisten für datengetriebene Kreativität und Marketing-Technologie weiterbilden. Dabei werden mit Media-Grundlagen, Projektmanagement oder IT-Themen wie Adobe und Salesforce vier unterschiedliche thematische Schwerpunkte angeboten.

Nina Braschler, die heute von St.Gallen aus über 60 Projektmanagerinnen und -manager von Merkle DACH in der Schweiz und in Deutschland führt, hatte noch zu Namics-Zeiten das PM Basic Training, eine Schulung für Projektmanagement erarbeitet. «Diese Schulung hat sich seither weiterentwickelt», sagt Nina Braschler, «sie ist nach wie vor stark mit unserer Arbeitsweise verbunden. Es ist nicht eine Frontalschulung, in der wir Tools schulen. Wir vermitteln spezifische Kundensituationen, Methodiken und way of working.»

«Die ersten Reaktionen von Kunden und Partnern sind positiv.»

Nina Braschler

Dieses Trainingsprogramm hat Braschler nun auch für das Flüchtlings-Projekt adaptiert und daraus eine Grundausbildung gemacht für Leute, die noch nicht lange im Thema sind, aber ein Flair für Projektmanagement haben. «Kenntnisse in Projektmanagement sind später sehr wichtig, wenn es darum geht, die Kursteilnehmer in Merkle DACH oder einer anderen Firma unterzubringen.»

Das Flüchtlingsprogramm soll sich nämlich nicht auf drei Monate Training beschränken, «unser Ehrgeiz ist es, den Flüchtlingen im Anschluss über unser Netzwerk eine Praktikumsstelle oder eine Festanstellung bei einer Dentsu-Firma oder bei unseren Kunden und Partnern zu vermitteln», betont Roberto Galdo. Und Nina Braschler ergänzt: «Am Schluss braucht es in jedem Fall auch Praxis, es reicht nicht, nur die Trainings anzubieten.»

Hilfe für mindestens 500 Familien

Die erste Durchführung des Trainings hat anfangs Mai begonnen, 63 Teilnehmer zählt die erste Klasse. Das sind zu einem beträchtlichen Teil Dentsu-Leute, die noch in Kiew sitzen – viele Männer dürfen die Ukraine ja nicht verlassen. Daneben sind auch geflüchtete Ukrainer in Polen, Tschechien, Deutschland, Italien und der Schweiz dabei, die bei Dentsu-



Nina Braschler, Head of Delivery Management
Deutschland und Schweiz bei Merkle DACH, bespricht sich
am Merkle-Standort St.Gallen mit Roberto Galdo, Head
of Salesforce Solutions, der gerade in London unterwegs ist.

Früher haben meine Berater mir geholfen, effizienter und schneller im Hamsterrad zu funktionieren.

Heute habe ich eine Begleitung, die mich aus dem Hamsterrad geholt hat.

Ich bestimme jetzt die Richtung und die Geschwindigkeit selbst.



München Augsburg Weiden Regensburg Appenzell

Ein erfolgreicher Geschäftsmann hat stets gute Berater zur Seite.

Deshalb ist er erfolgreich.

Melden Sie sich.

Finden Sie im Gespräch in 10 Minuten heraus, ob wir Ihnen einen Nutzen bieten können.



München Augsburg Weiden Regensburg Appenzell

OSTSCHWEIZ DRUCK

**Zeit für
Veränderungen**

ostschweizdruck.ch

Mitarbeitern Unterschlupf gefunden haben – sonst hätten sie bis heute wohl kaum von diesem Angebot gehört. Das Mentoring-Programm wurde bisher noch nicht öffentlich bekannt gemacht, trotzdem gingen bereits über 150 Bewerbungen ein. Die zweite Klasse wird deshalb wohl schon gestartet, bevor die erste abgeschlossen ist.

Insgesamt planen Merkle DACH und Dentsu Polen während fünf Jahren jeweils zwei Klassen à 50 Teilnehmern zu führen, also 500 Personen zu schulen. Alles Leute, die jetzt aufgrund des Kriegs kein Einkommen haben. Die Bewerber haben nicht zwingend einen IT-Background, «wir machen sie auch nicht über Nacht zu IT-Spezialisten, aber wir können ihnen helfen, eine Laufbahn zu starten», sagt Roberto Galdo. «So können wir auf pragmatische Weise die Zukunft von 500 Familien verbessern.»

Kunden zur Mithilfe eingeladen

Alle Führungskräfte von Merkle DACH haben ihre Unterstützung für das Projekt signalisiert, diese manifestiert sich vor allem in Zeit ihrer Mitarbeiter, die als Lehrkräfte im Training mitarbeiten. Neben den Kosten für die Zeit der Leute, die unterrichten und sich um die Flüchtlinge kümmern, haben die Träger des Programms auch substantielle direkte Kosten. Alle Teilnehmer bekommen während des Trainings monatliche finanzielle Unterstützung für persönliche Ausgaben, denn «viele Flüchtlinge können kein Geld mehr von der Bank abheben», erklärt Roberto Galdo.

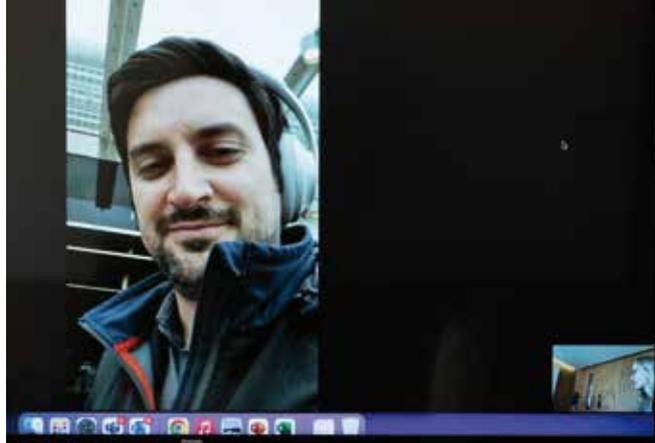
Diese Kosten haben die Initianten gesichert. Sie hoffen allerdings, dass sie mit der ersten Durchführung die Aufmerksamkeit generieren und so Unterstützung von Kunden, Partnern oder auch Hilfsfonds bekommen können. Dann liesse sich das Trainingsprogramm bei Bedarf hochskalieren.

Nun werden Kunden und Partner darüber informiert, dass diese Initiative läuft, und gefragt, ob sie das Programm unterstützen können. Dafür gibt es drei Ansätze: Die Firmen können Zeit ihrer Angestellten zur Verfügung stellen, sie können Job-Angebote für Flüchtlinge machen, und sie können sich finanziell engagieren. «Die ersten Reaktionen von Kunden und Partnern sind positiv», berichtet Nina Braschler, «die konkreten Resultate werden wir sehen, wenn die erste Durchführung des Kurses abgeschlossen ist.»

Für alle Flüchtlinge

Beim Start richtet sich das Programm an die ukrainischen Dentsu-Kollegen, «aber wir wollen das Angebot nicht auf Dentsu-Mitarbeiter oder auf von Dentsu-Angestellten beherbergte Flüchtlinge beschränken», hält Roberto Galdo fest. Profitieren sollen bald auch andere Flüchtlinge aus aller Welt. Dentsu engagierte sich schon vor dem Krieg in der Ukraine mit einer Refugee Alliance, aus der Überzeugung heraus, dass das

Der Krieg hat das Leben der Dentsu-Mitarbeiter am Standort Kiew radikal verändert.



«So können wir die Zukunft von 500 Familien verbessern.»

Roberto Galdo

Unternehmen eine ethische Verpflichtung habe, Flüchtlinge zu unterstützen. Getreu dem Leitsatz der Gruppe, eine «Force for good» sein zu wollen.

Neben dem Training als Investition in die beruflichen Fähigkeiten unterstützt die Dentsu-Familie die Flüchtlinge auch bei grundlegenden Problemen: Eine Unterkunft finden, ein Bankkonto eröffnen. Dafür wird eine Art Götti-System aufgebaut, alle Flüchtlinge sollen Ansprechpartner bekommen, die sich um sie kümmern. In Polen, wo geflüchtete Frauen mit Kindern angekommen sind, hat Dentsu für die Frauen aus dem Unternehmen einen «Hub4You» gegründet, der auch einen Kindergarten umfasst.

Mit Herzblut

Das ganze Programm wurde in den letzten Wochen aus dem Boden gestampft, «das konnten wir nicht von langer Hand planen», wie Nina Braschler sagt. «Wir wissen nicht, wie es laufen wird, und wir wissen nicht, was am Schluss rauskommt.» Sie seien es aber gewohnt, ein Projekt in dessen Verlauf nach dem Grundsatz «learning by doing» anzupassen.

Eigentlich wünschen sich die Initianten, dass der Krieg in der Ukraine rasch vorbei ist und sich das Programm erübrigt. Bis dahin aber würde das Angebot mit viel Herzblut umgesetzt. «Es wurde auf freiwilliger Basis in kurzer Zeit auf die Beine gestellt, von Leuten, die alle einen Hundert-Prozent-Job haben und das nun zusätzlich tun», betont Nina Braschler. Diese Aufgabe, den Ukrainern zu helfen, wird den Dentsu-Leuten erhalten bleiben, wie Roberto Galdo sagt: «Das wirkliche Problem im Krieg ist nicht die Unterstützung, die wir ihnen jetzt geben können. Wir müssen ihnen auch in den kommenden Jahren helfen, ihr Land wieder aufzubauen.»

Ob die Unternehmen der Dentsu-Gruppe mittelfristig über dieses Programm qualifizierte Fachleute rekrutieren können, hält Galdo für nebensächlich. Das Unternehmen profitiere in erster Linie von etwas anderem: «Wir senden nicht zuletzt unseren eigenen Leuten die Botschaft, dass Dentsu tatsächlich eine «Force for good» ist. Wir fühlen uns als Unternehmen nicht nur dazu verpflichtet zu helfen, sondern wir haben auch eine gesellschaftliche Verantwortung Gutes beizutragen – durch unsere Arbeit und durch die Menschen, die bei uns arbeiten.»

Text: Philipp Landmark

Bilder: Marlies Thurnheer, zVg

«Reale Gefahr der Stagflation»

Nach zwei Jahren Pandemie akzentuiert der Krieg in der Ukraine Schwierigkeiten bei Lieferketten, auch die Energiepreise steigen weiter an. In den Ostschweizer Ämtern für Wirtschaft und Arbeit rechnet man mit spürbaren Auswirkungen vor allem in Form steigender Preise.

«Erstmals seit den Siebzigerjahren besteht eine reale Gefahr der Stagflation», schätzt Daniel Wessner, Leiter des Thurgauer Amtes für Wirtschaft und Arbeit. Die steigenden Preise für Energie, Rohstoffe, Strom und weitere Dinge würden zusammen mit Lieferengpässen für weitere Güter auch für die Ostschweizer Wirtschaft Folgen haben: «Die Inflation steigt und das Wachstum wird sich abschwächen», sagt Wessner voraus. In den wichtigsten Exportländern sei diese Entwicklung noch deutlich ausgeprägter als in der Schweiz. Der Frankenkurs bewege sich zudem nahe an der Parität. «Die Unsicherheit nach zwei Jahren Pandemie und jetzt mit einem Krieg in Europa kann dazu führen, dass seitens der Konsumenten weniger Ausgaben getätigt und seitens der Unternehmen Investitionen zurückgehalten werden.»

Höhere Energiepreise, Teuerung, Lieferkettenprobleme

Der Krieg treffe die Ostschweizer Wirtschaft zu einem Zeitpunkt, in dem sie sich nach Corona bereits wieder in einer relativ robusten Verfassung befinde, hält die Leiterin des Amtes für Wirtschaft und Arbeit St.Gallen, Karin Jung, fest. «Wir rechnen

aktuell nicht damit, dass die Ostschweizer Betriebe insgesamt massgeblich und direkt beeinträchtigt werden – dazu sind die wirtschaftlichen Verflechtungen mit der Ukraine bzw. mit Russland schlicht zu gering.»

«Eine angemessene Begleitung ist Grundvoraussetzung für einen Einstieg in die Arbeitswelt.»

Markus Walt, AI

Sehr wohl spürbar seien jedoch die indirekten wirtschaftlichen Auswirkungen, die den Produzenten und Konsumenten im Alltag begegnen, sagt Jung und verweist auf höhere Energiepreise, Teuerung und Lieferkettenprobleme. «Insbesondere der Import von Gütern aus Asien auf dem Land- und Luftweg wird durch den Krieg beeinträchtigt. Entsprechend



Karin Jung ist Leiterin des Amtes für Wirtschaft und Arbeit des Kantons St.Gallen.



Markus Walt ist Leiter des Amtes für Wirtschaft des Kantons Appenzell Innerrhoden.

gibt es auch in der Ostschweiz einige Firmen, die nicht mehr alle Vorprodukte pünktlich erhalten und somit Produktions- bzw. Lieferprobleme haben.»

Preissteigerungen absehbar

Markus Walt, Leiter des Amtes für Wirtschaft von Appenzell Innerrhoden, sagt, dass einzelne Firmen vom Krieg betroffen seien. «Die Wirtschaft als Ganzes hingegen dürfte – vorausgesetzt, es kommt nicht zu einer drastischen Eskalation – nicht betroffen sein.» Neben der Problematik der Lieferschwierigkeiten könnten auch die durch die Sanktionen veränderten Rahmenbedingungen eine Schwierigkeit darstellen. Allerdings seien die Umsätze in der Ukraine und in Russland bei den meisten Unternehmen eher klein, weshalb die Aufgabe des Russlandgeschäfts meist keine dramatischen Folgen habe und sich etliche Unternehmen bereits aus diesem Geschäft zurückgezogen hätten.

*«Bei den Unternehmen konnten
Vakanzen besetzt werden, die teilweise
lange ausgeschrieben waren.»*

Daniel Lehmann, AR

Von indirekten Auswirkungen des Krieges auf die Ostschweizer Wirtschaft spricht auch Daniel Lehmann, Leiter des Amtes für Wirtschaft und Arbeit von Appenzell Ausserrhoden. Die Energiepreise würden zu einer Verteuerung der Produktionsprozesse führen. «Damit verbunden werden auch die Materialpreise für Zulieferprodukte steigen, wir müssen mit einer steigenden Inflation rechnen», sagt Lehmann. Die Lieferfristen nähmen zu, die Beschaffung von bestimmten Produkten sei bereits erschwert. «Die Unternehmen müssen sich mit Planungsunsicherheiten und einer unsicheren Preisentwicklung beschäftigen, was zu Preissteigerungen bei den Produkten führen wird.»



Daniel Lehmann ist Leiter des Amtes für Wirtschaft und Arbeit des Kantons Appenzell Ausserrhoden.

Beziehung zu Russland abgebrochen

Die Lieferschwierigkeiten und die Sanktionen gegen Russland haben für einige St.Galler Unternehmen schon Auswirkungen, wie Karin Jung bestätigt. «Wir wissen von Unternehmen mit Betriebsstandorten in der Ukraine und Belarus, die nach Kriegsausbruch umgehend reagiert und ihre Produktionswerke vor Ort stillgelegt respektive ihre Geschäftsbeziehung zu Russland teils gar komplett eingestellt haben.» Einzelne Unternehmen hätten im Rahmen ihrer Möglichkeiten umdisponiert und die betroffenen Aufträge an andere Standorte verlegt.

In den anderen Ostschweizer Kantonen wirken sich die Sanktionen weniger aus, «Russland und die Ukraine sind für die Thurgauer Wirtschaft weder als Importeure noch für den Export relevant», sagt etwa Daniel Wessner. Hingegen würden verschiedene Produktionsunternehmen mit Problemen in den Lieferketten und mit den steigenden Preisen kämpfen. Auch Karin Jung sieht, dass sich bei den Lieferketten Schwierigkeiten, mit denen sich die Firmen bereits im Zuge der Corona-Krise konfrontiert sahen, nun weiter akzentuieren würden. «Betroffen sind etwa die Importeure von Halbleitern und Chips und als Konsequenz davon die Autoindustrie und deren Ostschweizer Zulieferer.»

Erst wenige Arbeitsbewilligungen

Als die ersten ukrainischen Flüchtlinge an der Grenze ankamen, hörte man in der Schweiz bereits Stimmen, dank den Ukrainern liesse sich der Fachkräftemangel lindern. Die Arbeitsmarkt-Experten aus den Kantonen dämpfen diese Euphorie aber. Zwar zeige sich, dass die bisher bewilligten Gesuche für Funktionen und Branchen erteilt worden seien, in denen ein Fachkräftemangel vorherrsche, sagt Daniel Lehmann. «Bei den Unternehmen konnten so Vakanzen besetzt werden, die teilweise seit langer Zeit ausgeschrieben waren.» Gleichzeitig müssten sich die Unternehmen bewusst sein, dass die Personen aus der Ukraine auch schnell wieder die Arbeitsstelle verlassen würden, wenn die Rückkehr möglich ist. «Das Problem des Fachkräftemangels kann deshalb nicht nachhaltig, sondern nur temporär gelöst werden.»



Daniel Wessner ist Leiter des Amtes für Wirtschaft und Arbeit des Kantons Thurgau.



Der Audi e-tron

Die Zukunft mitgestalten. 100% elektrisch.

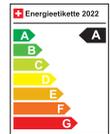
Jetzt von CHF 5'000.– Eintauschprämie und 0.9% Leasing profitieren.

Audi e-tron advanced 50 quattro, 313 PS, 23,1 kWh/100 km, 0 g CO₂/km, Kat. A.



PP Autotreff AG

Arbonerstrasse 14, 9300 Wittenbach SG
Tel. +41 71 292 32 00, www.ppautotreff.ch



**Frühbucher-
Preis bis
30. Juni 2022**
www.personaltag.ch

ostschweizer
personaltag

18. Ostschweizer Personaltag
Donnerstag, 15. September 2022
Olma Halle 9.1.2, 13.30 Uhr

Perspektiven neuer Arbeitswelten

Wie wir in Zukunft arbeiten werden



Stefan Camenzind
Evolution Design



Sarah Genner
Medienwissen-
schaftlerin



Elke Thamm
Bühler AG



Carlos Frischmuth
Autor



Sabine Bianchi
Moderation

Patronat



Hauptsponsoren



BVS St.Gallen
Ihr Weiterbildungspartner in der Ostschweiz



Medienpartner



Aus den anderen Kantonen klingt es sehr ähnlich. Schwierig abzuschätzen sei, wie lange der Krieg noch andauert und die Schutzsuchenden in der Schweiz verbleiben, sagt etwa Karin Jung. Kurzfristig dürfte der Einfluss der Flüchtlinge auf den Arbeitsmarkt aber gering bleiben. «Die bisherige Zahl der Arbeitsbewilligungen legt den Schluss nahe, dass es sich noch nicht um einen Gamechanger handelt.»

«Ab und zu scheint es, dass die geografische Herkunft wichtiger sei als die Qualifikation.»

Daniel Wessner, TG

Grosse Solidarität

Tatsächlich wurden in St.Gallen bis Mitte April gerade gut Rückblick_St.Galler Symposium20 Arbeitsbewilligungen für Flüchtlinge mit dem Schutzstatus S ausgestellt, gleich viele wie im Thurgau. Dort rechnet Daniel Wessner allerdings mit einem deutlichen Anstieg der Bewilligungen. Bisher seien Bewilligungen für Produktionsbetriebe, Gastronomie, IT, im handwerklichen Bereich, landwirtschaftliche Mitarbeiter, aber auch für Lehrer und Mediziner erteilt worden. Die Solidarität der Unternehmen sei gross, viele würden sich explizit nach Ukrainern erkundigen. «Ab und zu scheint es, dass die geografische Herkunft wichtiger sei als die Qualifikation», sagt Wessner und betont: «Bei allen Bewilligungen legen wir Wert darauf, dass die orts- und branchenüblichen Lohn- und Arbeitsbedingungen eingehalten werden.» Daniel Lehmann ergänzt, dass die Bestimmung der jeweiligen Löhne eine Herausforderung sei: «Aufgrund der unbekanntenen Qualifikationen der Personen und den nicht vorhandenen Sprachkenntnissen ist die Definition der Funktion und der Aufgabe für die Arbeitgeber eine Hürde.»

«Die bisherige Zahl der Arbeitsbewilligungen legt den Schluss nahe, dass es sich noch nicht um einen Gamechanger handelt.»

Karin Jung, SG

Bei der Anstellung von Flüchtlingen stellen sich neben Sprachschwierigkeiten auch ganz praktische Probleme. «Da es sich oft um Mütter mit ihren Kindern handelt, ist vor einer allfälligen Erwerbstätigkeit jeweils die Kinderbetreuung sicherzustellen», sagt Karin Jung. Und Markus Walt weist darauf hin, dass die persönliche Situation und das Erlebte auf vielen Flüchtlingen schwer lasten würden. «Eine angemessene Begleitung ist eine Grundvoraussetzung für einen Einstieg in die Arbeitswelt.» Obwohl ihre Kultur der unseren gleiche, sei auch die kulturelle Integration nicht zu unterschätzen.

Leader sein – Leader werden!

Wer ein Unternehmen führt, sollte immer und zu jeder Zeit ein «Leader» sein. Dies erfordert besondere Qualitäten und Fähigkeiten.



Diese Zeitschrift wählte vor Jahren den Titel «Leader: Das Ostschweizer Unternehmermagazin». Ein schöner Titel, der die Zielgruppe klar umreisst und bezüglich der Inhalte hohe Ansprüche setzt.

Denn wer ein Leader ist, der kann strategisch denken, erkennt Chancen, führt zielorientiert, ist organisiert und lernfähig, sorgt für Lösungen, kann Krisen meistern, hat Ideen, zeigt Kreativität und ist in jeder Beziehung eine Top-Führungsperson.

Team

Solche Top-Leute sind «dünn gesät». Wir alle haben Stärken und Schwächen. Insofern kann eine Person nur selten das gesamte Spektrum abdecken. Wer beispielsweise ein versessener Kenner der Materie ist, mag an der Umsetzung einer klaren Strategie scheitern. Umgekehrt fehlt den Strategen oftmals das nötige Detailwissen. In solchen Fällen wird jeweils das Team angerufen: Das Team soll es richten.

In einer Profi-Fussballmannschaft mag dies aufgehen. Der Teamleader spornt seine Mitspieler durch ein engagiertes und vorbildliches Auftreten an. Auf dem Platz stehen dabei elf ehrgeizige Spieler, die ein ähnliches Qualitätsniveau aufweisen und ihre beste Leistung zur gleichen Zeit abzurufen versuchen.

