

LEADER

DAS OSTSCHWEIZER UNTERNEHMERMAGAZIN

leaderdigital.ch

Oktober 9/2020

Preis CHF 8.50

19. Jahrgang

Weiterbildung, jetzt erst recht!

bzb.

bzbuchs.ch



IHK Thurgau und AWA Thurgau:

*Seit total 250 Jahren für
die Thurgauer Wirtschaft da*

Mit
Sonderteil



Schwerpunkt Lohnniveau:

Die Kunst, eine Leistung gerecht zu entlönnen

Fokus Financing:

Mit gezielten Investitionen das Wachstum fördern

Um!bau Theater St.Gallen:

Vollständig ausgestattetes Theater auf Zeit



**Mission:
Sauber.**

pronto-ag.ch

pronto
Wir verstehen mehr
als Reinigung.



**Archivieren Sie Ihre Daten
Automatisch. Täglich. Sicher.**



Jetzt unverbindlich informieren

trustedbox.ch

autolang.ch
kreuzlingen und frauenfeld
mobilität
seit 1929

Die neue Dimension.



Auto Lang AG

Kreuzlingen

Sonnenwiesenstrasse 17 / 26
8280 Kreuzlingen
Tel. 071 686 84 44

www.autolang.ch

Frauenfeld

Langfeldstrasse 76
8500 Frauenfeld
Tel. 052 723 29 29



Citroën & Peugeot jetzt auch in Kreuzlingen
Showroom genau gegenüber Neubau bei OTTO'S,
Sonnenwiesenstrasse 26.



Dem Thurgau eine Bühne

Im Thurgau ist man verständlicherweise nicht besonders begeistert, vor allem mit Äpfeln und Most gleichgesetzt zu werden. Es ist ein Bild, das von der Vergangenheit und von der Landschaft geprägt ist, der heutigen Leistungsfähigkeit des Kantons aber keineswegs gerecht wird: Der Thurgau weist eine starke Industrie auf, zählt dank der verkehrstechnisch günstigen Lage Richtung Zürich und nahes Ausland viele Unternehmen mit internationalem Fokus – und ist beliebt bei innovativen Start-ups.

Das ist dort bekannt, wo man mit dem Kanton vertraut ist, aber noch viel zu wenig ausserhalb der eigenen Grenzen. Vielleicht auch, weil die Thurgauer nicht zu denen gehören, die ihre Qualitäten an die grosse Glocke hängen – selbst IHK-Direktor Jérôme Müggler sagt in dieser Ausgabe: «Die Thurgauer sind kein lautes Volk – und laut sind immer Menschen und nicht ein Kanton.»

Das ist natürlich richtig, aber wir finden: Etwas mehr Publizität schadet dem Thurgau nicht. Darum richten wir in dieser LEADER-Ausgabe die Scheinwerfer auf den Kanton, der mit knapp 1000 Quadratkilometern und gegen 280 000 Einwohnern schön im Schweizer Mittelfeld rangiert (in beiden Kategorien auf Rang 12, um genau zu sein).

Die Idee, dass Innovation nur dort entstehe, wo grosse Banken und internationale Konzerne massiert zu finden sind, hat nichts mit der Realität zu tun. Entscheidend ist das Umfeld: Bietet es Möglichkeiten und Chancen, sich mit einer starken Idee weiterzuentwickeln? Die Beispiele in diesem LEADER zeigen, dass gerade Unternehmen, die etwas wagen, im Thurgau gute Rahmenbedingungen vorfinden.

Klischees entstehen schnell, sind dafür aber umso nachhaltiger. Zum Beispiel, wenn es um Wirtschaftsstandorte geht: Zürich ist die Finanzmetropole, Genf der internationale Schauplatz, Graubünden das touristische Mekka und das Appenzellerland die Hochburg der Traditionen. Und der Thurgau ist auf dem besten Weg, nicht mehr nur als Nährboden für feines Obst, sondern auch für spannende Innovationen angesehen zu werden.

Natal Schnetzer
Verleger



Anzeige

- Cloud
- Infrastruktur
- Netzwerk
- Sicherheit
- Computer
- Telekommunikation
- IT Service und Wartung
- Office 365



ELEKTROTECHNIK
Huber+Monsch
Starkstrom | Automation | Telematik | Informatik
www.hubermensch.ch

**Kommunikations- und
IT-Lösungen für KMU**

Inhalt

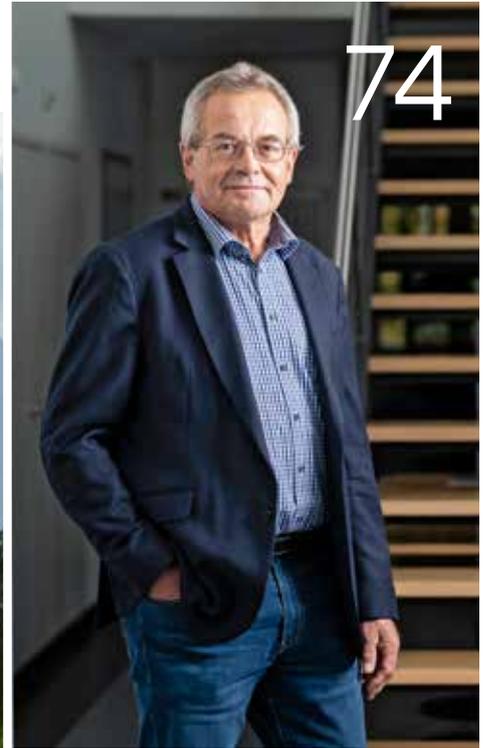
- 10 Spotlight**
Wichtiges in Kürze
- 14 Wirtschaftsraum Thurgau**
«Plötzlich sucht man wieder das Grüne»
- 73 Schwerpunkt Lohnniveau**
Die Kunst, eine Leistung gerecht zu entlohnen
- 84 Vertrauen und Glaubwürdigkeit**
TBW-Chef Marco Huwiler über den Kampf David gegen Goliath(s)
- 86 Spenden wie Bill Gates**
Sonja Dinner will mit ihrer Stiftung eine Welle der Solidarität auslösen
- 88 Wie Private Lücken schliessen**
Die Berit Klinik AG kauft die ehemalige Klinik St.Georg
- 92 Das Feld von hinten aufgerollt**
Swiss21.org bietet KMU ein kostenloses Softwarepaket
- 94 Seit vier Generationen in Frauenhand**
Mila d'Opiz-CEO Caroline Studer ist als «Entrepreneur Of The Year» nominiert
- 98 Von Widnau in die Welt hinaus**
Warum die saw gruppe ein neues KV-Terminal in Widnau gebaut hat
- 100 «Zeit, Passion und Effort»**
Wie CEO Sacha Ghiglione mit der Prime Computer AG Märkte erobern will
- 104 Fokus Financing**
Mit gezielten Investitionen das Wachstum fördern
- 122 «Die Initiative hilft niemandem»**
HSG-Professor Peter Hettich zur Konzernverantwortungsinitiative
- 124 «Ich habe ein dickes Fell»**
Vor einem Jahr wurde Katrin Eggenberger in die liechtensteinische Regierung gewählt.
- 128 Um!bau Theater St.Gallen**
Vollständig ausgestattetes Theater auf Zeit



- 140 Rückblick**
east#digital conference
- 142 Rückblick**
Ostschweizer Personaltag
- 143 Rückblick**
Kommunikationstag «Paul kommt auch»
- 146 Schlusspunkt**
Notstand



124



74



100



98

Anzeige



**„Ich halte Wort.
Bei jedem Transport.“**

Sandro Degani, Kundenbetreuer
bei der TISA Spedition seit 20 Jahren



www.tisa.ch

TISA, DIE PERSÖNLICHSTE SPEDITION.



Effizienter arbeiten im Büro macht mehr Spass

Bürotechnik wird zunehmend leistungsfähiger und komplexer. Wer auch in hektischen Momenten Spass bei der Arbeit haben möchte, braucht einen Partner wie COFOX, der einen mit effizienten Print- und Dokumentlösungen und zuverlässigen Dienstleistungen aus einem Guss unterstützt.

Moderne Bürotechnik spart Zeit und Geld

Selbst im temporeichen Büroalltag bleibt die Leichtigkeit des Seins vorhanden, wenn die Print- und Dokumentlösungen auf die Bedürfnisse der Büroumgebung abgestimmt sind. Effizienz und Nachhaltigkeit: Die Spezialgebiete von COFOX - weil moderne Bürotechnik Zeit und Geld spart.

Unsere Serviceprofis sind schnell vor Ort

Planung, Umsetzung, Lieferung, Installation und Integration erfolgen mit denselben Bezugspersonen. Sie brauchen sich um nichts zu kümmern. Wir sorgen mit Top-Service und Beratungskompetenz dafür, dass Sie genau die Lösungen erhalten, die Ihren Zielsetzungen entsprechen.

Anruf genügt: 071 274 00 80.





Lucas Baumann, Haarpflege- spezialist

Vier Jahre nach der Übernahme der CEO-Position von seinem Vater Marco Baumann hat Lucas Baumann entschieden, sich einer neuen beruflichen Herausforderung zu stellen.

Baumann trat im August 2012 als Leiter Marketing und Kommunikation ins Familienunternehmen ein. Vier Jahre später übernahm er das Amt des CEO von seinem Vater. Unter seiner Führung stärkte sich die Marke Rausch mit einem Redesign, einem überarbeiteten Sortiment und neuen Zielgruppen. Unter Lucas Baumann verzeichnete das Unternehmen die wirtschaftlich erfolgreichsten Jahre.

In Zukunft soll das Familienunternehmen weiterhin durch die drei Aktionäre Marco Baumann, Lucas Baumann (vorne im Bild) und Tom Baumann (hinten) inhabergesteuert, jedoch managementgeführt werden. Die operative Leitung übernimmt Rolf G. Schmid, Delegierter des Verwaltungsrats.

Auf dem Weg an die Spitze



Die Schweiz hört nicht östlich von Winterthur auf – im Bereich IT schon gar nicht (mehr).

«Aufbruchstimmung in Silicon Gallen»

hiess es kürzlich auf dem Onlineportal stgal-len24.ch. Gemeint war da-

mit die Eröffnung der School of Computer Science (SCS-HSG) an der Universität St.Gallen Anfang Oktober. Ab dem Herbstsemester 2021 werden dort die ersten Studenten im Master-Programm in Informatik ausgebildet. Die Ostschweiz soll damit zu einem wichtigen Standort für Informatik-Fachleute werden, die gleichzeitig über eine wirtschaftsorientierte Ausbildung verfügen.

Die School of Computer Science ist Teil der IT-Bildungsoffensive des Kanton St.Gallen, dessen Stimmbewölkerung Anfang 2019 einen dafür notwendigen Sonderkredit klar gutgeheissen hat. Seit dieser Zeit wurde mit Hochdruck daran gearbeitet, Projekte aufzubauen und voranzutreiben. Mit der Eröffnung der SCS-HSG wurde nun ein erster sichtbarer und wichtiger Baustein für die Umsetzung dieser Bildungsoffensive gelegt, die in der Schweiz Pioniercharakter hat, wie der zuständige Regierungsrat Stefan Kölliker nicht müde wird zu betonen – letztmals an der Eröffnung der School of Computer Science am 7. Oktober.

Wer weiss, vielleicht trägt einer der Absolventen der SCS-HSG dereinst dazu bei, dass die Schweiz auf der SkillValue-Rangliste der besten Entwickler auf Platz eins landet. Aktuell liegt sie auf Rang neun, nach Österreich und vor Deutschland. Angeführt wird die Liste derzeit übrigens von der Slowakei, Mexiko und Polen.

Patrick Stämpfli
Redaktor east#digital und LEADER

Livia Leu. Die Chefin.

Kürzlich schrieb Alt-Bundesrat Johann Schneider-Ammann in der NZZ Klartext. Er machte deutlich, dass das Rahmenabkommen zwischen der Schweiz und der EU a) nichts wert ist und b) die Grundlage für einen EU-Beitritt wäre.

Der Text war der Gnadenstoss für einen Chefunterhändler, der im Auftrag des Bundesrats jahrelang ebenso glamourös wie erfolglos agierte. Doch dann kam, wie ein Blitz aus heiterem Himmel, Johann Schneider-Ammann, der FDP-Alt-Bundesrat mit dem langen Namen. In einer trockenen, messerscharfen Analyse seziierte er das Rahmenabkommen mit der EU.

Jetzt übernimmt eine Botschafterin mit einem kurzen Namen: Livia Leu. Sie wird Super-Staatssekretärin; ihr Vorgänger Roberto Balzaretto darf nun Paris kennenlernen, wo Leu vorher als Botschafterin amtierte. Bis anhin hat der Tessiner versucht, uns Schweizern einen schlechten Vertrag schmackhaft zu machen. In Brüssel eine Verbesserung des Inhalts erreichen? War nie sein Ziel.

Auf Signor Balzaretto folgt also Frau Leu. Endlich eine, die wie eine Löwin für die Interessen unseres Landes fightet? JSA (Johann Schneider-Ammann geht auch kurz...) bringt den Auftrag an sie auf den Punkt. Er ruft dabei nicht nur das bekannte Problemtrio «Lohnschutz, Unionsbürgerrichtlinie und staatlichen Beihilfen» in Erinnerung. Nein, der behäbig-sympathische Mann benennt, endlich, wie der Rahmenvertrag unsere Souveränität gefährdet.

Die wirklichen Fallstricke sind: 1. Die dynamisch-automatische Rechtsübernahme. 2. Die Ausweitung der Guillotine-Klausel. Drittens die Rolle des Europäischen Gerichtshofs. Mit seinem Artikel hat der Langenthaler – wachsam und gutmütig wie ein Berner Sennenhund – eine Duftmarke gesetzt. Seine Analyse dominiert den Raum. Und zwar so markant, wie es sonst nur der betörende Duft einer Edelrose Myriam tun kann. «Wir brauchen der EU nicht beizutreten und müssen auch nicht mit einem unausgewogenen InstA darauf vorbereitet werden.»



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

Olympionike steigt bei Sportmarketingagentur ein

Ostschweizer Kommunikationsprofis lancieren gemeinsam die Agentur Koch Sports in Frauenfeld. Der ehemalige Volleyball-Profi Sascha Heyer wird Managing Director der Dienstleistungsagentur für Marketing im Sport.



Frisknecht und Vorbürger verlegen Wirtschaftsforum

Corona-bedingt weicht das Wirtschaftsforum Thurgau vom Thurgauerhof in Weinfelden ins Pentorama nach Amriswil aus. Dort können am 5. November Schutzkonzept und Social Distancing besser umgesetzt werden. Die Organisatoren um Julia Frisknecht und Alexandra Vorbürger haben acht mögliche Lokalitäten geprüft.

Thurgauer wird nebenamtlicher Bundesrichter

Die Vereinigte Bundesversammlung hat den Weinfelder Matthias Kradolfer zum nebenamtlichen Bundesrichter gewählt. Seine Tätigkeit am Obergericht des Kantons Thurgau wird der 34-Jährige weiterführen.



Fricker in Raiffeisen-GL berufen

Helen Fricker ist seit 2011 für Raiffeisen Schweiz tätig, ab 1. November ist sie Mitglied der Geschäftsleitung. Die St.Gallerin löst Philippe Lienhard als Leiter des Departements Services ab, der die Bankengruppe verlässt. Fricker ist die zweite Frau in der achtköpfige Raiffeisen-Schweiz-Geschäftsleitung: Seit 1. März 2020 sitzt bereits Kathrin Wehrli im Topmanagement und leitet das Departement Produkte & Investment Services.

Hintermann gibt VR-Präsidium ab

Die Wittenbacher Softwareherstellerin Abacus Research hat Rainer Kaczmarczyk (rechts) an einer ausserordentlichen Generalversammlung zum neuen Verwaltungsratspräsidenten gewählt. Kaczmarczyk folgt auf Claudio Hintermann. Gleichzeitig verstärkt Abacus die Geschäftsleitung mit Philippe Bürki (links) als neuem CFO.



Kopf des Monats

Am 1. Oktober wurden in Zürich die Xaver-Awards für herausragende Live-Kommunikationsprojekte des Jahres 2019 verliehen. 37 Einreichungen waren im Rennen um die Trophäen. Den goldenen Xaver gab es zwei Mal – einen davon sicherte sich Andy Böckli mit seiner Nüssli-Gruppe.



Andy Böckli, Messebauer

Auch Nüssli hat mit der Coronakrise zu kämpfen: Zahlreiche Veranstaltungen, für welche die Spezialistin für temporäre Bauten aus Hüttwilen sonst tätig ist, fallen dieses Jahr aus. Da tun solche Nachrichten besonders gut: Insgesamt duellierten sich 37 LiveCom-Projekte um die Xaver-Auszeichnungen in Bronze, Silber und Gold. Einen von zwei goldenen Xaver in Gold vergab die internationale Fachjury an die Nüssli-Veranstaltungsbauer für ihr Projekt «Fête des Vignerons 2019».

Andy Böckli war schon einmal CEO von Nüssli, gründete dann aber 2014 in Frauenfeld die Konkurrenzfirma Adunic; 2018 fusionierte Adunic mit Nüssli. Letztes Jahr hatte das Werben von Verwaltungsratspräsident Andreas Schmid Erfolg: Er holte Andy Böckli per Anfang 2020 zu Nüssli zurück an die Spitze der Geschäftsleitung.

Trotz Pandemie realisiert Böckli aktuell ein Grossprojekt in München: Dort wird der Gasteig, das bestbesuchte Kulturzentrum Europas, für 450 Millionen Euro saniert. Nüssli baut die temporäre Konzerthalle für die Münchner Philharmonie in Holzmodulbauweise. Für den guten Ton im Konzertsaal mit 1 800 Zuschauerplätzen im knapp 60 000 Kubikmeter grossen Provisorium sorgt Starakustiker Yasuhisa Toyota.



Sportradar vor Börsengang?

Gerüchten zufolge soll das St.Galler Unternehmen Sportradar einen Börsengang in New York vorbereiten. Sein möglicher Börsenwert wird auf vier Milliarden US-Dollar veranschlagt. Der Konzern erfasst Sportdaten und verarbeitet digitale Inhalte. Er beliefert damit Sportmedien, die Sportwettenindustrie oder national und internationale Verbände. Weltweiter CEO ist Carsten Koerl.

Zwei Ostschweizer Firmen für Export-Preis nominiert

Die Berlinger & Co. AG aus Ganterschwil SG, Storz Medical aus Tägerwil TG und Sensirion aus Stäfa ZH sind die drei Finalisten für den diesjährigen Export Award. Der Schweizer Exportförderer Switzerland Global Enterprise vergibt die Auszeichnung in jedem Jahr an Firmen aus der Schweiz oder Liechtenstein, die sich dank Innovation und Cleverness erfolgreich im internationalen Geschäft behaupten.



Clenia und WPO kooperieren

Nach der Credit Suisse geht neu auch die Clenia Privatklinik Littenheid eine Branding-Partnerschaft mit der regionalen Standort- und Wirtschaftsorganisation WirtschaftsPortalOst ein. Damit will die Clenia einen Beitrag leisten, um den Wirtschaftsstandort weiter zu stärken und sowohl für Arbeitnehmer als auch für Einwohner attraktiv zu sein.

In drei Jahrzehnten von drei auf 85 Mitarbeiter

Die Widnauer Spedition TISA feiert heuer ihr 30-Jahre-Jubiläum. Was als Drei-Mann-Team begonnen hat, ist heute auf 85 Mitarbeiter angewachsen, die in der Schweiz, in Österreich und in Deutschland Logistikdienstleistungen anbieten. Die TISA erzielt einen jährlichen Umsatz von rund 35 Millionen Franken und bietet – ausgehend von der Schweiz und Österreich – Verkehrslinien innerhalb Europa und zurück an.



Fünf Minuten für 100 Kilometer

Das Porsche Zentrum St.Gallen hat zwei neue Schnellladestationen installiert. Damit lässt sich beispielsweise ein Porsche Taycan in gut 20 Minuten auf 80 Prozent aufladen. Die Schnellladefunktion können alle Elektrofahrzeuge mit einem CCS-Anschluss nutzen

Rekordhohe Anzahl an Firmengründungen

In den ersten neun Monaten 2020 wurden so viele neue Firmen gegründet wie noch nie. Insgesamt wurden 33 617 neue Firmen in den ersten drei Quartalen gegründet, was einem Anstieg von +2.5% im Vergleich zum Rekord-Vorjahr 2019 entspricht, hat das St.Galler IFJ herausgefunden.





«Financial Times» setzt HSG-Masterprogramm auf Platz 1

Zum zehnten Mal in Serie hat die internationale Wirtschaftszeitung Financial Times ein Programm der Universität St.Gallen als weltweit bestes Master-Programm in Management eingestuft. «Mit der Einführung dieses Programms 2004 wollten wir einen ganzheitlichen Ansatz für die Managementausbildung verfolgen», sagt Prof. Dr. Omid Aschari (Bild), Geschäftsführender Direktor des SIM-HSG.



Steinacher wollen Zigarettenfilter revolutionieren

Fast musste die 2015 gegründete Koch & Gsell AG Konkurs anmelden. Doch jetzt geht es wieder aufwärts mit dem Unternehmen, das 2017 unter der Marke «Heimat» die weltweit erste Tabak-Hanf-Zigarette auf den Markt brachte: Aktuell revolutionieren die Steinacher den Zigarettenfilter, der vollständig abgebaut wird und damit die Umwelt nicht belastet. Es handelt sich dabei um 100 % natürliche Cellulose-Filter, die ganz ohne Kunststoff auskommen.

FC St.Gallen Event AG erhält fast vier Millionen

Die FC St.Gallen Event AG stockt ihr Kapital um 3,7 Millionen Franken auf. Zweitgrösster Einzelaktionär hinter Edgar Oehler wird die St.Galler Fortimo Business AG um Remo und Philipp Bienz mit 15,38 Prozent.



Stadler liefert neue Trams nach Mailand

Stadler und Azienda Transporti Milanese S.p.A. haben einen Rahmenvertrag über die Lieferung von bis zu 80 «Tramlink»-Strassenbahnen für Mailand im Wert von 172.6 Millionen Euro unterzeichnet. Stadler liefert damit zum ersten Mal Trams nach Italien.



Cellere übernimmt Bihler-Mitarbeiter

Mitarbeiterübernahme statt Firmenübergabe: Elmar Huber stellt den Betrieb seiner Bihler AG aus Oberbüren ein, alle Angestellten werden von der St.Galler Cellere Bau AG übernommen.

Publizieren Sie Ihre Veranstaltung gratis auf leaderdigital.ch

LEADER | digital

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.



Miltzer & Münch expandiert nach Österreich

Knotenpunkt inmitten Europas» erweitert. Von Wien aus seien die Mitarbeiter der St.Galler Logistikfirma sowohl operativ als auch im Verkauf tätig. Ihr Fokus richtet sich auf Kernmärkte von Miltzer & Münch wie Zentralasien, Kaukasus, Russland und Maghreb.

Grosse Unterschiede bei Krankenkassenzufriedenheit

Der Online-Vergleichsdienst moneyland.ch hat eine Umfrage zur Zufriedenheit der Schweizer Versicherten mit ihren Krankenkassen im Jahr 2020 durchgeführt. Der Ostschweizer Krankenkasse ÖKK mit Hauptsitz in Landquart GR geben die Versicherten die Note «gut».

Egeli Informatik eröffnet Standort Bern

Seit Jahren erreicht man die Egeli Informatik in St.Gallen und Zürich. Ein grosser Teil ihrer Kunden kommt aus der Westschweiz und der Region Bern. Damit Egeli diesen Kunden einen besseren Service und einen greifbaren Ansprechpartner bieten kann, ist der Informatikspezialist neu auch in Bern anzutreffen. Den Standort leitet Daniel Egeli.



«Kreative Spielwiese» schliesst

Der St.Galler Inneneinrichter Domus vereint seine beiden Standorte und fokussiert sich damit auf die ganzheitliche Raumgestaltung: Das Domus Studio schliesst per Ende Dezember 2020 seine Tore. Die temporäre Schliessung der beiden Ladenlokale im Frühling habe Spuren hinterlassen.

Bestes Wellnesshotel liegt im Rheintal

Das Fachmagazin «Connoisseur Circle» hat die besten Schweizer Hotels in elf Kategorien erkoren. Das Grand Resort Bad Ragaz ist das «beste Wellnesshotel» der Schweiz, der Hof Weissbad wird als «Top Medical Spa» geehrt.

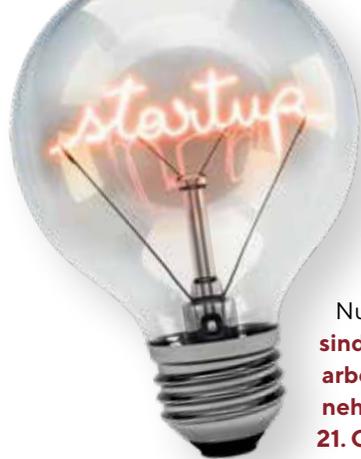


Fasoon startet Partnerschaft mit UBS

Das Appenzeller Onlineportal für Firmengründungen Fasoon erweitert sein Netzwerk an Partnerunternehmen. Als neuer Bankpartner von Fasoon übernimmt die Zürcher Grossbank UBS einen Teil der Gründungskosten.