Teamwork

In Unternehmen sieht dies oftmals anders aus. Spezielle Arbeitszeitmodelle, Homeoffice, neue Arbeitsteilungen, unterschiedliche Ausbildungsniveaus, die Informatisierung, die «Sofortkultur», Work-Life-Balance sowie zahlreiche weitere Faktoren erschweren oftmals eine zeitgleiche und effiziente Aufgabenerfüllung. Hierbei ein guter Leader zu sein, der vorbildlich führt und «krampft», fair agiert, gerecht entscheidet, zielgruppenspezifisch kommuniziert und letztlich auch unternehmerischen Erfolg verbucht, wird dabei immer schwieriger.

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

Nach der Flucht schlug die Bombe ein

Der Krieg in der Ukraine treibt viele Menschen in die Flucht – auch Yevhen Voronov und seine Familie. Mittlerweile haben sie im thurgauischen Berg eine Bleibe gefunden; der vierfache Familienvater hat sogar eine neue Arbeit. Seit Anfang April steigt er für die Dörig Bedachungen und Fassadenbau AG aufs Dach.

In der Ukraine arbeitete
Yevhen Voronov in
einem Ministerium.



Ein langer Arbeitstag geht zu Ende. Die Mitarbeiter der Dörig Bedachungen und Fassadenbau AG sind soeben von den verschiedenen Baustellen in der Umgebung an den Firmensitz in Berg zurückgekehrt. Unter ihnen ist auch Yevhen Voronov. Der Ukrainer war den ganzen Tag mit seinen Arbeitskollegen auf dem Dach des Kantonsspitals Frauenfeld, das zurzeit erneuert wird. Jetzt freut er sich auf den Feierabend und auf seine Familie.

Google Translate hilft

Yevhen Voronov, den alle in der Firma Eugen nennen, ist mit seiner Frau und den vier Kindern im Alter zwischen vier und vierzehn Jahren sowie seiner Schwägerin und deren Kind vor dem Krieg in seinem Heimatland in die Schweiz geflüchtet. Seit Anfang April arbeitet er beim Bedachungs- und Fassadenbau-Unternehmen im thurgauischen Berg.

Die Kommunikation ist schwierig, der 43-Jährige spricht nur ein paar Brocken Deutsch und Englisch. Google Translate hilft. Wie ihm die Arbeit gefalle, möchte man von ihm wissen. Die App übersetzt es ins Russische. «Super», antwortet er auf Deutsch, streckt beide Daumen in die Höhe und lächelt. Sein Chef, Bruno Dörig, klopf ihm anerkennend auf die Schultern. «Er macht seine Sache wirklich gut, obwohl er in der Ukraine etwas ganz anderes gearbeitet hat», sagt der Firmeninhaber.

«Ein Koffer für ein ganzes Leben.»

Familie wohnte in der Nähe von Butscha

In seiner Heimat war Yevhen Voronov im Ministerium für Infrastruktur und Organisation des internationalen Güter- und Personenverkehrs tätig. Seine Frau arbeitete als Kindergärtnerin, seine Schwägerin als Ärztin. Bis Kriegsausbruch wohnte die Familie etwa einen Kilometer von Butscha, einer Vorstadt von Kiew, entfernt. Butscha hat in diesem Krieg traurige Berühmtheit erlangt: Nach Abzug der russischen Truppen wurden auf den Strassen der Stadt und in Massengräbern zahlreiche Leichen von Zivilisten gefunden.

Yevhen Voronov erzählt, dass kurz nach Ausbruch des Krieges das Haus seines Nachbarn schon zerbombt gewesen sei. Er und seine Familie hätten sich mehrere Tage im Keller ihres Hauses versteckt, bevor sie sich entschieden, zu fliehen. Vom Militär sei er nicht eingezogen worden, weil er mehr als drei Kinder habe, sagt er. Mit dem Auto und einem Koffer pro Familienmitglied fuhren die Voronovs von ihrer Heimat in Richtung Westen. Ein spezifisches Land hätten sie nicht im Sinn gehabt, «wir wollten einfach weg und in Sicherheit sein».

Sie hatten Glück: Nur wenige Tage nach ihrer Abreise sei ihr Haus durch eine Bombe zerstört worden, sagt der Ukrainer. Sie fuhren nach München, kamen über verschiedene Stationen in die Schweiz und schliesslich nach Berg, wo sie mitten in der Nacht von Vertretern der evangelischen Kirchgemeinde herzlich empfangen und in eine Wohnung gebracht wurden.

Spielsachen, Hygieneartikel und Kleider

Die Viereinhalb-Zimmer-Wohnung mitten im Dorf gehört Bruno Dörig und seinem Geschäftspartner Anton Liebmann, Geschäftsführer der Firma Egle GmbH. Für die beiden war nach Kriegsausbruch rasch klar gewesen, dass sie die freistehende Wohnung Flüchtlingen zur Verfügung stellen wollten.

«Uns in der Schweiz geht es so gut, wir haben die Pflicht zu helfen», sagt Bruno Dörig. Er meldete sich bei den Behörden, ein paar Wochen später zog Yevhen Voronov mit seiner Familie ein. Die Kirchgemeinde kümmerte sich um die Inneneinrichtung der Wohnung, Dörig und Liebmann brachten Spielsachen für die Kinder, Hygieneartikel für die Frauen sowie Hemd und Hosen für Yevhen Voronov. «Wir haben zum Glück dieselbe Grösse», sagt Bruno Dörig und schmunzelt. Die App übersetzt und der Ukrainer lächelt ebenfalls. «Same size», sagt er und schlägt sich sanft auf den Bauch.

Die Ankunft der ukrainischen Familie war für Dörig ein bewegender Moment. «Zu sehen, dass jeder einzelne nur einen einzigen Koffer aus dem alten Leben mitnehmen konnte, war schon sehr krass», sagt er. Sein neuer Mitarbeiter hatte nur wenig Persönliches dabei. «Der Rest des Koffers war mit Sachen seiner Kinder gefüllt.»

Abwechslungsweise den Zmittag bezahlt

Als die Kirchgemeinde auf den Firmenchef zukam und sagte, dass der Familienvater gerne arbeiten würde, musste er nicht lange überlegen. «Trotz Kommunikationsschwierigkeiten ist Eugen mittlerweile gut im Team integriert», sagt Bruno Dörig. Der Ukrainer unterstützt die Kollegen bei Arbeiten an der Fassade und auf dem Dach. Die Mitarbeiter hätten sich sehr solidarisch gezeigt und ihm abwechslungsweise den Zmittag bezahlt. «Bei uns arbeiten einige, die aus einem ehemaligen Kriegsgebiet kommen. Sie wissen, wie es ist, Krieg zu erleben und die Heimat verlassen zu müssen.»

Auch bei Dörigs Geschäftspartner Albert Liebmann, dessen Firma sich direkt nebenan befindet, arbeitet ein ukrainischer Flüchtling. Der gebürtige Armenier ist mit Frau und Kind in die Schweiz gekommen. Früher hat er in der Ukraine Kebab verkauft, heute hilft er Liebmann und seinem Team beim Einbauen von Sonnenstoren und Rollläden sowie bei der Verglasung von Balkonen und Sitzplätzen. Da er Spanisch spreche, sei die Kommunikation mit ihm etwas einfacher, sagt Albert Liebmann.

Sorge um Mutter und Schwiegereltern

Yevhen Voronov ist froh, arbeiten zu können. Er spricht in sein Handy und zeigt die deutsche Übersetzung: «Ohne Arbeit ist es schlecht, mit Arbeit viel besser.» Als er das erste Mal auf einem Dach gestanden habe, sei es schon ein komisches Gefühl gewesen, sagt er. Doch er habe sich mittlerweile daran gewöhnt. Voronov hält das Handy wieder nahe an den Mund, um gleich nochmals etwas hineinzusprechen. Dieses Mal dauert es etwas länger. Die App übersetzt: «Ich möchte mich bei der Schweiz und allen Schweizern bedanken, dass sie uns in dieser schwierigen Zeit aufgenommen haben und Schutz bieten.» Und man spürt, es ist ihm ein Anliegen, sich auch bei seinem Chef zu bedanken. Er habe ihm die Möglichkeit gegeben, zu arbeiten und sich als vollwertiges Mitglied der Gesellschaft zu fühlen.

Für Bruno Dörig ist Helfen eine Selbstverständlichkeit. «Wären wir in derselben Situation, wären wir auch froh, man würde uns mit offenen Armen empfangen.» Obwohl sich Yevhen Voronov und seine Familie hier in Sicherheit fühlen, bleibt die Sorge des Ukrainers gross: Seine Mutter und seine Schwiegereltern befinden sich immer noch im Kriegsgebiet.

Text: Marion Loher
Bild: Marlies Thurnheer

Versicherungen und Wohnung für Flüchtlinge

Die Helvetia-Versicherungen mit Hauptsitz in St.Gallen helfen Flüchtlingen aus der Ukraine auf verschiedene Weise, wie CEO Martin Jara erläutert.



Martin Jara ist CEO Schweiz der Helvetia-Versicherungen.

Martin Jara, Helvetia hat eine Gratis-Versicherung von Flüchtlingen in privater Unterbringung angekündigt. Wer kann davon profitieren?

Schutzsuchende, die offiziell in der Schweiz registriert sind und den vom Bundesrat geschaffenen Schutzstatus S erhalten haben. Helvetia bietet ihren Versicherten mit einer Privatkundenversicherung an, privat aufgenommene Flüchtlinge über die bestehende Police in den Bereichen Privathaft, Hausrat und Rechtsschutz zu versichern. Für die Kunden von Helvetia fallen dabei keine zusätzlichen Kosten an. Alle unsere Kundenberater können das einfach und unkompliziert abwickeln.

Wie lange wird diese Aktion laufen? Und wie viele Policen wurden schon abgeschlossen?

Der Versicherungsschutz der geflüchteten Person erlischt bei Wegfall des Schutzstatus S oder beim definitiven Verlassen der Schweiz. Im ersten Monat haben rund 100 Kunden der Helvetia von dem Angebot Gebrauch gemacht.

Helvetia hat auch Sammelaktionen zugunsten von Flüchtlingen gemacht. Dass sich Ihr Unternehmen in einer geopolitischen Frage so deutlich positioniert, kommt nicht alle Tage vor.

Der Konflikt in der Ukraine hat eine humanitäre Notlage mitten in Europa ausgelöst. Als Teil unserer gesellschaftlichen Verantwortung unterstützen wir betroffene Menschen derzeit mit drei Massnahmen: Wir spenden für humanitäre Nothilfe vor Ort; unseren Kunden offerieren wir die erwähnte kostenlose Versicherungsdeckungen für privat aufgenommene Schutzsuchende; und zudem stellen wir in Koordination mit den zuständigen Behörden mehr als 120 Wohnungen aus unserem Immobilienportfolio unentgeltlich zur Zwischennutzung bereit. Wir analysieren die Situation laufend und passen unsere Beurteilung und allfällige Massnahmen im Rahmen unserer Möglichkeiten entsprechend an.

Hat Helvetia als Konzern auch Geschäftsbeziehungen nach Russland oder Belarus, die Sie allenfalls überdenken müssen?

Das Versicherungsexposure gegenüber Russland und auch der Ukraine ist minimal. Helvetia hält sich an geltende Sanktionen, wir verzichten grundsätzlich auf Neugeschäft, Erneuerungen oder Erweiterungen mit Erstversicherern und Versicherungsnehmern in Russland und in der Ukraine. Versicherungen mit Bezug zu Belarus wurden seit jeher sehr restriktiv getätigt.

Wie sieht es mit Niederlassungen russischer Firmen in der Schweiz aus, können die Kunden von Ihnen bleiben?

Auch hier: Wir halten uns konsequent an geltende Sanktionen. Firmen, die keinen Sanktionen unterliegen, können Kunden von Helvetia bleiben.

Text: Philipp Landmark
Bild: zVg



Jolanda Meyer ist Leiterin der Medienstelle der St.Galler Kantonalbank.



Anita Schweizer ist Leiterin von Kommunikation und Generalsekretariat der TKB.



Jan Söntgerath ist Mediensprecher von Raiffeisen Schweiz.



René Lichtensteiger ist Bereichsleiter Privat- und Firmenkunden der Acrevis.

Ostschweizer Banken haben kaum russische Kundschaft

Schweizer Finanzinstitute müssen aufgrund der Sanktionen gegen Russland ihre Kundendateien durchforsten und Beziehungen nach Russland überprüfen.

Gerade hat es der CEO der St.Galler Kantonalbank, Christian Schmid, an der Generalversammlung vor 3316 Aktionären bekräftigt: «Unsere Kernmärkte sind die Ostschweiz, die Deutschschweiz und Deutschland.» Die SGKB ist heute weder in der Ukraine noch in Russland aktiv. «Wir haben nur vereinzelt Kunden mit russischer Nationalität, die meist in der Schweiz oder in der EU leben», erklärt Jolanda Meyer, Leiterin der Medienstelle der St.Galler Kantonalbank. «Bei diesen muss die Bank aktuell in jedem Einzelfall prüfen, ob eine gültige Aufenthaltsbewilligung oder Staatsangehörigkeit in der Schweiz oder im EWR- resp. EU-Raum vorliegt.» Für ukrainische Flüchtlinge, die in der Schweiz den Status S erhalten haben, stellt die SGKB Konti zur Verfügung.

Import- und Exportbeschränkungen sind zu spüren

Einige der Ostschweizer Geschäftskunden der SGKB seien von Beschränkungen im Zahlungsverkehr betroffen, sagt Meyer, von einigen Unternehmen weiss die Bank, dass sie die Import- und Exportbeschränkungen von und nach Russland und Belarus spüren. In diesen unsicheren Zeiten wolle die SGKB nahe bei ihren Kunden sein, betont Jolanda Meyer: «Unser Investment Center verfolgt die Entwicklung an den Finanzmärkten intensiv und versorgt unsere Kundschaft laufend mit aktuellen Einschätzungen.»

«Die Raiffeisen-Gruppe ist aufgrund ihres primär auf den schweizerischen Retailmarkt fokussierten Geschäftsmodells nicht direkt gegenüber Russland, Belarus oder der Ukraine exponiert,» erklärt Jan Söntgerath, Mediensprecher von Raiffeisen Schweiz. Die Raiffeisen-Gruppe setze die für sie anwendbaren Sanktionen sowie die Massnahmen der Schweizer Regierung zur Vermeidung der Umgehung internationaler Sanktionen im Zusammenhang mit der Situation in der Ukraine um. «Dazu gehören auch die Bestimmungen über die Einlage-Restriktionen von Personen mit Domizil oder Nati-

onalität Russland oder Belarus.» Zu der Anzahl betroffener Geschäftsbeziehungen macht Raiffeisen keine Angaben. Die Gruppe hätte aber im Zuge der Umsetzung der Sanktionen einzelne Kundenbeziehungen hinsichtlich der Nationalität beziehungsweise des Aufenthaltsstatus der Kunden überprüfen müssen.

Konten für Flüchtlinge

Ähnlich klingt die Auskunft der Thurgauer Kantonalbank: «Das Marktgebiet unserer Bank beschränkt sich auf den Thurgau und die angrenzenden Regionen. Wir haben daher keine Kunden mit Domizil Russland oder Belarus. Auch Kunden mit Domizil Ukraine haben wir keine», sagt Anita Schweizer, Leiterin Kommunikation der TKB. Auch pflege die TKB keine Geschäftsbeziehungen mit russischen Firmen. Allfällige russische Kunden mit regulärem Wohnsitz in der Schweiz dürften ihre Konten weiterführen, sofern sie nicht, wie gewisse Oligarchen, persönlichen Sanktionen unterliegen. Hand bietet die TKB den Kriegsflüchtlingen: «Vor dem Hintergrund der aktuellen Situation ermöglichen wir Flüchtlingen aus der Ukraine, die hier im Thurgau sind, die Eröffnung eines Kontos», erklärt Anita Schweizer.

Auch die Acrevis Bank AG pflegt keine Geschäftsbeziehungen nach Russland und Belarus, dasselbe gilt für Privatkunden, wie René Lichtensteiger, Bereichsleiter Privat- und Firmenkunden der Acrevis Bank AG, festhält: «Wir haben keine Kunden mit Domizil Russland.» Russische Kunden mit regulärem Wohnsitz in der Schweiz können ihre Konten weiterführen, sofern sie die entsprechenden Bestimmung des Bundes erfüllen. «Gegebenenfalls sind sie von der Meldepflicht für bestehende Einlagen betroffen.»

Text: Philipp Landmark
Bilder: zVg

Gegen die «Selbstverzweigung» des Thurgaus

Der bekannte Thurgauer Altnationalrat und Unternehmer Hermann Hess möchte dazu beitragen, dass sein Kanton ein seinem heutigen und zukünftigen Potenzial entsprechendes Image aufbaut. Dafür hat er Ende April seine Projektskizze «Open Thurgau» öffentlich vorgestellt.

«Das Thurgauer Image beschäftigt mich bereits seit Jahrzehnten», sagt der Amriswiler Hermann Hess, dessen Verbundenheit zum Thurgau auch während seiner langjährigen beruflichen Tätigkeit im In- und Ausland erhalten geblieben ist. So wohnt er beispielsweise bis heute im Haus seines Grossvaters. Der umtriebige Unternehmer ist überzeugt, dass der Kanton derzeit weit unter seinem Wert gehandelt wird. Mit «Open Thurgau» will er deshalb einen Denkanstoss geben und erreichen, dass der Thurgau sowohl von innen als auch von aussen anders wahrgenommen wird – insbesondere auch in Bundesbern.

Von Bundesbern unterschätzt

«In Bern unterschätzt man den wachsenden Thurgau bezüglich Einwohnerzahl (heute so gross wie GR und JU zusammen) wie auch als Wirtschaftsgebiet», erklärt Hess. «Zudem sieht man seine Lage als «am Rand der Schweiz», während man z. B. den Kanton Tessin als «Tor zum riesigen Wirtschaftsgebiet Norditalien» wahrnimmt.»

Der Tessin habe vor fünfzig Jahren erkannt, dass er ein Problem habe mit seinem Image «Weit weg und arm, Zoccoli-Boccalino-Trachten und Landschaft». Heute stehe der Begriff Tessin für «Sehr gut erreichbar, gut vertreten in der Schweiz, Architektur und Universität, Film und Kultur, industrielle Nähe zu Italien und schöne Landschaft». Der Kanton Tessin habe der naheliegenden Versuchung widerstanden, sich als «Marroni-Kanton» zu positionieren, so Hermann Hess.

Weg mit dem Image als «Apfel-Kanton»

Hermann Hess ist nicht nur Unternehmer, er besitzt auch einen Bauernhof und weiss über landwirtschaftliche Zusammenhänge aus eigener Erfahrung gut Bescheid. Dennoch, oder gerade deshalb bezeichnet er das Bild einer «intakten Thurgauer Landschaft» als Haupt-Asset als verklärt. «Der Apfel trägt leider zur «Selbstverzweigung» des Thurgaus bei», ist sich Hess sicher. Doch nicht nur das Image als Apfel-Kanton

sei nicht mehr zeitgemäss, auch die Dimensionen, die die Thurgauer Landwirtschaft unterdessen angenommen habe.

«Ich schätze, dass der Treibhausgas-Ausstoss der gesamten Landwirtschaft im Thurgau eine ähnliche Grössenordnung hat wie derjenige unseres Strassenverkehrs», sagt Hess. «Immer mehr beheizte Plastikzelte und intensive Tierhaltung kommen dazu. Die vorhandene PS-Zahl der Landmaschinen pro Hektare ist in der Schweiz 20 Mal so hoch wie in Frankreich. Die Artenvielfalt hat in den letzten Jahrzehnten stark abgenommen, das kann ich auf meinem eigenen Bauernhof sehen. Unsere Landwirtschaft ist nötig, keine Frage. Aber wir brauchen sie nicht zu verklären. Und Steuereinnahmen bringt sie kaum.»

«In Bern unterschätzt man den wachsenden Thurgau.»

Kommunikation, die allen Anliegen nützt

«Wir stehen bereits heute und auch zukünftig im Wettbewerb um gutausgebildete Arbeitskräfte, um Spezialisten bei IT und Robotik und vielleicht auch Landwirtschaft, und um Investoren», sagt Hess. Ein rückständiges Image bedeute diesbezüglich eine Hürde. Auch wenn es um Forderungen an den Bund gehe. Deshalb müssten Kräfte aus allen Bereichen der Wirtschaft und Gesellschaft gebündelt werden, um daraus ein Kommunikationskonzept zu machen und dieses umzusetzen.

«Man könnte den Thurgau auch als «inspirierenden periurbanen Qualitätsraum mit ländlichen Zwischenräumen am Bodensee» positionieren. Davon hätten alle etwas», ist sich Hess sicher.

Hermann Hess:

Unter Wert gehandelt.



VR FÜR KMU SYMPOSIUM



Radisson Blu Hotel | Flughafen Zürich
9. September 2022 | 13:15 bis 18:30 Uhr

Das Symposium richtet sich an aktive und angehende Verwaltungsratsmitglieder in KMU.
Die Teilnehmenden erhalten neue Impulse zu den Herausforderungen im VR-Alltag.

Weitere Informationen finden Sie unter
www.vr-symposium.ch



Organisatoren:



17. St. Galler Festspiele
24. Juni bis 8. Juli 2022



Giovanna d'Arco

Oper von Giuseppe Verdi
Klosterhof

Hauptsponsoren

CREDIT SUISSE



Susanne und Martin
Knechtli-Kradolfer-Stiftung

ALPINA GROUP
St. Gallen | Winterthur

Medienpartner

TAGBLATT Neue Zürcher Zeitung LEADER

www.stgaller-festspiele.ch

Ihr Jubiläum, Neubau oder Event in einer

LEADER-Sonderausgabe?

Hier erfahren Sie mehr: www.leaderdigital.ch



Wie geht es weiter?

«Open Thurgau» sei kein fertiges Konzept, sondern der Ansporn dazu, betont Hess, der auf einen überparteilichen Vorstoss im Grossen Rat hofft. Denn: Die Finanzierung muss laut Hess beim Kanton liegen. Konkrete Vorschläge für den Imagewandel des Thurgaus hat er aber dennoch: So soll mit der Gründung einer überparteilichen Open Thurgau AG durch den Kanton die Grundlage für die Bildung einer kreativen Projektgruppe geschaffen werden, deren erste Aufgabe es wäre, ein Leitbild für künftige Imageaktivitäten zu entwerfen.

«Es braucht etwas Mut, und es braucht auch Zeit.»