SGKB baut in Oberriet neu

Die St.Galler Kantonalbank erneuert ihren Standort in Oberriet. Baustart ist am 2. November. Gleichzeitig übernimmt Christof Frei die Leitung der dortigen Niederlassung. Aktuell arbeiten sechs Personen in Oberriet, zusätzlich eine Lehrtochter. Die neuen Räumlichkeiten bieten Raum für zusätzliche Arbeitsplätze und damit für ein weiteres Wachstum der Niederlassung.



WEGE ZUR INNOVATION

Nur innovative **Unternehmen sind attraktiv – für Kunden, Mitarbeiter und Investoren. Unternehmer Erich Gebhardt liefert am 21. Oktober am Startfeld-Innovationsabend Erkenntnisse**, zeigt Beispiele und stellt Innovationsmethoden vor.

FRONTIFY GEHÖRT ZU DEN START-UPS MIT ZUKUNFT

Das Förderprogramm Venturelab hat eine Liste der 25 vielversprechendsten Start-ups veröffentlicht, die über fünf Jahre alt sind. **Mit dabei ist auch das St.Galler Unternehmen Frontify**, das eine Plattform für das Markenmanagement anbietet.

DIGITALES FESTIVAL FÜR ST.GALLEN

Eintauchen in neue Welten, staunen und geniessen: **St.Gallen bekommt ein neues Festival, das «Sankt Elektronik», das vom 29. Oktober bis am 2. November stattfindet.** Es soll fester Bestandteil von St.Gallen werden.

GINTO-APP KOMMT NEU

Die Ginto-App des Wittenbacher Vereins AccessibilityGuide wurde komplett überarbeitet und kommt in einem neuen Erscheinungsbild daher. **Die App stellt Zugänglichkeitsinformationen von Lokalitäten zur Verfügung**, um behinderten Menschen die Teilhabe am gesellschaftlichen Leben zu erleichtern.

EMONITOR, ABACUS UND PK STADT ST.GALLEN SPANNEN ZUSAMMEN

Das Proptech-Start-up Emonitor und der Business-Software-Hersteller Abacus Research kooperieren miteinander: Im Auftrag der Pensionskasse Stadt St.Gallen wird **die Immobilien-Bewirtschaftungssoftware Abalmmo mit der Vermietungslösung Melon von Emonitor verbunden.**

DAS ERSTE PRIVATE NETZWERK DER WELT WIRD IN DER SCHWEIZ GETESTET

Instagram, Facebook und Co.: Öffentliche Netzwerke dominieren die Kommunikation. Doch wie geht diese Entwicklung weiter? Marlena Weidermann ist sich sicher: Die Zukunft gehört privaten Netzwerken. Die von ihr entwickelte App Aboutuz ist die weltweit erste private Kommunikationsplattform dieser Art. **Bevor die App international gelauncht wird, steht sie kostenlos in der Schweiz zum Download zur Verfügung.**

FÜNF NEUE STUDIENGÄNGE AN DER OST

Als Antwort auf den akuten Fachkräftemangel in der Ostschweiz führt die OST – Ostschweizer Fachhochschule

auf das Herbstsemester 2021/22 eine Reihe neuer Angebote ein. **Zwei davon sind direkte Resultate der kantonalen IT-Bildungsinitiative:** Der Bachelorstudiengang Informatik wird neu als Teilzeitstudium auch am Standort St.Gallen angeboten. Und der Bachelor in Wirtschaftsinformatik wird auch in Rapperswil durchgeführt.

KANTON THURGAU ERHÄLT DEN «GOLDENEN STECKER»

Der «Goldene Stecker» ist der nationale **Anerkennungspreis für eine fortschrittliche Mobilitätspolitik.**

Verliehen wird er Kantonen, Städten und Gemeinden, die sich vorbildhaft für die Entwicklung der Elektromobilität einsetzen. Dieses Jahr durfte der Kanton Thurgau die Auszeichnung entgegennehmen.

ERSTER ENERGIEAUTARKE BODENSENSOR AUS DER OSTSCHWEIZ

Der weltweit erste energieautarke Bodensensor für die Erfassung von rollenden oder parkierten Fahrzeugen kommt aus Aadorf im Kanton Thurgau.

Nach dem Start im Heimmarkt lanciert der Softwareentwickler LTS sein Verkehrs- und Parkmanagementsystem auch in Deutschland.

Alle Digitalnews der Ostschweiz auf eastdigital.ch

Der Hub east#digital der LEADER-Herausgeberin MetroComm AG begleitet den digitalen Wandel der Ostschweiz – mit der News-, Job- und Eventplattform eastdigital.ch, mit dem east#digital-Magazin und der east#digital conference.

www.facebook.com/eastdigital.ch

east#digital

«Plötzlich sucht man wieder das Grüne»

Die Thurgauer Wirtschaft hat sich im Frühjahr 2020 wegen Corona merklich abgekühlt. Im zweiten Quartal sieht es etwas besser aus: Gemäss dem neusten Thurgauer Wirtschaftsbarometer sehen etwa die Industriebetriebe den kommenden Monaten optimistischer entgegen und erwarten beim Bestelleingang eine merkliche Belebung. Im Gespräch beurteilt Thurgaukenner Marco Gehrig vom Institut für Unternehmensführung an der OST, wie der Wirtschaftsstandort Thurgau dasteht und wo es noch Luft nach oben gibt.

Marco Gehrig, Sie sind mit dem Thurgau sehr vertraut und arbeiten auch immer wieder mit der IHK Thurgau bei Projekten zusammen: Wie geht es dem Wirtschaftsstandort Thurgau aktuell?

Die Situation ist wegen der Corona-Krise immer noch angespannt. Das schlägt sich bei den Unternehmen in der Liquidität wieder. Zudem kämpfen die Unternehmen nach wie vor mit Planungsunsicherheit; dies kann Investitionen bremsen.

«Ein Rheintaler und ein Seeländer sind sich in gewissen Dingen sehr ähnlich.»

Was zeichnet den Wirtschaftsstandort Thurgau für Sie besonders aus?

Die meisten Thurgauer KMU sind inhabergeführt. Sie sind dadurch flexibel und resilienter bei Krisen. Ich stelle auch einen hohen Unternehmergeist fest. Dies zeigt sich zum Beispiel in der Digitalisierung: In Frauenfeld hatte ich mit einem Unternehmen zu tun, das während und nach dem Lockdown über digitale Kanäle seine Absatzkraft sichern konnte. Der Thurgauer macht nicht die Faust im Sack, sondern bleibt bodenständig und versucht, das Beste aus einer Situation zu machen.

Was sind derzeit die grössten Herausforderungen für die Thurgauer Unternehmen?

Schon vor der Corona-Krise zeigte sich die Frankenstärke als grosser Hemmschuh, die Unternehmen kämpfen mit

hohen Kosten für den Export. Dazu kommt die demografische Entwicklung, die den aktuellen Fachkräftemangel noch verschärft: Bei vielen Firmen gehen Mitarbeiter in nächster Zeit in Pension. Die Schwierigkeit besteht darin, wieder geeignetes Fachpersonal zu finden. Der Pool dafür ist aber kleiner als in den 80er- oder 90er-Jahren. Gleichzeitig steigt der Druck auf die Mitarbeiter, sodass viele Berufsleute die Branche wechseln oder gar nicht erst einsteigen.

Wo sollte man hier den Hebel ansetzen?

An harten Faktoren wie dem Lohn kann ein Unternehmen nicht beliebig schrauben. Die Softfaktoren kann es aber beeinflussen – dazu gehört, dass man eine gute Unternehmenskultur aufbaut, bei der die Mitarbeiter gerne arbeiten kommen und die Sinnhaftigkeit in der Arbeit sehen. Eine Führungskraft muss heute vermehrt auch Motivationscoach sein. Softfaktoren können den Unterschied ausmachen, ob die Fachkraft sich schliesslich für ein Unternehmen entscheidet, sofern die übrigen Faktoren stimmen.

Und wie könnte man Unternehmen gerade in der aktuellen Krise stärken?

Nicht immer mehr Vorschriften, Verbote oder Regulierungen zu erlassen, sondern die Sicht der Unternehmen vermehrt in politische Vorlagen einfließen zu lassen! Denn unser Wohlstand hängt zu einem grossen Teil vom Erfolg der Unternehmen ab – und viele Thurgauer Unternehmer arbeiten weit über die Pensionierung aus. Ich erlebe gerade bei Abstimmungen die Thurgauer Bevölkerung als sehr unternehmerfreundlich. Zudem sind grosse Unternehmen und viele KMU auch flexibel und setzen gewisse Forderungen wenn möglich jetzt schon um – Stichwort Vaterschaftsurlaub.

Marco Gehrig:

Potenzial in der Ansiedlungspolitik.



«Kulinarische Kreuzfahrt in der Ostschweiz»

badhorn.ch

Restaurant «Wave»

Regional | Saisonal | Fine Dining

Bad Horn Hotel & Spa
Seestrasse 36
CH-9326 Horn

+41 71 844 51 51
info@badhorn.ch
www.badhorn.ch

BAD HORN
Hotel & Spa ★★★★★

Wie ist der Thurgau als Wirtschaftsstandort positioniert im Vergleich zum nahen Zürich oder der übrigen Ostschweiz?

Wenn man die Regionen anschaut, so hat Frauenfeld schon lange eine enge Verbindung zu Winterthur und dem Zürcher Unterland. Weinfelden ist für mich eher St.Gallen-orientiert. Es gibt viele natürlich gewachsenen Strukturen. Auf der anderen Seite nehme ich den Thurgau als sehr eigenständig wahr. Man versteht sich als Ostschweizer Kanton und politisch als Teil der Ostschweiz.

Ist der Thurgau also immer noch zweigespalten, dass sich der westliche Teil eher nach Zürich, der östliche nach St.Gallen orientiert?

Das nehme ich anders wahr. Der Thurgau arbeitet in vielen Projekten mit St.Gallen zusammen. Es gibt gewisse ähnliche Strukturen und auch von der geografischen Lage her ist man sich sehr nahe. Bei der Ostschweizer Fachhochschule beispielsweise ist die Zusammenarbeit sehr eng. Für mich als Thurgauer sind die Kantone St.Gallen und Thurgau eine einheitliche Region, die sich stark verbunden fühlen als Region Ostschweiz. Das zeigt sich für mich auch in der Denkweise: So sind sich etwa ein Rheintaler und ein Seeländer in gewissen Dingen sehr ähnlich.

«Die demografische Entwicklung verschärft den Fachkräftemangel.»

Derzeit laufen viele Projekte, die gerade auch die Digitalisierung vorantreiben wollen – Stichwort Digital Campus. Hat der Thurgau hier Nachholbedarf oder die Nase vorne?

Es ist wichtig, dass die Unternehmen digitaler werden. Hier könnte man noch vermehrt Know-how von der Uni St.Gallen und der ETH anzapfen. Auch Homeoffice ist ein Modell, das viele Chancen bietet oder die «Working Spaces», also mobile Arbeitsplätze, die eine Firma tage- oder stundenweise extern vermietet. Das kann auch Synergien bringen. Auf der anderen Seite gibt es mit der Digitalisierung vermehrt Cyberrisiken und Cyberattacken – hier könnte ein digitaler Campus gute Inputs liefern. Ich bin überzeugt, dass gerade die Datensicherheit in den nächsten Jahren zunehmen wird und hier der Thurgau bei der Entwicklung auch eine Vorreiterrolle einnehmen könnte.

Wo sehen Sie das grösste Entwicklungspotenzial, was den Thurgau als Wirtschaftsstandort betrifft?

In der Ansiedlungspolitik der Firmen liegt für mich noch mehr drin: Wenn man ein grosses Unternehmen in die Ostschweiz holen möchte, könnte man hier noch verstärkter zusammenarbeiten. Ein deutscher Konzern denkt nicht in erster Linie an einen Kanton, sondern sieht die Region. Die Region Ostschweiz mit all ihren Facetten könnte man auch in der Wirtschaft noch besser vermarkten.

Und sehen Sie den «Siedlungsdruck» aus der Grossregion Zürich eher positiv oder negativ – in Zürich arbeiten und im Thurgau wohnen?



Ich stelle fest, dass sich durch Corona und Homeoffice während dem Lockdown das Wohnverhalten verändert hat: Plötzlich sucht man wieder das Grüne. Viele grössere Firmen gerade auch in Zürich ermöglichen weiterhin Homeoffice oder behalten Videokonferenzen bei. Steuerlich hat der Kanton Thurgau zudem in den letzten Jahren aufgeholt und mit der Grünzone ein zusätzliches Ass im Ärmel.

Ein ewiges Thema scheint im Thurgau die Bodensee-Thurtal-Strasse: Das Thurgauer Tiefbauamt hat nach sieben Jahren die Projektierung der BTS im Dezember 2019 abgeschlossen und das Vorhaben für die rund 30 Kilometer lange Strecke von Arbon bis Bonau dem Bundesamt für Strassen übergeben. Wann wird sie realisiert?

Aus betriebswirtschaftlicher Sicht ist die BTS sehr wichtig, um die Rahmenbedingungen für die Unternehmen zu verbessern. Auch für die ganze Region ist die Verkehrsanbindung sehr wichtig. Ich befürchte aber, dass es hier durchaus noch ein paar weitere Jahre Diskussionen geben wird.

Kommen wir noch zum im Thurgau wegen der Einkaufstouristen besonders geplagten Detailhändlern: Deutschland hat per Januar 2020 eine Bagatellgrenze von 50 Euro für die Rückerstattung der Mehrwertsteuer eingeführt, diese wird aber nur halbherzig umgesetzt. Reicht diese Massnahme?

Seit einiger Zeit haben wir einen Wechselkurs, der per se ungleich lange Spiesse schafft. Hier wäre es wichtig, den Freibetrag auch auf Schweizer Seite staatlich unter die Lupe zu nehmen und ihn zu reduzieren oder gar aufzuheben. Mir geht es weniger um die Mehrwertsteuer, sondern um den Preis: Der Wettbewerb wird durch den Wechselkurs derzeit krass verzerrt. Dem können Thurgauer Detailhändler auch mit grossem unternehmerischem Geist nicht sehr viel entgegensetzen. Das ist aber eine nationale Geschichte – die leider insbesondere die Grenzregionen betrifft.

Text: Tanja Millius
Bilder: Marlies Thurnheer

Keine «unliebsame Konkurrenz» mehr

2020 ist für den «wirtschaftlichen» Thurgau ein besonderes Jahr: Das Amt für Wirtschaft und Arbeit feiert sein 100-jähriges, die IHK sogar ihr 150-jähriges Jubiläum. Amtsleiter Daniel Wessner und IHK-Direktor Jérôme Müggler über Gemeinsamkeiten und Differenzen – wobei es von Ersteren mehr gibt als von Letzteren. Zumindest heute.

Jérôme Müggler: Haben Sie heute schon eine Echinaforce-Tablette geschluckt?

Nein, ich bin soweit fit und gesund. Zudem bin ich bemüht, einer möglichen Ansteckung mit dem Corona-Virus anders vorzubeugen.

Ich frage deshalb, weil das Produkt des Roggwiler Unternehmens A. Vogel das Coronavirus abtöten soll. Damit hat der Thurgau es in die internationalen Schlagzeilen gebracht. Sonst allerdings hört man national wenig von ihm. Täuscht der Eindruck, Daniel Wessner?

Ja, denn die Thurgauer Wirtschaft sorgt erfreulicherweise immer wieder für positive Schlagzeilen. Ich denke hier an den Börsengang von Stadler Rail, die Apotheke zur Rose, die den internationalen Apothekenmarkt aufmischt, die Tour de Suisse Rad AG mit ihren explodierenden Verkaufszahlen oder die Gottlieb Huppen, die über die Grenzen hinweg geschätzt werden.

«Viele waren der Ansicht, dass man mit fürsorglicher Unterstützung die arbeitslosen Menschen zur Faulheit erziehe.»

Daniel Wessner

Überdies hat auch Ihr AWA über die Kantonsgrenzen hinaus positives Echo ausgelöst...

Das stimmt. Konkret mit unserer Fachkräftekampagne «Leben statt pendeln», mit der im schweizweiten Vergleich hohen Effizienz und Wirksamkeit unserer RAV und unserer Arbeitslosenkasse. Auch unser Pilotprojekt «Arbeitsintegration 50plus» stiess national auf positive Resonanz.

Trotzdem: Wo wünschen Sie sich etwas mehr Lautstärke im Thurgau, Jérôme Müggler?

Die Thurgauerinnen und Thurgauer sind kein lautes Volk – und laut sind immer Menschen und nicht ein Kanton. Aber «Tue Gutes und sprich darüber» hat auch seine Berechtigung. Mit Stadler, Bernina, Gottlieb, Ittinger, Geobruugg, Mowag, Zucker, Baumer, Bina, Sky-Frame, Witzig, Möhl und vielen weiteren bekannten Marken ist ja immer auch etwas Thurgau im Alltag von vielen Menschen in der Schweiz. Hier könnte man etwa über ein «Made in Thurgau»-Label nachdenken, damit dies offensichtlicher würde.

Sie engagieren sich auch zusammen mit der IHK St.Gallen-Appenzell, um die Kernregion Ostschweiz in der Schweiz besser zu positionieren.

Ja, denn die Ostschweiz, nicht der Thurgau alleine muss lauter werden! Zudem engagieren wir uns für den Metropolitanraum Bodensee, der für den Oberthurgau sehr wichtig ist und der Region auch in Bern Gehör verschaffen soll. Und wir als IHK leiten das Projekt «Digital Campus Thurgau», der als Plattform für die Digitalisierung im Kanton überregionale Strahlkraft erreichen wird.

Blenden wir zurück: Daniel Wessner, wie kommt es, dass im Thurgau die IHK 50 Jahre vor dem AWA gegründet wurde?

Soziale Anliegen fanden früher tatsächlich kaum Beachtung und hatten dementsprechend keine politische Relevanz. Hingegen funktionierten die Netzwerke der Industriellen und Gewerbetreibenden. Diese wurden mit der IHK sozusagen institutionalisiert.

Trotz hoher Arbeitslosigkeit nach dem 1. Weltkrieg wollten Thurgauer Politiker damals noch kein Arbeitsamt errichten. Warum?

Die Politiker erachteten die Unterstützung der Arbeitslosen nicht als Staatsaufgabe – sie sahen diese eher als eine Aufgabe der Arbeitgeber oder der Kirchen. Es gab sogar Stimmen, die sich gegen jegliche Unterstützung aussprachen, auch gegen Almosen. Viele waren der Ansicht, dass man mit fürsorglicher Unterstützung die arbeitslosen Menschen zur Faulheit erziehe und dass Faulheit und Arbeitslosigkeit vererbbar seien.



Daniel Wessner und Jérôme Müggler:

Regelmässiger Austausch.



«Wir müssen einen Plan haben, wie wir den Kanton wirtschaftlich weiter entwickeln wollen.»

Jérôme Müggler

Und weshalb wurde es 1920 dann doch gegründet?

Rund um den Thurgau gab es längst Arbeitsämter respektive «Zentralnachweisstellen». Per Bundesgesetz wurde schliesslich auch der Thurgau – als einer der letzten Kantone – dazu verpflichtet, eine solche Stelle einzurichten. Das heisst, unser Arbeitsamt entstand erst unter Druck des Bundes. 1920 führte man im Thurgau vorerst eine eidgenössische Stelle. Erst per 1. Januar 1921 wurde eine eigene kantonale Registrierstelle mit vier Angestellten eröffnet.

Jérôme Müggler, die IHK wurde bereits ein halbes Jahrhundert früher ins Leben gerufen. Wer gab den Anstoss?

Die Handels-Commission Glarus regte 1869 die Bildung eines nationalen Handels- und Industrievereines an, der den Austausch mit dem eidgenössischen Handels- und Zolldepartement pflegen sollte. Dieser sollte sich auf wirtschaftliche Vereinigungen in den Kantonen stützen. Im Thurgau fehlte eine entsprechende Vereinigung, weshalb die Regierung in die Bresche sprang. Regierungsrat Johann Ludwig Sulzberger übernahm den Auftrag: Er lud am 19. Dezember 1869 zu einer Orientierungsversammlung und am 20. Februar 1870 zur Gründung der Thurgauischen Handels- und Gewerbe-Gesellschaft – so der ursprüngliche Name – in Weinfelden ein. Der Mitgliederbeitrag belief sich damals auf ein bis zwei Franken; die Druckkosten für die ersten Statuten übernahm die Regierung. Damit kam der Thurgau der schweizerischen Gründung zuvor. Am 12. März 1870 vertrat Sulzberger dann den Thurgau in Bern bei der Gründung des Schweizerischen Handels- und Industrie-Vereins, kurz Vorort, heute economiesuisse.

War die Gründung eines Arbeitsamtes für den Kanton nie Thema in der IHK?

In den Protokollen der Handelskammer bildeten die Arbeitslosenfürsorge und die Fabrikgesetzgebung häufige Themen. Der Ruf nach einem kantonalen Arbeitsamt wurde aber nicht laut. Ein solches wurde weder gefordert noch bekämpft. «Gegen die Errichtung eines Arbeitsamtes zur Erforschung der Arbeitsverhältnisse wird prinzipiell nichts eingewendet», hielt die Handelskammer 1920 im Protokoll nüchtern fest.

Daniel Wessner, das AWA blickt auf bewegte 100 Jahre zurück – mit einem Weltkrieg, mit Wirtschaftskrisen und Hochkonjunkturphasen. Wenn wir die aktuelle Corona-Krise ausblenden: Welches waren die herausforderndsten Jahre?

Es gab verschiedene herausfordernde Konjunkturerbrüche wie die Erdöl- oder die Finanzkrise. Auch das EWR-Nein mit der Einführung der Bilateralen Verträge und der Umsetzung der Flankierenden Massnahmen waren für das AWA mit spannenden Fragen und neuen Herausforderungen verbunden. Die Umsetzung der Stellenmeldepflicht per 1. Juli 2018 – zur Umsetzung der Masseneinwanderungsinitiative – war ebenfalls eine anspruchsvolle Aufgabe. Mit dem Arbeitszonenmanagement haben wir vor zwei Jahren zudem erstmals Aufgaben und Kompetenzen im Raumplanungsbereich erhalten.

«Die Handelskammer empfahl 1924 ihren Mitgliedern, eine Umfrage des Arbeitsamtes nicht zu beantworten.»

Jérôme Müggler

Und wie wurden sie gemeistert?

Je nach Situation galt und gilt es, die wirtschaftlichen Folgen auf dem Arbeitsmarkt aufgrund von Massnahmen, veränderten Umständen oder neuen Gesetzen sozial abzufedern. Ein wertvolles Instrument ist die Kurzarbeit: Dank dieser konnten in speziell herausfordernden Zeiten viele Entlassungen verhindert werden. Grundsätzlich waren bei allen diesen Themen vernetztes Denken, politisches Geschick und Flexibilität gefragt.

Jérôme Müggler, können Sie eruieren, wie die Zusammenarbeit zwischen IHK und AWA anfänglich aussah?

Nicht konfliktfrei! So empfahl die Handelskammer 1924 ihren Mitgliedern, eine Umfrage des Arbeitsamtes zur industriellen

Konjunktur nicht zu beantworten. Man sah darin eine unliebsame Konkurrenz. Die Wirtschaftsverbände führten eigene Erhebungen durch und wollten selbst über die Wirtschaftslage Bericht erstatten.

Und wie sieht sie heute aus?

Heute ist eher das Gegenteil der Fall – gerade auch im Bereich der Konjunkturanalyse. Wir haben einen regelmässigen Austausch; das AWA ist ein geschätzter und wichtiger Partner. Wir arbeiten bei vielen Themen eng zusammen: Trittpartite Kommission, Technologieforum Thurgau, Wirtschaftsbarometer, Export-Anlass «Global T»... Die IHK ist wohl auch eine Art Pulsmesser für das AWA; umgekehrt ist das AWA wichtiger Ansprech- und Informationspartner für die IHK und ihre Mitgliedsunternehmen.

Daniel Wessner, Sie treffen sich also oft mit Jérôme Müggler?

Ja, wir sehen uns tatsächlich häufig dank der Zusammenarbeit in verschiedenen Institutionen, Netzwerken und Initiativen wie beispielsweise Thurgauer Technologieforum, Start Netzwerk, Smarter Thurgau, Digital Campus Thurgau oder Konjunkturstelle Ost. Ein Vorteil sind die kurzen Wege im Thurgau – auch wenn die IHK in Weinfelden und das AWA in Frauenfeld beheimatet ist. Unsere Zusammenarbeit ist unkompliziert und gut.

Und was beschäftigt die beiden Institutionen heute am meisten?

In den vergangenen Monaten standen Corona-bedingte Themen wie Kurzarbeitsentschädigung, Arbeitslosigkeit, Konjunktorentwicklungen oder Schutzmassnahmen im Vordergrund. Allgemein sind es Themen wie die Entwicklung und Attraktivität des Wirtschaftsstandort, Innovation im Kanton, Fachkräftemangel oder die Abwanderung von jungen, gut ausgebildeten Personen. Der letzte Punkt ist einer, der mir persönlich stark zu denken gibt, wenn es um die Zukunft des Kantons geht.

Neben der Überwindung der Corona-Krise sind wir permanent dabei, gute Rahmenbedingungen für die Wirtschaft zu schaffen und den Kanton als attraktiven Standort für Unternehmer sowie für Fachkräfte zu positionieren. Und natürlich das Voranbringen der verschiedenen Projekte, die Jérôme eben genannt hat.