Schon als Prototyp angelaufen ist eine Kampagne mit Porträts von interessanten und innovativen Menschen aus dem Thurgau mit überregionaler Ausstrahlung. Zudem schweben Hess wiederkehrende Regionaltage in den sechs Thurgauer Zentren vor, um diese bekannter zu machen. «Es braucht etwas Mut, und es braucht auch Zeit. Wichtig ist der Entschluss», sagt Hermann Hess, der sich nach der Initialzündung aus dem Projekt zurückziehen will.



Am 21. Juni findet in Weinfelden ein öffentlicher Vorbereitungsworkshop zum Projekt «Open Thurgau» statt. Interessierte Personen und Institutionen können sich auf der Webseite openthurgau.ch für die Teilnahme anmelden und werden dann eingeladen. An diesem Anlass soll verhandelt werden, ob und wie man gemeinsam vorgehen will, um das Image des Kantons Thurgau zeitgemäss zu gestalten. Am 24. August werden die Ergebnisse in Frauenfeld öffentlich präsentiert.

Text: Patrick Stämpfli

Bilder: Marlies Thurnheer

Dichternarzissen

Sind Dichter Narzissten? Nach Wörterbuch ist ein Dichter ein Schöpfer sprachlicher Kunstwerke. Sicher gibt's narzisstische Autoren, aber gleich alle in eine Narzissten-Schublade stecken? Bin ich eine Narzisstin? Gibt es die weibliche Form von Narzisst? Bin ich eine auf mich selbst bezogene Person, die Anderen geringere Beachtung schenkt als mir?



In der Managementliteratur wird oft behauptet, dass alle in die Teppichetagen von Unternehmen narzisstisch veranlagt sein MÜSSEN. Es gebe positiv-narzisstische Führungspersönlichkeiten, aber auch jene in Gestalt von Psychopaten, die geradewegs toxisch auf ihre Umgebung wirkt. Frage: Gibt es die weibliche Form von Psychopath? Bin ich folglich eine doppelte Narzisstin? Als Schöpferin «sprachlicher Kunstwerke» und als Frau im Management? Fragen über Fragen!

In meiner Verzweiflung frage ich Hinz und Kunz zu Narzissen und Dichtern aus. Ein Arbeitskollege schlägt vor: «Zwischen Tulpen und Narzissen, hat ein kleiner Hund geschissen.» Bringt mich auch nicht weiter, obwohl es zur Beziehung zwischen Tulpen und Narzissen heisst, dass sie sich nicht austehen können. Recht hat er, der kleine Hund, dazwischen zu scheissen. Reiss dich jetzt zusammen, es muss Null-Komma-Plötzlich ein Text her zum Thema!

Worum geht es? – Im Grunde dreht sich Narzissmus um Liebe, das Erstrebenswerteste im Leben. Der Narziss stiess alle ihn Liebenden zurück, bis einer der Versmähten einen Fluch über ihn verhängte. Narziss soll einmal im Leben spüren, wie sich zurückgewiesene Liebe anfühlt. Er verliebte sich in sein Spiegelbild im Teich, und als es seine Liebe nicht erwiderte, starb er aus Kummer. Sein Leichnam wurde eine Narzisse.

Und erst jetzt, als ich Botanikseiten google, entdecke ich, dass Dichternarzisse kein Kunstwort ist, das mir der Redaktor aufgetragen hat, sondern ganz einfach eine Blume. Eine Dichternarzisse. Hoch giftig – wie der Psychopath in der Teppichetage.

Danielle Baumgartner Knechtli
Director HR Harding Europe, St.Gallen

«Das Medikament darf nicht zur Droge werden»

Mehr Freiheit, weniger Staat: Gilt das nicht mehr? Daniel Wessner, Leiter des Thurgauer Amtes für Wirtschaft und Arbeit, beobachtet, dass immer mehr unternehmerische Risiken von Unternehmen an den Staat abgeschoben würden. Ist wegen Corona die Anspruchshaltung gegenüber dem Staat gestiegen?

Daniel Wessner, während der Coronapandemie konnten etliche Unternehmen nur dank staatlicher Hilfe überleben – Überbrückungskredite, Schutzschirme, Kurzarbeit, Härtefallhilfen. Diese Staatshilfen sind doch eigentlich eine gute Sache, nicht?

Das sehe ich im Grundsatz auch so. Zur Bewältigung der Corona-Krise wurde auf Bundesebene die Wirtschaft mit Geldern in der Höhe von 97 Milliarden Franken gestützt. Im Thurgau erhielten 4239 Firmen rund 280 Millionen an Covid-19-bedingten Kurzarbeitsentschädigungen; 7379 Selbständigerwerbende wurden mit 27,4 Millionen Erwerbsersatz entschädigt. Nebst den Überbrückungskrediten in der Höhe von fast 1,3 Millionen sowie den rund 4,8 Millionen Unterstützungsbeiträgen für Sport und Kultur bekamen bis Ende 2021 748 Unternehmen fast 95,4 Millionen Franken an Härtefallhilfe. Bei 98 Prozent der Härtefallgelder handelt es sich um nicht rückzahlbare Beiträge. Und verschiedene Unterstützungsprogramme laufen ja auch noch weiter.

Dank der Corona-Wirtschaftshilfe in einer nie dagewesenen Dimension konnten zahlreiche Unternehmen am Leben erhalten und der Arbeitsmarkt stabilisiert werden.

Absolut. Klar wurde aber auch, dass die Staatshilfen in gewissen Branchen wettbewerbsverzerrend sind und eine natürliche Strukturbereinigung verzögern. In einzelnen Fällen ist es sicher auch zu Überentschädigungen gekommen. Das schafft falsche Anreize.

Das Geld kommt ja schlussendlich vom Steuerzahler, und bekanntlich zahlen die Unternehmen mit Gewinn- und Kapitalsteuern zwischen einem Viertel und einem Drittel der direkten Steuern in der Schweiz. Da ist es doch nur gerecht, wenn sie in ausserordentlichen Notlagen, die vom Staat mit verursacht wurden, vom Staat auch etwas zurückerhalten?

Wenn der Staat in einer ausserordentlichen Notlage Massnahmen ergreift, welche die Handels- und Gewerbefreiheit massiv einschränken, so soll er die daraus resultierenden wirtschaftlichen Einbussen entschädigen. Doch – wie lange sind Entschädigungen gerechtfertigt? Spätestens jetzt müssten die Corona-Hilfsgelder doch auslaufen, denn es gibt keiner-

lei Covid-19-Einschränkungen mehr. Zu diskutieren ist das Vorgehen bei Notlagen, die nicht der Staat verursacht hat. Unweigerlich denke ich da an den Krieg in der Ukraine. Ich bezweifle, dass der Staat für sämtliche ausserordentlichen Ereignisse auf der Welt geradestehen kann und muss. Hier stellt sich für mich die Frage: Was gilt als unternehmerisches Risiko und was nicht?

Sie finden, die Anspruchshaltung gegenüber dem Staat steige. Woran machen Sie das fest?

Der Ruf nach Rettungsschirmen und Subventionen ist allgegenwärtig. Nach den Entschädigungsforderungen während der Corona-Pandemie manifestiert sich nun die Erwartungshaltung aufgrund des Krieges in der Ukraine. Gewisse Branchen und politische Kreise fordern zum Beispiel staatlich subventionierte Rohstoffpreise oder einen Schutzschirm für die Strombranche.

Heisst das, wegen Corona haben sich die Unternehmen daran «gewöhnt», Risiken auf den Staat abzuschieben?

Auch wenn die meisten Unternehmen es schätzen, eigenständig zu sein, beobachten wir einen Anstieg der Anspruchshaltung. Der Ruf nach Unterstützung wird durch die Politik befeuert. Dass das eidgenössische Parlament das Härtefallprogramm bis Ende 2022 verlängert hat, ist für mich nicht nachvollziehbar. Covid-19-Rettungsschirme und Geldhähne sollten nun wieder geschlossen werden. Anders ausgedrückt: Das Medikament darf nicht zur Droge werden.

Ist es nicht vielmehr so, dass der Staat nur widerwillig hilft, wenn er tatsächlich einmal gebraucht wird? Schliesslich sollte der Staat ja für die Bürger da sein – und nicht umgekehrt.

Die grosszügigen Unterstützungsgelder während der Pandemie zeigen auf, wie stark sich der Staat für die Bürger engagiert hat. Voraussetzung dafür waren finanzielle Polster, die sich der Staat in den sogenannten guten Jahren anlegen konnte. Die ausgerichteten Wirtschaftshilfen erfolgten schnell, unbürokratisch und in hohen Summen. Die Diskrepanz liegt wohl darin, dass einerseits für einen schlanken Staat plädiert wird,

andererseits soll der Staat für alle und alles garantieren. Wir müssen uns bewusst sein: Es braucht immer auch Eigenverantwortung, denn der Staat ist keine Vollkaskoversicherung. Unser Auftrag ist es, für attraktive Rahmenbedingungen zu sorgen und dabei die Steuergelder sorgsam und verantwortungsvoll einzusetzen. Aber braucht es für jedes denkbare Ereignis einen Rettungsschirm?

Nun gut, aber was sagen Sie einem Unternehmer, der nur durch Kurzarbeit und Überbrückungskredit durch die Pandemie gekommen ist und jetzt noch einige Jahre mit der Rückzahlung beschäftigt ist?

Firmen, die coronabedingt in finanzielle Schwierigkeiten geraten sind, haben vor allem Kurzarbeitsentschädigungen und Härtefallgelder erhalten. Kurzarbeitsentschädigungen müssen nicht zurückbezahlt werden – und auch bei den Härtefallgeldern handelt es sich im Thurgau zu 98 Prozent um A-Fonds-Perdu-Beiträge. Zinsfreie Überbrückungs-Darlehen wurden abhängig vom Umsatz der Unternehmung gesprochen; sie garantierten den Unternehmen rasch und unkompliziert die Liquidität.

Wie stellen Sie denn sicher, dass das AWA TG die Sorgen und Nöte von Unternehmen kennt und nicht nur aus dem «Elfenbeinturm» heraus entscheidet?

Die Nähe zur Wirtschaft ist mir ein wichtiges Anliegen. Als AWA-Amtsleiter pflege ich darum generell einen engen Kontakt zu den Thurgauer Unternehmen. Insbesondere während der Pandemie waren wir auch fast täglich im Austausch mit den Wirtschaftsverbänden. Unsere Leute stehen bei Fragen oder Anliegen stets zur Verfügung.

Aus der Industrie, aber auch etwa aus der Finanzwirtschaft erreichen uns laufend neue Rekordmeldungen, was Umsatz und Gewinn angeht. Das zeigt doch, dass die Ostschweizer Wirtschaft gut mit der Pandemie und dem starken Franken umgehen kann?

Die Wirtschaft hat sich tatsächlich deutlich schneller von der Pandemiekrise erholt als erwartet. Zum einen ist dies den Corona-Hilfszahlungen zu verdanken, zum anderen aber auch der Innovationskraft und Anpassungsfähigkeit unserer Unternehmen. Zahlreiche Betriebe sahen in der Krise auch eine Chance und nutzten diese nachhaltig. Es entstanden Neuentwicklungen, Digitalisierungsfortschritte und weitere innovative Projekte. Allerdings befürchte ich nun, dass uns die Folgen des Ukraine-Kriegs wirtschaftlich wieder erheblich treffen werden. Die Lage ist unsicher.

Lieferengpässe, Rohstoffmangel, Logistikprobleme, sehr hohe Preise, starker Franken – all dies belastet die Unternehmen.

Genau. Zudem sehe ich die reale Gefahr – auch aufgrund der verzögerten Reaktionen der Notenbanken – nicht nur einer zunehmenden Inflation, sondern sogar einer möglichen Stagflation. Der Trend zur zunehmenden Globalisierung scheint für den Moment gestoppt. Wir tun darum gut daran, uns eigenverantwortlich für die nächsten Herausforderungen zu wappnen und uns zu merken: Jede Krise birgt auch Chancen.

Text: Stephan Ziegler

Bild: Raffael Soppelsa



Daniel Wessner:
Anstieg der
Anspruchshaltung.



Das Strähl-Solarkraftwerk mit Photovoltaik Eigenverbrauchsanlage an der Bahnhofstrasse 1 in Siegershausen.

Wie man Strommangellagen und hohen Strompreisen begegnet

Angesichts des zunehmenden Risikos einer Strommangellage unterstützt das Kompetenz-Zentrum Erneuerbare Energie-Systeme Thurgau (KEEST) Unternehmen bei der Konzeption von Photovoltaikanlagen. Dies auch vor dem Hintergrund, dass die europäischen Stromhandelspreise mittlerweile um rund das Zehnfache gestiegen sind. Das schlägt auch auf KMU durch.

Andreas Koch, weshalb sind Solarkraftwerke wichtig zur Bewältigung einer Strommangellage?

Die Schweiz will mit einem raschen Ausbau der Photovoltaik eine sichere und klimaverträgliche Energieversorgung gewährleisten. Daher ist es richtig, den Bau von Photovoltaik-Anlagen wo immer möglich zu forcieren.

Für die Unternehmen kommt dieser Zielsetzung zusätzlich eine besondere Bedeutung zu: Denn je mehr sie eigenen Strom produzieren und verbrauchen, desto weniger kostet die elektrische Energie das Unternehmen, insbesondere auch angesichts der zu erwartenden markanten Preissteigerungen in den nächsten Jahren.

Die Produktionskosten Energie pro Kilowattstunde Strom betragen bei einer PV-Anlage rund 1,5 – 2 Rappen, dazu fallen die Netzgebühren und Abgaben weg. Eigenstromproduktion und -verbrauch sind also wirtschaftlich und lohnen sich. Dazu kommt, dass der selbst produzierte Winterstrom nicht unerheblich ist: In der Regel umfasst der Stromertrag in den Monaten November bis März rund 20 Prozent des Jahresertrags, und diese Menge muss dann nicht mehr vom Energieversorger bezogen werden. Je weniger Strombedarf im Winter anfällt, desto geringer wird das Risiko einer totalen Strommangellage.

«Der Stromertrag in den Wintermonaten November bis März liegt bei 20 Prozent.»

Andreas Koch

Peter Strähl, als Unternehmer nehmen Sie die Dienstleistungen des KEEST in Anspruch. Weshalb?

In den letzten Jahren haben wir diverse Male gemeinsam mit dem KEEST Projekte zur Steigerung unserer Energie-Effizienz erfolgreich abgeschlossen. Dies im Rahmen des Vollzugs des Gross-Verbraucher-Artikels sowie bei diversen Machbarkeitsstudien zur Optimierung unserer energietechnischen Anlagen. Die Strähl Käse AG ist mit einem jährlichen Stromverbrauch von rund 2,6 Gigawattstunden in Siegershausen mittlerweile auch ein sogenannt «Strom-lastiger Betrieb».

Das KEEST hat uns gezeigt, wie wir eine diesbezügliche Optimierung am besten angehen und welche Dienstleistungspartner qualitativ und preislich dafür in Frage kommen.

In der A. Kuster AG haben wir dann den richtigen Partner für anstehende Dachsanierungen und als Solateur gefunden. Mit unserem Solarkraftwerk, das nun eine Leistung von knapp

1000 kWp umfasst, erreichen wir einen Autarkiegrad von 26 bis 27 Prozent bei einem Eigenverbrauchsanteil von über 75 Prozent. Das kann sich sehen lassen!

Andreas Kuster, was sollte man bei der Installation eines Solarkraftwerks besonders berücksichtigen?

Da wir 2013 schon eine erste, kleinere Photovoltaikanlage bei der Strähl Käse AG installieren durften, kannten wir die Anforderungen vor Ort. Bei der Untersuchung der Dächer gemeinsam mit dem KEEST konnte der Sanierungsbedarf bezeichnet und die Leitungsführung in den Gebäuden detailliert werden. Der entsprechenden Dimensionierung muss angesichts der hohen Leistung explizit Beachtung geschenkt werden! Wir sind Komplettanbieter von Dach, Fassade und Solar und verfügen über eine hauseigene Spenglerei. Das bedeutet, dass unsere Aufgabe nicht bei der Montage und Inbetriebsetzung der Photovoltaik-Anlagen aufhört.

Dank unserem Leistungsüberwachungssystem werden etwaige Fehlermeldungen direkt an uns übermittelt, was eine kurze Reaktionszeit zur Fehlerlokalisierung und -behebung ermöglicht.

«Wir sind Komplettanbieter von Dach, Fassade und Solar.»

Andreas Kuster

Andreas Koch, welche spezifischen Dienstleistungen erbringt das KEEST in Sachen Photovoltaik?

Das KEEST evaluiert neutral, welche Auslegung und Einbindung der PV-Anlage für das Unternehmen optimal ist, vergleicht und prüft die infrage kommenden Angebote und erstellt die entscheidungsrelevanten Kosten-/Nutzenbetrachtungen. Unsere Dienstleistungen erbringen wir unter unserem Qualitätslabel PVE concept. Im Fokus stehen dabei Photovoltaik-Eigenverbrauchsanlagen in KMU. Dabei ist es wichtig, dass bei Konzeption und Auslegung einer PV-Anlage wirklich alle kostenrelevanten Faktoren erfasst werden.

Seit Anfang dieses Jahres haben wir neu auch Photovoltaik-Einspeiseanlagen im Visier. Dafür wurde ein spezifisches Energieförderprogramm beim Kanton aufgelegt, das Anreize schafft, damit auch bei geringen Einspeisevergütungen seitens der Energieversorger und/oder wenig Eigenverbrauch PV-Einspeiseanlagen realisiert werden. Dies geschieht unter dem Label Solarwert Thurgau, eine gemeinsame Aktion von KEEST, EKT, TKB und Solarstrom-Pool Thurgau.

Die Arbeiten, die wir im Rahmen von Machbarkeitsstudien für unsere Kunden erstellen, werden vom Kanton Thurgau zu 50 Prozent gefördert, sodass die Kostenbelastung für die Unternehmen sehr moderat ist.

Dank der exklusiven Kooperation des KEEST mit der Thurgauer Kantonalbank ist es seit Mitte 2019 sogar möglich, PV-Anlagen vollumfänglich hypothekarnah, d.h. liquiditätsneutral, finanzieren zu lassen. Davon machen aktuell viele KMU Gebrauch.

«Mit knapp 1000 kWp erreichen wir 27 Prozent Autarkie und über 75 Prozent Eigenverbrauch.»

Peter Strähl

Peter Strähl, wie geht es bei Ihnen weiter in Energiefragen?

Die Anstrengungen zur Reduktion unseres Energieverbrauchs sowie das Ziel der Dekarbonisierung unserer Produktions- und Betriebsprozesse halten wir weiter aufrecht – aus betriebswirtschaftlichen Gründen, aber auch wegen unserer unternehmerischen Verantwortung für Energie- und Umweltaspekte. Die Ukraine-Krise und damit verbunden drohende Engpässe bei Erdgas und Erdöl lassen nicht zu, auf weitere Eventualplanungen zu verzichten. Es geht also weiter! Vorerst freuen wir uns aber über unser Solarkraftwerk und hoffen auf einen grossen Energieertrag in den Sommermonaten.

Und bei Ihnen, Andreas Koch?

Wir sind sehr dankbar, dass wir bereits seit dreizehn Jahren unsere Arbeiten zugunsten von KMU erfolgreich leisten dürfen. Die aktuellen Herausforderungen aufgrund der Preisverwerfungen an den Energiemärkten, gepaart mit akuten Lieferkettenproblemen wegen den diversen Krisen in den letzten Jahren zeigen auf, wie wichtig es für Unternehmen ist, die Abhängigkeiten von Energie innovativ in den Griff zu kriegen. Die Arbeit geht uns nicht aus!

v.l.nr. Peter Strähl, Mitinhaber und Geschäftsführer der Strähl Käse AG, Andreas Koch, KEEST-Geschäftsführer, Andreas Kuster, Inhaber und Geschäftsführer der A. Kuster AG.



Das «Kompetenz-Zentrum Erneuerbare Energie-Systeme Thurgau» (KEEST) erfüllt den Leistungsauftrag des Kantons als Ansprechpartner für KMU in sämtlichen Fragen zur Steigerung der Energie-Effizienz. Das KEEST wird vom Thurgauer Gewerbeverband und von der Industrie- und Handelskammer Thurgau getragen.

www.keest.ch
071 969 69 56



Interview: Stephan Ziegler
Bilder: A. Kuster AG, Reto Martin

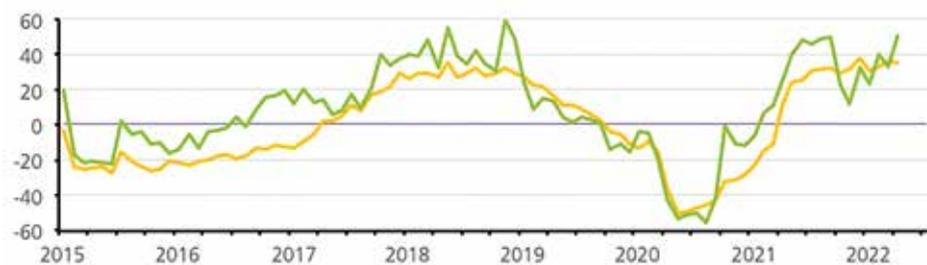


Hohe Preise, lange Wartezeiten

Die Unternehmen der Maschinen-, Elektro- und Metallindustrie (MEM-Industrie) in der Ostschweiz schätzen die Geschäftslage weiterhin als gut ein. Dies zeigt die neuste Analyse der IHK St.Gallen-Appenzell und der IHK Thurgau. Deren Direktoren Markus Bänziger und Jérôme Müggler interpretieren die Ergebnisse.

Die Ostschweizer MEM-Industrie
schätzt die Geschäftslage als gut ein.