Sind Sie sich in wirtschaftspolitischen Fragen – ich denke etwa an die Begrenzungsinitiative oder den Fachkräftemangel, aber auch an vergangene wie etwa das neue Thurgauer Steuergesetz – eigentlich immer einig, Daniel Wessner?

Grundsätzlich ja: In den wirtschaftsrelevanten politischen Themen und Vorlagen der letzten Jahre waren wir uns tatsächlich einig. Konflikte gibt es möglicherweise beim Arbeitnehmerschutz, wo wir ja auch Vollzugsbehörde der Vorgaben des Bundes sind. Und im Rahmen der Gespräche um staatliche Hilfe für die Wirtschaft aufgrund der Corona-Massnahmen waren wir etwas zurückhaltender und liberaler, als sich dies einige Exponenten der Wirtschaftsverbände gewünscht hätten.

Und wo sehen Sie Diskrepanzen, Jérôme Müggler?

Das AWA selbst hat ja keine politische Ausrichtung bzw. Haltung, aber wir haben betreffend dem Wirtschaftsstandort



«Das Thurgauer Arbeitsamt entstand erst unter Druck des Bundes.»

Daniel Wessner

Thurgau grundsätzlich die gleichen Interessen. Die politischen Forderungen stellen wir an den Regierungsrat oder das Parlament. Eventuell würden wir die Steuern stärker senken oder mehr Stellen in der Verwaltung hinterfragen, als es der Verwaltung lieb wäre (lacht). Grundsätzlich sehe ich aber keine Diskrepanzen – das zeigt auch das überaus positive Feedback der Thurgauer Unternehmen zum AWA in unseren Umfragen. Zahlreiche Angestellte des AWA kommen aus der Privatwirtschaft – das merkt man, und das ist gut so: Sie kennen die Anliegen der Unternehmen.

Was würden Sie sich also von Regierungsrat und Parlament wünschen, wenn Sie dürften?

Den Kanton wirtschaftlich weiter entwickeln wollen. Zudem braucht es Massnahmen gegen den sogenannten «Brain-drain»: Man kann sich nicht auf die Schulter klopfen, wenn man eine der tiefsten Maturitätsquoten im Lande hat und einem gleichzeitig die gut gebildeten, jungen Arbeitskräfte fehlen. Als IHK leisten wir gerne unseren Beitrag zu diesen Themen.

Text: Stephan Ziegler
Bilder: Marlies Thurnheer

Auf Augenhöhe mit den KMU

Im Thurgau kommt die grosse Stärke der Raiffeisenbanken – die lokale Verankerung – ganz besonders zum Tragen. Dank erfolgreicher Diversifizierung ist in den letzten Jahren der Schritt zur Universalbank gelungen – auch für Firmen. Wie profitieren die Unternehmen und die Menschen im Thurgau konkret davon?

«Raiffeisen ist längst keine reine Hypothekarbank mehr», betont Reto Inauen. Der Leiter der Raiffeisenbank Frauenfeld ist seit einem halben Jahr Verbandspräsident der 15 Thurgauer Raiffeisenbanken. Diese hätten sich in ihren Regionen in den letzten Jahren zu einer echten Alternative als Finanzdienstleistungspartner entwickelt – und zwar für alle Kundensegmente. Neben den Bereichen Anlageberatung und Vorsorgelösungen für Private, sei auch in das Firmenkundengeschäft stetig

investiert worden: So bietet Raiffeisen umfassende Dienstleistungen in den Bereichen Unternehmensfinanzierung, Liquiditätsmanagement und Zahlungsverkehr an. Ein spezielles Augenmerk liege zudem auf der Beratung im Zusammenhang mit Nachfolgelösungen in Unternehmen.

Beratungsbank für Unternehmen

Dass Raiffeisen die Rolle als kompetente Partner- und Beratungsbank der Wirtschaft in den letzten Jahren gestärkt hat, hat auch die Corona-Krise eindrücklich unter Beweis gestellt: Das Eidgenössische Finanzdepartement holte Raiffeisen für die Ausarbeitung der Sofortkredite ins Boot. Für Reto Inauen ist klar, weshalb: «Unsere Banken sind selber KMU und lokal verankert. Sie kennen die Anliegen und Sorgen der Klein- und Mittelunternehmen aus dem Effeff.» Die Thurgauer Raiffeisenbanken hätten in den letzten sechs Monaten insgesamt 1130 Kredite für rund 105 Millionen Franken gesprochen. Sie seien stolz, Teil dieses Unterstützungsprogramms zu sein, mit dem notleidenden Unternehmen im Rahmen eines raschen und unkomplizierten Prozesses geholfen werden kann, betont Reto Inauen. Dass dies von Anfang an so reibungslos funktioniert hat, habe ihn selber beeindruckt.

Nahe an Mensch und Wirtschaft

Unkomplizierte und schnelle Hilfe bieten: Das war vor mehr als 120 Jahren schon die Vision von Pfarrer Johann Evangelist Traber, als er im thurgauischen Bichelsee die erste Raiffeisenbank der Schweiz gründete. Er wollte den Wohlstand aller in der Gemeinde durch Selbsthilfe und genossenschaftliches Gedankengut verbessern. Diese



Jolanda Eichenberger: «Erfolgsversprechend sind langfristige Partnerschaften.»

Nähe zu den Menschen, aber auch zu den Unternehmen zeichne Raiffeisen noch heute aus, sagt Jolanda Eichenberger. Sie ist Verwaltungsratspräsidentin der Raiffeisenbank Mittelthurgau und Mitglied des kantonalen Vorstands. Und sie verkörpert den Draht zwischen Wirtschaft und Raiffeisen wie kaum jemand anders: Viele Jahre war sie in leitenden Funktionen in der Industrie tätig, unter anderem als CEO des Thurgauer Elektrizitätswerks EKT. Ihr sei es wichtig, Raiffeisen noch stärker als verlässliche Partnerin für die Thurgauer Unternehmen ins Bewusstsein zu rufen: «Erfolgsversprechend sind langfristige Partnerschaften. Je früher wir zusammensitzen können, desto besser lassen sich zukunftsfähige Lösungen erarbeiten.»



Reto Inauen: «Raiffeisen ist längst keine reine Hypothekarbank mehr.»

Sparpotenzial für Firmen

Das persönliche Beratungsgespräch sei heute wichtiger denn je, betont Dominik Holderegger. Gerade im Firmenkundenbereich werden die Fragestellungen zunehmend komplexer. Die Investition in gut ausgebildete Mitarbeitende und ins ohnehin schon dichteste Bankfilialnetzwerk im Thurgau mit insgesamt 39 Standorten (siehe Kasten) bilde deshalb den Schwerpunkt. Daneben spiele die Digitalisierung Raiffeisen in die Karten. Holderegger muss es wissen: Der heutige Vorsitzende der Bankleitung bei der Raiffeisenbank Tägerwil wirkte zwei Jahre bei Raiffeisen Schweiz in einem Informatikprojekt als Schnittstelle zu den lokalen Genossenschaften. Aufgrund der neuen Technologien sei Banking heute von überall und jederzeit möglich. «Wir rücken also noch näher an unsere Kundinnen und Kunden heran.» So zum Beispiel mit der neu lancierten App «Raiffeisen Rio», mit der sich das Vermögen komplett digital und unkompliziert verwalten und anlegen lässt. Auch im Firmenkundenbereich gelte, dass die Bank heute beim Unternehmen ist und nicht mehr das Unternehmen bei der Bank. So biete Raiffeisen clevere Schnittstellen zu digitalen Rechnungsstellungs- und Buchhaltungsprogrammen an, dank denen sich viele administrative Arbeiten einsparen lassen.



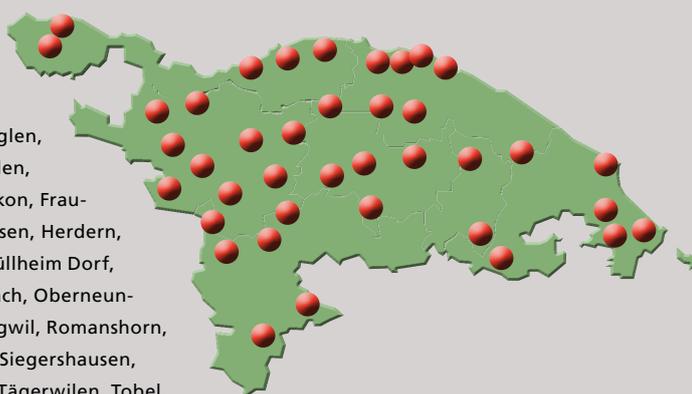
Dominik Holderegger: «Persönliche Beratung ist wichtiger denn je.»

Dichtestes Filialnetz im Thurgau

Die Raiffeisenbank ist im Thurgau an den folgenden 39 Standorten mit bedienten Geschäftsstellen vertreten –

sicher auch in Ihrer Nähe:

- Aadorf, Altnau, Amriswil,
- Arbon, Berg, Bichelsee, Bischofszell, Bottighofen, Bürglen,
- Diessenhofen, Dussnang, Erlen,
- Ermatingen, Eschenz, Eschlikon, Frauenfeld, Hauptwil, Hefenhäusern, Herdern,
- Kreuzlingen, Matzingen, Müllheim Dorf, Münchwilen, Neukirch-Egnach, Oberneunforn, Pfyn, Rickenbach, Roggwil, Romanshorn,
- Schlatt, Schönholzerswilen, Siegershausen, Sirnach, Steckborn, Sulgen, Tägerwil, Tobel, Wängi, Weinfelden.



RAIFFEISEN

Thurgauer Raiffeisenbanken
 Reto Inauen, Verbandspräsident
 052 723 46 34, reto.inauen@raiffeisen.ch
 www.raiffeisen.ch

IHK: Lange Geschichte, grosser Einfluss

Die Industrie- und Handelskammer Thurgau blickt dieses Jahr auf eine 150-jährige Geschichte zurück. Der LEADER bringt einen Überblick über wichtige Meilensteine. Die Geschäftsstelle der Kammer befindet sich im Weinfelder Postgebäude.



1870 Gründung IHK Thurgau

Die Industrie- und Handelskammer Thurgau wird am 20. Februar 1870 als Thurgauische Handels- und Gewerbe-Gesellschaft im «Trauben» Weinfeldern gegründet. Zur Versammlung eingeladen hat Regierungsrat Johann Ludwig Sulzberger (1815-1882), Vorstand des kantonalen Departements des Innern, Abteilung Handel und Gewerbe. «46 Repräsentanten und Freunde des grössern und kleinern Gewerbestandes» nehmen gemäss Protokoll teil, 44 Teilnehmer erklären unverzüglich ihren Beitritt zur neuen Organisation.

1870 Gründung Vorort

Regierungsrat Sulzberger ist auch Teil der Thurgauer Delegation, als am 12. März 1870 der Schweizerische Handels- und Industrie-Verein, kurz Vorort, – die heutige economiesuisse – in Bern ins Leben gerufen wird. Der Anstoss zur Gründung des thurgauischen und schweizerischen Vereins kommt aus dem früh industrialisierten Kanton Glarus. Die Thurgauische Handels- und Gewerbe-Gesellschaft schliesst sich dem Vorort an. Die Zugehörigkeit dauert bis heute.



Johann Ludwig Sulzberger.

© Staatsarchiv des Kantons Thurgau

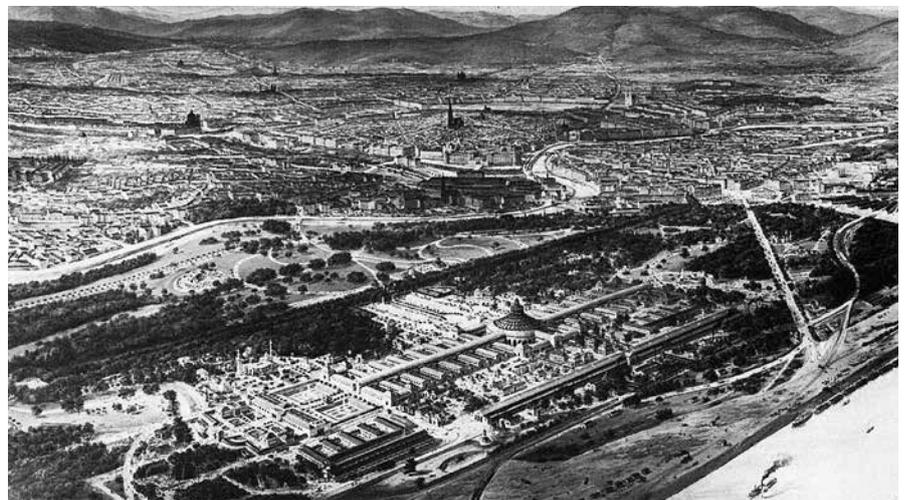


Das Gründungslokal: «Hotel Traube» in Weinfelden im Jahr 1880.

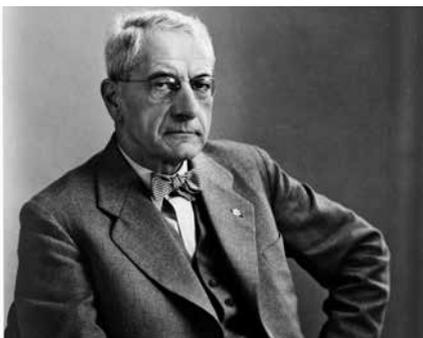
© Sammlung Martin Sax/Bürgerarchiv Weinfelden

1873 Teilnahme Weltausstellung

Der junge Verein wird rasch aktiv. Sein Vorstand wirkt im Jahr 1873 als kantonales Komitee für die Weltausstellung in Wien. Nicht weniger als 50 Aussteller aus dem Thurgau werden registriert. Die grösste Publikumsattraktion ist der Besuch des Schahs von Persien. In Wien wüthen die Pocken-Viren. Der Bundesrat empfiehlt den Teilnehmern, sich «revaccinieren» (impfen) zu lassen – ausser man habe die Krankheit überstanden oder sei innerhalb der letzten fünf Jahre mit Erfolg geimpft worden.



Weltausstellung Wien 1873



1919 Vollamtliches Sekretariat

Am 25. Februar 1919 tritt der Thurgauische Handels- und Industrieverein, wie er inzwischen heisst, mit der ungewohnt hohen Beteiligung von über 120 Personen im Grossratssaal Weinfelden zu einer ausserordentlichen Generalversammlung zusammen. Behandelt wird eine «eingreifende Statutenrevision»: Man beschliesst die Schaffung einer Handelskammer mit vollamtlichem Sekretariat mit Sitz in Weinfelden.

Dr. Carl Eder, erster vollamtlicher Sekretär von 1919 bis 1965.

© Staatsarchiv des Kantons Thurgau



Was gibt einem Bauvorhaben Stabilität?

Partnerschaften in Griffnähe.

Wir sind für Ihr Bauvorhaben der zuverlässige Orientierungspunkt. Als innovativer Anbieter mit Thurgauer Wurzeln bieten wir Ihnen lokale Expertise für Geländer und Balkone. Als Partner begleiten wir Sie von der Idee über die Planung bis zur Realisation. Individuelle Lösungen entwickeln wir mit Leidenschaft und Engagement, so dass sie allen Anforderungen bis ins Detail gerecht werden. Design stösst dabei auf Technologie, Wirtschaftlichkeit und Müssig-Qualität.

muessig.ch

MÜSSIG

1919 Grundstein für Exportdienst

Im Ausland kommt den Thurgauer Zeugnissen für Exportgüter der «erforderliche Kredit» nicht zu. Gesucht wird eine zentrale und glaubwürdige Anlaufstelle im Kanton. Gefunden wird sie bei der Handelskammer. Das Schweizerische Volkswirtschaftsdepartement ermächtigt die Thurgauische Handelskammer per 1. Juli 1919 zur Ausstellung oder Beglaubigung von Ursprungszeugnissen. Es legt damit den Grundstein für den heutigen Exportdienst, der auch Carnets ausstellt: ab 1956 Carnets ECS und seit 1963 Carnets ATA.



Teil der Anbauschlacht im Zweiten Weltkrieg: Pflanzwerk Nussbaumen.

1995 Chance Thurgau

Es geht ein Ruck durch die Thurgauer Wirtschaft. Grund ist der Strukturbericht der Regierung, der eine düstere Wirtschaftszukunft vorhersagt. Im Dezember 1995 gibt die Kammer den Startschuss zum Projekt «Chance Thurgau». Zusammen mit dem Thurgauer Gewerbeverband werden Massnahmen formuliert. Vieles wird umgesetzt. Neue Initiativen wie das Wirtschaftsforum Thurgau und der Motivationspreis der Thurgauer Wirtschaft werden in der Folge ins Leben gerufen.

2013 Prominente GV

Die Generalversammlung der Industrie- und Handelskammer Thurgau, wie der Verein seit 1998 heisst, mausert sich zu einem wichtigen Netzwerkanlass für Wirtschaft und Politik im Kanton. Prominente Rednerinnen und Redner werten den Anlass auf. Im Jahr 2013 spricht Gerhard Schröder, Bundeskanzler a.D., in Weinfelden.

1940 Gründung Ausgleichskasse

1940 gründet die Kammer die Thurgauische Ausgleichskasse für Handel und Industrie. Ab 1947 übernimmt diese die Aufgaben der neu geschaffenen AHV. Später kommt die Familienausgleichskasse hinzu. Nach einem Zusammenschluss zur Ostschweizerischen Ausgleichskasse für Handel und Industrie wird der Sitz nach St.Gallen verlegt. Ab 1978 wird die Schaffung einer Ostschweizer BVG-Gemeinschaftsvorsorgeeinrichtung geprüft, 1983 beschliesst man den Verzicht.

1940–1945 Anbauschlacht

Während des Zweiten Weltkrieges beteiligt sich die Industrie an der «Anbauschlacht» gemäss dem «Plan Wahlen». 190 anbaupflichtige Thurgauer Firmen bewirtschaften 274 Hektaren Anbaufläche. Von der Kammer gesteuert wird die Genossenschaft Industrie-Anbau Thurgau im Seebachtal. Nach Meliorationen stehen dort 68 Hektaren Pflanzfläche zur Verfügung. Die Anbaupflicht und die Arbeitseinsätze in der Landwirtschaft nehmen ein Ausmass an, das «als unerträglich bezeichnet werden muss», so das Protokoll.

1977 Wirtschaftswochen Mittelschulen

Die Wirtschaftswochen an den Mittelschulen sind ein Gemeinschaftsprojekt der Ernst-Schmidheiny-Stiftung und der Industrie- und Handelskammern. Die erste Wirtschaftswoche im Kanton Thurgau findet 1977 für die Kantonsschulen am See im Bildungszentrum Arenenberg im Internatsbetrieb statt. Aktuell führt die IHK Thurgau Wirtschaftswochen für die Kantonsschulen Frauenfeld und Romanshorn durch. Die Pädagogische Maturitätsschule in Kreuzlingen setzt in Zusammenarbeit mit der Stiftung auf ein anderes Format.



Gerhard Schröder im Thurgau © Kirsten Oertle / Foto Prisma



Aufgrund der Covid-19-Pandemie wird das AWA mit Anträgen für Kurzarbeitsentschädigungen überflutet. © AWA Thurgau

Vom Arbeitsamt zum Amt für Wirtschaft und Arbeit

Das Amt für Wirtschaft und Arbeit (AWA) feiert dieses Jahr sein 100-Jahre-Jubiläum. Der LEADER bringt einen Überblick über wichtige Meilensteine.

1920 Eröffnung des Arbeitsamtes

Aufgrund eines Bundesratsbeschlusses vom Oktober 1919 schafft der Thurgau für den vom Bund geforderten Zentralnachweis ein eidgenössisches Arbeitsamt mit zwei Beamten. Die Aufgaben beinhalteten die Vermittlung und Verwaltung der offenen Stellen sowie die Zahlung von Arbeitslosenfürsorgegeldern. Die Eröffnung eines eigenen kantonalen Arbeitsamtes mit vier Angestellten erfolgt schliesslich per 1. Januar 1921. Erster Chef des Arbeitsamtes ist Heinrich Baumann.



Werkhalle im Eisenwerk Frauenfeld um 1920

© Stadtarchiv Frauenfeld

1924 Die Arbeitslosenfürsorge wird zur Versicherung

Der Übergang von der Arbeitslosenfürsorge zur Versicherung basiert auf dem Bundesgesetz vom 17. Oktober 1924. Es sichert allen öffentlichen und privaten Arbeitslosenkassen jährliche Bundesbeiträge zu und definiert die Bedingungen: Das Taggeld darf nicht höher als 60% des Verdienstes sein. Der Zwang zur Arbeitslosenversicherung bleibt Sache der Kantone. Im Thurgau wird die Versicherung per Gesetz vom 30. Dezember 1930 obligatorisch, aber nur für Arbeiterinnen und Arbeiter zwischen 16 und 65 Jahren, die dem Fabrikgesetz unterstehen.



Giessereihalle Saurer um 1930.

© Historisches Museum Arbon



Einblick in innovative Firmen wie Bernina Steckborn. © AWA Thurgau



Der jährliche Technologietag mit Referaten und Messe stösst auf grosses Interesse. © Martin Sinzig

1946 Hochkonjunktur nach Kriegsende

Entgegen der Erwartung, dass die Wirtschaft nach dem Ende des 2. Weltkrieges stark einbrechen wird, erlebt der Thurgau eine Hochkonjunktur. Zahlreiche Fremdarbeiterinnen und Fremdarbeiter werden in die Schweiz geholt. 1950 unterbricht eine kurze Krise das Wirtschaftshoch, worauf die ausländischen Arbeitskräfte die Schweiz vorübergehend verlassen müssen.

1972 Arbeits- und Berufsbildungsamt

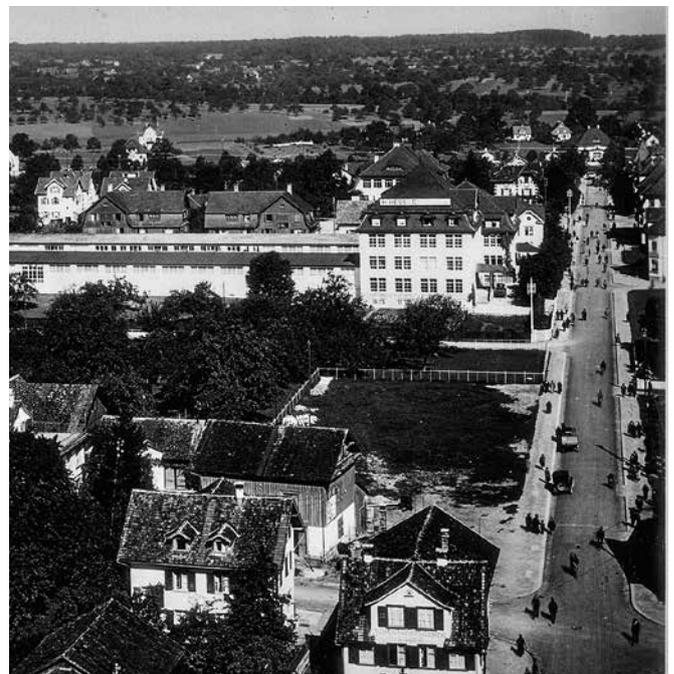
Die Kompetenzen des kantonalen Arbeitsamts erweitern sich auf die Berufsberatung und Lehrstellennachweise, worauf das Arbeitsamt umbenannt wird auf Arbeits- und Berufsbildungsamt. Angesiedelt ist dieses bis 1972 im Erziehungs- und Kulturdepartement, danach beim Departement des Innern und der Volkswirtschaft. Dort erhält es weitere Aufträge in den Bereichen Bildungswesen, Weiterbildung und Schlichtungsstelle bei Kollektivstreitigkeiten zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern.

1976 Obligatorische Arbeitslosenversicherung

Ausgelöst durch die Erdölkrise sinkt das Schweizer Bruttoinlandprodukt 1975 um sieben Prozent. Die Zahl der Arbeitslosen steigt im Thurgau innert Jahresfrist von 16 auf 527 Personen. Nicht berücksichtigt sind die über 3000 ausländischen Arbeitskräfte, die in ihre Heimatländer zurückreisten. Per Volksabstimmung wird 1976 in der Schweiz die Arbeitslosenversicherung in die Verfassung aufgenommen. Das entsprechende Gesetz für die obligatorische Arbeitslosenversicherung tritt noch im selben Jahr provisorisch in Kraft.

1996 Anspruchsvolle Reorganisation des KIGA

Nebst der Umbenennung ins Amt für Industrie, Gewerbe und Arbeit (KIGA) erfährt das Arbeitsamt aufgrund des neuen Arbeitsgesetzes eine umfangreiche Reorganisation. Das Industrie- und Gewerbeinspektorat (IGI) wird ins KIGA integriert. Zudem übernehmen drei Regionale Arbeitsvermittlungszentren die Arbeiten der einzelnen Gemeinde-Arbeitsämter. Dadurch wächst das KIGA innerhalb 14 Monaten von 30 auf über 120 Mitarbeitende. Nach Misstönen kommt es 1998 zum Wechsel in der Amtsleitung. Edgar Sidamgrotzki bringt das KIGA auf Kurs.



Arbeiter auf dem Weg in die Kleiderfabrik Amriswil, um 1930. © H. Wiesendanger



Bäckerhandwerk im Aufwind.
© Sammlung Stefan Keller



RENAULT
Passion for life

Elektromobilität für Sie **CLIO, ZOE, CAPTUR & MEGANE**



Hybrid



100% elektrisch



Plug-in Hybrid



Plug-in Hybrid

Entdecken Sie die neuen Elektro- und Hybridmodelle bei uns.

St. Gallen, CITY-GARAGE AG, 071 274 80 74 — **Bach-Garage Gschwend AG**, 071 223 12 12 —
Oberbüren, BUGA Buchental-Garage AG, 071 955 05 05 — **Schwarzenbach**, Daniel Grob AG,
071 925 25 50 — **Näfels**, Freihof-Garage AG, 055 618 44 88 — **Chur**, Garage Adank Chur AG, 081 257
19 19 — **Goldach**, Bräm AG, 071 844 00 30 — **Altnau**, Garage Hofer AG, 071 695 11 14 —
Amriswil, Garage Hofer AG, 071 410 24 14 — **Balgach**, Hirn Balgach AG, 071 722 27 88 —
Weinfelden, Kreuzgarage AG, 071 622 65 44 — **Marbach**, Kurt Köppel AG, 071 755 63 63 —
Vaduz, Mühleholz-Garage AG, 00423 239 80 90 — **Oberriet**, Schachengarage AG, 071 761 11 42 —
Wil, WOLGENSINGER AG, 071 911 11 12 — **Herisau**, WOLGENSINGER AG, 071 351 51 56



Um den Puls der Wirtschaft zu fühlen, sucht AWA-Amtsleiter Daniel Wessner die Nähe zu den Anspruchsgruppen.

© Raffael Soppelsa

1999 Bildung des Thurgauer Technologieforums

Dank fortschreitendem Einsatz von Elektronik und Mechanik steigen der Automatisierungsgrad und die Effizienz in der produzierenden Wirtschaft. Für den Wissenstransfer gründet Amtsleiter Edgar Sidamgrotzki zusammen mit der IHK, dem Gewerbeverband, dem Amt für Mittel- und Hochschulen und Unternehmer Rolf Weigele das Thurgauer Technologieforum. Mit dem Ziel, die Wissenschaft und Forschung mit der Industrie und dem Gewerbe direkt zu vernetzen, entsteht daraus 2001 der erste Thurgauer Technologietag.

2000 Vom KIGA zum AWA

Das KIGA heisst neu Amt für Wirtschaft und Arbeit (AWA). Die Wirtschaftsförderung wird ins AWA integriert. Mit dem Abkommen der Bilateralen Verträge und dem Inkrafttreten der Flankierenden Massnahmen (FlaM) zum freien Personenverkehr mit der Europäischen Union gilt es für das Arbeitsinspektorat, ab 2004 deren Umsetzung zu kontrollieren und insbesondere Lohndumping und Schwarzarbeit zu verhindern.

2018 Einführung der Stellenmeldepflicht

Das AWA steht seit 2016 unter der Leitung von Daniel Wessner. Die Thurgauer Regierung beauftragt das AWA mit zusätzlichen Kompetenzen im Tourismusbereich und für das Arbeitszonenmanagement. Zudem werden die kantonalen RAV ab 1. Juli 2018 vom SECO verpflichtet, den Vollzug der Stellenmeldepflicht (SMP) zu gewährleisten. Die SMP soll, als Umsetzungsinstrument der Masseneinwanderungsinitiative, den Inländervorrang fördern.

2020 Pandemie verursacht massiven Wirtschaftseinbruch

Mit den vom Bundesrat aufgrund der COVID-19-Pandemie beschlossenen Massnahmen und dem partiellen Lockdown erfährt die Wirtschaft einen massiven Eingriff in die Handels- und Gewerbefreiheit. Das AWA ist aufgrund der Menge an Gesuchen respektive Auszahlungen von Kurzarbeitsentschädigungen sowie den steigenden Arbeitslosenzahlen besonders gefordert. Ausserdem kontrolliert das AWA Schutzkonzepte und deren Umsetzung und initiiert – in Ergänzung zu den Massnahmenpaketen des Bundesrats – kantonale Finanzhilfen für die Thurgauer Wirtschaft.

Anzeige



KREIS DESIGN

Küche | Bad | Wohnen

Inhaber: Thomas und Norbert Thalmann

EINFACH SCHÖNE KÜCHEN + BÄDER

kreis-design.ch • Telefon 071 424 20 50 • Zihlschlacht/Kreuzlingen



Schlauchtechnik



Pneumatik



Antriebsriemen



Formartikel



Schlauchwagen



Schlauchaufroller



Chemisch-Technisch



Kunststoffartikel

Schlaue Füchse kaufen langlebige Produkte.

peter hefti ag

Online bestellen: www.peter-hefti-ag.ch

Walzmühlestrasse 50 | 8500 Frauenfeld | T 052 557 00 88



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

Hier erfahren Sie mehr:
www.leaderdigital.ch





Die TrustedBox:

Archivierte Daten. Automatisch. Täglich. Viele Firmen leben vom Vertrauen ihrer Kunden. Wie kann ein KMU dieses Vertrauensniveau auch digital erreichen?

Es ist eine enorme Herausforderung zu beweisen, dass ein **Datensatz** zu einem bestimmten Zeitpunkt **bereits existierte** und seither **nie manipuliert** wurde. Was tun?

Die **Thurgauer TrustedBox** macht es möglich, siehe hierzu unser Interview mit Friedrich Kisters, CEO der Origin-Stamp AG, im **August-LEADER 2020 auf Seite 90/91**, den Sie auch online finden (leaderdigital.ch). Die TrustedBox automatisiert Datensicherheit und bündelt wichtige Software-Komponenten zu einer einfachen, zeitsparenden Lösung.

Die TrustedBox benutzt als Hardware eine NAS (Network-Attached-Storage), die mit Software «hochgetunt» wird und in punkto Sicherheit deutlich teurere Lösungen locker überrunden kann.

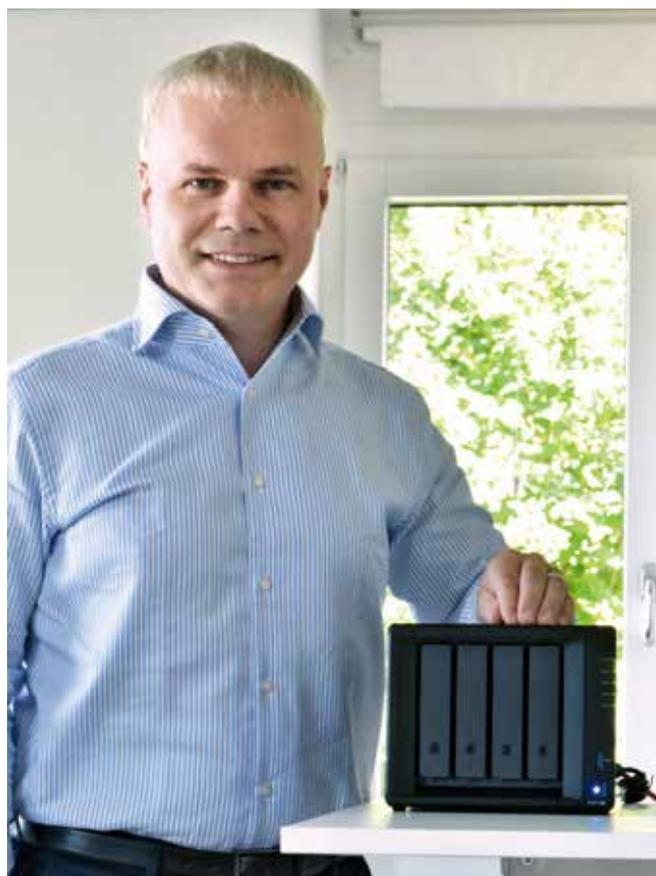
Wie aus nebenstehender Abbildung gut sichtbar wird, erstellt die TrustedBox ein Datenbackup, bei dem alle neuen Daten täglich hinzugefügt und mit einem unveränderbaren Datenzeitstempel versehen werden (1 & 2). Diese Daten werden auch verschlüsselt (3) und täglich unlöschbar archiviert sowie im physisch getrennten Archiv erneut verschlüsselt (4). Wie lange die Daten unlöschbar bleiben sollen, kann jeder selbst bestimmen und so individuell Platz optimieren.

Ziel ist es, mit geringsten Kosten maximalen Nutzen zu erreichen. So war es auch am Vortrag vom 23. September 2020 anlässlich des 20. Blockchain Meetup in Liechtenstein zu hören, siehe meetup.com/Blockchain-Meet-up-Liechtenstein.

Friedrich Kisters bringt es auf den Punkt: Dank der TrustedBox erreicht man mit wenig Aufwand ein sehr hohes Vertrauensniveau: Das Vertrauen in jede einzelne Datei ist mathematisch untermauert.

Auf Wunsch lässt sich dank der Datenzeitstempel mit KI (künstliche Intelligenz) ein typisches Verhaltensmuster der Datenerzeugung erstellen (5). Abweichungen führen zu Warnungen und können helfen, **Hackerangriffe und Ransomware-Attacken abzuwehren, bevor sie Schaden anrichten.**

- 1 **Tägliches lokales & inkrementelles Backup**
- 2 **Tägliche eingefrorene Zeitstempel aller Daten**
- 3 **Mehrfachverschlüsselung in physisch getrennten Systemen**
- 4 **Tägliche eingefrorene Daten im Cloud-Archiv**
- 5 **Überwachung der erfolgten Zeitstempel**



Die **Kosten der TrustedBox-Standardvariante** liegen im ersten Jahr (inklusive Hardware und Rabattcode «LEADER») bei netto CHF 8091. Im zweiten Jahr kostet diese Lösung nur noch CHF 3640, also etwas weniger als CHF 10 pro Tag.

Wir meinen: Jedem KMU sollte seine sichere Datenarchivierung 10 Franken pro Tag wert sein.

www.trustedbox.ch

Kundenservice neu gedacht

Capita bietet individuelle Konzepte für zufriedeneren Kunden



«Gut» kann immer noch «besser» werden. Aus dieser Überzeugung heraus verfolgt Capita, der europäische Kundenservice-Experte für Outsourcing, digitale Services und Beratung, das Ziel, bessere Kundenerlebnisse zu gestalten. Auch mittelständische Unternehmen profitieren von einem Leistungsmix aus Beratung, digitalen Services und neuen Technologien und sind so für die Herausforderungen der Zukunft bestens gerüstet.

Mehr Service, mehr Erreichbarkeit und mehr Möglichkeiten – das ist es, was Kunden heute wollen. Sie erwarten Kanalvielfalt, hochwertige Services und bequeme Selfservice-Optionen. Capita unterstützt Unternehmen dabei, in einem wettbewerbsintensiven Umfeld zu bestehen und gestaltet gemeinsam mit ihnen effizientere Prozesse und massgeschneiderte Softwarelösungen. Ob Peak-Management, Beschwerdemanagement, Omnichannel- und Social-Media-Management oder technischer Support – Capita bietet ein stimmiges Gesamtkonzept, das sowohl die Kundenbindung und den Umsatz steigert als auch Zeit und Geld spart. Um die hohen Kundenerwartungen auch künftig befriedigen zu können, unterstützt Capita Unternehmen ausserdem dabei, den digitalen Wandel weiter voranzutreiben – beginnend mit einer fundierten Analyse und Strategieentwicklung bis hin zur Konzeption passgenauer, individueller Lösungen, die in Zusammenarbeit mit den Auftraggebern entstehen. Eine wichtige Rolle spielen hierbei Capitas Consulting-Dienstleistungen, mit deren Hilfe genau aufgezeigt werden kann, wie sich der Kundenservice durch den Einsatz digitaler Dienste, Ressourcen und Technologien effizienter gestalten lässt.

In Deutschland und der Schweiz zählt Capita über 6 000 Mitarbeiter in rund zwanzig Städten – über den deutschsprachigen Raum hinaus arbeiten über 60 000 für den Outsourcing-Spezialisten an mehr als 450 Standorten. Die Grösse, Vielfalt und Flexibilität von Capita ermöglicht den Zugriff auf umfassendes Know-how, nahezu unbegrenzte Kapazitäten, vielfältige innovative Technologien und wertvolle Partnerschaften. Seit der Gründung 1984 ist Capita organisch gewachsen und hat sich durch gezielte Akquisitionen zu einem der erfolgreichsten europäischen Outsourcing-Unternehmen etabliert, heute über sechs Divisionen im Bereich Software, HR-Solutions, Customer Management, Technologie, Dienstleistungen für die öffentliche Hand und Special Services verfügt.

Als Marktführer zählt Capita Tägerwilen mit rund 800 Mitarbeitern zur grössten der vier Niederlassungen in der Schweiz. Der Standort im Kanton Thurgau wurde 2002 in dem ehemaligen Forschungszentrum «Spider Town» eröffnet, das heute Unternehmen aus diversen Branchen als Firmensitz dient. Damals wie heute spricht viel für Tägerwilen: angefangen von einer guten Anbindung an die öffentlichen Verkehrsmittel über verfügbare Parkmöglichkeiten bis hin zu einer attraktiven Infrastruktur in der Umgebung. Darüber hinaus gibt es eine gewisse historische Verbindung zu Tägerwilen als Contactcenter-Standort und «Zentrum» für die Telekommunikationsbranche. So hat 1996 hier die Cyberline als Callcenter



für die Compuserve AG, der grösste und erste Online-Anbieter weltweit, Dienstleistungen erbracht und nach einiger Zeit wurde auch eine eigene Filiale im High-Tech-Center eröffnet. Diese Location wurde somit im Laufe der Jahre zu einer Art «Einwahlknoten» für spezialisierte Telko-Dienstleitungen.

In erster Linie werden in der Schweiz Projekte mit dem Schwerpunkt Telekommunikation umgesetzt. Hierfür arbeiten rund 1500 Mitarbeiter an vier Standorten, beispielsweise im technischen Support und im User-Helpdesk, die alle Schweizer Amtssprachen beherrschen – ein Faktor, der das Qualitätsversprechen von Capita untermauert. Allerdings zählen auch Unternehmen aus anderen Branchen, beispielsweise aus dem Finanz- und Versicherungswesen oder dem Energiesektor zu Capitas Kunden.

«We create better outcomes. Gemeinsam bessere Kundenerlebnisse gestalten.»

Nach diesem Prinzip bringt Capita Unternehmen sowie deren Kunden auf immer neuen Wegen näher zusammen, übernimmt für sie das Customer Management, gestaltet das Servicedesign neu und begleitet sie auf ihrer digitalen Reise.

Gerade in den letzten Jahren ist das Bewusstsein dafür geweckt worden, dass exzellenter Kundenservice in Zeiten der Digitalisierung eine ganzheitliche Betrachtung des Kunden voraussetzt. Das bedeutet nicht nur, dass sie an den entsprechenden Touchpoints abgeholt werden müssen: Um die Bindung und Zufriedenheit nachhaltig zu verbessern, muss man die Kunden verstehen, ihr Verhalten antizipieren und ihre Anforderungen erfüllen können. Für Capita als Dienstleister gilt es, diesen Wandel mit seinem Geschäftsmodell mitzutragen, darüber hinaus mit eigenen Lösungen zu unterstützen. In den vergangenen Jahren hat sich Capita als Teil des Transformationsprozesses auch in der Schweiz gewandelt und das Portfolio auf die drei Kernsäulen aus klassischem Kundenservice, Consulting beziehungsweise technologiebasierten Mehrwertdiensten sowie langfristigen Digital-BPO-Projekten konzentriert. So können auch mittelständische Auftraggeber entsprechend ihrer individuellen Anforderungen auf die für sie passende Unterstützung zurückgreifen.

Trotz Digitalisierung nahe beim Kunden bleiben

Die Thurgauer Kantonalbank ist mit 28 Geschäftsstellen und rund 700 Mitarbeitern die Nummer 1 im Thurgau. Im ersten Halbjahr 2020 resultierte zwar ein leichter Gewinnrückgang, die Bank steht aber nach wie vor sehr solide da und baut ihre Dienstleistungen weiter aus. Gleiches gilt für den Verband der Thurgauer Raiffeisenbanken, mit 15 Raiffeisenbanken an 39 Standorten und rund 500 Mitarbeitern im Kanton Thurgau die Nummer 2.

Im Roundtable-Gespräch erklären Reto Inauen, Präsident des Verbands der Thurgauer Raiffeisenbanken, und Thomas Koller, Geschäftsleitungsvorsitzender der Thurgauer Kantonalbank, was ihre Bank unverwechselbar macht und wo Gemeinsamkeiten bestehen.

Reto Inauen, die Raiffeisenbanken Thurgau sind trotz Corona auf Erfolgskurs. Worauf führen Sie das zurück?

Auf unsere starke regionale Verankerung im Thurgau und auf unser genossenschaftliches Geschäftsmodell. Unsere Kunden sind die Besitzer der Raiffeisenbanken und bestimmen mit. Diese Faktoren, gepaart mit der hohen Beratungskompetenz unserer Mitarbeiter, führen zu loyalen, partnerschaftlichen Beziehungen und schliesslich zum Erfolg.

Thomas Koller, auch die Thurgauer Kantonalbank steht sehr solide da. Was ist Ihr Erfolgsgeheimnis?

Es ist kein Geheimnis, dass wir auf bewährte Stärken setzen wie Kundennähe, professionelle Beratung und lokale Verankerung. Zudem entwickeln wir uns laufend weiter und begleiten unsere Kunden in allen Lebensphasen. Nachhaltigkeit ist uns wichtig – in allen Belangen. Das gilt auch für unser vielfältiges Engagement für Kultur, Sport und Gesellschaft. Ein beträchtlicher Teil unseres Gewinns fliesst über Kanton und Gemeinden an die Bevölkerung zurück.

Zum Erfolg eines Unternehmens tragen die Mitarbeiter einen grossen Teil bei – wie führen Sie ihre Mitarbeiter, Reto Inauen, als Bankleiter der Raiffeisenbank Frauenfeld?

Heute steht motivierende und authentische Führungskompetenz im Vordergrund. Für mich heisst das, mit gutem Beispiel voranzugehen, aber auch an die Eigenverantwortung der Mitarbeiter zu appellieren. Sie haben Kompetenzen und übernehmen Verantwortung. In der Raiffeisen-Gruppe haben wir zudem eine «Du-Kultur», die das Miteinander unterstreicht.

Thomas Koller – erkennen Sie sich hier wieder oder wie führen Sie?

Ich halte mich beim Führen an folgende Leitsätze: Erstens: Führe mit Sinn und Inspiration: Die Mitarbeitenden müssen den Sinn ihres Engagements sehen. Zweitens: Übernehme Verantwortung und entscheide: Die Mitarbeitenden haben die Freiheit, Entscheide zu treffen, und das erwarte ich auch. Drittens: Hole und gib Feedback. Und Viertens: Sei offen für Neues. Ganz wichtig ist mir auch, dass alle Vorgesetzten in ihrem Verhalten Vorbilder sind. Zudem legen wir bei der TKB Wert auf eine flache Hierarchie und pflegen eine Du-Kultur.

Wechseln wir von der Finanz- zur Realwirtschaft. Die KMU-Landschaft wird derzeit von der Corona-Krise durchgeschüttelt – nur dank Überbrückungskrediten konnten viele Unternehmen liquid bleiben. Wo sehen Sie hier die Aufgabe der Thurgauer Raiffeisenbanken, Reto Inauen?

Jetzt geht es vor allem darum, Betriebe zu stabilisieren, die langfristige Sicherung zu gewährleisten und die weitere Entwicklung zu unterstützen. Wir waren massgeblich an der Erarbeitung der Covid-19-Kredite mit Bundesbürgschaft beteiligt. Bis zur Inkraftsetzung und Auszahlung dieser Bundesbürgschafts-Kredite lancierte Raiffeisen sogar eine Soforthilfe von 100 Millionen Franken für die Schweizer KMU. Zudem ermöglichen wir über unsere Crowdfunding-Spendenplattform lokalhelden.ch ein erweitertes Angebot für die Unterstützung von Unternehmen und Projekten.

Und wo bietet die TKB hier zusätzlich Unterstützungsangebote für die Unternehmen, Thomas Koller?

Mit unseren Geschäftskunden sind wir seit Beginn der Pandemie in Kontakt und suchen mit ihnen gemeinsam nach Lösungen. Ein positives Zeichen gesetzt haben wir mit unserer Gutschein-Aktion: Alle 130 000 Thurgauer Haushalte haben Ende Mai einen Gutschein im Wert von 30 Franken erhalten, die sie beim lokalen Gewerbe einlösen konnten.

Reto Inauen und Thomas Koller:

In Einigem ähnlich.





Reto Inauen:

Hohe Beratungskompetenz.

Die Resonanz auf die Gutscheine ist von allen Seiten sehr positiv; insbesondere auch aus der Wirtschaft.

Reto Inauen, die Raiffeisenbanken wollen weiter in Richtung Hybridbanken schreiten. Was bedeutet dies für Ihre Kunden?

Die Raiffeisenbanken haben sich entschlossen, konsequent auf den physischen und den digitalen Kundenkanal zu setzen. Wir sind überzeugt, dass es weiterhin ein dichtes Geschäftsstellennetz braucht, denn die Nähe und die lokale Verankerung waren und sind weiterhin Erfolgsfaktoren für uns. Wir Raiffeisenbanken wollen die Kundennähe für Privat- und Firmenkunden weiter verstärken und zugleich das digitale Angebot ausbauen, wie zum Beispiel mit der digitalen Vermögensverwaltung mittels der Raiffeisen-App Rio.

«Die Thurgauer Wirtschaft ist breit diversifiziert und robust.»

Thomas Koller, die Thurgauer Kantonalbank will sich noch stärker in Richtung Beratungsbank entwickeln. Was bedeutet das?

Wir sind überzeugt, dass auch in der zunehmend digitaleren Zukunft unsere Kundinnen und Kunden bei wichtigen Lebensereignissen und -entscheiden auf den Rat einer Vertrauensperson setzen und eine persönliche Beratung schätzen. Deshalb investieren wir stets in die Weiterbildung unserer Beraterinnen und Berater. Und wir entwickeln digitale Hilfsmittel, die uns dabei unterstützen, dem Kunden eine ganzheitliche Vermögenssicht aufzuzeigen. Weiterhin eine wichtige Funktion hat auch unser Geschäftsstellennetz. 2021 eröffnen wir mit der TKB Gachnang-Islikon einen zusätzlichen Stand-

ort. Gleichzeitig bauen wir unser digitales Selbstbedienungsangebot laufend aus.

Sowohl TKB als auch die Raiffeisenbanken treiben also die Digitalisierung voran und verstärken gleichzeitig die Beratung – was bringt dies Thurgauer KMU konkret?

Inauen: Digitalisierung bedeutet fast immer «einfacher – flexibler – schneller – günstiger». Dank der Digitalisierung ist die Bank beim KMU und nicht das KMU bei der Bank. Jeder Unternehmer strebt nach Erfolg und somit auch nach einfachen, flexiblen, schnellen und günstigen Lösungen. Wo bei einfacheren Bedürfnissen eher Digitalisierung und Flexibilität gewünscht sind, so ist es bei komplexeren Fragestellungen das persönliche Beratungsgespräch. Der Mehrwert liegt in der Auswahl je nach Bedürfnis.

Koller: Dank der Digitalisierung können wir den Unternehmen Dienstleistungen anbieten, die ihren Alltag vereinfachen. Beispiel hierfür ist die Anbindung von Tools von Drittanbietern. Auch wählt der Unternehmer frei, wann, wo und wie er mit der TKB zusammenarbeiten will. Bei einfacheren Bedürfnissen nutzt er unsere digitalen Services im Kundenportal, bei anspruchsvollen Themen nimmt er eine persönliche und umfassende Beratung in Anspruch. Umfassend heisst auch, dass unsere Berater bei sehr komplexen Fragestellungen unsere internen Fachspezialisten beiziehen.

Können Sie für uns den Wirtschaftsstandort Thurgau kurz analysieren: Wo liegen seine Stärken, was sind seine Schwächen?

Koller: Die Thurgauer Wirtschaft ist breit diversifiziert und robust. Industrie und Gewerbe, insbesondere das Baugewerbe, sowie die Landwirtschaft sind im Vergleich zur übrigen Schweiz besonders stark vertreten. Wir haben zahlreiche Perlen im Thurgau, die in ihrem Bereich führend sind.



Thomas Koller:

Grosse Kundennähe.

Die Wirtschaft hat sehr gute Jahre hinter sich; das zeigt auch unsere jährliche Geschäftskunden-Umfrage. Die Firmen konnten sich immer wieder an neue Gegebenheiten anpassen. Als eine der grössten Herausforderungen nennen sie aktuell die Suche nach Fachkräften – gerade in hoch spezialisierten Bereichen. Zurzeit ist natürlich der unsichere Verlauf der Pandemie die zentrale Herausforderung.

Inauen: Und: Der Thurgau ist immer noch attraktiv für Zuzüger, weil die Lebenshaltungskosten verhältnismässig tief sind. Die Immobilienpreise sind zwar gestiegen, aber die Preise sind doch noch auf einem Niveau, dass man sich eher etwas leisten kann als im Raum Zürich. Die Erholungsgebiete mit Nähe zu See und Bergen liegen sehr nahe, die Wohn- und Lebensqualität ist sehr hoch. Die Diversifizierung mit vielen innovativen Klein- und Mittelbetrieben der verschiedensten Branchen sehe ich auch als ein Vorteil für den Thurgau. Die Wirtschaft ist somit breit abgestützt, und die erfolgreichen KMU bilden das Rückgrat.