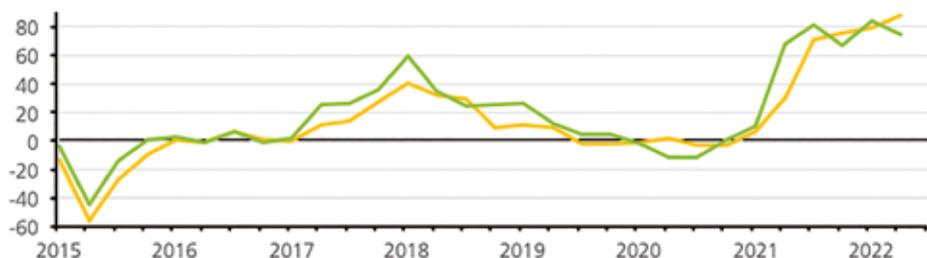




Geschäftslage stabilisiert sich auf hohem Niveau (Saldo in Prozent, saisonbereinigt)

Quellen:

IHK-Research, Konjunkturforschungsstelle ETH Zürich



Steigende Einkaufspreise (Saldo in Prozent, saisonbereinigt)

Quellen:

IHK-Research, Konjunkturforschungsstelle ETH Zürich

«Die gute Geschäftslage der MEM-Unternehmen zeigt sich in einem hohen Auftragsbestand und Bestellungseingang, die beide zuletzt nochmals leicht erhöht werden konnten», freut sich Markus Bänziger, Direktor der IHK St.Gallen-Appenzell. So hat auch die Anzahl Unternehmen, die von einer ungenügenden Nachfrage betroffen ist, im letzten Quartal erneut abgenommen. «Dies ist insbesondere auf eine erhöhte Auslandnachfrage zurückzuführen. Vor allem die Elektronik- und Elektroindustrie und der Maschinen- und Fahrzeugbau profitierten davon», weiss Jérôme Müggler, Direktor der IHK Thurgau.

Dämpfend wirken hingegen der Krieg in der Ukraine, weiterhin bestehende Lieferengpässe und die hohe Inflation in den USA sowie der EU. Dies zeigt sich gemäss der Analyse

auch im Rückgang der Ertragslage. Diese war zum ersten Mal seit über einem Jahr leicht rückläufig. «Ein Grossteil der Unternehmen in der Elektro- und Elektronikindustrie und im Maschinen- und Fahrzeugbau erwartet zwar, dass das wirtschaftliche Wachstum in den kommenden sechs Monaten anhalten dürfte. Es verliert aber etwas an Tempo», hält Bänziger fest.

Lieferengpässe verschärfen sich

Zuletzt verschärfen sich die globalen Lieferkettenprobleme. Dies hat zur Folge, dass der Anteil der Unternehmen, die von einem Mangel an Vorprodukten und Materialien betroffen sind, wieder leicht zugenommen hat. Gemäss der aktuellen Umfrage der Konjunkturforschungsstelle KOF sind in der



Jérôme Müggler und Markus Bänziger: Fachkräftemangel akzentuiert sich.

Gesamtschweiz 56 Prozent und in der Region St.Gallen-Appenzell 68 Prozent aller Industriebetriebe betroffen.

«Die Lieferengpässe machen allen Unternehmen in der MEM-Industrie zu schaffen», hält Bänziger fest. Schweizweit sind rund 70 Prozent der Unternehmen in der MEM-Industrie von einem Mangel an Vorprodukten und Materialien betroffen. «In der Region St.Gallen-Appenzell ist dieser Anteil mit knapp 75 Prozent gar noch etwas höher», stellt Bänziger fest.

Dies ist einerseits auf die nach wie vor hohe Nachfrage als auch die harte Vorgehensweise der chinesischen Regierung mit gross angelegten Lockdowns zurückzuführen. Letzteres zeigt sich auch in der Anzahl der Containerschiffe, die vor chinesischen Häfen auf den Umschlag warten. Zudem verschärft der Arbeitskräftemangel in der Logistikbranche die Situation weiter. «Dies sind Anzeichen dafür, dass eine Entspannung bei den Lieferfristen noch länger auf sich warten lässt», hält Jérôme Müggler auch im Hinblick auf die Thurgauer MEM-Industrie fest.

«Der Arbeitskräftemangel ist deutlich ausgeprägter als noch vor der Krise.»

Steigende Preise dämpfen

Gemäss der Analyse werden die anhaltend hohe Nachfrage und die Erschwernisse bei den Lieferketten sowie die Knappheit an Vorprodukten auch im aktuellen Quartal zu weiter steigenden Einkaufspreisen führen. «Gleichzeitig ist zu beobachten, dass zunehmend mehr Unternehmen die gestiegenen Einkaufspreise in Form höherer Verkaufspreise weitergeben», sagt Bänziger.

So stiegen die Verkaufspreise das vierte Quartal in Folge. Dabei ist der Anteil der Unternehmen, die ihre Preise erhöhen werden, nochmals angestiegen und befindet sich mit rund 60 Prozent auf einem Rekordhoch.

Arbeitskräftemangel akzentuiert sich

Gemäss der neusten KOF-Umfrage schätzen die MEM-Unternehmen die Zahl der Beschäftigten in der Gesamtschweiz als auch in der Ostschweiz weiterhin als «angemessen» ein. «Im aktuellen Quartal wird ein Ausbau der Belegschaft erwartet. Er dürfte aber geringer ausfallen als im Vorquartal», hält Bänziger fest. Dies lasse sich einerseits durch die wirtschaftliche Verlangsamung als auch den stark ausgeprägten Arbeitskräftemangel erklären.

«Der Arbeitskräftemangel ist dabei deutlich ausgeprägter als noch vor der Pandemie. Besorgniserregend ist zudem, dass sowohl in der Kernregion Ostschweiz als auch in der Gesamtschweiz der Anteil der Unternehmen in der MEM-Industrie, die von einem Arbeitskräftemangel betroffen sind, sehr nahe am Rekordhoch ist», sagt Müggler. Dies werde sich auf längere Zeit auch nicht verändern. In der Kernregion Ostschweiz sind über 36 Prozent der Unternehmen in der MEM-Industrie von Arbeitskräftemangel betroffen.

Wohnimmobilien als Herzensangelegenheit

Helen Bögle ist seit über acht Jahren Inhaberin der bbr Immobilien AG in Teufen. Selbständig Entscheidungen zu treffen und sich des ganzen Spektrums zwischen Verantwortung und Begeisterung bewusst zu sein, macht für sie den Reiz ihrer unternehmerischen Tätigkeit aus.



«Diese Freiheit mit dem Bestreben, meinen Mandantinnen und Mandanten grösstmöglichen Nutzen zu bieten, schätze ich als Immobilienunternehmerin ganz besonders», sagt Helen Bögle. Im Wissen, dass Authentizität und Transparenz in ihrem Job unabdingliche Begleiter sind. «Dass sich mein persönliches Engagement und das hohe Vertrauen, das ich geniessen darf, in einem grossen Kunden- und Interessentenstamm widerspiegelt, bestärkt mich in meiner täglichen Arbeit als Herzblutunternehmerin.» Disziplin und Hartnäckigkeit, behutsam und konsequent eingesetzt, sind für die Immobilienfachfrau die Grundpfeiler einer erfolgreichen, langfristig ausgelegten Berufstätigkeit.

Besonders stolz ist Helen Bögle auf die Erlangung der Mitgliedschaft in der Schweizerischen Maklerkammer SMK. Dieser Kreis von Immobilienmaklerinnen und -maklern zeichnet sich durch ein exklusives Gütesiegel aus, das auch ihr seriöse Qualitätsarbeit attestiert. «Ein Standard, der verpflichtet. Dank wiederkehrender Assessmentprozesse bleibe ich im positiven Sinn gefordert und auf dem aktuellen Informationsstand im dynamischen Immobilien-Business», so Helen Bögle. «Was mich als Folge besonders freut, sind die zahlreichen Weiterempfehlungen von zufriedenen und glücklichen Kundinnen und Kunden, die ich auch immer wieder als wertvolle Referenzbeispiele in meiner Kommunikation einsetzen darf.»

Den angeregten Austausch mit den Leaderinnen der Ostschweiz sieht Helen Bögle als unschätzbaren Vorteil. Als Gegentrend zur boomenden Digitalisierung räumt sie diesen persönlichen Begegnungen einen hohen Stellenwert ein. «Die kollegialen Gespräche und der ehrliche Erfahrungsaustausch generieren für mich selbst und für meine tägliche Arbeit einen verdankenswerten Mehrwert.»

Die «Leaderinnen Ostschweiz» bringen Fach- und Führungsfrauen zusammen, fördern den Austausch, vermitteln Wissen und unterstreichen mit ihrer Arbeit die Verbundenheit zur regionalen Wirtschaft.





«Wer lieferfähig ist, punktet»

Lieferengpässe und der Mangel an Materialien und Fachleuten haben die Industrieunternehmen in den letzten zwei Jahren stark beschäftigt – ganz besonders die Maschinen-, Elektro – und Metallindustrie, die in der Ostschweiz stark vertreten ist. Der Krieg in der Ukraine birgt neue Unsicherheiten. Doch die hiesigen MEM-Unternehmen zeigen sich erfreulich robust.

«Das Geschäft hat sich deutlich besser entwickelt als erwartet», erklärt **Michael Kopka**, CEO der Schleifmittelherstellerin **sia Abrasives Industries AG** aus Frauenfeld. Mitgeprägt hat dies auch massgeblich der «Zusammenhalt in Zeiten des Abstands». Lieferengpässe und steigende Preise für Rohstoffe, Energie und Transport würden aber die weltweite Wirtschaft beeinflussen und sich auf das Geschäft auswirken. «Der markante Anstieg der Inflation in vielen Sektoren und Regionen trübt zudem den Ausblick», so Kopka.

«Aus den Bestrebungen vieler Länder hin zu einer klimaneutralen Wirtschaft erwarten wir künftig aber wichtige Wachstumsimpulse.» Bosch etwa, zu der sia Abrasives gehört, arbeitet daran, bis 2030 die CO₂-Emissionen entlang der

Lieferkette um 15 Prozent zu senken. Vom Einkauf bis zur Produktnutzung.

Lieferfähig bleiben als Herausforderung

Beim Technologieunternehmen **Hamilton AG** aus dem thurgauischen Wängi, das auf Antriebssysteme spezialisiert ist, haben die letzten zwei Jahre viel Liquidität gefordert. «In unserem Fall mit Hauptliefermärkten Frankreich, Deutschland und USA und Empfangsmärkten Schweiz und Österreich litten wir entweder unter geschlossenen Lieferwerken oder geschlossenen Kundenmärkten – und dies nicht zur gleichen Zeit», erklärt Hamilton-CEO **Marsha Hamilton**.



Die Ostschweizer MEM-Industrie ist durch Materialienengpässe, hohe Kosten und lange Lieferfristen stark gefordert.

2022 habe sich die Auftragslage aber nicht nur erholt, sondern übertreffe bei weitem alle Jahre davor. Doch: «Alle unsere Lieferanten sehen sich mit enormen Lieferrückständen bei Komponenten wie Turboladern, Ventilen oder Elektronikbauteilen konfrontiert, was die Motorenproduktion massiv einschränkt und teilweise zu Lieferkontingenten für Endkunden führt.» Liefertermine können aktuell kaum eingehalten werden. «Chancen entstehen im Füllen von Lücken. Wer lieferfähig ist, der punktet», sagt Hamilton.

Material-Durststrecken überstehen

Bei der St.Galler Herstellerin von Präzisionsschleifmaschinen **Kellenberger & Co. AG** verursachte eine Mischung aus

Pandemie und dem langsam einbrechenden Markt in der Autoindustrie einen Knick. «Auch ohne Corona hätte es wohl 2020 einen Einbruch in den Auftragsbüchern gegeben», sagt CEO **Viktor Gaspar**. Dank guter Unterstützung von Politik und Swissmem konnte der Einbruch aufgefangen und das zweite Corona-Jahr 2021 mit vollen Auftragsbüchern abgeschlossen werden. Entsprechend selbstbewusst ist man ins 2022 gestartet. «Die Euphorie wird nun aber durch die Ukraine-Krise stark gebremst», so Gaspar.

Für das zweite Halbjahr sieht das Unternehmen eine Eintrübung der Wirtschaftslage durch Engpässe in der Rohmateriallieferkette. Das erste Halbjahr hat man noch gut auffangen können, langjährige Investitionen in Personal und Anlagen



Peter Breitenmoser,
Geschäftsführer und
VR-Präsident SCHMOBI AG.



Daniel Schudel,
CEO MEGA
GOSSAU AG.



Viktor Gaspar,
CEO
Kellenberger & Co. AG.



Michael Kopka,
CEO sia
Abrasives Industries AG.

zahlen sich aus. «Wir sind durch unsere Fertigungsstrategie sehr autark und können lange Material-Durststrecken überstehen.» Auch sei der Umsatz gleichmässig auf die USA, Asien und Europa aufgeteilt, dadurch können regionale Einbussen aufgefangen werden. «Wir schauen trotzdem sehr positiv in die Zukunft und freuen uns auf den Umzug an den neuen Standort Goldach», hält Gaspar fest.

Teuerungsschübe wegen der Krise

Der St.Galler **Fisba AG**, die zu den führenden Anbietern in der weltweiten Optikindustrie zählt, geht es grundsätzlich gut. «Unsere Märkte haben sich mehrheitlich erholt», sagt Fisba-CEO **Markus Hersche**. Das Unternehmen sei wieder auf dem Niveau vor der Corona-Pandemie.

Die aktuellen Probleme liegen auch für die Fisba nicht nur in den Lieferketten von und nach China, sondern auch in der unsicheren Situation um den Ukraine-Krieg. «Diese befeuert zum Teil auch nicht nachvollziehbare Teuerungsschübe», betont Hersche. «Durch eine «Neuordnung» der Wirtschaftsböcke könnte aber auch Europa wieder etwas mehr profitieren.»

Gut gefüllte Neuprojekte-Pipeline

Auch die **Cicor-Gruppe** aus Bronschhofen, weltweit tätige Anbieterin von elektronischen Gesamtlösungen mit rund 2300 Mitarbeitern, hat sich im vergangenen Jahr trotz anhaltender Corona-Pandemie und weiter zunehmenden Versorgungsengpässen bei elektronischen Komponenten gut erholt. «Der Auftragseingang hat Ende 2021 einen historischen Höchststand erreicht und übertraf das Vorjahr um fast ein Drittel», erklärt **Michael Götti**, Vice President Corporate Marketing & Communications. Dies insbesondere auch dank der «sehr gut gefüllten Neuprojekte-Pipeline».

Cicor legt weiterhin ein Hauptaugenmerk auf die Sicherstellung der Lieferfähigkeit gegenüber ihren Kunden. Das Unternehmen verfüge über volle Auftragsbücher und komme mit der Integration der neu akquirierten Unternehmen gut voran. «Daher budgetieren wir ein signifikantes Wachstum, sehen aber aufgrund der weltwirtschaftlichen Lage und weiterhin bestehenden Engpässen in der Materialversorgung von einem quantitativen Ausblick ab», sagt Götti.

Gefährliche Abhängigkeit vom Ausland

«Wir haben die Corona-Pandemie so weit gut überstanden, da wir ziemlich schnell Massnahmen zur Eindämmung von Ansteckungen im Betrieb eingeführt haben», sagt **Diana Gutjahr**, Mitinhaberin der Stahl- und Metallbaufirma **Ernst Fischer AG** aus Romanshorn. «Glücklicherweise wurden die

Baustellen nicht eingestellt, was für unseren Betrieb fatale Folgen gehabt hätte.»

Für Gutjahr, die auch Präsidentin von metal.suisse ist, dem Dachverband der Stahl-, Metall-, und Fassadenbauweise, zeigen die Covid-Pandemie und der Krieg in der Ukraine, welcher Materialengpässe verschärft und gerade die Stahlpreise massiv verteuert, etwas sehr deutlich: «Unsere Auslandabhängigkeit ist einfach zu gross und betrifft den Industriesektor massiv.» Es sei an der Zeit, ernsthaft darüber nachzudenken, wie die Politik Rahmenbedingungen schaffen könnte, um die Attraktivität für die produzierende Industrie hierzulande zu verbessern. So könnten etwa überhöhte Netzzuschläge und Mehrfachbesteuerungen reduziert werden.

Lieferengpässe wirken sich aus

Der Vakuumventil-Hersteller **VAT** aus Haag hat sich in den letzten zwei Jahren trotz der Pandemie sehr gut entwickelt. «In der Halbleiterbranche, unserem Hauptkundensegment, herrscht ein starker Wachstumstrend mit Investitionen in neue Produktionsanlagen auf einem noch nie dagewesenem Niveau», erklärt VAT-CEO **Michael Allison**. VAT konnte davon profitieren; der Umsatz stieg 2021 um 30 Prozent.

Die aktuellen Engpässe in den globalen Lieferketten stellen aber auch für VAT eine Herausforderung dar. «Es ergeben sich fast täglich neue Situationen, die rasches Handeln erfordern», sagt Allison. «VAT konnte diese Herausforderungen bis jetzt sehr gut lösen und jederzeit die Lieferbereitschaft für die meisten Produkte sicherstellen.» Negative Auswirkungen auf das VAT-Wachstum stellen derzeit eher Lieferschwierigkeiten anderer Lieferanten an VAT-Kunden dar. «Dadurch sind unsere Kunden gezwungen, auch bei VAT temporär weniger Produkte und Dienstleistungen abzurufen.»

Extrem lange Lieferfristen

Die Maschinen- und Metallverarbeiterin **Wicon AG** aus Andwil steht nach einem schwierigen Jahr 2020 mit Kurzarbeit wieder gut da: 2021 konnte das Unternehmen den Umsatz markant steigern. «Vor allem der Anlagenbau ist dank einer strategischen Partnerschaft stark gewachsen», erklärt CEO **Markus Naegeli**. Die grössten Herausforderungen liegen auch für Naegeli in den steigenden Kosten – bei Rohstoffen wie Stahl und Aluminium, bei Elektro-Komponenten – und bei der Energie, was Wicon als Grossabnehmer stark trifft. «Die höheren Kosten können wir teilweise über Preiserhöhungen abfedern», sagt Naegeli. Lieferzeiten von im Extremfall über einem Jahr machen ihm fast mehr Sorgen. «Die Wartelisten sind lange und eine Priorisierung der eigenen Bestellung lässt sich nicht erzwingen.»



Michael Allison,
CEO
VAT Group AG.



Diana Gutjahr,
Mitinhaberin
Ernst Fischer AG.



Marsha Hamilton,
CEO
Hamilton Group.



Michael Götti, Vice President
Corporate Marketing &
Communications Cicor Group.

Chancen sieht Wicon im zunehmenden Bedarf an Automatisierungen und Sondermaschinen. Naegeli ist auch überzeugt, dass künftig mehr Firmen auf Outsourcing-Partner zurückgreifen wollen, die den Anlagenbau für sie übernehmen.

Lieferfähig dank regionalen Partnern

Auch bei der **Zünd Systemtechnik AG** aus Altstätten hat die Pandemie Spuren hinterlassen. «Am deutlichsten spürten wir zu Beginn den Absatzrückgang in der grafischen Industrie, einem unserer Hauptmärkte», sagt CEO **Oliver Zünd**. Ein Vorteil ist hier, dass das Unternehmen noch sechs weitere Hauptmärkte mit seinen digitalen Schneidsystemen bedient. «Schwächelte eine Branche, konnten wir das dank breiter Abstützung bislang immer kompensieren.» Auch blieb Zünd dank eines regionalen Lieferantennetzwerkes immer lieferfähig. «Zwei Drittel der Komponenten lassen wir im Umkreis von 20 Kilometern im Rheintal und der näheren Region fertigen.»

Für die Zukunft ist Zünd zuversichtlich. So hat man vor wenigen Wochen die Vorarbeiten für einen Neubau am Hauptsitz in Altstätten abgeschlossen, der 2025 bezogen werden soll. «Wir wachsen weiter, unsere Auftragsbücher sind voll», hält Zünd fest. Herausfordernd seien die langen Lieferfristen, der Fachkräftemangel und das Risiko von unterbrochenen Lieferketten. «Unsere erhöhten Anstrengungen in der Beschaffung von Komponenten werden wir wohl im gesamten 2022 aufrechterhalten müssen.»

Weiterhin gut auf Kurs

Die **MEGA GOSSAU AG**, Spezialist für Metalldruckguss und Baubeschläge, ist «ausgezeichnet» durch die Pandemiephase gekommen. «2021 war das Rekordjahr für die MEGA», freut

sich CEO **Daniel Schudel**. 2022 startete das Unternehmen mit einem komfortablen Auftragsbestand, der bis heute noch weiter gesteigert wurde. «Der Geschäftsverlauf unserer weltweit tätigen Kundschaft ist ungebrochen gut.»

Herausforderungen, aber auch Chancen für MEGA als KMU in der MEM-Industrie sieht Schudel in der Verfügbarkeit von Fachpersonal, der strategischen Beschaffung der Rohstoffe und der Energie, dem Umgang mit dem starken Schweizer Franken, der Optimierung der Supply Chain, auch als Dienstleistung für die Kunden, sowie in der Digitalisierung und Automation der Produktion – aber auch in den administrativen Bereichen.

Hohe Marktdynamik

Auch der Bronschhofer Stahldienstleister **SCHMOLZ + BICKENBACH** Stahlcenter AG, kurz **SCHMOBI**, hat die letzten zwei Jahre erfolgreich gemeistert. «Mit unserer starken Teamorientierung freuen wir uns über die zurückgewonnene Nähe im Team sowie mit unseren Kunden und Geschäftspartnern», freut sich CEO **Peter Breitenmoser**. Das Stahlcenter blieb jederzeit offen, die Auftragslage ist gut, die Auslastung hoch.

Knappe Verfügbarkeiten, längere Lieferfristen, neue Energiezuschläge, Kostensteigerungen und Sanktionsmassnahmen stellen das Unternehmen wie viele andere täglich vor neue Herausforderungen. «In dieser Zeit suchen wir mit unseren Geschäftspartnern gemeinsam nach Lösungen», sagt Breitenmoser. Als führender Stahldienstleister für die Schweizer MEM-Industrie und deren Zulieferer könne SCHMOBI sich genau in solchen Zeiten mit Qualität, Geschwindigkeit und Partnerschaft beweisen.



Markus Naegeli,
CEO
Wicon AG.



Markus Hersche,
CEO
Fisba AG.



Oliver Zünd,
CEO
Zünd Systemtechnik AG.

Text: Tanja Millius
Bilder: zVg, Archiv

Wir verstehen die Bedürfnisse unserer Kunden

Die Wicon Gruppe ist dank erfahrenen Mitarbeitenden und höchsten Qualitätsansprüchen eine Top-Adresse für die Entwicklung und Montage von Sondermaschinen und Anlagen sowie der Fertigung von Präzisionskomponenten.



Markus Naegeli, CEO und Delegierter des Verwaltungsrates.