Zum Schluss: Wie beurteilen Sie die Rolle der Politik in der Corona-Pandemie?

Koller: Mit der Lancierung des Kreditprogrammes des Bundes haben wir im Frühjahr etwas Ausserordentliches erlebt. Es war bemerkenswert, wie rasch und unbürokratisch der Bundesrat ein Programm in dieser Dimension gestartet hat. Ein zentraler Erfolgsfaktor war, dass die Finanzbranche, die Aufsichtsbehörden und das Bürgerschaftswesen von Anfang an involviert waren und die Kreditvergabe über etablierte Strukturen getätigt werden konnte.

Inauen: Ein grosses Kompliment gebührt nebst dem Bundesrat auch den Verantwortlichen des Kantons: Trotz der Bundeshilfe hat auch der Thurgau in kürzester Zeit ein zusätzliches Unterstützungsprogramm in Zusammenarbeit mit den

hiesigen Banken umgesetzt. Zudem war die Kommunikation zwischen dem Kanton und den Banken stets direkt und unkompliziert – immer mit dem Ziel, die wirtschaftlich am meisten Betroffenen in den Mittelpunkt zu stellen.

«Unser Geschäftsstellennetz hat auch in Zukunft eine wichtige Funktion.»

Koller: Das ergänzende Kantonsprogramm war aus meiner Sicht eine wichtige psychologische Stütze. Bei der Umsetzung haben auch wir Banken eng zusammengearbeitet. So gab es auch Kontakte zwischen Reto Inauen und mir und gemeinsame Gespräche mit dem Kanton.

Inauen: Auch sonst sehen wir uns regelmässig. Einmal im Jahr findet ein Treffen zwischen dem Vorstand der Thurgauer Raiffeisenbanken und der Geschäftsleitung der TKB statt. Es ist immer gut, wenn man das Vis-à-vis persönlich kennt – das macht vieles einfacher.

Koller: Das hat man gerade auch bei der Pandemie gesehen. Bei unseren persönlichen Kontakten ist es von Vorteil, dass wir uns in Einigem ähnlich sind.

Inauen: Ja, genau: Wir sind beide offen, direkt und unkompliziert.

Text: Tanja Millius
Bilder: Marlies Thurnheer

«Ich würde sofort wieder mitmachen»

2014 lancierte die EKT AG, eng begleitet durch das KEEST (Kompetenz-Zentrum für Erneuerbare Energie-Systeme Thurgau), das Energie-Förderprogramm «Thurgauer Energie-Fitness für Unternehmen» mit dem Ziel, pro Betrieb mindestens 15 Prozent Energie über drei Jahre einzusparen. Mit überwältigendem Erfolg: Die 73 teilnehmenden Firmen haben nicht «nur» die errechneten 43 Gigawattstunden (GWh) Energie eingespart, sondern die Vorgabe mit 184 GWh mehr als dreifach übertroffen! Wir haben Roman Germann, CEO des Kunststoffspritzguss-Unternehmens LAPP Tec AG, in Diessenhofen zu seinen Erfahrungen mit dem EKT-Energieförderprogramm befragt.

Roman Germann, Sie haben mit Ihrem Betrieb am Programm «Thurgauer Energie-Fitness für Unternehmen» teilgenommen. Was hat Sie dazu bewegt, Ihren Energieverbrauch zu überdenken und zu optimieren?

Für unsere Teilnahme am Programm gab es zwei Aspekte: Erstens hatten wir sowieso vor, unser Unternehmen in einem ersten Schritt gemäss der Norm ISO 14001 (Umweltmanagement) und in einem zweiten nach ISO 50001 (Energiemanagement) zertifizieren zu lassen – um einen Vorteil im Markt zu haben und uns von Mitbewerbern zu differenzieren. Der zweite Aspekt war die Mitteilung des Kantons Thurgau, dass wir «Energie-Grossverbraucher» gemäss Eidgenössischem Energiegesetz seien und daher in Sachen Energieeffizienz tätig werden müssten, um von der Befreiung der CO₂- oder KEV-Abgabe zu profitieren. Da wir ja bereits den Beschluss gefasst hatten, unseren Energieverbrauch zu optimieren, suchten wir einen Partner, der mit uns zusammen den Betrieb analysiert, Einsparungspotenzial erkennt und daraus dann mögliche Massnahmen ableitet. Diesen Partner fanden wir im KEEST, und rückblickend kann ich sagen, dass ich mit dieser Zusammenarbeit mehr als zufrieden bin.

Welche Massnahmen haben Sie ein- und umgesetzt, um den Energieverbrauch zu reduzieren?

Den Mammutanteil unseres Energieverbrauchs macht natürlich die Produktion aus. Hier haben wir kontinuierlich unseren Maschinenpark erneuert, Abläufe automatisiert. Und dabei auch darauf geachtet,

besonders energieeffiziente Geräte zu kaufen. Es ist eindrücklich: Unsere neuen Maschinen verbrauchen teilweise bis 50 Prozent weniger Energie. Wobei ich auch ehrlich sagen muss: Wir hätten den bisherigen Produktionspark sowieso erneuern müssen und haben das nicht wegen der Teilnahme an diesem Programm getan. Aber das Thema Energieverbrauch bekam so sicher einen anderen, viel prägnanteren Stellenwert. Zusätzlich haben wir beispielsweise in den Ausbau der Wärmerückgewinnungsanlage investiert und es damit geschafft, unseren Gasverbrauch auf ein Minimum zu reduzieren: Fürs Heizen unserer Büros verwenden wir jetzt Wärmeenergie, die in der Produktion quasi als Abfall entsteht.

Wie viel Energie konnten Sie einsparen in den drei Jahren Ihrer Programmteilnahme?

Im ersten Jahr konnten wir unseren vorherigen Energieverbrauch um rund zwei Prozent reduzieren. Im zweiten Jahr waren es schon deutlich über 30 Prozent, die wir weniger verbrauchten. Und über die gesamten drei Jahre der Programmlaufdauer haben wir im Mittel etwa 25 bis 30 Prozent Energie pro Jahr – was etwa 30 000 bis 50 000 Franken entspricht – gespart. Dabei ist jedoch zu berücksichtigen, dass sich unser Unternehmen weiterentwickelt und verändert hat und sich daher diese Zahlen nicht eins zu eins vergleichen lassen.

War das Einsparen von Energie in Ihrem Betrieb nachhaltig?

Für uns als Kunststoffspritzguss-Unternehmen ist es wichtig, dass wir uns im Markt



«Ich würde sofort wieder mitmachen.» Roman Germann, 1962, ist CEO des Unternehmens LAPP Tec AG in Diessenhofen / TG.

von anderen Firmen differenzieren können. Das passiert natürlich in erster Linie über Produkt, Serviceleistungen und Preis. Aber zusätzlich haben wir es uns auch auf die Fahnen geschrieben, verantwortungsbewusst mit unseren Ressourcen umzugehen und die Umwelt zu schonen. Solche Soft Skills werden im Markt immer wichtiger. So planen wir auch, wie bereits angetönt, unser Unternehmen in den nächsten zwei, drei Jahren gemäss ISO 50001 zertifizieren zu lassen. Ein Photovoltaik-Projekt ist ebenfalls bereits fertig ausgearbeitet und die entsprechenden Förderbeiträge in Zusammenarbeit mit den KEEST-Fachleuten beantragt und bewilligt.

Auch die Thurgauer Kantonalbank ist als Partner ins Förderprogramm involviert – und macht es damit zum Projekt von Thurgauer Unternehmen für Thurgauer Unternehmen.

Die Realisierung wurde und wird leider durch die aktuelle COVID-19-Situation verzögert, wir hoffen aber, dass sie bis Ende 2021

abgeschlossen sein wird. Ich kann also in aller Deutlichkeit sagen: Unser Engagement ist nachhaltig und seit Jahren Bestandteil unserer Unternehmensphilosophie.

Würden Sie mit dem heutigen Wissensstand noch einmal an einem solchen Projekt teilnehmen?

Ja, ich würde sofort wieder mitmachen. Es war eine wirklich vorbildliche Zusammenarbeit mit den Spezialisten vom KEEST und der EKT AG. Ich empfinde es als grossen Vorteil, dass man sich hier im eigenen Kanton fürs Energiesparen engagiert und auch entsprechende Fachpersonen zur Unterstützung der Unternehmen zur Verfügung stellt.

Durch die Zusammenarbeit mit dem KEEST und der EKT AG haben wir wichtige Schritte unternommen und diverse Massnahmen realisiert, um unseren ökologischen Fussabdruck zu reduzieren. Und damit gleichzeitig auch unsere Wettbewerbsfähigkeit am Markt verbessert.

Langfristiger Nutzen – voller Erfolg

Ziel des Energie-Förderprogramms «Thurgauer Energie-Fitness für Unternehmen» der EKT AG war es, mittels individuell angepasstem Massnahmenmix bei jedem teilnehmenden Unternehmen eine Energie-Ersparnis von 15 Prozent zu erreichen. Als zusätzlicher Anreiz wurde jede eingesparte Kilowattstunde (kWh) von der EKT AG mit einer Förderzahlung von 3,5 Rappen belohnt (begrenzt auf 50 000 Franken für die drei Jahre dauernde Teilnahme). Insgesamt wurden so 184 GWh Energie eingespart, was rund 20 000 Tonnen CO₂ entspricht. Auf lange Sicht bedeutet dies: Jährlich werden rund 60 GWh Energie (entspricht rund 6 700 Tonnen CO₂) eingespart.

EKT AG – Wenn's um Energiefragen geht

Die EKT AG ist als Stromversorgungsunternehmen seit 1912 fest in der Ostschweiz verankert und Ihr Ansprechpartner bei Energie- und Kommunikationsfragen. Gerade für Unternehmen bietet die EKT weg- sowie zukunftsweisende Produkte und massgeschneiderte Dienstleistungen. Haben Sie Fragen zu Energie oder Kommunikation, brauchen Sie einen seit über 100 Jahren verlässlichen Partner aus der Region? Rufen Sie an (071 440 61 11). Die Fachleute der EKT beraten Sie gerne.

www.ekt.ch



Die grössten Arbeitgeber im Kanton

Im Kanton Thurgau sind viele Grossunternehmen angesiedelt, die attraktive Arbeitsplätze anbieten. Der LEADER bringt Kurzporträts von zwölf Unternehmen, die zu den grössten Arbeitgebern im Thurgau gehören.



Spital Thurgau AG, Frauenfeld

Die Spital Thurgau AG versorgt mit ihren 3521 Mitarbeitenden die Bevölkerung des Kantons Thurgau und angrenzende Gebiete mit dem gesamten Spektrum an qualitativ hochwertigen ambulanten und stationären Leistungen der erweiterten Grundversorgung. Dies in zwei öffentlichen Zentrumsspitalern – Frauenfeld und Münsterlingen – mit zahlreichen ambulanten Zentren und jeweils einer Notfallstation mit integrierter Notfallpraxis. Zur Spital Thurgau AG gehören auch die Psychiatrischen Dienste Thurgau, eine Rehaklinik sowie ein Pflegeheim in Diessenhofen. Das Unternehmen betreibt zudem 3 ambulante Praxiszentren, sowie total 3 Radiologie Institute. Die Spital Thurgau AG gehört zur thurmed-Gruppe, in welcher weitere medizinische Dienstleistungen angeboten werden, v.a. in den Bereichen Radiologie, Pathologie und Pharmazie.

Stadler Rail, Bussnang

Stadler baut seit über 75 Jahren Züge. Der Systemanbieter von Lösungen im Schienenfahrzeugbau beschäftigt weltweit 12 000 Mitarbeiter, davon 4 100 in der Schweiz. Genaue Mitarbeiterzahlen für einzelne Standorte oder Kantone veröffentlicht das Unternehmen nicht. Stadler bietet eine umfassende Produktionspalette im Bereich der Vollbahnen und des Stadtverkehrs an: Highspeed-Züge, Intercity-Züge, Regio- und S-Bahnen, U-Bahnen, Tram-Trains und Trams. Überdies stellt Stadler Streckenlokomotiven, Rangierlokomotiven und Reisezugwagen her. Stadler ist der weltweit führende Hersteller von Zahradbahnfahrzeugen.

STADLER RAIL



Brüggli, Romanshorn

Brüggli engagiert sich für Menschen mit psychischen oder körperlichen Problemen und bietet gleichzeitig hochwertige Marktleistungen an – zum Beispiel als Restaurant, Industriebetrieb und Medienunternehmen. Mit Eigenprodukten für den Mobilitäts- und Heimtiermarkt sowie mit unterschiedlichen Dienstleistungen hat sich Brüggli als wirtschaftsnahes und stark vernetztes Sozialunternehmen etabliert. Aktuell zählt Brüggli 230 Lernende in rund 40 verschiedenen Berufen. Ausserdem beschäftigt das Unternehmen rund 300 Menschen, die wegen ihrer Schwierigkeiten (noch) nicht in den Arbeitsmarkt zurückkehren können und engagiert sich auch für Menschen, die nach einem Unfall oder nach einer Krise vor einer Neuorientierung stehen. Brüggli ist ein politisch und konfessionell neutraler Verein und beschäftigt in Romanshorn aktuell rund 800 Mitarbeitende.

Bischofszell Nahrungsmittel (BINA), Bischofszell

Die Bischofszell Nahrungsmittel (BINA) wurde 1909 gegründet und ist eine führende Herstellerin von Convenience- und Fruchtprodukten sowie Fertiggerichten und Getränken für Einzelhandel, Industrie, Grossverbraucher und den Export. Die gut 1000 Mitarbeitenden in Bischofszell produzieren auf modernsten Anlagen und mit verschiedensten Herstellungsverfahren mit Herzblut und Leidenschaft die über 1000 selber hergestellten Produkte für den täglichen Genuss. Zur BINA-Gruppe gehören neben dem Produktionsbetrieb in Ecublens auch die Sushi Mania SA in Vuadens.

**Thurgauer Kantonalbank (TKB), Weinfelden**

Die TKB engagiert sich seit 1871 und damit seit bald 150 Jahren für die Bevölkerung und Wirtschaft im Kanton. Auch mit ihrem Engagement für Sport, Kultur und Gesellschaft bewegt die TKB die Menschen im Thurgau. Mit 770 Mitarbeitenden und einer Bilanzsumme von über 25 Milliarden Franken gehört die TKB zu den grösseren Banken der Schweiz. Das börsennotierte Finanzinstitut ist die Thurgauer Marktführerin und bietet umfassende Finanzdienstleistungen für Private, Firmen, Gewerbe und die öffentliche Hand.

Lidl Schweiz, Weinfelden

Lidl Schweiz mit Hauptsitz in Weinfelden eröffnete am 19. März 2009 die ersten Filialen. Das Unternehmen setzt auf Qualität, Frische und Swisness sowie auf Effizienz und gelebte Nachhaltigkeit. Lidl Schweiz betreibt zwei Warenverteilzentren, das eine davon in Weinfelden (TG), das andere in Sévaz (FR). Diese bedienen über 140 Filialen in der ganzen Schweiz, weitere Filialen werden in den nächsten Jahren eröffnet. Das Unternehmen beschäftigt im Thurgau aktuell 770 Mitarbeiter, schweizweit sind es über 4000.

**GDELS-Mowag GmbH, Kreuzlingen**

GDELS-Mowag ist ein weltweit führender Entwickler und Produzent von geschützten und hochmobilen militärischen Radfahrzeugen von 5 bis 40 Tonnen. Der weltweite Erfolg der drei Produktlinien EAGLE, DURO und PIRANHA dokumentiert die Kernkompetenz «Schutz und Mobilität» des 1950 gegründeten Thurgauer Technologieunternehmens. 890 Mitarbeitende produzieren an den drei Standorten Kreuzlingen, Ermatingen und Tägerwilen High-Tech-Fahrzeuge «Made im Thurgau». Als einziger Fahrzeughersteller der Schweiz bildet GDLES-Mowag über 40 Berufslernende in zwölf Lehrberufen aus.

Eugster/Frismag AG, Amriswil

Die Eugster/Frismag AG, mit Firmensitz in Amriswil, ist ein international tätiger Hersteller von Haushalts- und Semiprofi-Geräten. Als Partner von vielen weltweit bekannten Markenanbietern entwickelt und produziert die Firma insbesondere Kaffeemaschinen. Die Jahresproduktion beläuft sich auf rund 5 Millionen Geräte. Über 3000 Mitarbeitende arbeiten weltweit für das familiengeführte Unternehmen, fast die Hälfte davon in den drei Ostschweizer Betrieben. Im Thurgau beschäftigt die Eugster/Frismag AG an den Standorten Amriswil und Romanshorn annähernd 1000 Mitarbeitende.





«Der Thurgau
passt zu mir.
Weil aus Boden-
ständigkeit,
Ehrlichkeit und
Ehrgeiz die
besseren Lösungen
entstehen.»

**Marlise Blaser, Inhaberin
Elementwerk Istighofen AG**

7602
MÖGLICHKEITEN

456 Fassadenelemente für: Migros Amriswil; Architektur: Stutz Bolt Partner Architekten AG

Die Elementwerk Istighofen AG ist spezialisiert auf die Planung und Herstellung von vorfabrizierten Betonelementen. Hauptfokus sind: Fassaden. Hier macht das Unternehmen scheinbar Unmögliches möglich. Für Objekte in der ganzen Schweiz. Und ausgewählte im Thurgau.

www.betonelementwerk.ch



Clenia Littenheid AG

Die Clenia Littenheid AG, die zur Clenia-Gruppe gehört, steht Menschen bei, die ihr psychisches Gleichgewicht verloren haben. Auf 17 Stationen verfügt die Klinik über 242 Betten und bietet Behandlungskonzepte für Menschen aller Altersstufen in akuten Phasen psychischer Erkrankungen an. Schwerpunktstationen mit störungsspezifischen psychotherapeutischen Konzepten, eine Privatstation, eine Tagesklinik und mehrere ambulante Angebote an unterschiedlichen Standorten im Kanton Thurgau ergänzen ihre Dienstleistungen. Die Clenia Littenheid AG beschäftigt 675 Mitarbeitende.

Baumer Group, Frauenfeld

Die Baumer Group ist einer der international führenden Hersteller von Sensoren, Drehgebern, Messinstrumenten und Komponenten für die automatisierte Bildverarbeitung. Baumer verbindet innovative Technik und kundenorientierten Service zu intelligenten Lösungen für die Fabrik- und Prozessautomation und bietet dafür eine grosse Produkt- und Technologiebreite. Das Familienunternehmen ist mit rund 2600 Mitarbeitern und Produktionswerken, Vertriebsniederlassungen und Vertretungen in 38 Niederlassungen und 19 Ländern nahe beim Kunden. Am Standort Frauenfeld beschäftigt Baumer aktuell rund 650 Mitarbeitende.



Griesser Holding AG, Aadorf

Das Schweizer Familienunternehmen Griesser AG gehört zu den führenden Unternehmen in Europa für Sonnen- und Wetterschutz von Fenster und Terrassen. Mit viel Pioniergeist setzt sich Griesser seit 1882 dafür ein, intelligente Innovationen voranzutreiben. Griesser produziert in eigenen Werken in der Schweiz, in Österreich und in Frankreich und vertreibt Produkte in über 20 Länder. Insgesamt beschäftigt das Unternehmen rund 1300 Mitarbeitende, 800 in der Schweiz und davon 400 am Hauptsitz im thurgauischen Aadorf. Zudem ist Griesser Lehrbetrieb für schweizweit 40 Lernende verschiedener Berufe.

sia Abrasives, Frauenfeld

Die Schleifmittelherstellerin sia Abrasives ist Spezialistin für alle Aspekte des Schleifprozesses, ob Forschung und Entwicklung, Herstellung und Produktion, Anwendungstechnik, Beratung oder Verkauf. sia Abrasives gehört zur deutschen Bosch-Gruppe und beschäftigt am sia-Hauptsitz Frauenfeld aktuell 400 Mitarbeiter. Weit über 90 Prozent der Produkte werden in über 80 Länder exportiert. Mit eigenen Ländervertretungen in Europa und Übersee sowie einem weltweiten Netz von Exklusivvertretungen demonstriert sia Abrasives Kundennähe und Effizienz im internationalen Wettbewerb.



Start-ups auf den Radar bringen

Sie hat selber zwei Unternehmen gegründet und weiss genau, worum es bei einer Firmengründung geht: Seit August ist Janine Brühwiler Geschäftsführerin vom Startnetzwerk Thurgau. Die Non-Profit-Organisation hat zum Ziel, das Unternehmertum im Thurgau zu fördern. Im Gespräch erklärt Brühwiler, wo sie Schwerpunkte setzen möchte, wie Start-ups noch mehr gefördert werden können und wo sich der Wirtschaftsstandort Thurgau stärker in Szene setzen dürfte.

Janine Brühwiler, was reizt Sie an Ihrer neuen Aufgabe als Geschäftsführerin von Startnetzwerk Thurgau?

Dass ich meine persönlichen Erfahrungen und mein Wissen um Firmengründungen an motivierte und innovative Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer weitergeben kann. Es motiviert mich sehr, zu sehen, wie sich Start-ups entwickeln, und zu wissen, dass wir sie bei diesem Vorhaben zusammen mit unseren Netzwerkpartnern und Trägern unterstützen können. Zudem reizt es mich, durch die Aufstockung der Stellenprozente mehr Energie und Ressourcen in die Weiterentwicklung des Startnetzwerks investieren zu können. Hier will ich meine Erfahrungen und Ideen einfließen lassen und einen Mehrwert für das Unternehmertum im Thurgau schaffen.

«Vor allem im Bereich der Investoren sind wir im Thurgau noch wenig aktiv.»

Bis jetzt wurde das SNTG von Tiziana Ferigutti quasi im Nebenamt betreut. Weshalb jetzt der Wechsel zu einer vollamtlichen Leiterin?

Die Prozente wurden aufgestockt, um die Jungunternehmer im Thurgau noch besser unterstützen, fördern und beraten zu können. Die Start-up-Welt entwickelt sich schnell; da muss der Thurgau mithalten können. Dies geht jedoch nur, wenn genügend zeitliche Ressourcen vorhanden sind, um sich den Themen anzunehmen und passende Angebote für Gründerinnen und Gründer zu schaffen.

Sie bringen einen reichen Erfahrungsschatz als Gründerin von zwei Start-ups mit, als Vorstandsmitglied des Ent-

repreneur Clubs Winterthur und früheres Vorstandsmitglied im Jungunternehmerzentrum: Wie bringen Sie diese Erfahrung im Startnetzwerk Thurgau ein?

Ich habe festgestellt, dass die Gründer in den Startgesprächen viel offener sind, wenn sie wissen, dass ich selber an ihrer Stelle stand und die Hürden kenne. So kann ich viel besser auf sie eingehen, ihnen Tipps mitgeben und mein bestehendes Netzwerk nutzen, um sie bestmöglich zu unterstützen. Zudem weiss ich von meinen anderen Tätigkeiten bei vielen Themen, was für Start-ups hilfreich ist. So können wir gezielt weitere Unterstützung anbieten.

Und in welche Richtung soll sich das Startnetzwerk Thurgau entwickeln?

Mehr niederschwellige Angebote schaffen und als junger, attraktiver Verein wahrgenommen werden, z. B. durch eine aktive Community, vermehrte Netzwerkaktivitäten, etc. – man soll richtig Lust haben, sich bei uns zu melden, weil man weiss, dass wir kompetent, flexibel und neutral sind. So haben wir zum Beispiel bereits einen Event Ende Oktober geplant, bei dem es einen Input zum Thema Medienpräsenz gibt und danach das Netzwerken im Zentrum steht. Weitere solche Netzwerkevents sind in Planung.

In der Corona-Krise sind Start-ups bei den Massnahmen von Bund und Kantonen zwischen Stuhl und Bank geraten. Wo sehen Sie hier Ihre Rolle?

Aus meiner Sicht waren die Jungunternehmer einfach nicht auf dem Radar der meisten Politiker – mit ein paar lobenswerten Ausnahmen. Wir sind aber leider in der Schweiz noch nicht soweit, als dass man Jungunternehmer bei politischen Entscheiden im Blick hat. Es ist wichtig, dass wir hier nicht lockerlassen und weiterhin versuchen, optimale Rahmenbedingungen für Start-ups zu schaffen. Dies können wir aber nur, wenn wir uns dafür mit anderen Organisationen stark und bemerkbar machen – da sind wir auf jeden Fall dran.



Janine Brühwiler:

**Start-up-
Ökosystem
im Kanton
beeinflussen.**



Der perfekte Ort in Frauenfeld für zukünftige Leader.

Weiterbildungsangebot am BZT

- > HF Informatik
- > HF Wirtschaftsinformatik
- > HF Maschinenbau (Produktionstechnik)
- > HF Systemtechnik (Medizintechnik)
- > Elektroprojektleiter/in
- > Elektro-Teamleiter/in
- > Metallbaumeister/in
- > Informatikkurse

Infoabende 2021

Jetzt Datum vormerken
und unverbindlich
informieren.