Die drei Ostschweizer Metallverarbeitungs-Firmen Faganini, Wicon und Spörndli & Seger schliessen sich 2016 zur heutigen Wicon Gruppe zusammen und verlegen ihre gemeinsame Geschäftstätigkeit nach Andwil (SG). Das neue Unternehmen mit Traditionsvergangenheit etabliert sich am Markt rasch als eigentlicher Technologieführer und innovativer Problemlöser, weil die Spezialisten alle Projektanforderungen und -Bedürfnisse zielgenau analysieren und ihre Aufgaben auf den grösstmöglichen Kundennutzen fokussieren. Seit dem Start der Unternehmung stehen die ökologische wie auch die ökonomische Nachhaltigkeit im Fokus der Tätigkeit.

Markus Naegeli, worin verbirgt sich das Geheimnis des Wicon-Erfolgs?

Unser besonderes Geschäftsmodell basiert auf den beiden wesentlichen Standbeinen Sondermaschinen- und Anlagenbau sowie der Fertigung von Präzisionskomponenten. Dabei bieten wir durch unsere Ingenieure komplette Lösungen für individuelle Prozesse an, wobei auch gemeinsame Entwicklungsarbeiten mit unseren Kunden in das Engineering einfließen. Unser Portfolio wird zusätzlich durch die Serienproduktion von Teilen ergänzt. Diese werden auf unseren selbst entwickelten, vollautomatisierten Fertigungsinseln hergestellt. Speziell erwähnenswert ist unsere Kompetenz im Rührreibschweissen, ein innovatives Schweissverfahren zum Fügen von Leichtmetall, aber auch von Mischverbindungen. Die langfristigen Partnerschaften mit unseren Kunden liegen uns am Herzen, so beispielsweise mit SCHOTT in St.Gallen und der Aluwag in Niederbüren.

Worin liegen die Vorteile Ihrer Produktionsweise?

Wir produzieren sämtliche Präzisionskomponenten sowohl für den Anlagenbau wie auch für die Sondermaschinen in unseren eigenen, modernen Produktionsräumlichkeiten – das schafft Effizienz und Flexibilität in der ganzen Produktionskette. Lediglich die notwendigen elektronischen Komponenten beziehen wir von externer Seite. In stetigem Dialog mit dem Kunden können wir so gezielt und effizient auf dessen Bedürfnis eingehen.

«Wir bieten wertvolle Kompetenzen und Synergiepotentiale.»

Outsourcing – ein spezielles Thema für Sie?

Unternehmensteile an externe Dritte auszulagern, verlangt viel Transparenz, ein grosses gegenseitiges Vertrauen sowie ein partnerschaftliches Miteinander. Durch die Zusammenarbeit mit uns wird die Qualität der ausgelagerten Arbeitsprozesse dank verschiedener Spezialisten vor Ort optimiert. Das Resultat: Deutliche Qualitäts- und Effizienzvorteile. Zudem werden für den Kunden Ressourcen frei, die er für



die eigentliche Geschäftstätigkeit nutzen kann. Als Outsourcing-Partner im Sondermaschinen- und Anlagenbau übernehmen wir die komplette Beschaffung, Produktion, Montage und Inbetriebnahme der kundenspezifischen Anlagen. Neben der Fertigung einzelner Module sowie ganzer Anlagen optimieren wir für unsere Kunden auf Wunsch auch die Prozess-Automation.

«Unsere Nähe zum Kunden schafft grosses Vertrauen.»

Was sind im Moment Ihre grössten Herausforderungen?

Wie viele Unternehmen sind auch wir von den Lieferverzögerungen und zum Teil substantiellen Preiserhöhungen insbesondere bei Elektronikkomponenten und Basismaterialien betroffen. Des Weiteren ist die weitere Entwicklung der Energieversorgung schwer abzuschätzen. Wir sind aber zuversichtlich, dass wir diese Herausforderungen gemeinsam mit unseren Kunden und Lieferanten meistern können.

Dem weit verbreiteten Fachkräftemangel begegnen wir, indem wir seit Jahren selbst junge Berufsleute ausbilden und ihnen damit einen Einstieg in eine spannende, zukunftssichere industrielle Arbeitswelt ermöglichen.



ERFOLGSSTORIES

Maschinenbau-Lösung für SCHOTT

Die SCHOTT AG, ein international führender Technologiekonzern auf dem Gebiet der pharmazeutischen Primärpackmittel aus Glas und Kunststoff, hat ihre Maschinen stets selbst konstruiert und montiert. In jeder Anlage steckt ganz viel spezifisches Know-how zur Heissumformung von Glas. Bereits seit Jahren produziert Wicon für SCHOTT einzelne Baugruppen und komplette Module für diese Anlagen – eine funktionierende, verlässliche Partnerschaft. Mit der Wahl zum Maschinenbau-Partner begann diesbezüglich ein neues Kapitel. Notwendig wurde dabei auf Seiten von Wicon die Erschliessung einer ungenutzten Halle mit einer Nutzfläche von 1500 m². Absolut problemlos verlief der Know-how-Transfer von den SCHOTT-Spezialisten zu den Wicon-Mitarbeitenden. Heute werden auf mehreren Montageplätzen die Anlagen für SCHOTT montiert. Mit diesem Projekt stellte Wicon unter Beweis, dass sich das Unternehmen mit seinen ausgebildeten Fachkräften und grosszügigen Produktionsräumlichkeiten hervorragend als zuverlässiger Geschäftspartner empfehlen kann.

Sondermaschine für Dipl. Ing. Werner Graf AG

Das Traditionsunternehmen Dipl. Ing. Werner Graf AG produziert und vertreibt seit über 80 Jahren Endlos-Flachriemen, Endlos-Bänder und -Beschichtungen sowie Hochleistungs-Rundriemen. Wicon erhielt den Zuschlag zur Herstellung einer Sondermaschine zum Fertigen von Endlos-Riemen. Die hohen Qualitätsansprüche, das umfassende Know-how bei Engineering und die Fertigung und Montage kamen hier speziell zum Tragen. Die hochgenaue Fertigung von Spezialbauteilen bei Wicon ermöglicht dem Kunden die Produktion präziser Endprodukte. Die Maschine wurde nach Kundenwunsch mit besonderem Fokus auf komfortable Bedienung sowie einfache Reinigung gefertigt. Sie verfügt über verschiedenste Einstellmöglichkeiten und entspricht neusten Sicherheitsstandards in Bezug auf Maschinensicherheit und Explosionsschutz.

www.wicon.ch

Text / Bilder: Wicon AG

 **wicon**
Innovative Mechanik –
Ihr Erfolg aus unserer Leidenschaft



Eric von Ballmoos:

**Bis zu zwölf Gigawatt-
stunden Stromverbrauch.**



«Förmlich explodiert»

Steigende Energiepreise beschäftigen alle Industrieunternehmen. Besonders betroffen ist aber die MEM-Industrie, die in der Ostschweiz stark vertreten ist. Der Krieg in der Ukraine birgt neue Unsicherheiten. Die Benninger Guss AG produziert schon seit 1873 Teile in diversen Eisen-Kohlenstoff-Legierungen in Uzwil. CEO Eric von Ballmoos kennt das Problem «steigende Energiepreise» genau.

Eric von Ballmoos, wieviel machen die Energiepreise prozentual bei einem Gussteil aus Ihrem Hause aus?

Das hängt von der Bauteilgrösse ab. Wir schmelzen in Fünf-Tonnen-Öfen und verteilen die Chargen an verschiedene interne Produktionseinheiten. Die Energiekosten können also je nach Bauteilgrösse und Gewicht zwischen fünf und 30 Prozent betragen.

«Auf der kurzen Schiene ist ein Wechsel nicht möglich.»

Können Sie die gestiegenen Energiepreise an die Kunden weitergeben?

Wir müssen diese weiterverrechnen! Die Kosten werden über einen variablen Preisbestandteil weitergegeben. Dieser Index beinhaltet diverse Komponenten und wird über das Teilgewicht mit Franken pro Kilo verrechnet. Die Grundpreise bleiben somit unverändert und die Mehrkosten auf diese Weise laufend (quartalsweise) angepasst. Dieser Index wird für unsere Kunden auf unserer Webseite veröffentlicht.

Wieviel Energie verbraucht die Benninger Guss AG jährlich im Schnitt?

Weil wir unsere Tiegelöfen per Mittelfrequenz-Induktionstechnik, also elektrisch, beheizen: Zwischen zehn und zwölf Gigawattstunden, also zehn bis zwölf Millionen Kilowattstunden. Das entspricht rund 750 000 Franken. Hinzu kommt ungefähr der gleiche Betrag für die Netznutzung. Zum Vergleich: Ein durchschnittlicher Vier-Personen-Haushalt braucht pro Jahr rund 4000 Kilowattstunden.

Woher beziehen Sie Ihre Energie?

Unser Netzbetreiber ist die SAK. Den Strom beziehen wir aber über die Strombörse: Ein spezialisierter Broker kauft für uns den Strom quartalsweise ein. Es werden Ausschreibungen gemacht, auf welche die diversen Stromlieferanten ihre Angebote einreichen können.

Wie flexibel ist Ihr Energieanbieter in Bezug auf die Preise?

Wir haben den Vorteil, dass wir den Stromlieferanten aufgrund der Angebote auswählen können. Der Strompreis wird an der Börse gehandelt und wir können einkaufen, wann und bei wem wir wollen. Das hilft uns etwas, die Preise so tief wie möglich zu halten. Weil aber viele Grossverbraucher so einkaufen, steigen die Preise parallel zu denjenigen, die auch Kleinverbraucher bezahlen müssen.

Könnten Sie Ihren Energieanbieter überhaupt wechseln, falls Sie wollten?

Den Netzbetreiber können wir nicht wechseln, da sind wir seinen Kosten ausgeliefert. Die Netz- und die Stromkosten machen ungefähr je 50 Prozent der Gesamtenergiekosten aus. Bei den direkten Stromkosten können wir jederzeit frei wählen, was ein Vorteil ist.

Falls es tatsächlich zu einem Energieengpass kommen sollte und Gas und/oder Öl in der Schweiz knapp würden: Könnten Sie ausweichen?

Gas und Öl ist für uns weniger kritisch, das macht uns weniger Sorgen. Grosse Sorgen haben wir allerdings bei der Stromversorgung in unserem Land: Vom Bund unabhängige Experten haben ausgerechnet, dass wir vor allem in den kalten Jahreszeiten, mindestens zehn Terrawattstunden, also zehn Milliarden Kilowattstunden, zu wenig Strom haben werden. Dies ist nur mit erneuerbaren Energien nicht wettzumachen! Zudem vergisst man beim Thema CO₂-Reduktion, dass Wärmepumpen, Elektroautos und vieles mehr, was aktuell im Trend liegt, Strom benötigen. Da stecken wir meiner Meinung nach in einem riesigen Dilemma. Die Energiestrategie des Bundes beurteile ich als unrealistisch.

Wie siehts mit den Rohmaterialpreisen aus, wie sehr leiden Sie hier unter Kostensteigerungen?

Diese sind förmlich explodiert! Die Preissteigerungen waren schon vor Kriegsausbruch zu spüren. Mit dem Krieg in der Ukraine hat sich dies auf die Beschaffung nochmals negativ ausgewirkt. Wir können die Versorgung sicherstellen, dies aber zu horrenden Preisen. Roheisen, Stahlschrott, Legie-

Vision?

Wir bürgen für Sie.

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

BG OST
CF SUD



«Wie können
wir die Firma
noch erfolgreicher
machen?»

MIGROS
BANK

Neu auch
in Kreuzlingen
und Chur.

Bei Investitionen macht man sich viele Gedanken.
Machen wir sie uns gemeinsam – an unseren
**Firmenkunden-Standorten in Chur, Kreuzlingen,
St.Gallen, Rapperswil und Winterthur.**

migrosbank.ch/firmen



rungsmittel wie Kupfer oder Nickel, aber auch Chemikalien sind zum Teil bis auf das Doppelte des ursprünglichen Preises gestiegen. Etwas entschärft wird die Situation dadurch, dass wir vieles in Euro einkaufen. Da hilft der starke Franken.

«Wir können die Versorgung sicherstellen, dies aber zu horrenden Preisen.»

Woher beziehen Sie Ihre Rohstoffe?

Aus verschiedenen Regionen und Quellen. Stahlschrott wird überregional beschafft, Roheisen über Händler aus Brasilien und vieles wird in Deutschland eingekauft. Bei vielen Rohstoffen sind die Beschaffungsmöglichkeiten aufgrund der wenigen spezialisierten Anbieter eingeschränkt; man ist diesen also weitgehend ausgeliefert.

Sie können also nicht auf andere Quellen ausweichen?

Das ist eine ständige Aufgabe unserer Einkaufsleitung, neue Beschaffungsquellen ausfindig zu machen. Jedoch müssen Alternativprodukte unseren Spezifikationen standhalten und können erst nach Produktionstests freigegeben werden. Auf der kurzen Schiene ist ein Wechsel also nicht möglich.

Sind die Preise hier «nur» wegen des Krieges in der Ukraine gestiegen, oder könnte hier auch teilweise Spekulation im Spiel sein?

Spekulation ist leider auch im Spiel. Ich unterstelle einigen Lieferanten, dass in diesem Zusammenhang die Margen aufgebessert werden.

Können teilweise Rohmaterialien auch ausgetauscht werden, also neue Legierungen mit weniger knappen Rohstoffen gefunden werden, die als «Ersatz» dienen können?

Ganz ausschliessen will ich das nicht, es wäre aber – wenn überhaupt – nur begrenzt möglich.

«Spekulation ist leider auch im Spiel.»

Wenn die Einkaufspreise für Energie und/oder Rohstoffe sinken, senkt Benninger dann wieder ihre Preise?

Ja. Das geschieht automatisch über den variablen Preisschlag. Die Grundpreise bleiben unverändert, und die Mehr- oder Minderkosten werden über den variablen Preisfaktor abgehandelt.

Und wann, denken Sie, wird diese Entspannung eintreten?

Wenn man das wüsste ... Das Kriegsende wird ein entscheidender Faktor sein. Ich rechne aber nicht mit einer Entspannung vor dem ersten oder gar zweiten Quartal 2023.

Hürden abbauen!

Die Militärintvasion Russlands in der Ukraine stellt auch die Schweiz vor grosse Herausforderungen. Die Schweiz hat bis Mitte Mai über 50 000 Ukrainer aufgenommen.



Die Weisung vom Trägerverein Integrationsprojekte St.Gallen an die Gemeinden änderte sich von «Schutzgewährleistung» zu «Integration». Diese Integration beginnt mit einer passenden Wohnung in der jeweiligen Gemeinde. Erstreckt sich über diverse Gespräche mit den Flüchtlingen und geht zu einer möglichen Einbeziehung in den Arbeitsmarkt.

Die Integration in den Arbeitsmarkt gestaltet sich oftmals schwer, obwohl in der Schweiz ein Fachkräftemangel besteht und die Arbeitslosenquote tief ist. Die meisten Geflüchteten sprechen kein Deutsch und oftmals wenig Englisch. Trotzdem sind viele von ihnen hochgebildet. Zahlreiche Unternehmen sind bereit, den Ukrainern bei der Aufnahme in den Schweizer Arbeitsmarkt zu helfen und stellen Arbeitsplätze für sie in Aussicht. Jedoch gelangen Flüchtlinge wie Betriebe nicht ohne administrative Hürden an eine Arbeitsbewilligung.

In einer solchen Situation sollten diese Hürden so klein wie möglich gehalten werden. Für die Zulassung zur Erwerbstätigkeit der geflüchteten Person muss der Arbeitgeber ein Gesuch bei der kantonalen Arbeitsmarktbehörde einreichen. Dabei müssen die Voraussetzungen der orts- und branchenüblichen Lohn- und Arbeitsbedingungen eingehalten werden.

Es kann nicht sein, dass eine mögliche Anstellung durch die Behörden verweigert oder verzögert wird. In dieser Situation muss gehandelt werden – ohne unnötige Einschränkungen! Die Behörden sollen den einstellungswilligen Arbeitgebern die Möglichkeit auf eine rasche und unkomplizierte Anstellung, allenfalls mit einem Praktikum, aufzeigen und sie dabei unterstützen.

Aus der Überprüfung der Kriterien darf kein langer Prozess werden, der wertvolle Zeit beansprucht, in der die Ukrainer bereits im Arbeitsmarkt integriert werden könnten.

Michael Götte
Gemeindepresident Tübach
Kantonsrat SVP St.Gallen



Versorgungssicherheit. Und mehr

Die letzten beiden Jahre haben eindrücklich aufgezeigt, wie eng die Lieferketten in der Industrie und im Bauwesen ineinander greifen. Engpässe und stark steigende Lieferzeiten führten zu einer ungeahnten Volatilität. Die Wichtigkeit von zuverlässigen Partnerschaften, sowohl auf der Kunden- wie auch Lieferantenseite, rückte in den Vordergrund. Es hat sich gezeigt, dass eine nachhaltige Strategie, die stürmsfs seit Jahren pflegt, auch in turbulenten Zeiten ein entscheidender Erfolgsfaktor ist.

Langjährige und verlässliche Partnerschaften

Durch eine starke Ausrichtung auf verlässliche, europäische Lieferanten verfolgt stürmsfs seit Jahren in der Beschaffung und im Materialmanagement eine nachhaltige, partnerschaftliche Strategie. Dank der gelebten Prinzipien «Loyalität und Verlässlichkeit» konnten die letzten zwei Jahre erfolgreich gemeistert werden. Trotz geringeren und gedrosselten Kapazitäten bei den Stahl- und Aluminiumwerken sowie im Transportwesen, wurde die Materialverfügbarkeit für die Kunden auf einem hohen Niveau sichergestellt. Loyale und langjährige Partner konnten sich in diesen unsicheren Zeiten auf stürmsfs verlassen. stürmsfs ist stolz, einen wichtigen Beitrag zur Versorgungssicherheit in der Stahl- und Metallbranche in der Schweiz zu leisten.

Innovationen und Digitalisierung

Die digitale Transformation ist eine Herausforderung, welcher stürmsfs mit Innovationen und unternehmerischen Handeln entgegentritt. Erfolgreich konnte Anfang 2022 das erste private 5G-Netz der Schweiz in Betrieb genommen werden. Dies wird den Weg in Richtung Smart Manufacturing ebnen. Über diese besonders leistungsfähige Technologie sollen künftig alle relevanten Assets der Fertigung vernetzt werden. Über den Jahreswechsel fand zudem die erfolgreiche ERP Umstellung auf SAP S/4HANA statt. Dieser Schritt ermöglicht weitere Prozessoptimierungen in den kommenden Jahren. In diesem Zusammenhang wurde auch der stürmsfs e-Shop

auf den neusten Technologielevel angehoben. E-Commerce Plattformen gewinnen im Tagesgeschäft immer mehr an Bedeutung.

Kapazitätsausbau mit Fokus auf Marktbedürfnisse

In den letzten zwei Jahren wurden die Investitionen bei stürmsfs uneingeschränkt vorangetrieben. Der Kapazitätsausbau in der Produktion erfolgte gezielt zur besseren Erfüllung bekannter Kundenanforderungen. Durch ein breites Leistungsangebot in der Anarbeitung wird den Kunden die Konzentration auf ihre Kernkompetenz vereinfacht und ermöglicht. stürmsfs übernimmt den ersten Wertschöpfungsschritt und liefert just-in-time in die nachfolgenden Produktionsprozesse des Kunden. Im Laufe des aktuellen Jahres erfolgt eine weitere Kapazitätserweiterung in der Langgutbearbeitung (Träger, Hohlprofile) und in der Aluminiumbearbeitung (Kreissäge, Gehrungssäge). Über Weihnachten/Neujahr wird das im Jahr 2008 in Betrieb genommene Hochregallager komplett modernisiert. Die automatische Bestückung der angeschlossenen Sägesysteme ermöglicht eine spürbare Outputsteigerung.

Aufgrund der aufgeführten Punkte ist stürmsfs einer der leistungsfähigsten Versorgungspartner von Stahl und Metall für Industrie und Bau.

Hilpertshauer AG

Heiss auf Service, Qualität und Leistung seit 1986

Wir bieten für Ihre Metallteile die komplette Umsetzung. Durch unseren modernen Maschinenpark in Kombination mit der umweltfreundlichen Infrastruktur decken wir ein sehr breites Fertigungsfeld ab. Im Wesentlichen verarbeiten wir Stahlbleche, Stahlrohre, Aluminiumbleche, Aluminiumprofile und Chromstahl. Der Rohrlaser, die vollautomatisierte Stanz-Lasermaschine mit Blechlager sowie der Laserschweisroboter bieten kurze Durchlaufzeiten. Unser restlichen Kompetenzen in Kombination mit transparenten Fertigungsprozessen garantieren ein optimales Produkt.

Die konstante Qualität in allen Fertigungsstufen gehören zu unseren Kernkompetenzen. Komplett Lösungen aus einer Hand bilden einen weiteren Vorteil für Ihre Wertschöpfung. Dazu haben wir mit einer eigenen Pulverbeschichtungsanlage und einem Montagezentrum optimale Voraussetzungen geschaffen.

Entwicklung: Sie haben eine Idee - Wir entwickeln Ihre Vorstellungen zum fertigen Produkt. Fertigungsnähe und breites Fachwissen führen zu cleveren Lösungen. Dies bringt den gewünschten Wettbewerbsvorteil im Produktionsprozess.

Blechbearbeitung: Trumatic 7000 mit Blechlager/ TruBend 5130, 7036

Rohr- und Profilmbearbeitung: Rohrlaser TruLaser Tube 7000/ Exzenterpresse/Sägeautomat

Schweisserei: 3D-Laserschweissen TruLaser Robot 5020/ Handschweissen

Spanabhebende Bearbeitung: Fräsbearbeitungszentrum/ Drehautomat/Tisch-Säulenbohrmaschine

Oberflächenveredelung: Eigene Pulverbeschichtung, weitere externe Veredelung

Komponentenbau: Vormontage, Konfektionierung

Kontaktieren Sie uns!

Hilpertshauer AG
 Moosstrasse 5, 9203 Niederwil SG
 info@hilpertshauer.ch, www.hilpertshauer.ch

Hilpertshauer
 Bringt Metall in Form

9203 Niederwil | www.hilpertshauer.ch | Tel. +41 71 394 16 20

BLECH-BEARBEITUNG

ROHR- UND PROFILBEARBEITUNG

SCHWEISSEN UND SCHLEIFEN

SPANABHEBENDE BEARBEITUNG

OBERFLÄCHEN-VEREDELUNG

KOMPONENTEN-BAU



Christian Walti:
Setzt auf eigenen
Nachwuchs.