- > Mi, 27. Januar
 - > Do, 29. April
- Jeweils 19–20 Uhr

Anmeldung
und weitere
Daten online



BZT Bildungszentrum
für Technik
Frauenfeld

Bildet. Aus und Weiter.

T 058 345 65 13, www.bztf.ch

Die Digitalisierungs Macher: Wir machen Unternehmen fit für die Zukunft.

Wie wirkt sich die digitale Transformation auf Unternehmensprozesse und -strukturen aus? Rey Technology identifiziert ihr Potential und schlägt ihnen eine individuelle Digitalisierungsstrategie und konkrete Effizienzsteigerungsmassnahmen vor.

REY
TECHNOLOGY

Rey Technology | 8370 Sirnach | www.rey-technology.ch



THE new 5
TOURING

Bickel Auto AG
8500 Frauenfeld
BickelAutoAG.ch

Bickel Auto AG
8570 Weinfelden
BickelAutoAG.ch

Was zeichnet für Sie denn ein Geschäftsmodell aus, das unterstützungswert ist?

Das eine, perfekte Geschäftsmodell gibt es nicht. Es ist in erster Linie wichtig, den Gründer oder die Gründerin, ihre Geschichte und Vision zu kennen. Beim Startgespräch sehen wir, wo sie mit ihren Ideen stehen. Damit können wir die Jungunternehmer sehr gezielt unterstützen. Ob unterstützungswert oder nicht, ist für uns weniger die Frage, sondern viel mehr das «Wie». Dank unserem Netzwerk an Partnern und Coaches können wir die Gründer fokussiert begleiten.

Sie haben sich ein grosses Netzwerk aufgebaut. Wie können Sie damit Thurgauer Start-ups unterstützen?

Das Netzwerk ist etwas sehr Wichtiges, wenn man dran ist, sein eigenes Geschäft aufzubauen. Das habe ich bei meinen eigenen Gründungen erlebt. Jetzt kann ich nicht nur auf mein eigenes Netzwerk zurückgreifen, sondern auch auf das von Startnetzwerk Thurgau. Damit kann ich den Gründern stets wertvolle Kontakte vermitteln. Sei es im Bereich Marketing, Buchhaltung, Businessplan, HR – oder auch einfach zu Personen, die im jeweiligen Wirtschaftsbereich tätig sind und auch ein grosses Netzwerk haben.

Sind die Rahmenbedingungen im Thurgau im Allgemeinen für Unternehmen gut?

Sehr gut! Insbesondere gibt es sehr gute und günstige Büro- und Ladenflächen zu mieten im Vergleich zu anderen Kantonen. Auch profitieren Unternehmen von guten steuerlichen Bedingungen. Zusätzlich bieten wir kostenlose Beratungen und Events an, die unter anderem vom Kanton unterstützt werden. Davon können Start-ups besonders profitieren.

Und wo bräuchte es noch mehr Effort?

Das Ökosystem für Start-ups könnte noch ausgebaut werden. Vor allem im Bereich der Investoren sind wir im Thurgau noch wenig aktiv. Ich bin aber sicher, dass es einige Investoren gibt, welche die Thurgauer Gründer finanziell unterstützen könnten. Und: Zu einem guten Gründungsumfeld gehören auch immer Hochschulen und Universitäten, von denen wir im Thurgau keine haben. Dies können wir nicht direkt beeinflussen. Wo wir aber noch Einfluss nehmen können ist in der Politik, um auch dort die Start-ups auf den Radar zu bringen.

Sie sind auch eine praxiserfahrene Psychologin. Wie können angehende Start-ups hier von Ihrer Erfahrung profitieren?

Ich komme aus der Arbeits- und Organisationspsychologie und habe mich dort vor allem im Bereich der Personalentwicklung bewegt. Ich sehe also in jedem Menschen viel Potenzial – vor allem dann, wenn die Personen das «Wollen» mitbringen, wie etwa Gründer. Sie können insbesondere bei den Startgesprächen profitieren, da es eine Art von Beratung ist. Vielfach erinnere ich mich an Modelle oder Theorien, die ich nutzen kann, um bei den Gründern einen Denkprozess anzustossen, mit dem sie selbst die für sie passenden nächsten Schritte gehen können.

Nebst ihrem 50-Prozent-Pensum als Geschäftsführerin von Startnetzwerk Thurgau führen Sie Ihr eigenes Unternehmen «SpitzenStart». Was bietet es an?

SpitzenStart sorgt für beste und kontinuierliche Qualität in der beruflichen Grundbildung. Gemeinsam mit den Lehrbe-



trieben analysieren wir die aktuelle Situation, zum Beispiel mit Befragungen von Lernenden und Berufsbildnern, aber auch mit Workshops oder Kennzahlenprüfung. Die Ergebnisse bereiten wir für die Lehrbetriebe und Beteiligten auf und präsentieren unsere Erkenntnisse und Empfehlungen. Wir begleiten die Lehrbetriebe aber auch darüber hinaus, beispielsweise bei der Ableitung von konkreten Massnahmen oder bei der Erarbeitung und Umsetzung der Optimierungen.

«Mehr niederschwellige Angebote schaffen und als junger, attraktiver Verein wahrgenommen werden.»

Zum Schluss: Wo steht das Startnetzwerk Thurgau in fünf Jahren?

Wir werden unsere Position als Anlaufstelle im Kanton Thurgau für Gründungsinteressierte und Jungunternehmer ausgebaut haben und in den Köpfen der Thurgauer präsenter sein. Wir werden uns auch auf politischer Ebene für die Start-ups einsetzen und das gesamte Start-up-Ökosystem im Kanton massgeblich beeinflussen. Ich hoffe, dass wir es bis dahin geschafft haben, dass der Thurgau auch in Start-up-Kreisen als guter Gründerkanton bekannt ist und wir die Jungunternehmer bei uns im Kanton halten können.

Text: Tanja Millius

Bilder: Marlies Thurnheer

Ländlich geprägter Leuchtturm

Smarte Technologien und Lösungen werden immer wichtiger – das wurde gerade auch während des Lockdowns deutlich: Unternehmen setzen vermehrt auf Digital. Der Verein Smarter Thurgau hat sich ebendies auf die Fahne geschrieben: den Thurgau gemeinsam digital weiterzubringen. Im Gespräch erklären Präsident Kurt Brunnschweiler sowie Initiant und Gesamtprogrammleiter Manfred Spiegel, wo der Thurgau digital die Nase vorne hat. Und wo noch Handlungsbedarf besteht.

Kurt Brunnschweiler, kürzlich fand der erste Innovationstag von Smarter Thurgau statt. Was sind die wichtigsten Erkenntnisse?

Damit digitale Initiativen und Projekte Wirkung zeigen, müssen sie die Menschen erreichen – egal, ob das der Firmenchef, der Mitarbeiter oder der Kunde ist. Das erreicht man nur, wenn digitale Lösungen einen klaren Mehrwert bieten und man diese auch verständlich erklären kann. Dazu braucht es innovative, auch risikobereite Leader und Treiber, die Brücken bauen und vorangehen.

*«Überfachliche
Kompetenzen fördern.»*

Kurt Brunnschweiler

Manfred Spiegel, was sind die spannendsten Ideen, die Smarter Thurgau weiterverfolgen will?

Am Innovationstag wurden viele interessante Ansätze diskutiert. Ein digitaler Gesundheitsmanager für den Patienten wurde da vorgeschlagen, vernetzte Energiespeicher, eine Plattform für soziale Dienste oder niederschwellige, zeitflexible Weiterbildungsangebote mit Digitalisierungsbezug für Berufsleute. Als immer wichtiger wird auch das sichere Bewegen im virtuellen Raum betrachtet. Wir sind noch in der Auswertung und werden in den kommenden Monaten eine mögliche Umsetzung prüfen.

Smarter Thurgau möchte über seine Plattform volks- und betriebswirtschaftliche Konzepte verknüpfen, neue Dienstleistungen und Geschäftsmodelle entwickeln und so die digitale Transformation vorantreiben. Wo steht diese im Thurgau derzeit?

MS: Das Bewusstsein und die damit verbundene Kultur, dass

es hier Entscheidendes zu tun gibt, wird laufend mit Events wie dem Innovationstag gesteigert und gefestigt. Die notwendige digitale Infrastruktur ist verfügbar und mit Smarter Thurgau gibt es eine wirksame Organisation, um die digitale Transformation voranzutreiben und zu verankern. Mit der so geschaffenen Sensibilisierung initiieren wir gezielt Umsetzungsprojekte, die die digitale Transformation im Kanton weiter befeuern.

Hat der Thurgau bei der digitalen Transformation die Nase vorne oder wo besteht für Sie hier der grösste Handlungsbedarf?

KB: Die Public-private-Partnership, bei der der Kanton gemeinsam mit innovativen Kräften aus Wirtschaft und Gesellschaft vorangeht, ist auch bei anderen ländlich geprägten Kantonen wie Graubünden oder Appenzell Ausserrhoden auf offene Ohren gestossen und dient als Vorbild. Andere Kantone sind uns allerdings voraus, was die verfügbaren Finanzmittel für die digitale Transformation angeht.

Welche neuen Dienstleistungen und Geschäftsmodelle sind für Sie am vielversprechendsten?

MS: Unsere KMU brauchen innovative Geschäftsmodelle, die für sie mithilfe digitaler Technologien den Zugang zum Kunden sicherstellen und über die sie ihre auf die Kundenbedürfnisse zugeschnittenen Produkte und Dienstleistungen effizient anbieten können. So eine Lösung integriert oft die Nischenkompetenzen mehrerer Anbieter auf einer gemeinsamen Plattform. Der Kunde begreift auf Anhieb, was der Nutzen für ihn ist und wie die Lösung sein Leben besser oder einfacher machen kann. Dafür müssen die KMU vermehrt in Netzwerken zusammenarbeiten.

Können Sie Beispiele nennen, wie digitale Technologien in konkreten Projekten genutzt werden?

MS: Ein Kreuzlinger Transportunternehmen nutzt digitale Technologien für das Flottenmanagement und für die



Manfred Spiegel, Gesamtprogrammleiter Smarter Thurgau, und Kurt Brunnschweiler, Präsident Smarter Thurgau

direkte Verbindung zum Kunden, um dessen Bedürfnisse besser kennenzulernen und so die Services auf ihn abzustimmen. Eine Frauenfelder Schreinerei macht sich die Digitalisierung zunutze, um direkt und unvermittelt Kunden für ein spezifisches Produkt ansprechen zu können.

Eine konkrete Idee ist der Digital Campus – wo steht sie zurzeit?

MS: In enger Partnerschaft mit der IHK Thurgau wird in den nächsten Monaten das Detailkonzept für die vier Campus-Standbeine ausgearbeitet. Mit den Themen angewandte Forschung, Projekte für Wirtschaft und Gesellschaft, digitale Bildungswelt und Start-ups werden die «Pain Points» der Thurgauer Wirtschaft adressiert: Zugang zu Wissen, Fachkräftemangel und Innovationsfähigkeit. Konkret umgesetzt wird dies in themenspezifischen Kompetenzclustern. In Form von digitalen Projekten kann sich jeder einbringen. Sie stehen somit allen Interessierten offen.

Gerade im IT-Bereich droht der Schweiz und auch dem Thurgau in den nächsten Jahren ein grosser Fachkräftemangel – Stichwort Mediamatiker, aber auch Softwareentwickler. Müsste die Regierung hier nicht bei den Volkshochschulen den Hebel ansetzen, um die IT-Berufe den «Digital Natives» schon in einem frühen Stadium schmackhaft zu machen?

KB: Die grundlegenden Fachkompetenzen im Bereich Medien und Informatik sind wichtig. Die Diskussionen am Innovationstag haben jedoch gezeigt, dass die Förderung überfachlicher Kompetenzen wie Kreativität, Wandel- und Widerstandsfähigkeit, Transferdenken, Diskussion- und Kooperationsfähigkeit fast noch wichtiger sind. Hier müsste man ansetzen.

Der Thurgau trägt zwar die Fachhochschule OST mit, hat aber keinen eigenen FH-Standort. Wie wichtig wäre ein solcher?

MS: Die Frage nach einem eigenen FH-Standort muss man langfristig anschauen. Es macht sicher Sinn, einen Beitrag der FH Ost bei Themen wie «Smarter Thurgau» oder «Digital Campus» zu überlegen. Denkbar wäre, dass die FH OST bei Kompetenzzentren wie beispielsweise «Sicheres Bewegen im virtuellen Raum» eine Rolle übernehmen könnte.

«Digitale Transformation als Chance.»

Manfred Spiegel

Was ist Ihre Vision von einem «smarten» Thurgau?

KB: Die digitale Transformation wird von Wirtschaft, Gesellschaft und öffentlicher Hand so genutzt, dass ein innovativer Thurgau gute Lebens-, Arbeits- und Wohnbedingungen für alle Einwohner bietet.

MS: Der «Smarte Thurgau» als ländlich geprägter Leuchtturm zeigt auf, dass mit der digitalen Transformation enorme Chancen verbunden sind und wie unsere von leistungsfähigen KMU geprägte Wirtschaft mit einem gemeinsamen Vorgehen davon nachhaltig profitieren kann.

Zum Schluss: Und wie «smart» ist der Thurgau in fünf Jahren tatsächlich?

KB: In den vergangenen zwei Jahren konnten wir viel bewegen und anstossen. Die Corona-Pandemie hat dem Momentum für die digitale Transformation nochmals einen gehörigen Anstoss gegeben. Ich bin überzeugt, dass sich die smarte Entwicklung eher exponentiell als linear fortsetzt.

Text: Tanja Millius
Bild: Marlies Thurnheer

Küchen- und Bad-Manufaktur wiederbelebt

Kreis Design Zihlschlacht steht für höchste Kundenzufriedenheit durch persönliche Beratung, herausragendes Design für diskreten Luxus in Küche und Bad sowie lokale Fertigung von Qualitätsmöbeln zu vernünftigen Preisen.

«Erfolgreich realisierte Projekte – zufriedene Kunden – Einfach schöne Küchen und Bäder.»

Kreis Design in Zihlschlacht, die traditionsreiche Schreinerei für Küche Bad und Wohnen, wurde per 1. Januar 2019 von Thomas und Norbert Thalmann übernommen. Dadurch wurde das Fortbestehen der Firma mit rund 20 Mitarbeitenden (davon sechs Lernende) im Oberthurgau gesichert. Die Unternehmung hat sich von innen heraus erneuert und konzentriert sich heute auf Neubau und Renovation von Küchen und Bädern. «Einfach schöne Küchen und Bäder» und «Hier bedient Sie der Chef persönlich» sind die Leitlinien für die beiden Unternehmer.

Der Schritt zum Unternehmer

Thomas und Norbert Thalmann, selbst in einer Unternehmerfamilie in Niederhelfenschwil gross geworden, haben im bereits reifen Berufsleben die Herausforderung als Unternehmer angenommen und sich damit auch einen lange gehegten Wunsch erfüllt. «Dieses Projekt mussten wir einfach

annehmen. Trotz der grossen Verantwortung für die 20 Arbeitsplätze erhalten wir auch viel Befriedigung durch positive Kundenreaktionen und erfolgreiche Projekte.» Thomas, Schreiner von der Pike auf, bringt langjährige Erfahrung im Küchengeschäft mit. Er war in verschiedenen Funktionen bei einem führenden Küchen-Anbieter tätig und weiss, wie Kundenbedürfnisse erfüllt werden. Norbert stellt die finanzielle und organisatorische Führung sicher, sodass sich Thomas zu 100 Prozent auf Kunden und Projekte konzentrieren kann.

Nach 20 Monaten unter der neuen Führung zeigt sich die Firma in einem neuen Kleid. Die beiden Unternehmer stehen für höchste Kundenzufriedenheit durch persönliche Beratung der Inhaber, herausragendes Design für diskreten Luxus in Küche und Bad sowie lokale Fertigung von Qualitätsmöbeln zu vernünftigen Preisen ein.



Thomas Thalmann (links) bei der Planbesprechung mit einem Kunden.



Lokale Produktion – Arbeitsplätze und Wertschöpfung im Oberthurgau



Individuelle Beratung und lokale Wertschöpfung

Der Umbau einer Küche oder eines Bades ist eine sehr persönliche, fast intime Angelegenheit. Gerade deshalb ist es entscheidend, dass die Planung und Ausführung an die individuellen Wünsche der Kunden angepasst werden. Der Mehraufwand für Individualität lohnt sich.

Besonderen Wert legt Thomas Thalmann deshalb auf persönliche Beratung und 3D-Visualisierung der verschiedenen Varianten. «Um die Menschen kennenzulernen, deren Bedürfnisse zu erfahren und die Räume und die Umgebung zu spüren, findet die erste Beratung immer beim Kunden statt. Dies erlaubt uns dann, Konzepte und Materialien vorzuschlagen, die eine optimale Lösung ermöglichen.» Das Design-Team erstellt anschliessend ein umfangreiches Lösungskonzept mit 3D-Animation, verschiedenen Materialisierungsmöglichkeiten und einer verständlichen Offerte mit klaren Preisen. Diese umfangreiche Beratungsleistung ist gratis, verpflichtet zu nichts und ermöglicht dem Kunden, sein zukünftiges Bad oder die

neue Küche bereits zu «fühlen». Die Bemusterung mit der Bestimmung der Materialien im Showroom in Zihlschlacht schliesst den Beratungsprozess ab. Die Auswahl an Materialien, Designs, Geräten und praktischen Detaillösungen erfolgt strukturiert und deckt alle Wünsche ab.

«Made in Zihlschlacht»

Die Fertigung erfolgt in der Kreis-Manufaktur in Zihlschlacht. Ausgebildete Spezialisten und eine gute Produktions-Infrastruktur stellen sicher, dass die individuellen Wünsche ideal umgesetzt und beim Kunden fachmännisch montiert und installiert werden. «Der erste Eindruck zählt – und der letzte Eindruck bleibt.» Auf eine zuvorkommende, exakte und saubere Montage legt Kreis Design deshalb besonderen Wert.

Der Umbau eines Bades ist eine komplexe Herausforderung. Die Koordination von verschiedenen Handwerkern auf engem Raum und in kürzester Zeit erfordert eine exakte Planung, straffe Terminpläne und eine optimale Abstimmung der verschiedenen Gewerke. Beim Badumbau erhält der Kunde

von Kreis Design alles aus einer Hand. «Wir planen und koordinieren die verschiedenen lokalen Handwerksfirmen und sorgen für tadellose Abwicklung innert kürzester Zeit. Ein beliebter Ansatz ist die komplette Renovation des Bades während den Ferien.»

Ausstellung in Kreuzlingen

Um die Kunden im Raum Bodensee besser bedienen zu können, hat Kreis Design in Kreuzlingen in Kooperation mit der trendigen deutschen Möbelmanufaktur Bretz an der Bachstrasse 8-10 eine zusätzliche Ausstellung eingerichtet. «Der unkonventionelle Design-Anspruch und die hohe Qualität von Bretz passen ideal zur Philosophie von Kreis Design», sagt Achim Vogler, der Inhaber von Bretz Bodensee.

Thomas und Norbert Thalmann sind überzeugt, mit ihrem Ansatz sowohl für Privatkunden wie auch für Architekten, Immobilienverwaltungen und Investoren ein verlässlicher und attraktiver Partner zu sein.

www.kreis-design.ch

Zehn Prozent tiefer als budgetiert

Das Spital Frauenfeld zog dieses Frühjahr in einen Neubau mit 164 Patientenzimmern um. Aussergewöhnlich ist, dass das neue Spital günstiger ist als vorgesehen: Es kostet 250 Millionen Franken statt 278 Millionen. Wie machen die Thurgauer das?



Nach fünf Jahren Projektzeit und zweieinhalb Jahren Bauzeit bekam das Kantonsspital Frauenfeld in diesem Frühjahr sein neues Bettenhaus mit 164 Zimmern, davon 134 Doppel- und 30 Einzelzimmer. Erfreulich für das Spital: Der Neubau kostet zehn Prozent weniger als geplant. In den ersten Wochen des neuen Jahres wurde das Bettenhaus möbliert und eingerichtet, der Umzug in den Neubau erfolgte Anfang März. Damit ist Frauenfeld aktuell das modernste Spital der Schweiz, das Um- und Neubauprojekt «Horizont» das grösste im Kanton Thurgau.

«70 Prozent des Energiebedarfs für die Beheizung werden mit Wärmepumpen gedeckt.»

Zehn Prozent gespart

Der Neubau wurde vom Kantonsspital Frauenfeld selbst geplant und finanziert, der Kanton Thurgau hat lediglich einen zurückzahlenden Kredit gegeben. Sehr erfreulich für das Spital: Der Baukredit von 278 Millionen Franken musste nicht ausgeschöpft werden. Die Kosten liegen um zehn Prozent

tiefere als budgetiert, rund 28 Millionen Franken wurden also eingespart.

«Wir sind stolz, dass wir den hochwertigen Neubau aus eigenen Kräften stemmen und günstiger als geplant bauen konnten», sagt Marc Kohler, CEO Spital Thurgau AG. «Wir haben von Anfang an genau gewusst, was wir wollen und strukturelle Vereinfachungen gesucht – das zahlt sich nun im wahren Sinne des Wortes aus». Die Baukosten sind auch im Vergleich zu anderen Spitälern tief: In der Regel rechnet man beim Neubau eines Spitals mit Kosten von 1,0 bis 1,42 Millionen Franken pro Patientenbett; in Frauenfeld betragen die Kosten pro Bett 840 000 Franken.

Schnellere Genesung dank freundlicher Umgebung

Der günstige Bau gehe aber nicht auf Kosten der Qualität, so Norbert Vetterli, Spitaldirektor des Kantonsspitals Frauenfeld. Im Bettenhaus und in den Operationssälen – die aktuell modernsten der Schweiz – wurden hohe Standards umgesetzt. Sowohl die Einzel- als auch die Doppelzimmer – es gibt keine Mehrbettzimmer mehr – sind grosszügig ausgelegt und freundlich gestaltet. Hochwertige Materialien, viel Holz und warme Farbtöne schaffen eine wohltuende Atmosphäre. «Die Patientenzimmer überzeugen uns alle – sie sind geräumig und einfach schön», so Vetterli. «Das war uns



Spitaldirektor Norbert Vetterli:

**0,84 statt
1,42 Millionen
Franken pro
Patientenbett.**

wichtig, denn viele Studien zeigen, dass Patienten schneller genesen, wenn sie sich im Spital wohlfühlen.»

In die Planung der Zimmer wurde vor dem Bau viel Zeit investiert. «Wir haben ein Modell eines Patientenzimmers im Massstab 1:1 gebaut», erzählt Vetterli weiter. «So konnten wir die Zimmer detailliert planen, alle internen Abläufe im Detail erproben, ausführlich auf ihre Praxistauglichkeit testen und relevante Vereinfachungen eruieren.» Das führte zu optimalen Abläufen – und zu geringeren Kosten, ohne dass die Patienten auf Komfort verzichten müssten, im Gegenteil: Sie haben etwa die Gelegenheit, Essen dann zu bestellen, wenn sie es wünschen, und sind nicht mehr an fixe Essenszeiten gebunden. So wird einerseits die Küche regelmässiger ausgelastet, andererseits das Gästewohlbefinden erhöht.

CO₂-neutrales Heizsystem

Beim Bau eines Spitals sind heute aber nicht nur Kosten und Funktionalität wichtig, sondern auch ein möglichst geringer Energieverbrauch – und der Umweltschutz. Auf diese Aspekte wurde beim neuen Bettenhaus des Kantonsspitals besonders geachtet. Der Bau entspricht dem Minergie-Standard P und wird hauptsächlich mit Erdsonden-Wärmepumpen geheizt und gekühlt: Im Sommer speichern die Erdsonden die Wärme, im Winter werden diese als Energiequelle für die Wärmepumpen verwendet. Damit lassen sich 70 Prozent des

Energiebedarfs für die Beheizung des Spitals decken; jährlich werden so 120 000 Liter Heizöl eingespart.

Umgekehrt erfolgt im Sommer auch die Kühlung klimafreundlich: An heissen Sommertagen lassen sich die Zimmer mit Kühlelementen, die in die Zimmerdecken eingebaut sind, wirksam und energiesparend abkühlen. Dabei wird ebenfalls mit den Erdsonden gearbeitet, da man im Winter das Erdreich mittels dem oben erwähnten Wärmebezug gezielt abgekühlt hat, sodass im Sommer Kälteenergie zur Verfügung steht. Ziel der neuen Energieerzeugung ist die CO₂-neutrale Wärme- und Kälteerzeugung.

*«Studien zeigen, dass
Patienten schneller
genesen, wenn sie sich im
Spital wohlfühlen.»*

Text: Stephan Ziegler
Bild: Stephan Ziegler

Gratwanderungen sind nicht auszuschliessen

Die Transportbranche ist im steten Wandel – innovative Lösungen sind gefragt auch hinsichtlich Nachhaltigkeit. Die TIT Imhof Gruppe will hier mit positivem Beispiel vorangehen: Jüngst wurde in Kreuzlingen ein neues Entsorgungszentrum eröffnet. Im Gespräch erklärt Inhaber und Geschäftsführer Thomas Imhof, wie sich die Kundenansprüche verändert haben, wo er Schwerpunkte setzt und wie sich das Familienunternehmen in den Bereichen Transport, Bau und Entsorgung weiterentwickeln soll.