Ausbilden statt abwerben

Die Starrag AG aus Rorschacherberg produziert seit über 100 Jahren Werkzeugmaschinen – heute zum hochpräzisen CNC-Fräsen, -Drehen, -Bohren und -Schleifen von Werkstücken aus Metall, Verbundwerkstoffen und Keramik. Sie ist, wie die gesamte MEM-Branche, auf gut ausgebildete Fachkräfte angewiesen. CEO Christian Walti geht gegen den Fachkräftemangel unter anderem mit einem eigenen Ausbildungszentrum vor.

Christian Walti, wie geht es der Starrag nach über zwei Jahren Pandemie?

Wir haben unsere Hausaufgaben gemacht und stehen unter den gegebenen Umständen gut da: 2021 konnten wir die Ertragsituation dauerhaft verbessern. Starrag senkte die operativen und personellen Kosten erheblich und konnte den Auftragseingang in 2021 verdoppeln, während der Umsatz annähernd gehalten wurde. Mittlerweile hat sich in Europa und Nordamerika die Pandemiesituation normalisiert, nur in China bestehen weiterhin Reisebeschränkungen. Mit einer starken lokalen Mannschaft konnten wir aber auch dort in der Pandemie Projekte weitestgehend abwickeln. Insgesamt stellen wir in allen Regionen eine deutliche Belebung des Geschäfts fest und sehen neuem Wachstumspotenzial entgegen.

Schon seit langem ist von Fachkräftemangel die Rede. Wie nehmen Sie die Entwicklung in der MEM-Branche wahr?

Die Branche leidet in der Tat bereits seit Jahren unter ständig wachsendem Fachkräftemangel.

Inwiefern ist die Starrag selbst betroffen?

Starrag hat eine lange Berufsbildungstradition und bildet Fachkräfte weitgehend selber aus. Zudem sind Produkte und

Arbeitsumfeld für Fachkräfte bei Starrag attraktiv, was die Akquisition erleichtert. Aktuell bilden wir 25 Lernende in sieben Berufen allein am Hauptsitz aus: Eine beachtliche Quote bei aktuell 200 Mitarbeitern in Rorschacherberg! Ein Drittel unserer aktuellen Belegschaft stammt übrigens aus der eigenen Berufsbildung.

Das ist tatsächlich eine hohe Quote. Welches Risiko birgt der Fachkräftemangel für Firmen und Personalleiter?

Firmen, die technologisch führende Produkte anbieten, wie wir es tun, sind auf Fachkräfte angewiesen. Für Entwicklung, Herstellung und Vertrieb sind sie unerlässlich. Somit sind die Fachkräfte für die Zukunftssicherung einer Firma Voraussetzung – also auch für uns.

Und was tut die Starrag, um diesen Negativtrend entgegenzuwirken?

Als wichtige Investition in die Zukunft sehe ich das Erweitern der Ausbildungskompetenz: So haben wir die Kapazität des Ausbildungszentrums am Standort Rorschacherberg verdoppelt und zusätzliches Ausbildungspersonal eingestellt. Starrag schafft so optimierte Schulungsbedingungen nicht nur für eigene Mitarbeiter, sondern auch für andere Unternehmen

der Region. Alles in allem baut Starrag aktuell in Ergänzung zu den externen Bildungszentren in St.Gallen und Heerbrugg ein breites Ausbildungsportfolio auf, kann heute bereits wegweisende Ausbildungsmodulare für alle MEM-Berufe anbieten und richtet das eigene Ausbildungszentrum Schritt für Schritt an der Berufsbildungsreform der MEM-Branche aus.

«Junge Fachkräfte sind schon anspruchsvoller geworden.»

Würden Sie sagen, dass Arbeitnehmer anspruchsvoller geworden sind?

Ja, junge Fachkräfte sind schon anspruchsvoller geworden. Sie erwarten viel vom Arbeitgeber, sind aber gleichzeitig sehr gut ausgebildet und motiviert, einen grossen Beitrag zum Erfolg zu leisten und hohes Engagement zu zeigen. Zudem haben sich die Ansprüche generell verändert: Die Arbeitnehmer erwarten nicht nur ein angemessenes Gehalt, sondern wollen von ihren Aufgaben begeistert werden. Wir können sie als Arbeitgeber aber nur dann begeistern, wenn wir weiche Faktoren berücksichtigen. Wir achten daher schon bei der Ausbildung darauf, dass wir den Auszubildenden Werte wie Vertrauen, Teamgeist, Fairness, Stolz und Respekt vermitteln. Und wenn man das als Firma auch noch vorlebt, fällt es einem leichter, Fachkräfte und Lernende zu gewinnen.

Was ist zielbringender: Fachkräfte aus anderen Teilen der Schweiz oder dem Ausland zu rekrutieren?

Auch Starrag kommt nicht ohne Fachkräfte aus dem Ausland oder anderen Teilen der Schweiz aus: Doch es hat sich bewährt, zunächst in der Region nach Arbeitskräften zu suchen und sie dann in eigener Regie aus- oder weiterzubilden.

Die meisten Ihrer Fachkräfte stammen also aus der Region?

Ja. Doch wollen wir als Arbeitgeber so attraktiv sein, dass wir noch mehr Fachkräfte auch aus anderen Regionen anziehen können! Mit Standort nahe der Landesgrenze heisst Region auch Einbezug von Grenzgängern. Der Konkurrenzkampf unter den Regionen ist besonders in der Bodensee-Region mit ihrer hohen Dichte an Hightech-Unternehmen aber hoch.

Besteht die Gefahr, dass Produktionen wegen dem Fachkräftemangel ins Ausland verlagert werden?

Dieses Risiko lässt sich nie ganz ausschliessen, doch wir wirken dem mit unserer Ausbildungsinitiative bisher erfolgreich entgegen. Hinzu kommt: Die anderen Länder in Mitteleuropa leiden genauso wie die Schweiz unter Fachkräftemangel.

Müsste die Politik aktiv werden, um dem Fachkräftemangel entgegenzuwirken?

Die Schweiz befindet sich meines Erachtens auf dem richtigen Weg, indem sie mit der derzeit laufenden Berufsbildungsreform der MEM-Branche viele Berufe attraktiver macht. Wir folgen diesem Weg und schaffen die notwendige Struktur für die Reform, die in zwei Jahren greifen soll.



Finanzen einfach und kompakt erklärt.

Engagiert für die Thurgauer Bevölkerung und Wirtschaft: Die TKB bietet kostenlose Seminare zu verschiedenen Finanzthemen. Profitieren Sie vom Fachwissen unserer Experten und erhalten Sie hilfreiche Tipps aus erster Hand.

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

SEMINARE FÜR KMU

Gründung

Weinfelden 27.04.* / 22.06.*

Liquiditätsplanung

Weinfelden 10.05. / 29.06.*

Leasing

Weinfelden 02.06.* / 07.06.*

Digitale Transformation

Weinfelden 18.05.* / 15.06.*

Berufliche Vorsorge

Weinfelden

Landwirtschaft Finanzierung

Weinfelden 18.05. / 22.06.

Nachfolgeregelung

Weinfelden 24.05.* / 01.06.*

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

NEU: SEMINAR FÜR BERUFSEINSTEIGER

Berufseinstieg und Finanzen

Weinfelden 10.05./23.05.

SEMINARE FÜR PRIVATPERSONEN

Fit für Anlagen

Weinfelden 20.04. / 08.06.
Frauenfeld 20.04.
Kreuzlingen 28.04.

Anlegen mit Fonds

Weinfelden 01.06.
Frauenfeld 10.5.
Kreuzlingen 09.06.

Praktische Steuertipps

Weinfelden 19.04. / 02.05. / 09.05. / 16.05.

Ehe- und Erbrecht

Weinfelden 25.04. / 17.05. / 16.06.

Pension vorbereiten

Weinfelden 05.05. / 24.05. / 14.06.



tkb.ch/seminar

Text: Miryam Koc
Bild: zVg



WIR PUNKTEN MIT EFFIZIENZ.



Geschwindigkeit ist unser Versprechen. Wir arbeiten effizient und garantieren eine schnelle Reaktionszeit. Als führender Stahldienstleister setzen wir seit Jahren auf eine routinierte Mannschaft und cleveres Zusammenspiel. Jedes einzelne Teammitglied weiss, wie matchentscheidend Schnelligkeit für unsere Kunden ist. Dafür sind wir bereit, täglich die beste Leistung zu bringen. SCHMOBI ist das Stahlportal der Industrie. Qualität, Geschwindigkeit und Partnerschaft vereint – das ist unsere erfolgreiche Taktik. **Sie bestellen. Wir liefern.**

SCHMOLZ + BICKENBACH Stahlcenter AG

Industriestrasse 18 | 9552 Bronschhofen | Postfach 238 | 9501 Wil SG
T 071 913 63 63 | info@schmobi.ch | www.schmobi.ch

SCHMOBI.CH





«Innovators in Photonics»

Optik im Fokus seit 65 Jahren

Gegründet als Unternehmen für optische Präzisionsinstrumente entwickelte sich FISBA in den letzten 65 Jahren zu einem globalen Player für optische Komponenten und Systeme. Stets dem «Spirit of Partnership» verpflichtet, verhilft FISBA's Innovationskraft diversen photonischen Anwendungen zur Weiterentwicklung und Modernisierung. Ein grosses Team an Optik- und Fertigungsexperten treiben Fortschritte

in Medizin, industrieller Fertigung und Luftfahrt & Verteidigung mit voran. Lichtformung und -bündelung, zum Beispiel als Laserstrahl für die Metallbearbeitung oder Miniaturisierung unter anderem für die non-invasive Medizin, sind grundlegende Herausforderungen unseres Fortschrittes. FISBA ist stolz, als globaler Player in St.Gallen (Neudorf) zu produzieren und die Komponenten und Systeme weltweit zu vertreiben.









FISBA AG
Rorschacher Strasse 268
9016 St.Gallen

info@fisba.com
www.fisba.com

Follow us on [in](#) [t](#)



«Wachstumspotenziale konsequent angehen»

Die SFS Group AG aus Heerbrugg ist erfreulich gut durch die vergangenen zwei Krisenjahre gekommen. Dies nicht zuletzt dank regional organisierten Lieferketten, Flexibilität und Kostendisziplin. CEO Jens Breu hat mit dem LEADER über vergangene und künftige Herausforderungen für das Unternehmen gesprochen.

Jens Breu, der Geschäftsgang in der Schweizer MEM-Industrie hat sich gemäss Swissmem im vergangenen Jahr sehr gut entwickelt. Wie lief das Jahr 2021 für SFS?

2021 war für die SFS Group ein sehr ereignisreiches Jahr. Unverändert blieb die Covid-19-Pandemie das bestimmende Thema. Die Erholung des Marktumfeldes, die sich bereits ab dem dritten Quartal 2020 abzeichnete, setzte sich im Verlauf des ersten Semesters 2021 fort. Im zweiten Semester schwächte sich die Dynamik wieder ab. Insgesamt erarbeiteten wir im Vergleich zum Geschäftsjahr eine deutliche Umsatzsteigerung von elf Prozent auf 1893,1 Millionen Franken – ein Wert, der auch deutlich über dem Ergebnis von 2019 liegt und die gute Positionierung von SFS über den Zyklus hinweg bestätigt.

Etwas verhagelt haben die positive Bilanz 2021 laut Swissmem die Probleme bei den Lieferketten, die durch die Corona-Pandemie entstanden sind. Welche Auswirkungen hatten die Liefer- und Materialengpässe bei der SFS?

Einerseits führten die Probleme in den Lieferketten zu zeitweise reduzierten Abrufen seitens unserer Kunden – dies war insbesondere in den Absatzmärkten Automotive und Electronics spürbar –, andererseits ergaben sich für uns Herausforderungen für die eigene Supply-Chain. Dank unseren regional organisierten Lieferketten, die sich im Vergleich zum Wettbewerb als robuster erwiesen, konnten wir insgesamt von einer besseren Lieferfähigkeit profitieren und sogar Marktanteile gewinnen.

Der Ukraine-Krieg könnte aber zu noch grösseren und länger anhaltenden Problemen bei den Lieferketten führen.

Aufgrund unserer Ausrichtung sind die direkten Auswirkungen auf SFS eher gering. Unser Umsatz in den betroffenen Staaten liegt im tiefen einstelligen Prozentbereich, inklusive unserer neulich akquirierten Hoffmann Group. Die indirekten Auswirkungen sind da von viel grösserer Bedeutung, aber zu

diesem Zeitpunkt schwer abschätzbar. Grundsätzlich dürften wir auch in dieser Krise von unserer sehr breiten Aufstellung hinsichtlich End- und Absatzmärkten profitieren.

Welche Massnahmen ergreift die SFS, um allfällige Engpässe bei den Lieferketten doch zu überbrücken?

Natürlich arbeiten wir intensiv daran, auftretende Herausforderungen in unseren Lieferketten anzupacken und Lösungen zu finden. Viel relevanter sind für uns aber die Auswirkungen auf die Abrufe unserer Kunden bei uns. Mit ausgeprägter Nähe zu unseren Kunden, starker Flexibilität und Lieferbereitschaft sowie hoher Kostendisziplin werden wir zusammen mit ihnen diese Herausforderungen meistern.

«Für uns hat die Sicherstellung eines maximalen Kundenfokus höchste Priorität.»

Einige Experten sind der Meinung, dass die lang anhaltenden Probleme bei den Lieferketten das Ende der Globalisierung einläuten könnten. Wie sehen Sie das?

Wir gehen davon aus, dass bei Beschaffungsentscheiden zukünftig Aspekte wie Versorgungssicherheit durch kürzere und robustere Lieferketten oder auch Transportkosten höher gewichtet werden. Gleichzeitig wird der Wunsch global agierender Kunden nach Partnern, die sie weltweit mit Produkten und Leistungen unterstützen können, bestehen bleiben. Mit unserer erwähnten Strategie der lokalen Lieferketten sind wir gut aufgestellt. Dies gilt auch für ein Szenario, in welchem die Industrialisierung in Amerika oder Europa wieder zunehmen würde.

Jens Breu:

**Marktanteile
gewonnen.**



Zurück in die Region: Wie beurteilen Sie die aktuellen Rahmenbedingungen für die MEM-Branche in der Ostschweiz?

Grundsätzlich als gut; wir sind mit unseren profilierten Produktionsaktivitäten in der Schweiz im internationalen Vergleich wettbewerbsfähig. Eine generelle Herausforderung ist der starke Schweizer Franken. Solange sich die Währungsrelationen aber langsam verschieben, können wir diese durch die hohe Innovationskraft der Angestellten kompensieren.

Und wo sehen Sie Verbesserungspotenzial?

Die Herausforderungen hinsichtlich Verfügbarkeit von Fachkräften und Energie dürften zukünftig grösser werden und müssen mit geeigneten Massnahmen adressiert werden.

Das heisst, Sie finden nicht genügend qualifizierte Mitarbeiter?

Die Situation ist je nach Berufsgattung unterschiedlich. Grundsätzlich gelingt es in der Regel noch, die gesuchten Fachkräfte zu rekrutieren – aber es wird schwieriger. Insbesondere wird auch die Besetzung von Lehrstellen herausfordernder.

Der geplante Innovationspark Ost in St.Gallen soll auch die MEM-Branche stärken. Was halten Sie von diesem Projekt?

Die Ansiedelung des Innovationsparks ist wichtig und hat Leuchtturmcharakter. Wichtig ist, dass der Innovationspark sich gut ins bestehende Netzwerk von Forschungs- und Ausbildungsinstitutionen einfügt und deren Leistungsfähigkeit stärkt.

Wo liegen im laufenden Jahr die Prioritäten bei der SFS?

In einem von Unsicherheit geprägten Umfeld hat für uns die Sicherstellung eines maximalen Kundenfokus höchste

Priorität. Investitionen in den gezielten Ausbau von Produktionskapazitäten und damit zur Realisierung von anspruchsvollen Wachstumsprojekten werden weiterhin konsequent umgesetzt.

«Es gelingt noch, Fachkräfte zu rekrutieren – aber es wird schwieriger.»

Das heisst konkret?

Grossprojekte im laufenden Geschäftsjahr sind der Start der Erweiterung der Produktionsplattform in Nantong (China), der Bezug der neuen Halle 6 am Standort in Heerbrugg, mit der 100 neue Arbeitsplätze geschaffen werden, und die ersten Go-lives der neuen ERP-Generation S/4HANA. Unverändert gilt ein strategischer Fokus dem Ausbau der globalen Fertigungsplattform für die Herstellung von Produkten für Anwendungen in der Medizinaltechnik. Und natürlich werden wir nach der am 11. Mai erfolgten Transaktion mit Hoffmann die Arbeiten zur Erschliessung der sich ergebenden Wachstumspotenziale konsequent angehen.

Text: Patrick Stämpfli
Bild: zVg

Anzeige

HEROLD-TAXI
2222 777

Hydrogen power
by Herold Taxi

Die machen was.



Bike-Industrie setzt auf Oberflächentechnologie aus Engelburg

Die Stalder AG ist der Generalist unter den Metallveredlern. Mit 2000 Kunden ist sie im Markt breit aufgestellt und bedient sämtliche Industriezweige.

Das Trommeleloxieren, das einzigartig in Europa angeboten wird, hat sich in der Bike-Industrie durchgesetzt. Aktuell werden dafür über 400 Millionen Kleinstteile in einem Jahr veredelt. Die 10 mm grossen Speichen-Nippel werden millionenfach in unterschiedlichen Trommelverfahren veredelt. Aluminium-Nippel farbig eloxiert und Messing-Nippel vernickelt oder schwarz beschichtet gehören in Millionen von Fahrrädern zum Standard. Weitere hunderttausende Nabenteile

werden in verschiedenen Oberflächeneffekten eloxiert. Alles wäre ohne Automation und neuester Technologie nicht mehr machbar, bestätigt Cedric Stalder. Hier wird Innovation nebst geschickter Handarbeit und einem kundenorientierten Prozessmanagement zum Gamechanger. Dieser Bereich hat sich innerhalb von vier Jahren zum wichtigen Standbein entwickelt. Veredlung ist nachhaltig und genau da setzt Stalder mit Swissfinish an.



Ihr Gesamtanbieter für Stahl und Metall

**Versorgungs-
sicherheit.
Und mehr**

**Ein über 12'000 Artikel umfassendes und breites Sortiment
mit unterschiedlichsten Güten**

Von Stahlträgern über Brennteile bis zu Blechen, Aluminium, Qualitäts-
und Blankstählen sowie Rostfrei-Material

Anarbeitungen, die keine Wünsche offen lassen!

Brennen, Sägen, Bohren, Klinken, Fasen sowie Strahlen, Zinkstaubgrundieren
und Blechservice

E-Shop mit persönlichen Konditionen und 2% Rabatt on top

Mit umfassenden Konfigurationsmöglichkeiten und einfacher
Handhabung

GYSI AG: Tradition und Industrie 4.0

Industrie 4.0 – die durchgängige Digitalisierung und Vernetzung – ist für den Standort Schweiz eine grosse Chance.

In den geschichtsträchtigen Produktionshallen der Traditionsfirma GYSI AG in Baar steht heute das modernste und grösste Laserschneidzentrum der Schweiz; das Swiss Laser-cut Center. Damit setzt die GYSI AG neue Massstäbe in der Blechfertigung. Dank der durchgehenden Digitalisierung und Vernetzung kann schneller und günstiger produziert werden, können individuelle Kundenwünsche berücksichtigt und Lieferungen just-in-time abgewickelt werden.

Die GYSI AG ist seit 2021 Teil der Riguzzi-Gruppe, welche sich als Vorreiterin in der Digitalisierung der Metallbranche

einen Namen geschaffen hat und Lösungen für alle Herausforderungen in der Blech-, Metall- und Kunststoffbearbeitung anbietet. Das Portfolio umfasst Laserschneiden, Wasserstrahlschneiden, Biegen, Gravieren, Schweiessen, Hochpräzisions-Drehen und -Fräsen bis hin zur Grossteilbearbeitung. Vom Einzelstück bis zur Serie werden hochqualitative Teile bis zu 8 m Länge gefertigt für den Maschinenbau, die Elektroindustrie, Schienenfahrzeugtechnik, Fassadenbau, Chemische Industrie und den Geräte- und Anlagenbau.



Mit uns schneiden Sie besser ab.

Ihr Partner für alle Herausforderungen in der Metall- und Kunststoffbearbeitung. Massgelasert. Schnell. Zuverlässig. 100 % Swiss made.

SWISS LASERCUT CENTER

GYSI **RIGUZZI**[®]
GRUPPE

Riguzzi Gruppe | Amriswil | Baar | Berg | Felben | riguzzi.swiss | gysi.swiss

Bild: TRUMPF Gruppe

«Kim» revolutioniert die Bestellabwicklung

Bestellungen automatisiert bearbeiten? Für Kim Virtuality kein Problem. Die künstlich intelligente Mitarbeiterin der Schmolz + Bickenbach Stahlcenter AG aus Bronschhofen erkennt eingehende Bestellungen automatisch. Projektleiter Dejan Baumann bei Schmobi und Tim Beck, Co-Founder der BLP Digital AG, haben mit der neuen Software das Bestellwesen des Stahl-dienstleisters stark vereinfacht. Kim arbeitet pausen- und fehlerlos. Nun ja, fast.



Kim Virtuality wickelt die Bestellabwicklung bei Schmobi automatisch ab.

Dejan Baumann, nach gut sechs Monaten Pionierarbeit bearbeitet Schmobi heute per E-Mail eingehende Bestellungen automatisiert. Wie muss man sich das vorstellen?

Wir setzen hier auf unsere jüngste Fachkraft Kim, unsere erste künstlich intelligente Mitarbeiterin. Kim erkennt mit ihren Algorithmen Struktur und Inhalte von Mail-Bestellungen und legt Aufträge mit allen Positionsdaten automatisiert an. Es ist schlicht beeindruckend zu sehen, wie alle relevanten Informationen erkannt, extrahiert und in unserem ERP-System als Auftrag abgelegt werden. Die Lösung ist für uns von Beginn an ein Mehrwert.

Und was ist der Mehrwert für die Kunden?

Die Daten der Bestellung werden qualitativ hochwertig erfasst; fehleranfälliges Abtippen der Bestelldaten entfällt. Die Kunden profitieren so von einer schnellen Durchlaufzeit und erhalten zu ihrer Bestellung innert Minuten eine verbindliche Auftragsbestätigung. Und: Dank Kim kann unser Aufwand für das repetitive Abschreiben von Informationen aus Dokumenten in das ERP-System beträchtlich reduziert werden.

«Alle relevanten Informationen werden erkannt, extrahiert und im ERP-System abgelegt.»

Tim Beck, herkömmliche Texterkennungs-Systeme beruhen auf vorkonfigurierten Regeln und Vorlagen, die immer geändert werden müssen, wenn sich das Dokumentenlayout auch nur minimal verändert. Was macht Kim besser?

Unsere Lösung geht einen entscheidenden Schritt weiter: Die neuronalen Netze ermöglichen auch Dokumente von neuen Kunden direkt zu verstehen. Die Software ist mit der ERP-Datenbank verbunden und kann so die erkannten Informationen aus einem Dokument direkt mit der ERP-Datenbank abgleichen.

Reine Datenextraktion löst das zugrunde liegende Problem, die richtigen Daten im ERP zuzuordnen, nicht?

Nein, aber durch die direkte ERP-Anbindung gelingt uns dieses Datenmatching. So werden beispielsweise der bestellende Kunde und die in den Positionen aufgeführten Artikel richtig zugeordnet. Auch Alternativartikel können direkt und einfach in unserem System gelöst werden.



Dejan Baumann und Tim Beck:
Kunden profitieren von einer schnellen Durchlaufzeit.

Und Kim macht keine Fehler?

Fast keine: Mittels Konfidenzintervallen und logischen Checks ist die künstlich intelligente Lösung in der Lage einzuschätzen, wie hoch die Wahrscheinlichkeit ist, den richtigen Wert ermittelt zu haben. Bei Werten, bei denen die Unsicherheit zu hoch ist, wird der für den Kunden verantwortliche Mitarbeiter gezielt angeleitet, welche Werte zu prüfen und zu korrigieren sind. Nach Abschluss dieses Prozesses werden die extrahierten und geprüften Daten automatisch im ERP-System als Auftrag angelegt.

Ist die Softwarelösung von BLP Digital für die automatisierte Bestellabwicklung die erste dieser Art für das Stahlwesen?

Wir hatten schon die fähigste KI im Bereich ERP-Prozessautomatisierung und haben diese gemeinsam mit Schmobi spezifisch für ihre Branche weiterentwickelt. Die neue Lösung ermöglicht nun eine vollständige Automation des kompletten Prozesses. Mit dem eingeflossenen Know-how von Schmobi haben wir unseres Wissens die weltweit erste solche Lösung spezifisch für das Stahlwesen entwickelt.

Die **BLP Digital AG** ist ein offizielles HSG Spin-off sowie ein Spin-off der ETH Zürich, eine der weltweit führenden Forschungsinstitutionen im Bereich der künstlichen Intelligenz. BLP Digital ist darauf spezialisiert, ERP-Prozesse zu automatisieren, die in Zusammenhang mit eingehenden Dokumenten stehen. Ihre Fokusprodukte sind die automatische Kontrolle von Auftragsbestätigungen, Lieferscheinen und Rechnungen sowie die Anlage von Kundenaufträgen. Das junge Unternehmen hat mit seinen innovativen Ansätzen zur Positionserkennung bereits mehrere Preise gewonnen. Jüngst wurde es vom Fachmagazin Finance als «heisestes Start-up für CFOs 2022» betitelt.



Text: Tanja Millius

Bilder: Thomas Hary, zVg

«Unverändert hohe Nachfrage»

Die Baubranche war in den letzten zwei Jahren der Corona-Pandemie eine stabile Stütze der Schweizer Wirtschaft. Als wichtiger Arbeitgeber erreichte das Baugewerbe 2021 wieder das Vorkrisenniveau – im Vergleich zu 2020 stieg der Umsatz 2021 gar um 4,5 Prozent. Alessandro Sgro, Chefökonom der IHK St.Gallen-Appenzell, sieht den Fokus der zukünftigen Entwicklung in den Bereichen Nachhaltigkeit und Digitalisierung.

Alessandro Sgro, wie geht es der Baubranche in der Ostschweiz aktuell?

Das Baugewerbe ist weiterhin sehr gut unterwegs. Die Geschäftslage hat sich im letzten Quartal nochmals leicht verbessert und wird so gut eingeschätzt wie seit Ende 2019 nicht mehr. Dies zeigt sich in der Nachfrage, die in den letzten drei Monaten stark gestiegen ist. Die Bautätigkeit ist ebenfalls nochmals leicht angestiegen. Saisonbedingt dürfte sich die Geschäftslage in den nächsten Monaten weiter verbessern.

«Technologische Fortschritte können den Trend zu mehr nachhaltigem Bauen unterstützen.»

Wo orten Sie die grössten Herausforderungen?

Nach wie vor gibt es grosse Lieferkettenprobleme, die auch auf die Baubranche eine dämpfende Wirkung haben. Der Mangel an Materialien und Vorprodukten ist jüngst nochmals sehr stark angestiegen. Zudem ist der Arbeitskräftemangel sehr ausgeprägt.

Inwiefern kann die Baubranche eine Rolle bei der Zukunftsgestaltung der Schweiz spielen?

Die Baubranche spielt hier eine sehr wichtige Rolle! Die Schweiz verfügt über einen sehr begrenzten Raum für Wohn- und Geschäftsimmobilien. Dass wir in der Schweiz auch zukünftig einen attraktiven und nachhaltigen Wohn- und Lebensraum sowie Geschäftsraum schaffen können, braucht es eine solide und innovative Baubranche. Der Fokus der zukünftigen Entwicklung liegt dabei auf den Themen Nachhaltigkeit und Digitalisierung.

Und wie muss sich die Baubranche künftig digital aufstellen, um wettbewerbsfähig zu bleiben?

Künftig? Die Baubranche ist bereits mitten im Umbruch! Building Information Modeling (BIM) ist hier ein Stichwort. Die Planung und Verwaltung von Bauwerken werden mithilfe von Big Data und digitalen Tools viel effizienter. Arbeitsabläufe werden digitalisiert, und auch Roboter sind zum Teil schon im Einsatz.

Auch das Thema Nachhaltigkeit soll die Baubranche verändern.

Ja, nachhaltiges Bauen ist so aktuell wie noch nie und prägt die Baubranche stark. Ein ressourcenschonender und energieeffizienter Umgang mit unseren beschränkten natürlichen Bauressourcen und Räumen ist unabdingbar. Für Bauunternehmen bietet sich eine grosse Chance, sowohl im Bereich der Neubauten und Renovationen als auch bei Baustoffen. Gerade die technologischen Fortschritte können den Trend zu mehr nachhaltigem Bauen unterstützen.

Was raten Sie also einem Bauunternehmen, wie es sich heute für die Zukunft aufstellen soll?

Es ist nicht einfach, mit diesen starken strukturellen Trends Schritt zu halten. Dennoch ist es wichtig, dass alle, also kleine, mittlere sowie grosse Unternehmen, diese Transformationsphase in ihrem Betrieb aufnehmen und aktiv Lösungen erarbeiten. Wichtig sind hier auch Kollaborationen – wenn möglich gar interdisziplinär über die Branchengrenzen hinweg und auch mit Forschungsinstitutionen. So entstehen Innovationen.

In den letzten Jahren wurde sehr viel gebaut – demgegenüber steht ein grosser Bestand an Leerwohnungen: Kann dies ewig so weiter gehen?

Die Leerstände haben seit 2014 markant zugenommen. Spannend dabei ist, dass diese vor allem bei Altbauten viel



Alessandro Sgro:

**Mut für
Entscheide.**



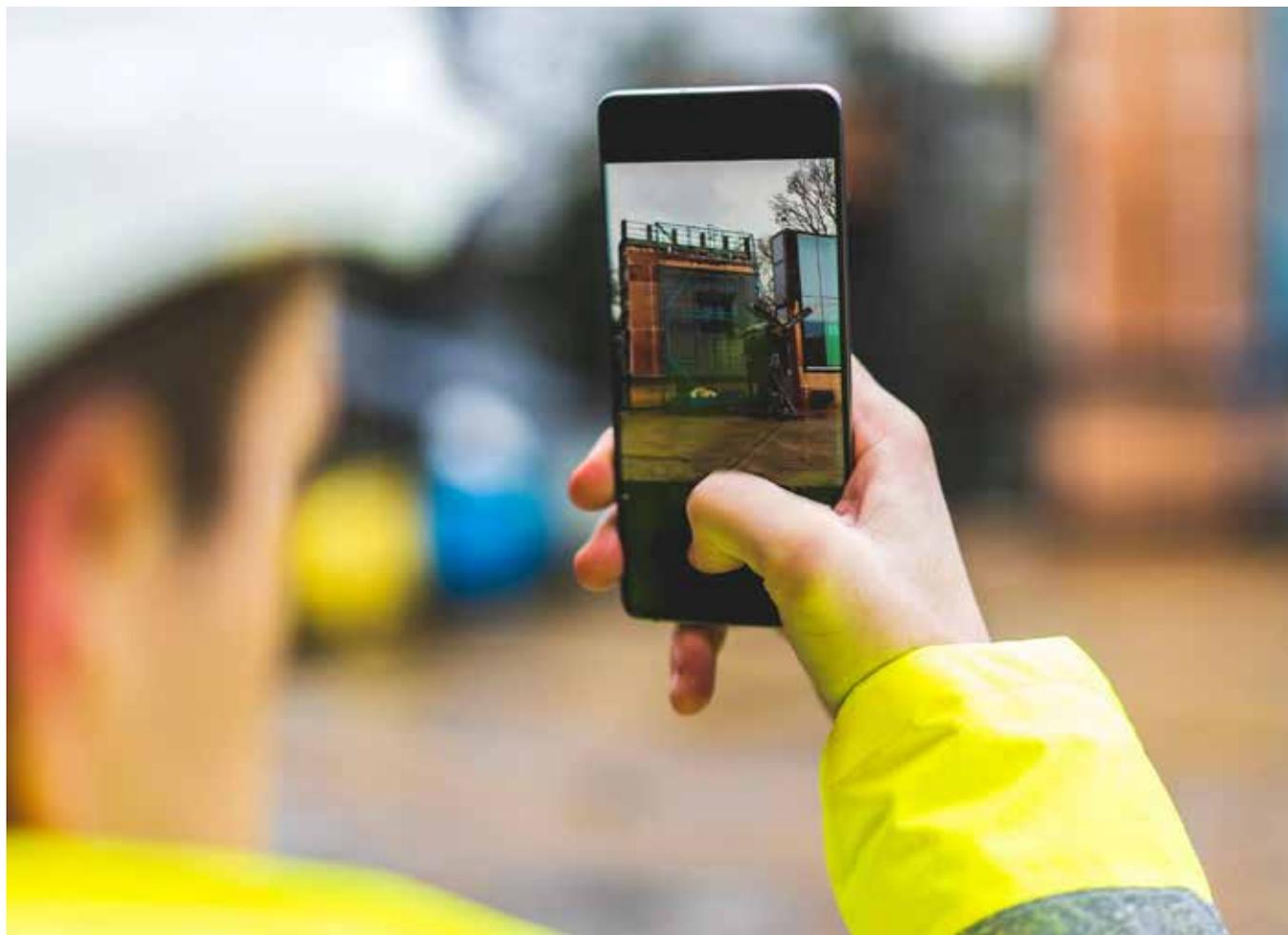
stärker ausgeprägt sind als bei Neubauten. Im vergangenen Jahr ist der Leerwohnungsbestand erstmals wieder zurückgegangen. Langfristig ist es wichtig, ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage zu erreichen. In den vergangenen Jahren führten das tiefe Zinsniveau und der Anlagenotstand dazu, dass viel in privat sowie geschäftlich genutzte Immobilien investiert wurde. Die jüngsten Zinsentwicklungen könnten hier etwas ausgleichend wirken.

«Wir rechnen nicht mit einem markanten Einbruch.»

Apropos Altbauten: Findet eigentlich eine Transformation vom Neubauen hin zum Umbauen und Renovieren statt?

Die aktuell verfügbaren Zahlen zeigen, dass seit 2017 die Ausgaben für Umbauten schneller gewachsen sind als für Neubauten. Die Bauausgaben für Neubauten übersteigen diejenigen für Umbauten allerdings deutlich.

Planung und Verwaltung von Bauwerken werden mithilfe von Big Data und digitalen Tools viel effizienter.



Bauen wird teurer angesichts der unsicheren Wirtschaftslage und dem Krieg in der Ukraine.

Die Nachfrage im Baugewerbe ist immer noch sehr hoch. Für das aktuelle Quartal erwarten die Bauunternehmen eine unverändert hohe Nachfrage. In den kommenden sechs Monaten dürfte sich die Geschäftslage saisonbedingt nochmals leicht verbessern. Mittelfristig stellt sich die Frage, in wie weit höhere Zinsen sich auf die Bautätigkeit auswirken werden. Wir rechnen nicht mit einem markanten Einbruch, zumal das Zinsniveau weiter historisch tief liegt. Zudem wurde während der Corona-Pandemie viel gespart. Dieses Geld wird auch für Wohneigentum investiert, das notabene als Realwert immer noch einen guten Inflationsschutz bietet.

Werfen wir noch einen Blick auf die Politik: Wo sehen Sie hier die grössten «Bedrohungen» für das Baugewerbe und wo die besten Chancen?

Die Stichworte sind Bürokratie und Regulierung. Die Prozesse dauern viel zu lange, was zu unnötigen Verzögerungen in den Bauvorhaben führt. Das betrifft verschiedene Bereiche wie die Vernehmlassung, Mitwirkung, Bewilligung und juristischen

Prozesse. Zudem ist die Bau- und Planungsindustrie teilweise viel digitaler als die Verwaltungen, was zu Medienbrüchen und ineffizienten Prozessen führt.

«Für das aktuelle Quartal erwarten die Bauunternehmen eine unverändert hohe Nachfrage.»

Dann wünschen Sie sich seitens der Politik für die Schweizer Baubranche ...

... einen zielorientierten Umgang von allen involvierten Parteien und Mut für Entscheide.

Text: Tanja Millius

Bilder: Marlies Thurnheer

Anzeige



Happy Birthday SBV

Keller Bauunternehmung AG
Dietrichsguetstrasse 12a, 9424 Rheineck
Tel.: 071 888 44 55 Fax: 071 888 50 03

info@kellerbauunternehmung.ch
www.kellerbauunternehmung.ch

Von der Maurerkelle zu Tablets und Drohnen

Der Schweizerische Baumeisterverband feiert heuer sein 125-Jahr-Jubiläum. Mit ihren Bauwerken prägt die Branche die Schweiz wie kaum eine andere. Thomas Toldo, Präsident des Baumeisterverbands des Kantons St.Gallen und Vorsitzender des Baumeisterverbands Ostschweiz, blickt mit dem LEADER in die Vergangenheit – und in die Zukunft.

Thomas Toldo, was sind für Sie die grössten Fortschritte der letzten 125 Jahre auf dem Bau?

Im personellen Bereich darf der Baubranche attestiert werden, dass Bauen viel sicherer geworden ist; die Anzahl Berufsunfälle ist enorm zurückgegangen. Baulich wurden viele Verbindungen von Menschen für Menschen geschaffen – als Gebäude, als Strassen oder als Schienen. Der Infrastrukturbau wurde so zur Lebensader der Schweiz! Und schliesslich haben Mechanisierung und Digitalisierung viele Arbeitsprozesse erleichtert und grosse Effizienzsteigerungen ermöglicht.

«Das Saisonierstatut könnte einige unserer Probleme lösen.»

Der Fachkräftemangel macht aber auch vor der Bauwirtschaft nicht halt.

Ja, und dies nicht nur in der Bauausführung, sondern schon vorab bei der Projektierung, sodass einige Bauvorhaben gar nicht erst zur Ausschreibung kommen.

Wo sehen Sie weitere Herausforderungen?

Die Bauwirtschaft befindet sich in einem völlig überregulierten Markt. Hier Handlungsspielräume zu finden, ist sehr anspruchsvoll. Ganz aktuell sind jetzt auch die Materialbeschaffung und die Lieferketten zum Thema geworden.

Wie steht es um den sorgsamen Umgang mit Ressourcen?

Der hat schon lange Einzug gehalten. Die Bauunternehmungen können es sich schlicht nicht leisten, Nachhaltigkeit bei Arbeit, Boden und Kapital zu vernachlässigen. Aus ökologischer Sicht sind Bioöl in Baumaschinen, Partikelfilter, Verbrauchsoptimierungen und Recycling Standard. Aber auch für unsere Kunden leisten wir einen grossen Beitrag, so tragen Gebäudesanierungen doch einen wesentlichen Teil zur

Energieeffizienz bei. Politik und Gesellschaft sind in den letzten Jahren sensibler für das Thema Nachhaltigkeit geworden. Daher wird dieser Aspekt einen noch grösseren Einfluss auf unseren Alltag haben.

Spiegelt sich das auch in den Materialien wider?

Ja. Kreislauforientiertes Bauen und die Wandlung von Bauabfällen zu hochwertigen Recycling-Baustoffen wird nochmals an Bedeutung gewinnen. Aktuell bestehen im Kanton St.Gallen rund 70 Anlagen, die Baustoffe rezyklieren und im Umfang von zirka 750 000 Tonnen wieder dem Markt zuführen. Die aktive Ressourcenschonung ist aber auch ein guter Nährboden für Innovationen: CO₂-neutraler Beton mit Pflanzenkohle oder die mechanische Trennung des Bitumens vom Kies anstelle einer chemischen Trennung sind zwei Stichworte. An beiden Innovationen sind Ostschweizer Unternehmungen beteiligt.

Kreislauforientiertes Bauen bedeutet aber, den gesamten Bauprozess zu überdenken.

Ziel muss es sein, möglichst wenig Bauabfälle zu produzieren, ein Minimum einer Endlagerung zuzuführen und dadurch den Deponieraum zu schonen. Konkret müssen wir erreichen, dass 100 Prozent des Ausbausphalts rezykliert werden und Mischabbruch aus dem Hochbau den Weg in minderwertige Betonbauteile findet. Dazu ist eine Schulung aller Beteiligten nötig. Planer, Bauherren, aber auch Unternehmer sind hier in der Pflicht. Letztlich müssen Recyclingprodukte fester Bestandteil von Ausschreibungen werden. Dabei dürfen Sanierungsmöglichkeiten oder Wiederverwendbarkeit nach dem Lebenszyklus nicht vergessen werden.

Gerade schwere Baumaschinen sind aber häufig CO₂-Schleudern.

Hier werden die Bemühungen der Bauwirtschaft verkannt. Die Branche ist sich ihrer Verantwortung bewusst und hat zwischen 2010 und 2015 über eine Milliarde Franken in Partikelfilter investiert. Zudem werden auch in Baumaschinen die neuesten Technologien verbaut, den strengen Ausstoss-



Thomas Toldo:

**Völlig
überregulierter
Markt.**

vorschriften nachgelebt und die Emissionen stark reduziert. Teilelektrifizierte Baumaschinen sind bereits seit Jahren im Einsatz und werden künftig nochmals zunehmen. Die Praxis zeigt aber auch schonungslos die aktuellen Grenzen auf. Weiterer technologischer Fortschritt ist gewünscht!

Kommen wir auf den Fachkräftemangel zurück: Wie akut ist das Problem in der Baubranche?

Sehr akut – und er wird sich noch weiter akzentuieren. Dies zeigt sich im Einbruch der Lehrlingszahlen, die in den letzten fünf Jahren in der Ostschweiz um ein Drittel zurückgegangen sind. Die Frühpensionierung der Babyboomer verschärft die Lage nochmals, sodass der Fachkräftemangel alle Ebenen erfasst. Es wird in Zukunft Situationen geben, dass Bauvorhaben nicht in der gewünschten Fristigkeit erstellt oder Ausführungen gar nicht erst angenommen werden können.

Und wie stark ist der heutige Markt ein Arbeitnehmermarkt geworden?

Das Bauhauptgewerbe bietet zwar bereits heute ausgezeichnete Anstellungsbedingungen und Weiterbildungsmöglichkeiten. Der aktuelle Gesamtarbeitsvertrag darf seinesgleichen suchen! Das Pendel hat dennoch klar zum Arbeitnehmermarkt hin ausgeschlagen, der heute zum Teil die Arbeitsbedingungen diktiert. Im Trend liegen Arbeitszeitflexibilisierungen und Teilpensen. Die Unternehmenskultur ist leider in den Hintergrund getreten. Dass in diesem Umfeld unsere Sozialpartner ein dauerndes Bashing veranstalten, kann ich daher nicht nachvollziehen.

Wäre die Wiedereinführung einer Art «Saisonierstatuts» eine mögliche Lösung?

Das Saisonierstatut könnte einige unserer Probleme lösen, nicht aber diejenigen des Fachkräftemangels. Die Problematik betrifft ja nicht nur die Schweiz. Bereits heute ist es schwierig, ausländische Mitarbeiter zu rekrutieren. Zudem ist in unseren Breitengraden das Bauen, insbesondere im Hochbau, zu einem ganzjährigen Thema geworden.

Mit dem SBV-Masterplan 2030 werden die Aus- und Weiterbildung den zukünftigen Anforderungen angepasst. Dabei nimmt die Bedeutung des technischen Know-hows zu. Wird die Baubranche zunehmend «akademisiert»?

In der Tat ist eine vermehrte «Akademisierung» in der Berufsbildung festzustellen. Dies gilt auch für die Baubranche. Die

Berufsfelder haben sich zudem gewandelt: Tablets, Drohnen oder andere Digitalisierungstools werden beim Maurer bald den gleichen Stellenwert wie die Maurerkelle haben. Diesem Wandel müssen wir Rechnung tragen – auch in der Ausbildung. Ich bin aber überzeugt, dass das eigentliche Handwerk immer gefragt sein wird.

«Der momentane Arbeitnehmermarkt diktiert zum Teil die Arbeitsbedingungen.»

Dann hat die Digitalisierung auf dem Bau schon begonnen?

Schon vor Jahren! Sei dies in der Vermessungstechnik, der Einbindung der Baumaschinen oder in der Administration. Eigentlich überall, wo Unternehmungen direkt Einfluss nehmen können und sich Effizienzgewinne versprechen. BIM (Building Information Modeling) steckt noch in den Kinderschuhen, müsste aber auch von Planern und Ingenieuren vorangetrieben werden. Die Ausführung hat sich dann danach zu richten. Auch die 3D-Drucktechnologie ist bei uns noch nicht so verbreitet. Sie wird das traditionelle Bauen, aufgrund der individuellen Bauart, auch noch nicht so schnell verdrängen.

Unterstützt der SBV seine Mitglieder auch bei der Digitalisierung?