Thomas Imhof, was hat sich in Ihrer Branche seit der Firmengründung 1986 verändert?

Einiges! Wir merken vor allem den immer grösser werdenden Zeitdruck, der sich bei fast allen Kunden breitgemacht hat. Wir müssen noch schneller reagieren können, Last-Minute-Aufträge sind nicht mehr die Ausnahme, sondern eher die Regel. Das erfordert auf allen Ebenen enorme Flexibilität.

Und welchen Einfluss hat hier die Digitalisierung?

Um mithalten zu können, müssen wir die Ansprüche der Kunden als Innovationstreiber verstehen. Digitalisierung ist in unserer Branche bereits gelebt worden, da gab es den Begriff so landläufig noch gar nicht: Mobiltelefonie, die Einführung von Software-gestützter Disposition, die Anbindung der Fahrzeuge, automatisierte Auswertungen von Kilometer-Leistung, Fahrt- und Pausenzeiten und, und, und.

«Zuverlässigkeit, Tatkraft und Zusammenhalt sind Werte, die ganz oben stehen.»

Und welche Auswirkungen hat sie auf das Berufsbild der Chauffeure?

Das Berufsbild hat sich insgesamt weiterentwickelt und ist anspruchsvoller geworden. Der Umgang mit Fahrzeugen und Hilfstechik ist dank Assistenzsystemen körperlich leichter geworden, der Umgang mit so viel digitaler Technik will aber auch gekonnt sein. Eine unschöne Entwicklung darf man nicht verschweigen: Der tagtägliche Stress auf den Strassen hat zugenommen, das kann psychisch und physisch kräftezehrend sein.

Was sind derzeit die grössten Herausforderungen in Ihren Kernbereichen Transport, Bau und Entsorgung?

In allen drei Bereichen sind die Herausforderungen ähnlich, was die Vereinbarkeit von Kundenansprüchen und wirtschaftlichen Notwendigkeiten angeht. Wie beim Transport, erwarten viele Kunden auch im Baubereich kurzfristige Einsätze, was teils auch an den Bewilligungsprozessen hängt. Bei manchen Projekten dauert die Phase von der Offertstellung bis zur Erteilung der Baubewilligung mehrere Monate, dann müssen kurzfristig alle startklar sein. Das zieht eine ständige Gratwanderung mit sich, bei der wir wirtschaftlich abwägen müssen, wie wir Personal und Maschinen einsetzen können.

Der administrative Aufwand hat also zugenommen?

Die rechtlichen Vorgaben werden immer umfangreicher, vieles ist in der Bearbeitung sehr zeitaufwendig geworden. Verstehen Sie mich nicht falsch, der Anspruch an Transparenz, Nachverfolgbarkeit und Sicherheit besonders in Umwelt- und Personalfragen ist in unser aller Interesse, aber es braucht eben mehr administrativen Aufwand, der auch erwirtschaftet werden muss.

Die TIT Imhof Gruppe zählt heute rund 120 Mitarbeiter und ist kontinuierlich gewachsen – was ist Ihr Erfolgsgeheimnis?

Mit der Firmengründung 1986 wollte ich die Transportoptionen in meiner Heimatregion verbessern und wirtschaftliches Potenzial heben – ohne den eisernen Willen zum Erfolg wäre das ein Traum geblieben. Das bedeutet, die Nase ständig im Wind zu haben, aktiv Austausch innerhalb wie ausserhalb der Branche zu pflegen und interessantes Potenzial anzugehen. Ein gesundes Mass an Risikobereitschaft schadet sicher auch nicht. Mit diesem Mix findet und bindet man dann die richtigen umsetzungsstarken Mitarbeiter, ohne die auch das tollste Projekt nicht stemmbar ist.



Thomas und Dominic Imhof,
Isabelle Keller-Imhof.

Starkes Team.

MUT HEISST VORAUSSCHAUEN

WIR HELFEN IHNEN DABEI

Kennen Sie Ihre Vorsorge- und Versicherungssituation im Detail?

Im kostenlosen Check-Up analysieren wir diese gemeinsam und finden passende Lösungen für all Ihre Bedürfnisse. Damit Sie den Rücken frei haben für neue Herausforderungen.

Jetzt Termin für Ihren persönlichen Check-Up vereinbaren.



Oliver Walter, Leiter Hauptagentur Kreuzlingen
Mobile 079 173 73 47, oliver.walter@allianz.ch

Hauptagentur Kreuzlingen
Löwenschanz 1, 8280 Kreuzlingen
allianz.ch/erich.marte

Allianz 

Nachhaltigkeit wird immer wichtiger – und hier investiert Ihr Unternehmen laufend, auch während der Corona-Krise.

Seit Sommer 2019 sind die ersten E-LKW im täglichen, regionalen Einsatz. Im Laufe des 2. Quartals 2021 werden wir das erste vollelektrische Niederflur-Sammelfahrzeug für die Grüngutsammlung in Kreuzlingen in Betrieb nehmen – und wir bauen die E-Fahrzeugflotte kontinuierlich aus. Im August 2020 haben wir zudem das neue Entsorgungszentrum RAZ in Kreuzlingen mit sechs neuen Stellen eröffnet. Die auf dem Dach installierte Photovoltaik-Anlage produziert Strom, der dem Verbrauch von etwa 50 Haushalten entspricht. Genutzt wird dieser im firmeneigenen ZEV (Zusammenschluss zum Eigenverbrauch), der das gesamte Firmenareal mit allen E-Fahrzeugen und -Geräten versorgt.

«Eine durchdachte Investitionsstrategie ist unerlässlich.»

Dazu ist eine durchdachte Investitionsstrategie unerlässlich?

Absolut! Dazu braucht es natürlich auch finanzielles Durchhaltevermögen. Die Vorinvestitionen sind hoch, Wartezeiten bei Fahrzeugen bis zu einem Jahr nicht selten, Drittmittelbeschaffung unerlässlich. Die Laufzeiten der Fahrzeuge, Maschinen und Anlagen müssen entsprechend lang sein, aber für uns gehört nachhaltiges Wirtschaften zu unseren Grundwerten, da sind wir uns im Familienunternehmen einig.

Im Familienbetrieb arbeiten nebst Ihrer Frau auch zwei Ihrer vier Kinder mit – was ist das Wichtigste, dass Sie ihnen mitgeben?

Thomas Imhof: Ja, für meine Frau und mich als Gründergeneration ist es eine sehr befriedigende Entwicklung, dass wir das «TIT-Virus» weitergeben konnten: Durch unsere beiden ältesten Kinder Isabelle und Dominic ist die Nachfolge gesichert. Beide sind nach der Ausbildung und mehreren Stationen in anderen Firmen seit einigen Jahren im Unternehmen tätig. Für uns ist es ein Glück, dass sich die beiden persönlich und fachlich so gut ergänzen.

Isabelle Keller-Imhof: Zuverlässigkeit, Tatkraft und Zusammenhalt – das sind bei uns Werte, die ganz oben stehen und die wir schon von Kindesbeinen an «eingepflegt» bekommen haben.

Dominic Imhof: Wichtig sind uns auch Verantwortungsbeusstsein und nachhaltiges Verhalten. Wir haben beide bereits eigene Familien, da wird einem noch einmal mehr bewusst, wie konkret diese Verantwortung für die kommenden Generationen ist.

Wie stark bringen Sie sich, Dominic Imhof und Isabelle Keller-Imhof, bereits in die Firmenpolitik mit ein?

Isabelle Keller-Imhof: Ich leite seit 2018 die Bereiche Finanzen und Personal, Dominic die Sparte Transport und Logistik. Wir sind Teil der siebenköpfigen Geschäftsleitung und haben klare Verantwortungsbereiche, in denen es auch seitens des Verwaltungsrats keinen Familienbonus gibt. Mir persönlich ist zum Beispiel in der Personalarbeit besonders

wichtig, mehr in Richtung Gesundheitserhaltung für unsere Belegschaft zu tun. Das steckt in unserer Branche noch in den Kinderschuhen, dabei ist es auch im Hinblick auf unsere Altersstruktur wichtig, unsere Leute fit zu machen und für körperliches Wohlbefinden zu sensibilisieren.

Dominic Imhof: Meine grossen Themen sind die E-Mobilität und ihre Rahmenbedingungen, also zum Beispiel die nachhaltige Stromproduktion, gleichauf damit ist die Digitalisierung.

Diese Digitalisierung wird immer wichtiger. Wo steht die TIT Imhof Gruppe hier?

Dominic Imhof: Wir haben 2019 eine Digitalisierungsstrategie erarbeitet. Für uns geht es dabei um das Lückenschliessen zwischen den bereits vorhandenen internen Systemen und unseren Kunden, um unseren Anteil in ihren Wertschöpfungsketten zu verbessern und somit attraktiver zu machen. Im Sinne unseres Mottos «Geht nicht gibt's nicht» wollen wir auch neue Geschäftsmodelle entwickeln; eine modular aufgebaute TIT-App ist bereits in Arbeit.

Isabelle Keller: Ich leite eine Projektgruppe, die an der Modernisierung unserer internen Kommunikation und dem Wissenstransfer arbeitet. Bei mir liegen auch die Aktivitäten rund ums neue Arbeiten, Homeoffice, vernetzte Buchhaltung, digitale Archive und Plattformnutzung für Angestellte.

«Wichtig ist uns nachhaltiges Verhalten für die kommenden Generationen.»

Zum Schluss: Wo steht die Transportbranche in fünf Jahren – sind vermehrt Elektrolaster unterwegs und glauben Sie an visionäre Projekte wie Cargo Sous Terrain, das einen grossen Teil des Transports von der Strasse auf die Schiene bringen will?

Dominic Imhof: Ein Konzept wie CST macht für den Stückguttransport sicher Sinn. Wir sind aber im regionalen Transportbereich in der Entsorgung und Baustellenlogistik unterwegs, fahren also unter anderem Aushub-, Rückbau- und Belagsmaterial. Im nationalen Bereich sind wir auf den schweizweiten Transport mit Kranwagen spezialisiert, wie sie für die Anlieferung von Dachziegeln und Betonteilen auf Baustellen benötigt werden. Im Gegensatz zum Stückguttransport sind hier Konzepte, die mehrmaligen Verlad und Wechsel des Transportmediums umfassen, nicht sinnvoll und eher eine Zusatzbelastung für die Umwelt. Daher sehen wir für uns: Elektromobilität – mit Wasserstoff für die längeren Strecken – in Verbindung mit dem Ausbau einer flächendeckenden Lade-Infrastruktur.

Text: Tanja Millius

Bild: Marlies Thurnheer

«Alles stand in den Sternen»

Die Lage am Bodensee ist bestechend. In rund zehn Monaten wurde das Vier-Sterne-Superior-Hotel Bad Horn umgebaut – der Osttrakt wurde durch einen Neubau ersetzt. Trotz Lockdown und Corona-Krise wurde kräftig in den Umbau mit einer neuen Lobby, neuem Restaurant und 42 Zimmern investiert. Im Interview erklären Bernadette und Stephan Hinny, die das Hotel seit zwölf Jahren führen, was die Herausforderungen waren und welche Folgen die Corona-Krise auf die Hotellerie hat.

Bernadette und Stephan Hinny, das Hotel Bad Horn war mitten im Umbau, als der Lockdown kam. Was hat das für den Betrieb bedeutet?

Stephan Hinny: Was es für andere wohl auch bedeutet hat: Keine Einnahmen und nicht zu wissen, wie und wann es weiter geht. Kann der Bau fortgesetzt werden? Anfang April kamen dann Probleme mit Lieferverzögerungen von Handwerkern dazu. Diese erhielten teilweise die Materialien oder Bestandteile davon aus dem Ausland nicht mehr, was die rechtzeitige Fertigstellung des Baus infrage stellte. Schwierig war auch, dass nichts geplant werden konnte, weder der Zeitpunkt der Eröffnung noch wie es nach dem Lockdown weiter geht. Alles stand in den Sternen.

«Wir profitieren auch dank unserer schönen Lage von einer überdurchschnittlichen Auslastung.»

Was war die grösste Herausforderung für das Hotel Bad Horn seit Beginn der Corona-Krise?

Bernadette Hinny: Den Neubau trotz Corona möglichst zeitgerecht fertigzustellen, eine möglichst baldige Wiedereröffnung des Hotels, um die Arbeitsplätze erhalten zu können. Im Sommer waren verschiedene Jubiläumsanlässe, ein grosses Eröffnungsfest sowie ein «Tag der offenen Tür» geplant, denn wir feiern neben der Eröffnung des neuen Hotelflügels dieses Jahr 45 Jahre Bad Horn bei Emil Frey AG, 20 Jahre Motorjacht Emily und zehn Jahre Smaragd Spa. Dies war leider alles nicht möglich.

Die Zimmer des Osttraktes wurden modularartig aufgebaut; alle Zimmer wurden als einzelne Einheiten angeliefert. Wie kamen Sie auf diese Idee und wer hat die Module nach welchen Gesichtspunkten designt?

Stephan Hinny: Unsere Vorgabe war, den Neubau des Ostflügels innert kürzester Zeit umzusetzen. Denn in diesem Hausteil befanden sich 60 Prozent unserer Zimmer, die wir während dem Sommer und für die Zeit der Bregenzer Festspiele unbedingt benötigten. Also war die maximale Bauzeit zehn Monate. Dadurch sind wir auf die Idee des Modulbaus gekommen. So konnten wir gleichzeitig von Oktober bis Dezember nebst der konventionellen Bauweise des Unter- und Erdgeschosses die Zimmer im Modul-Holzbau erstellen, was die Bauzeit entsprechend verkürzte.

Bernadette Hinny: Die Philosophie des Neubaus, Farbkonzept und Materialisierung waren durch die Besitzerschaft bereits gegeben, denn der Stil und die Architektur wurden in Anlehnung an den Umbau vor zehn Jahren umgesetzt. Der gesamte Bau und die Innenausstattung wurden in enger Zusammenarbeit in der Baukommission mit dem Architekten und uns bestimmt.

Die Corona-Krise war für Gastronomie- und Hotellerie ein Prüfstein. Inwiefern zahlt sich die Investition in einen neuen Trakt in dieser aussergewöhnlichen Situation aus?

Bernadette Hinny: Die Herausforderung ist weiterhin da. Wir im Bad Horn profitieren dank unserer schönen Lage direkt am See, dem realisierten Neubau mit 42 Zimmern und dem neuen Fine-Dining-Restaurant Wave von einer überdurchschnittlichen Auslastung. Wie sich aber die Wintermonate entwickeln, können wir zurzeit noch nicht beurteilen.



Bernadette und Stephan Hinny: Gelungener Neubau.

Wie beurteilen Sie die Situation in der Thurgauer Hotellerie? Bleiben die Gäste nach wie vor mehrheitlich in der Schweiz und in der Region?

Stephan Hinny: Die Schweizer blieben zum grossen Teil im Land, davon profitierten die bekannten Tourismusdestinationen wie das Bündnerland, das Wallis oder das Tessin – aber auch andere schöne Orte in der ganzen Schweiz, so auch die Ostschweiz. Das Problem im Thurgau ist, dass das touristische Angebot und die Infrastruktur eher klein sind. Wir sind aber sicher, dass in Zukunft vermehrt Besucher aus der ganzen Schweiz unsere Region besuchen kommen.

Zum Schluss: Das Hotel Bad Horn wurde bereits 2008/2010 umfassend renoviert, jetzt kommt ein neuer Trakt dazu – auf was darf man als Nächstes gespannt sein?

Bernadette Hinny: Der Neubau ist gelungen, und wir werden nach dieser grossen Bauetappe unsere Ziele umsetzen und konsolidieren, bevor wir wieder neue Pläne schmieden.

«Das Problem im Thurgau ist, dass das touristische Angebot und die Infrastruktur eher klein sind.»

Text: Tanja Millius

Bild: Marlies Thurnheer

Komplette Fertigung aus einer Hand

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



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



SIGNER AG

Metallverarbeitung
VON A-Z

STUTZ

Überall in der
OSTSCHWEIZ

www.stutzag.ch

**Kompetenz in
Gewerbe- und Industriebau**



V-Zug Neubau Buran, Sulgen

Gewinnung und
Selektion von Ingenieuren.
Seit 1997.

Executive Search & Personalberatung
auf Mandatsbasis.

WERREN & THOMANN

Werren & Thomann GmbH
Unternehmens- und Personalberatung

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

Stresstest im Jubiläumsjahr

Das Amt für Wirtschaft und Arbeit (AWA) des Kantons Thurgau blickt auf ambivalente 100 Jahre zurück. 100 Jahre, die geprägt waren von Hochkonjunktur, Geldsegen, Exporterfolgen – aber auch von Wirtschaftskrisen, Währungsschwankungen, Arbeitslosigkeit, Streiks sowie von Kriegswirren und politischen Machtkämpfen. Insofern ist das AWA krisenerprobt, auch in Bezug auf die aktuellen wirtschaftlichen Folgen der COVID-19-Pandemie.

Wie teuer ist das Leben und welchen Preis möchten wir für die Gesundheit der Menschen bezahlen? Und wie lange sind wir gewillt, solidarisch zu denken und zu handeln? Angesichts der immens hohen Kosten und in Anbetracht der vielen leidenden Selbständigerwerbenden, Kleinunternehmen oder Arbeitnehmenden, die ihre Stelle verloren haben, stellt sich Daniel Wessner, Amtsleiter des AWA, Fragen wie: Welche Massnahmen waren und sind noch verhältnismässig? Welche Interventionen in die Handels- und

Gewerbefreiheit sind noch erträglich? Welche Eingriffe in unser persönliches Leben tolerieren wir und vor allem - wie lange? Dazu meint er: «Diese Fragen sind wirtschaftlich und ethisch anspruchsvoll. Es geht um eine Ausbalancierung zwischen Gesundheitsschutz und Wirtschaft.»

Verschiedene Charaktere

Wie verwundbar unser Wohlstand ist, verdeutlicht das COVID-19-Virus. Erfolgreiche Betriebe in fast allen Branchen wurden arg

in Mitleidenschaft gezogen, für jeden dritten Arbeitsplatz wurde Kurzarbeit angemeldet und die Zahl der Stellensuchenden stieg trotzdem stark an. Auch erfolgreiche Unternehmen waren auf staatlich garantierte Kredite oder weitere Unterstützungsmassnahmen angewiesen. Ersichtlich wurden auf dem AWA die unterschiedlichsten Charaktere der Anspruchsgruppen. Wessner spricht Klartext: «Die meisten sind dankbar, dass der Staat ihnen unkompliziert hilft; es gibt aber auch eine kleine Minderheit, die partout mehr will als ihnen zusteht oder die gar versucht, die Behörden zu hintergehen, um sich unrechtmässig zu bereichern.» Wessner meint dazu: «Der Staat kann keine Vollkasko für alle wirtschaftlichen Schäden übernehmen. Es ist auch die Eigenverantwortung aller wirtschaftlichen Akteure gefordert.»

Neue Geschäftsideen

Der Thurgau ist bekannt für seine Innovationskraft und Effizienz. So erstaunt es nicht, dass in der Krise spontan neue Geschäftsideen entstehen. Man will eine Krise nicht nur überleben, sondern aus ihr lernen und neue erfolgsversprechende Projekte lancieren. «Noch ist die Corona-Krise nicht durchgestanden», betont Wessner und ergänzt: «Ich bin aber zuversichtlich, dass sich der Thurgau mit innovativen Ideen und frischer Schaffenskraft für eine prosperierende Zukunft rüstet.»



Daniel Wessner anlässlich der Vernissage für das AWA-Jubiläumsbuch «Spuren der Arbeit – von der Manufaktur zur Serverfarm».

Jubiläumsbuch:

Erfolgsautor und Historiker Stefan Keller schrieb zum 100-Jahr-Jubiläum des AWA Thurgau das Buch «Spuren der Arbeit – Von der Manufaktur zur Serverfarm». Die historische Reportage erzählt eindrückliche Geschichten von Menschen in den frühen Manufakturen, vom Weltmarkt mit Ostschweizer Buntwebereien, von der goldenen Zeit der Stickereiindustrie - aber auch von Hungersnot, Kinderarbeit, Wanderarbeitern und Arbeitslosen. Das AWA-Jubiläumsbuch ist im Buchhandel erhältlich.



LEARNING

www.thalmann.ch

Christoph Reuss Partner, Mandatsleiter Treuhand, dipl. Steuerexperte, Betriebsökonom FH

Der Steuer- und Sprachexperte setzt seine verschiedenen Talente gewandt in der wichtigen Rolle als Partner und Mandatsleiter bei Thalmann Treuhand ein.

«Das Lernen von Sprachen fasziniert mich. Auch jede Kundin und jeder Kunde spricht eine eigene Sprache. Sich auf einer gleichen Ebene zu verständigen ist eine Herausforderung und gleichzeitig die grösste Motivation in meinem Beruf.»

Logisch TKB.

VOLL-PENSION
STATT HALB-PENSION.

Meine Pension kann ich ohne Geldsorgen geniessen. Gut, dass ich schon frühzeitig mit der TKB über Vorsorge gesprochen und gehandelt habe.

tkb.ch/vollpension



**Thurgauer
Kantonalbank**
FÜRS GANZE LEBEN

Hawa Bilanz 2019: 4,5% plus – Investitionen zeigen Wirkung

Ein gut laufendes internationales Geschäft sorgte bei Hawa 2019 für ein solides nachhaltiges Wachstum und einen Umsatz von 72,2 Mio CHF. Der Exportanteil ist auf 84 % gewachsen.

Hawa Sliding Solutions AG erwirtschaftete 2019 einen Umsatz von 72,2 Mio. CHF und übertraf damit das Vorjahresergebnis um 4,5%. Der Exportanteil ist im vergangenen Jahr um 2% auf 84% gestiegen. Ein gut laufendes internationales Geschäft hat die leichten Einbussen bei den Umsatzzahlen in den DACH-Ländern wett gemacht. Umsatztreiber waren diesmal die Märkte in Nordamerika. Positiv entwickelten sich aber auch die Verkaufsniederlassungen Middle East und APAC im asiatisch pazifischen Raum.

Die Region Westeuropa setzte den Aufwärtstrend fort. Die Geschäftsleitung sieht diese positive Entwicklung als Bestätigung einer Investitionsoffensive, der Nutzung von Synergien und einer neuen Firmenkultur. Dank des guten Resultats kommen die 239 Mitarbeitenden (Vorjahr 236) in den Genuss einer erhöhten variablen Vergütung. Die Zahl von 17 Auszubildenden ist unverändert hoch.

Auszeichnungen für Innovationskraft und Produkte: HAWA Suono für schalldämmende

Schiebetüren, wurde mit dem Interzum Award und dem Innovationspreis der Messe Holz Basel ausgezeichnet. Zudem erhielt das Unternehmen den ersten Preis beim ASCO-Economiesuisse Award 2019. Ausblick in Corona-Zeiten mit vielen Fragezeichen: Die Corona Pandemie hat auch bei Hawa in diesem Jahr die Zukunftspläne durcheinander gebracht. «Angesichts der weltweiten Krise und des weitgehenden Stillstands in Gesellschaft und Unternehmen sind seriöse Vorhersagen zum jetzigen Zeitpunkt nicht möglich», sagt CEO Gregor Haab.

Hawa Sliding Solutions AG
www.hawa.com



Spagat zwischen Verantwortung und Erfolg

Nachdem Stefan Grob im Jahr 2000 die St.Galler Textagentur Complecta gegründet und bis Ende 2019 geführt hatte, führte er seine Firma per 1. Januar 2020 mit der Romanshorner Kommunikationsagentur Advery zusammen, deren Leitung er gleichzeitig übernahm. Advery gehört zur sozialen Institution Brüggli, die sich für Menschen mit psychischen und physischen Schwierigkeiten engagiert. Was ihn daran fasziniert und welche volkswirtschaftliche Bedeutung diese Arbeit hat, verrät Grob im Gespräch.

Stefan Grob, was unterscheidet Advery als Teil von Brüggli von einer «normalen» Werbeagentur?

Die soziale Haltung: Unsere Mission ist die Ausbildung unserer über 20 Lernenden mit Handicaps. Ziel ist es, dass die jungen Erwachsenen ihre Ausbildung bei Advery als Ausbildungsbetrieb erfolgreich abschliessen und danach auf dem ersten Arbeitsmarkt eine Stelle antreten können. Wir bilden die Lernenden möglichst praxis- und wirtschaftsnah aus. Deshalb benötigen wir laufend spannende Projekte. Dieses Konzept einer Agentur ist einzigartig.

«Unternehmen suchen sich vermehrt Partner, die zu ihren Werten passen.»

Das heisst, Sie beschäftigen und bilden auch Menschen mit Behinderungen aus?

Ja, unsere Lernenden sind alle bei der IV angemeldet. Wir bilden im Moment Grafiker, Mediamatiker und Fotofachleute bei Advery aus. Ab nächstem Sommer kommen auch Interactive Media Designer dazu. Daneben beschäftigen wir IV-Rentner, für die eine Anstellung im ersten Arbeitsmarkt aktuell nicht in Frage kommt. Der Inklusionsgedanke im Sinne der UN-Behindertenrechtskonvention wird bei Advery gelebt: Ob jemand eine Behinderung hat oder nicht, spielt keine Rolle, alle Mitarbeitenden sollen ihre Fähigkeiten optimal einbringen können. Für die fachliche Kompetenz, die Ausbildung der Lernenden und die Realisierung der Projekte sind neun Spezialisten aus verschiedenen Kommunikationsdisziplinen verantwortlich.