Ja, mit dem Branchentransformationsprogramm Baumeister 5.0. Der SBV stellt damit personelle Fachressourcen für die Digitalisierung bereit. Er unterstützt Bauunternehmen in der Ermittlung ihres digitalen Reifegrads und legt zusammen mit der Unternehmung die digitalen Handlungsfelder fest. Sollte zusätzliche Unterstützung notwendig sein, stellt der SBV sein Netzwerk von qualifizierten Fachexperten und Lieferanten zur Verfügung. Zudem werden sämtliche Mitglieder laufend mit wissenswerten Artikeln und Studien bezüglich Digitalisierung und digitaler Transformation im Baugewerbe bedient.

Text: Tanja Millius
Bild: Marlies Thurnheer

Anzeige



Design, Handwerk und Herzblut.

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

B A U M A N N
Der Küchenmacher

Baumann AG Der Küchenmacher
St. Leonhardstrasse 78, 9000 St. Gallen
www.kuechenbau.ch

Kreativität, Innovation und Qualität auf dem Bau

Das leuchtend gelbe Quadrat mit dem markanten schwarzen Schriftzug ist ein starkes Symbol. Es steht für Kreativität, Innovation und Qualität auf dem Bau. Die STUTZ AG Bauunternehmung blickt auf 145 Jahre erfolgreichen Schaffens zurück. An der Spitze des Unternehmens mit rund 800 Mitarbeitenden stehen in fünfter Generation Lynn Burkhard und ihr Mann Beat Müller.

Die STUTZ AG Bauunternehmung ist gefragte Partnerin für Private, Gewerbe- und Industrieunternehmen sowie die Öffentliche Hand. Das Unternehmen bietet sämtliche Dienstleistungen im Bauhauptgewerbe aus einer Hand an. Damit wird die Zahl der Schnittstellen in der Bauproduktion erheblich reduziert. Die Risiken können deutlich vermindert werden.

Hoher Einsatz für mehr Nachhaltigkeit

Die hohe Innovationskraft des Unternehmens hat immer wieder neue Angebotsbereiche erschlossen. Auch nachhaltiger Rückbau, Altlastensanierung oder das Bauen mit rezykliertem Beton gehören zum Kompetenzspektrum. Im eigenen Betrieb legt die STUTZ AG grossen Wert auf einen möglichst sparsamen Umgang mit Ressourcen und auf geschlossene Materialkreisläufe dank Recycling. Die Fotovoltaikanlage am Standort Hatswil produziert jährlich rund 800 MWh elektrische Energie.

Attraktiver Arbeitgeber

Die grösste öffentliche Aufmerksamkeit geniessen derzeit wohl die Arbeiten für die neue OLMA-Halle sowie für das Kantonsspital St.Gallen. Prestigeprojekte wie diese tragen wesentlich zum guten Ruf des Unternehmens bei. Dabei geht leicht vergessen, dass die STUTZ AG jährlich auch hunderte von Kleinstaufträgen für Private und Gewerbe ausführt. Das Unternehmen ist ein attraktiver Arbeitgeber, der die Leistung seiner Mitarbeitenden zu schätzen weiss und viel in die Aus- und Weiterbildung investiert. Die zehn bis fünfzehn Lehrstellen pro Jahr sind begehrt. Ein Lehrlingscoach kümmert sich um die Lernenden. Sie gehören immer wieder zu den Besten in ihrem Fach.



Beat Müller und Lynn Burkhard, Co-Geschäftsführende STUTZ AG Bauunternehmung.

Digitales Bauen

BIM ist das Schlagwort der Stunde in der Baubranche: Building Information Modeling. Ein sperriger Begriff mit klarem Inhalt: Anstelle von Papierplänen basiert die Planung einer Baustelle auf einem digitalen Modell. Das hilft, Fehler zu minimieren und Probleme frühzeitig zu erkennen. Die Spezialisten der STUTZ AG sind ganz vorne mit dabei. Dass dabei das Handwerk nicht zu kurz kommt, versteht sich von selbst.



www.stutzag.ch



«Nachhaltigkeit und Resilienz,
aber wie umgesetzt?»

6. St.Galler Forum für Finanz- management und Controlling

Freitag, 19. August 2022, St.Gallen

ost.ch/forum-finanzen-controlling

Hauptponsoren



Sponsoren



Medienpartner



UNTERNEHMERTAG

Führen in der Instabilität

Mittwoch, 6. Juli 2022, 13.30–17.15 Uhr
Spoerry-Halle, Vaduz

Jetzt anmelden!
www.unternehmertag.li



Sabine Monauni
Regierungschef-
Stellvertreterin



Joe Kaeser
Aufsichtsratschef
Siemens Energy



Markus Kaiser
CEO Kaiser AG



**Katharina
Lehmann**
CEO Lehmann
Gruppe



Peter Bofinger
Professor für
Volkswirtschafts-
lehre



**Monisha
Kaltenborn**
CEO Racing
Unleashed



Mona Vetsch
Moderatorin

TRÄGER



REGIERUNG
DES FÜRSTENTUMS LIECHTENSTEIN

HAUPTPARTNER



MEDIENPARTNER



Wirtschaftregional

Unternehmertag mit Joe Kaeser und Monisha Kaltenborn

Der Unternehmertag am 6. Juli widmet sich dem «Führen in der Instabilität». In Vaduz treten Wirtschaftsministerin Sabine Monauni, Top-Manager Joe Kaeser, Unternehmerin Monisha Kaltenborn, Ökonom Peter Bofinger und die Lokalmatadoren Markus Kaiser und Katharina Lehmann auf.

In unsicheren Zeiten sind Führungskräfte gefragt, die Orientierung und Stabilität vermitteln können. Die aktuellen Herausforderungen, vor denen Politik, Wirtschaft und Gesellschaft stehen, erfordern vertrauenswürdige Führungskräfte und eine moderne Unternehmenskultur. Die 17. Ausgabe des Unternehmertags steht unter dem Titel «Führen in der Instabilität» und beleuchtet das Thema aus unterschiedlichen Blickwinkeln. Die Gäste erwarten spannende Referate, informative Talkrunden und attraktive Netzwerk-Möglichkeiten.

Massive Veränderungen erfordern Leadership

Nach der Begrüssungsansprache von Regierungschef-Stellvertreterin und Wirtschaftsministerin Sabine Monauni erklärt Top-Manager Joe Kaeser, warum Leadership gerade in Krisenzeiten von besonderer Bedeutung ist. Er ist davon überzeugt, dass die Gesellschaft vor massiven disruptiven Veränderungen steht und Führungskräfte mit klarer Haltung und ehrlicher Kommunikation darauf reagieren müssen. Kaeser ist einer der profiliertesten Vertreter der deutschen Wirtschaft und bekanntesten Manager in Europa. Er ist Vorsitzender der Aufsichtsräte von Siemens Energy und Daimler Truck und verfügt über 40 Jahre Berufserfahrung im Siemens-Konzern.

Lokale Unternehmerpersönlichkeiten

Anschliessend zeigen die Lokalmatadoren Markus Kaiser und Katharina Lehmann auf, wie sie ihre Unternehmen in schwierigen Zeiten führen, und erklären, warum familiengeführte Firmen langfristiger planen als beispielsweise börsennotierte Unternehmen. Kaiser ist CEO und Mehrheitseigentümer der Kaiser AG in Schaanwald mit 600 Mitarbeitern. Hauptprodukte des Unternehmens sind Fahrzeuge für die Kanalreinigung und industrielle Entsorgung sowie Mobil-Schreitbagger. Lehmann ist CEO und Inhaberin der Lehmann-Gruppe in Gossau, Marktführer in der Schweiz für Holzbau mit rund 400 Angestellten. Kaiser und Lehmann sind auch Jurymitglieder der Auszeichnung «Entrepreneur Of The Year» in Liechtenstein, die im Herbst 2022 zum 6. Mal verliehen wird.

Ökonomische Zeitenwende

Nach der Erfrischungspause betritt der Ökonom Peter Bofinger die Bühne. Der deutsche Wirtschaftswissenschaftler wird erklären, warum Corona und der Krieg in der Ukraine auch eine ökonomische Zeitenwende darstellen. Nach Ansicht von Bofinger müssen sich die Unternehmen darauf einstellen, dass sich ökonomische Grundlagen grundlegend verändern und

direkte Konsequenzen auf Elemente wie Inflation, Geldpolitik oder Lieferketten haben werden.

Formel-1-Simulatoren erleben

Zum Abschluss der Tagung blickt Unternehmerin Monisha Kaltenborn im Gespräch mit Moderatorin Mona Vetsch auf ihre Karriere im Motorsport zurück und berichtet von ihrem jüngsten Unternehmen. Racing Unleashed entwickelt Formel-1-Rennsimulatoren und will den Automobil-Rennsport für die breite Bevölkerung öffnen. Abgerundet wird der Unternehmertag mit einem Networking-Apéro. Die Teilnehmer können in der Netzwerkzone einen Hauch von Formel-1-Flair genießen, indem sie Rennsimulatoren testen.

Breite Trägerschaft

Der Unternehmertag bietet Unternehmern und Wirtschaftsinteressierten eine besondere Wissens- und Netzwerk-Plattform. Die Veranstalter erwarten mehrere hundert Gäste aus dem Vierländereck. Träger ist die Regierung Liechtensteins. An Bord sind zahlreiche Partner aus der Privatwirtschaft und Wirtschaftsverbände. Veranstalter ist der Verein Unternehmertag in Zusammenarbeit mit der Eventagentur Skunk AG.

Informationen und Anmeldungen unter unternehmertag.li

Sabine Monauni, Joe Kaeser, Peter Bofinger, Monisha Kaltenborn, Markus Kaiser und Katharina Lehmann treten am Unternehmertag in Vaduz auf.





25 Jahre Avasis 2022

Am 12. Mai feierte die Digitalagentur Avasis aus Berneck ihr 25-Jahre-Jubiläum mit einem grossen Fest in der Lokremise St.Gallen. Für den LEADER fotografiert hat Gian Kaufmann.



Zur Bildergalerie



Das Unternehmen drei de ag
Grosses Know-how der Firma drei de ag im I-DEAS Master Series Bereich





Jubiläumsfeier GNG Gossau 2022

Die GNG feierte am 7./8. Mai ihr 75-jähriges Jubiläum mit dem grossen «GNG Street Festival» für die Bevölkerung. Fotografiert im Neubau an der Langfeldstrasse 10 in Gossau für den LEADER hat Gian Kaufmann.



Zur Bildergalerie







Eröffnung Berit SportClinic 2022

Am 7. Mai feierte die Berit-Klinik mit einem Tag der offenen Tür die Eröffnung ihrer «SportClinic», in der Leistungsdiagnostik sowie konservative und operative Behandlungen unter einem Dach stattfinden. Fotografiert für den LEADER in Speicher hat Reto Martin.



Zur Bildergalerie





St.Gallen Symposium 2022

Krisen zeigen, wie wichtig internationale Zusammenarbeit ist. Hier knüpfte das 51. St.Gallen Symposium zum Thema «Collaborative Advantage» an, das am 5. und 6. Mai mit über 1000 Teilnehmern aus mehr als 70 Staaten stattgefunden hat. Fotografiert für den LEADER auf dem Campus der HSG hat Marlies Thurnheer.



Zur Bildergalerie









Mitgliederversammlung IT rockt! 2022

Am 28. April fand die 9. Vereinsversammlung des Vereins IT St.Gallen statt. Fotografiert für den LEADER im Cubic Innovation Campus der Bühler AG in Uzwil hat Marlies Thurnheer.



Zur Bildergalerie





Klimaevent 2022

Der Klimaevent 2022 mit Keynote-Speaker Reto Knutti von der ETH – organisiert von Die Klimamacher AG – widmete sich dem Thema «Corona und seine Auswirkungen auf das Klima». Fotografiert am 3. Mai im Presswerk Arbon für den LEADER hat Marlies Thurnheer.



Zur Bildergalerie





Generalversammlung IHK Thurgau 2022

Wie bleiben Unternehmen zukunftsfähig? Dieser Frage widmete sich die 104. Generalversammlung der IHK Thurgau vom 28. April. Fotografiert für den LEADER im Sport- und Kulturzentrum Dreispitz in Kreuzlingen hat Gian Kaufmann.



Zur Bildergalerie





Network Gay Leadership: Generalversammlung 2022

Nachdem das Network Gay Leadership – der Verein schwuler Führungskräfte in der Schweiz – 2021 sein 25-Jahr-Jubiläum begehen durfte, stand dieses Jahr wieder eine reguläre Generalversammlung an. Fotografiert für den LEADER am 30. April im Resort Bad Ragaz hat Marlies Thurnheer.



Zur Bildergalerie





Maiglöckchen

An der 1.-Mai-Demo in St.Gallen forderten SP-Exponenten in gewohnter Manier mehr Leistungen von anderen – mehr Lohn, mehr Solidarität, mehr Klimaschutz, mehr Frieden, mehr Hilfsbereitschaft, mehr Chancengleichheit. Und mehr Gleichstellung – ausser natürlich beim Rentenalter.

Waren bis jetzt die «alten weissen Männer» schuld an allen Übeln dieser Welt, geraten jetzt auch bürgerliche Frauen ins Visier der Genossen: Diese setzten sich nur für «gut verdienende weisse Cis-Frauen ein», greift etwa Tamara Funciello ihre Geschlechtsgenossinnen anderer politischer Couleur an. Für alle, die des Gender-Sprechers der Berner Nationalrätin nicht mächtig sind: «Cis» bedeutet nichts anderes, als dass man sich als das sieht und fühlt, als das man geboren wurde.

Die Attacke ritt die Berufspolitikerin nicht von ungefähr: Ihr stösst sauer auf, dass sich nicht alle Frauen gegen die Angleichung des Rentenalters von Mann und Frau stemmen. «Im Kampf gegen die AHV-Revision braucht es jetzt Solidarität!», forderte sie ultimativ.

«Alles, was die Sozialisten vom Geld verstehen, ist die Tatsache, dass sie es von anderen haben wollen.»

Konrad Adenauer (1876–1967), erster Bundeskanzler der BRD

Da ruft man bei jeder Gelegenheit nach Gleichstellung – und wenn es dann tatsächlich darum geht, wütet man dagegen. Ob Rentenalter oder Militärdienst – wenn's wehtut, sollen Frauen den Männern nicht gleichgestellt werden. Das ist unglaublich.

Kein Wunder, wählen immer mehr der angeblich von der SP vertretenen Klienten – also die Buezer – immer häufiger das andere Ende des politischen Spektrums. Sie haben erkannt, dass ewige Studenten, Berufspolitiker und Staatsbedienstete, die noch nie in der Privatwirtschaft gearbeitet haben, denkbar schlecht geeignet sind, ihr Leben zu verbessern. Und sie fühlen sich abgestossen von Gender-Gaga, offenen Grenzen, Klimaterror, woken Hexenjagden und selektiver Gleichstellung. Kurz: Sie mögen es nicht, wenn man sie umzuerziehen versucht und ihnen ihre Art zu leben, zu sprechen und zu denken vorschreiben will.

Warum dann dieses Schattenboxen der Genossen für eine Klientel, die ihre Hilfe weder will noch braucht? Die SP wird heute nicht mehr von Arbeitern gewählt, sondern von Lehrern, Sozialarbeitern und Verwaltungsbeamten – also solchen, die ihren Lohn vom Staat erhalten. Diese wissen, dass sie bei den Roten in guten Händen sind, wehren sich diese doch gegen jeden Staatsabbau – und versuchen wo's geht, die Staatsquote in die Höhe zu treiben: mehr, mehr mehr.

Stephan Ziegler, LEADER-Chefredaktor



LEADER

04/2022

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

Verleger: Natal Schnetzer

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

Autoren: Marion Loher, Philipp Landmark,
Tanja Millius, Patrick Stämpfli,
Miryam Koc, Stephan Ziegler,
Michael Breu, Michael Götte,
Robert Nef, Sven Bradke,
Danielle Baumgartner,
Roland Rino Büchel

Fotografie: Marlies Thurnheer, Thomas Hary,
Gian Kaufmann, Reto Martin,
Raffael Soppelsa, 123rf, zVg

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

Geschäftsleitung: Natal Schnetzer
nschnetzer@metrocomm.ch

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

**Marketingervice/
Abowverwaltung:** Fabienne Schnetzer
info@metrocomm.ch

Abopreis: Fr. 60.- für 18 Ausgaben

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

Gestaltung/Satz: MetroComm AG

Produktion: Ostschweiz Druck AG,
Wittenbach

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

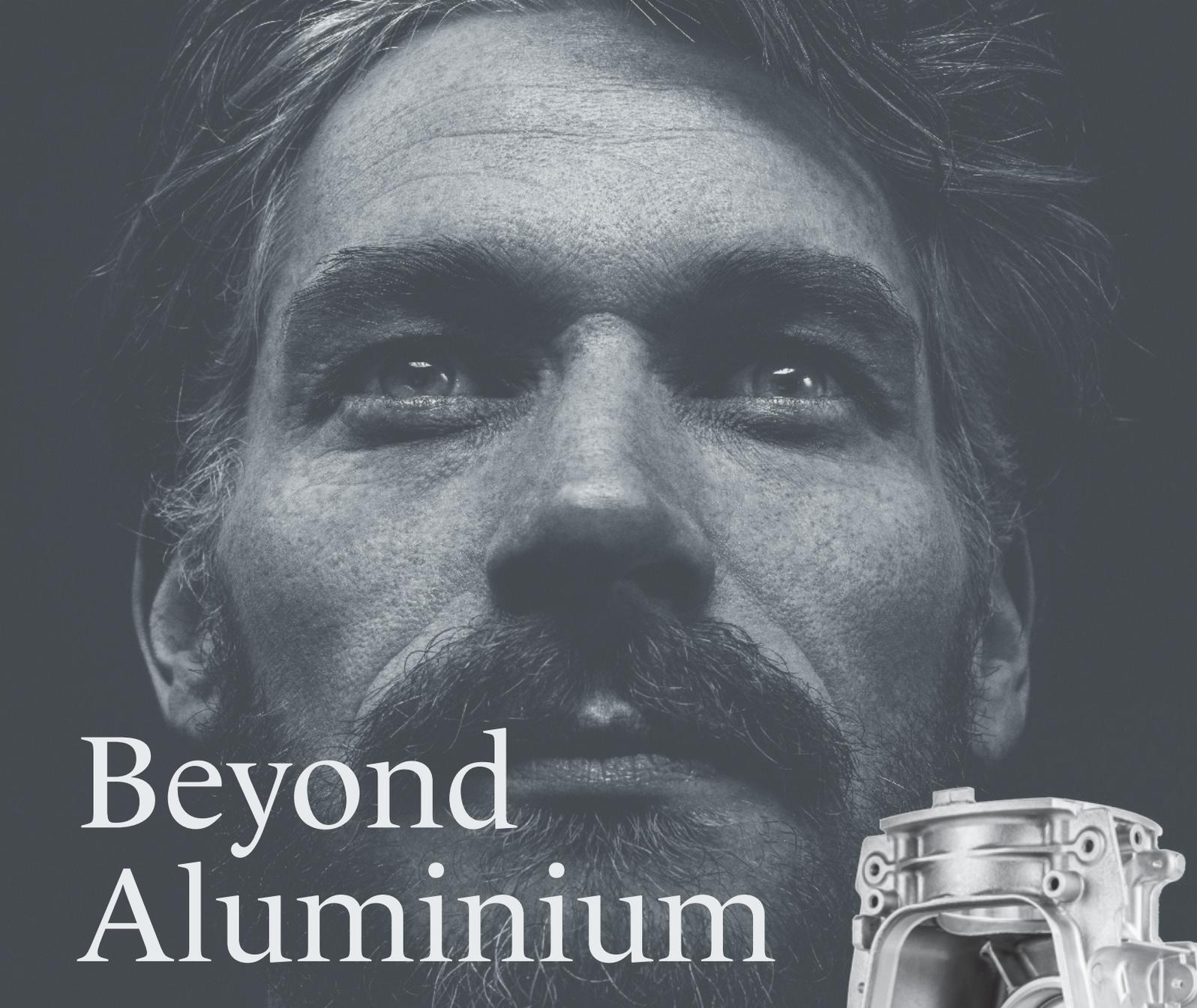
LEADER ist ein beim Institut für geistiges Eigentum eingetragenes Markenzeichen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Für unverlangt eingesandte Manuskripte übernimmt der Verlag keine Haftung.

ISSN 1660-2757



MADE IN
ST GALLEN

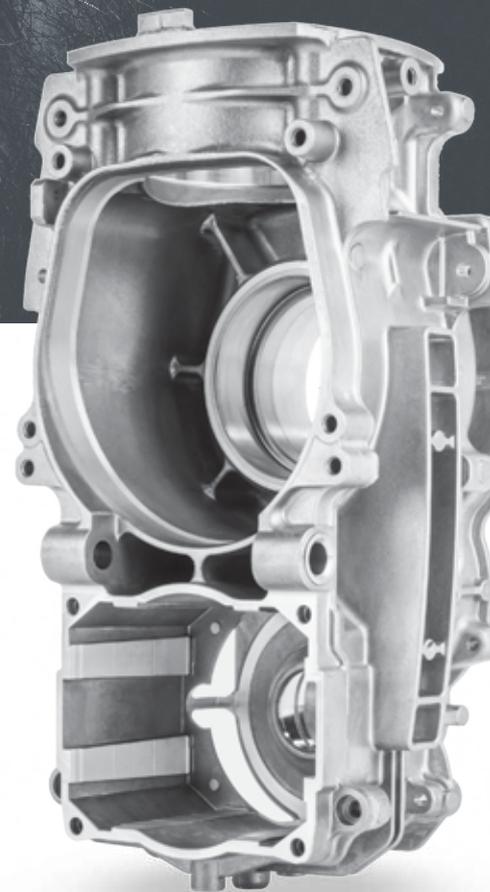
metro
comm



Beyond Aluminium

**Aluminium ist der Werkstoff.
Druckguss ist das Verfahren.
Begeisterung ist das Ziel.**

Seit 1971 erweitern wir sukzessive unser Wissen in den Disziplinen Metallurgie, Engineering und Fertigung. Heute setzt ALUWAG neuste Werkstoffe ein, um in einer geschlossenen und hoch effizienten Prozesskette technologisch anspruchsvolle Bauteile zu produzieren. Dabei beliefern wir Weltmarktführer im Bereich Mobilität, Maschinenbau und Medizintechnik. Von der Entwicklung bis zum einbaufertigen Bauteil – wir sind der richtige Partner für sämtliche Aluminium Druckguss-Lösungen.



ALUWAG





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

Der neue Macan GTS.

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



PORSCHE