Was merkt der Kunde davon?

Wenn es um die Qualität der Arbeit geht: gar nichts. Unsere Fachleute haben alle langjährige Erfahrung in der Agenturbranche. Advery setzt auf Professionals in allen angebotenen Bereichen. Der Kunde merkt jedoch unseren Fokus auf Achtsamkeit: Uns geht es nicht nur um den Profit, sondern um einen nachhaltigen, menschenorientierten, verantwortlichen Ansatz.

Und die fertig ausgebildeten kommen dann alle in den ersten Arbeitsmarkt?

Das ist das erklärte Ziel von Advery und Brüggli. Dies wird nicht immer für alle möglich sein und ist abhängig von verschiedenen Faktoren, nicht zuletzt von der Erkrankung der jungen Erwachsenen. Wir pflegen ein Netzwerk von verschiedenen Partneragenturen, in denen unsere Lernenden während der Ausbildung ein Praktikum absolvieren können. Es ist gut möglich, dass auch diese Partnerunternehmen daran interessiert sind, unsere Lernenden nach der Lehre weiter zu beschäftigen.

Welche Dienstleistungen bieten Sie an?

Advery ist eine Kommunikationsagentur mit hoher Design-Kompetenz im Print- und Online-Bereich. Zu unseren Leistungen gehören Strategie, Graphic Design, PR, Webdesign, Online-Marketing und Fotografie. Dass wir ein eigenes Fotostudio mit zwei ausgebildeten Fotografen haben, ist ein grosser Pluspunkt für unsere Kunden. Da Advery Teil der Druckerei Brüggli Medien ist, arbeiten wir Hand in Hand mit diesen Profis.

Und wie setzt sich Ihr Kundenportfolio zusammen?

Einerseits arbeiten wir für eine Reihe von Non-Profit-Organisationen, Sozialunternehmen und Behörden. Der Verband der Pflegefachleute SBK St.Gallen, die Kinder- und Jugend-

HALTUNG

Advery schafft Orientierung. Wir denken stets mit langfristiger Perspektive und lotsen unsere Auftraggeber durch die komplexen Anforderungen der heutigen Kommunikation. Dabei bringen wir kreative Qualität mit sinnvollem und bewusstem Handeln in Einklang.

2



Stefan Grob:

**Marktorientierte
Preise für alle
Leistungen.**



Sepp Fässler AG
9050 Appenzell
faessler-garage.ch

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

5. CONTINUUM-Forum für Unternehmerfamilien und FamilienunternehmerInnen:

«Generationen-Management in Familienunternehmen und Unternehmerfamilien: Der Übergang von Vermögenswerten aus verschiedenen Perspektiven.»

Am Donnerstag, 5. November 2020 ab 18.00 Uhr
im Hotel Säntispark Abtwil St.Gallen

www.continuum.ch/news

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung bis Freitag, 30. Oktober 2020
an info@continuum.ch.

Partner:      Martel.
Wein gemessen.

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

 **CONTINUUM**
Zukunft sichern.



psychiatrischen Dienste St.Gallen oder das Figurentheater St.Gallen gehören dazu. Andererseits haben wir auch KMU wie die St.Galler Kantonalbank oder die Griesser AG im Portfolio.

Ist der gemeinsame Nenner, dass sich diese auch sozial engagieren wollen?

Dies ist keine Voraussetzung, aber wer mit Brüggli zusammenarbeitet, unterstützt automatisch unsere soziale Mission und gibt damit Lernenden in schwierigen Situationen eine Chance auf eine Ausbildung.

Das liegt im Trend.

Ja, eindeutig. Dies ist in verschiedenen Bereichen der Gesellschaft seit Längerem spürbar und kommt auch immer mehr in der Wirtschaft an. Unternehmen suchen sich vermehrt Partner, die zu ihren Werten passen – das betrifft auch Dienstleistungspartner wie Werbeagenturen oder Druckereien.

Jetzt haben Sie ein neues Label «Our Social Responsibility» eingeführt. Was bedeutet dieses?

Das OSR-Label lehnt sich an den Begriff der Corporate Social Responsibility an. Wer mit Advery oder Brüggli Medien zusammenarbeitet, unterstützt eine wichtige soziale Mission. Wir finden, dass dies entsprechend honoriert und sichtbar gemacht werden darf. Wir verleihen daher unseren Kunden dieses Label, damit sie ihre soziale Verantwortung kommunizieren können.

Jetzt wird Zürich gerne als «Zentrum» für Medien und Werbung angesehen. Was machen die Zürcher besser als wir – verkaufen sie sich einfach besser als wir Ostschweizer?

Ja, einige Kunden wollen einfach mit einer Zürcher Agentur zusammenarbeiten, weil dies ein bestimmtes Prestige vermittelt. Wir in der Ostschweiz können aber alles, was die Zürcher auch können. Vor 20 Jahren sah die Agenturlandschaft in der Ostschweiz noch ganz anders aus. Seither hat sich viel entwickelt, und verschiedene Agenturen bei uns konkurrenzieren heute ganz selbstverständlich mit Zürcher Agenturen – und gewinnen bei Pitches!

Wo sehen Sie die Stärken der Ostschweizer Werbelandschaft?

Die Stärken sind zugleich manchmal auch Schwächen, die sogenannten drei B: Bodenständigkeit, Bescheidenheit, Bud-

getfreundlichkeit. Das Lohnniveau in der Ostschweiz ist ein anderes als in Zürich. Für Kunden, die auf ihr Budget achten müssen und gute Qualität wollen, ist die Ostschweiz daher eine gute Option.

Sie persönlich haben Ihre eigene Textagentur Anfang Jahr mit der Advery zusammengeführt. Was gab den Ausschlag zu diesem Schritt?

Nach 20 Jahren als selbstständiger Unternehmer war es der richtige Moment, eine neue Herausforderung zu ergreifen. Ich wurde für die Agenturleitung von Advery angefragt; die Aufgabe hat mich von Anfang an begeistert. Es geht um den anspruchsvollen Spagat zwischen sozialer Verantwortung und betriebswirtschaftlichem Erfolg.

Und haben Sie ihn nie bereut, den Schritt von der Selbstständigkeit zurück in ein Angestelltenverhältnis?

Ich hatte auch während meiner Selbstständigkeit verschiedene Angestelltenverhältnisse, zum Beispiel als Dozent an verschiedenen Business-Schools. Aber ich hatte bisher nie in einem grossen Unternehmen gearbeitet. Brüggli ist ein Sozialunternehmen mit über 800 Mitarbeitern, Advery gehört zum Unternehmensbereich Brüggli Medien mit 150 Angestellten. Ich leite die Agentur mit einem Team von rund 30 Personen. Ich geniesse die unternehmerische Freiheit, die Sinnhaftigkeit der sozialen Mission und die Einbettung in ein grösseres Ganzes, wo ich mich strategisch einbringen kann.

Was war die grösste Umstellung, als Sie bei Advery angefangen haben?

Die vielen definierten Prozesse unseres Mutterhauses Brüggli: Wir haben ein klares Qualitätsmanagement, eine professionelle HR-Abteilung, eine Finanzabteilung usw. Vorher hatte ich alles selbst gemacht, sogar die Buchhaltung. Neu ist auch der Fokus auf unsere Lernenden und damit auf den Bereich, den wir Agogik nennen: professionelle Begleitung und Betreuung, damit unsere Lernenden die Ausbildung erfolgreich abschliessen können.

Zum Schluss: Das «Brüggli» und seine Betriebe seien in Thurgauer Gewerkekreisen nicht ganz unumstritten, hört man – weil es die Arbeit der Beschäftigten teilweise subventioniert bekomme und dadurch tiefere Preise anbieten könne als nicht-subventionierte Betriebe. Stimmt das?

Nein. Es werden für alle Leistungen marktorientierte Preise angeboten. Bei Brüggli arbeiten zahlreiche Agogen, die für die Begleitung und Betreuung der Lernenden oder IV-Rentner verantwortlich sind. Das sind – teure – Aufgaben, die viel Zeit brauchen, in einem normalen Betrieb nicht anfallen und daher von der IV unterstützt werden. Volkswirtschaftlich betrachtet ist das Engagement von Sozialunternehmen wie dem Brüggli allerdings ein klarer Gewinn. Dies zeigt auch unsere Sozialbilanz. Denn eine erfolgreiche Integration entlastet den Sozialstaat um ein Vielfaches.

Text: Stephan Ziegler
Bilder: Marlies Thurnheer



Neue Wege, neue Kunden

Schon mit Facebook Kunden gewonnen?
Nutzen Sie die Möglichkeiten der
sozialen Medien für Ihr Unternehmen.



Jetzt anrufen!
071 622 67 41

Smarte Alltagshelfer

Webapplikationen der chrisign gmbh



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

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

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

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

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

Was ist eine Webapplikation?

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

Was ist der Unterschied zu einer Webseite?

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

Was ist das Ziel?

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

Was sind die Vorteile von Webapplikationen?

Effizient

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

Flexibel

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

Informativ

Die gespeicherten Daten ermöglichen genaue Analysen und somit fundierte Entscheidungen.

Erweiterbar

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



chrisign gmbh

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

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

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

Management von Kundenbeziehungen

Abacus CRM – das integrierte und individuelle CRM-System

Abacus Forum CRM
19.11.2020,
virtueller Event
Anmeldung:
abacus.ch/forum



Ihr Nutzen mit Abacus CRM

Mit dieser Lösung nutzen alle Ihre Firmen oder Abteilungen individuell und integriert die gleiche CRM-Datenbank. Sie profitieren von einer strukturierten und einheitlichen Anwendung von CRM-Prozessen. Die Integration ins ERP ermöglicht Ihnen eine hohe Daten- und Informationsqualität.

Weitere Informationen finden Sie unter:

abacus.ch/crm



Bilden Löhne die Bedeutung einer Tätigkeit ab? Spätestens die Corona-Pandemie hat aufgezeigt, dass die Sympathien für Pflegeberufe grösser sind als die ausbezahlten Saläre.

Die Kunst, eine Leistung gerecht zu entlohnen

Wann ist eine Vergütung für eine Arbeitsleistung fair? Gerade bei Löhnen der öffentlichen Hand gibt es unterschiedliche Perspektiven auf einen «guten Lohn»: diejenige der Mitarbeiter und diejenige der Steuerzahler.

«Hinten rechts» ist bei Schweizern eine empfindliche Stelle. Da nämlich trägt noch so mancher sein Portemonnaie. Was dort oder in der Handtasche Sache ist, darüber redete man hierzulande nur sehr ungern. Das Bonmot «über Geld spricht man nicht, das hat man» galt – auch wenn man kein Geld hatte. Die Zeiten haben sich freilich geändert. Insbesondere jüngere Arbeitnehmer tauschen sich freimütig über ihre Bezüge aus, um sicher zu gehen, dass sie nicht übervorteilt werden. Mehr Transparenz zeigt dann nicht selten auf, dass Frauen zum Ziel «gleicher Lohn für gleiche Arbeit» immer noch ein ordentliches Stück Weg vor sich haben.

Keine Lust auf Transparenz

Nicht alle sehen das mit der Transparenz allerdings gleich. Als das «St.Galler Tagblatt» 2017 die Löhne der 77 Gemeindepräsidenten publik machte, sorgte nicht der höchste Lohn, derjenige des St.Galler Stadtpräsidenten, für Aufregung – die knapp 263 000 Franken waren ja auch kein Geheimnis mehr. Vielmehr sorgte die anfängliche Weigerung von fünf Gemeindeoberhäuptern, ihren Lohn zu deklarieren, für Diskussionen. Im gleichen Jahr untersuchte die Industrie- und Handelskammer St.Gallen Appenzell das Lohngefüge in der Ostschweiz. Mit einem Durchschnittslohn von 6 027 Franken für die statistisch erfassten Kantone St.Gallen, Thurgau, beiden Appenzell, Graubünden, Glarus und Schaffhausen haben die Arbeitnehmer dieses Landesteils am Monatsende doch deutlich weniger auf dem Konto als ein Durchschnitts-Eidgenossen: Hier werden 6 427 Franken überwiesen. Die tieferen Löhne lassen sich durch das Fehlen lukrativer

Branchen wie Pharma oder Investmentbanking erklären – und ein bisschen verkraften, weil in der Ostschweiz auch die Lebenshaltungskosten tiefer sind.

Blick in fremde Lohntüten

Es gibt durchaus ein legitimes Interesse am Salär anderer Leute. Zahlt man solch empfindlich hohe Gebühren für sein Sparbüchlein, damit der Bank-CEO fürstliche Vergütungen einstreichen kann? Kunden haben hier ähnliche Interessen wie Steuerzahler: Die privaten wie die öffentlichen Dienstleister sollen bitteschön hervorragende Leistungen zu bescheidenen Entschädigungen erbringen. Selbstverständlich: Der Staat auf allen Stufen soll anständige Löhne zahlen und genügend Ressourcen für Erfüllung seiner Aufgaben bekommen – aber bitte nicht so, dass man angesichts der Steuerrechnung in Schnappatmung verfallen muss.

Nun, Grösse und Kosten der Staatsverwaltung werden immer ein Politikum sein. Die Klage über den stets wachsenden Stellenetat hat denn auch durchaus ihre Berechtigung, auch wenn dieser Blues oft aus dem Mund genau jener zu hören ist, die dem Staat kurz zuvor weitere Aufgaben überbürdet haben und darum manchmal zu schräg klingt. Gleichzeitig muss man attestieren: Die Karikatur des Beamten, der fürs Nichtstun eine automatische Lohnerhöhung bekommt, gehört eigentlich in die Mottenkiste. Auch wenn man dieses Zerrbild lieb gewonnen hat.

Text: Philipp Landmark

Bild: 123rf

Kein automatischer Lohnanstieg mehr

Im neuen Lohnsystem des Kantons St.Gallen werden über 150 Referenzfunktionen beschrieben, um die erwünschte Leistung mit einer passenden Lohnsumme zu verknüpfen.

Im Kanton St.Gallen wurde 2019 ein neues Lohnsystem eingeführt, das ausser den Lehrern sowie den Richtern alle Bereiche, neben der zentralen Verwaltung auch das Gesundheitswesen und die Polizei, erfasst. Wesentliche Änderung: Bis anhin galt ein Stufenmodell, für den Lohnanstieg gab es einen weitgehenden Automatismus. «Davon ist man nun weggekommen», erklärt Primus Schlegel, Leiter des Personalamts des Kantons St.Gallen.

«Massgebend sind die Anforderungen der jeweiligen Stelle.»

Leistungsorientiert ohne Leistungslohn

Das neue Lohnmodell definiert Referenzfunktionen, die sich in Lohnbändern mit definiertem Minimum und Maximum bewegen. Die Referenzfunktionen werden aufgrund der Aufgaben und der verlangten Kompetenzen beschrieben und sind nicht personenbezogen. Das neue Lohnmodell des Kantons soll stärker leistungsorientiert sein, es gibt aber keine Leistungslöhne im eigentlichen Sinn: «Das wäre im Verwaltungsbereich sehr schwierig umzusetzen», sagt Schlegel, «wie genau soll man die Leistung messen?» Oft sei es schwierig, einen relevanten Output als Messkriterium zu definieren. Es wäre wohl nicht zielführend, beispielsweise die Leistung eines Polizisten auf die Anzahl ausgestellter Bussen zu reduzieren. Für die Definition der Referenzfunktionen wurden auch Quervergleiche gemacht, etwa die Frage aufgeworfen, wie eine Hebamme im Vergleich zu einem Polizisten eingereiht werden soll. «Es ging also um die summarische Bewertung der Tätigkeit. Massgebend sind die Anforderungen der jeweiligen Stelle», erläutert Schlegel.

Über 150 Referenzfunktionen

Insgesamt wurden über 150 Referenzfunktionen definiert, gut die Hälfte davon entfällt auf das Gesundheitswesen. Die Beschreibung einer höheren Funktion in der Verwaltung (hier als Beispiel «Fachbearbeitung 5») klingt dann so: «Selbständiges Bearbeiten eines hochspezialisierten administra-

tiven, technischen oder rechtlichen Bereichs. In erster Linie strategische, stark vernetzte und interdisziplinäre Aufgaben. Grosser Handlungs- und Ermessensspielraum mit sehr grosser Fachverantwortung.» Die berufliche Stellung wird hier mit «Ausführend; fachliche Unterstellung von Mitarbeitern möglich» angegeben, bei Verantwortung steht «Erstellen von komplexen Berichten und Expertisen in strategisch relevanten Geschäften», «Erledigen sehr komplexer und strategischer fach- und organisationsübergreifender Planungs- Koordinations- und Umsetzungsaufgaben» sowie «Leiten von sehr grossen, komplexen Projekten». Als Ausbildung werden ein Master und eine funktionspezifische Weiterbildung erwartet, dazu mindestens fünf Jahre Berufserfahrung. Wer diese Anforderungen erfüllt und eine entsprechende Stelle bekommt, wird im Lohnband 26 bis 31 eingereiht, er bekommt somit einen Jahreslohn (inkl. 13. Monatslohn, Ansatz 2020) von mindestens 114'474.10 und maximal 175'406.40 Franken.

Die ganze Skala umfasst 37 Lohnklassen, in der untersten Lohnklasse fängt der Jahreslohn bei 32'801.60 Franken an für Administrative Mitarbeit oder Mitarbeit im Bereich Handwerk, Technik und Betrieb. Die einfachsten regulären Löhne in Lohnklasse 3 fangen bei 37'607.70 Franken an. Die oberste Lohnklasse 37 entspricht einem Jahresverdienst von 240'279.00 Franken. Diese Stufe können z. B. die Generalsekretäre oder die Leitungen der anspruchsvollsten Ämter erreichen. Dieses Salär wird nicht flächendeckend angewendet: Der minimale Lohn für die Leitung kleinerer Ämter liegt bei 125'325.20 Franken, in ihrem Lohnband können die Saläre bis maximal 197'026.70 Franken klettern. Im Polizeikorps (ohne Kommandant) sind Löhne von 67'254.50 bis 207'842.70 möglich.

Präzise Kaderbegriffe

Mit dem neuen Lohnsystem wurde für die zentrale Staatsverwaltung (ohne Justiz, Gesundheit und Lehrkörper) der Kaderbegriff geschärft, es gibt nun ein unteres, mittleres, oberes und oberstes Führungskader, also Funktionen mit einer mehr oder weniger grossen Personalverantwortung; sowie Fachkader. Das sind Funktionen ohne direkte Personalverantwortung, aber mit einem Verantwortungsbereich und einem vorausgesetzten Qualifikationsniveau, dass eine Kaderzuteilung rechtfertigt.



Primus Schlegel ist Leiter des Personalamts des Kantons St.Gallen.

Dass in der St.Galler Verwaltung die Führung noch sehr männlich geprägt ist, zeigt folgender Vergleich: Während bei den Fachkadern 45 Prozent Frauen gezählt werden, sind es bei den Führungskadern knapp über 20 Prozent. Das personalpolitische Ziel von mindestens 28 Prozent, das sich der Kanton gesetzt hat, wird also noch deutlich verfehlt.

Frauen fahren besser

Deshalb will der Kanton bei entsprechenden Stellenausschreibungen noch gezielter Frauen ansprechen, wie Primus Schlegel sagt, «gerade auch Wiedereinsteigerinnen.» Um attraktiv zu sein, sollen Möglichkeiten wie Teilzeitarbeit und Homeoffice ausgebaut werden, zudem will der Kanton auch den eigenen weiblichen Nachwuchs gezielt fördern. Eine Vorgabe für das neue Lohnsystem war, dass es diskriminierungsfrei sein sollte. Das wurde ziemlich gut erreicht:

Grösster Arbeitgeber

Der Kanton St.Gallen ist selbst der grösste Arbeitgeber im Kanton. Insgesamt beläuft sich die Zahl der Mitarbeiter auf 19207 Personen (Zahlen per Ende 2019 gemäss statistik.sg.ch).

6489 Personen teilen sich 5250 Vollzeitstellen in der Verwaltung, bei den Gerichten oder an kantonalen Schulen (1646 Lehrpersonen). Die 2797 Frauen machen nicht ganz die Hälfte aus, zwei Drittel von ihnen arbeiten in einem Teilzeitpensum, was nur ein Viertel der Männer tut.

10836 Personen arbeiten bei den Spitälern oder anderen Bereichen der Gesundheitsversorgung. Mit 1725 Beschäftigten ist auch die Universität ein bedeutender Arbeitgeber.



Für die
Zukunft
gerüstet.

Erwin Selva
Mitglied der GL, ERR Raumplaner AG
Absolvent St. Galler Management Seminar

Wissen schafft Wirkung.

Weiterbildungen für unternehmerische
Persönlichkeiten aus KMU
kmu.unisg.ch

8. Public-Forum

Für die Ostschweiz, Liechtenstein und Vorarlberg

Montag, 30 November 2020
17.00 bis ca. 18.00 Uhr

Hotel Einstein Congress, St. Gallen

Öffentliche Finanzen im Lot halten? Wirtschaftliche Abkühlung und steigende Anforderungen erhöhen stetig den Druck. Haben wir wirklich finanzielle Transparenz? Was läuft falsch, was ist vorausschauend zu tun?

Ausgewiesene Experten bieten Einblick in ihre jeweilige Sichtweise:

Franziska Bitzi
Stadträtin, Finanzdirektorin Stadt Luzern

Serge Gaillard
Direktor Eidgenössische Finanzverwaltung

Paul Signer
Regierungsrat, Finanzdirektor Kanton Appenzell Ausserrhoden

Hanspeter Trütsch
Betriebsökonom HWV/FH, Publizist, (langjähriger Bundeshausredaktor SRF)

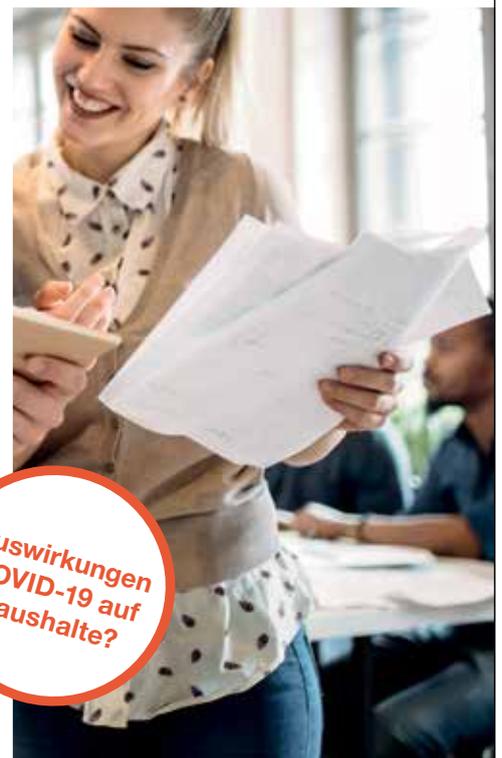
Roland Schegg
Director Consulting, u.a. Fachexperte Public Finance



Details und Anmeldung:
www.pwc.ch/public-forum

© 2020 PricewaterhouseCoopers AG. All rights reserved.

Auswirkungen
COVID-19 auf
Haushalte?



Eine im Jahr 2019 extern durchgeführte Lohnanalyse zeigte auf, dass die «nicht erklärbaren Lohnunterschiede» zwischen Männern und Frauen bei 2,5 Prozent liegen, somit deutlich unter der Toleranzmarke von fünf Prozent. Hervorzuheben ist, dass bei der Festlegung des Anfangslohns die Erziehungsjahre als Berufserfahrung mitberücksichtigt werden. «Damit fahren Frauen tendenziell besser, das ist politisch so gewollt», betont Primus Schlegel. Die Berufserfahrung spielt beim Anfangslohn eine nicht unwesentliche Rolle für die Positionierung im Lohnband.

Gewichtige Ausnahmen

Eine Sonderrolle als kantonale Angestellte nehmen Chefärzte sowie Hochschulprofessoren ein: Sie sprengen die Lohnskala und haben eigene Bemessungsgrundlagen. Für Kaderärzte gilt im Kanton St.Gallen ein Lohndeckel: Im Verbund des Kantonsspitals darf das Total der Besoldung nicht über 700 000 Franken klettern, in den anderen Spitalverbunden liegt diese Schwelle bei 500 000 Franken, in den Psychrieverbunden bei 350 000 Franken.

Professoren an der HSG können bis zu 250 000 Franken verdienen – dürfen daneben aber auch noch Mandate in der Privatwirtschaft annehmen.

Lehrer an kantonalen Schulen wiederum sind nicht im neuen Lohnsystem des Kantons eingereiht, für sie gilt eine eigene Besoldungsordnung, der Lohn bemisst sich hier im Wesentlichen nach den Laufbahnjahren. Auch für die Richter gilt seit dem Jahr 2020 ein eigenes Lohnmodell mit einem Ziellohn.

«St.Gallen steht in diesem Vergleich gut da und ist konkurrenzfähig.»

Kanton ist konkurrenzfähig

Und wie gut verdienen «normale» Mitarbeiter in der St.Galler Kantonsverwaltung wirklich? «Der Vergleich mit der Privatwirtschaft ist schwierig», sagt Primus Schlegel, «da gibt es kaum verlässliche Daten.» Auch die einzelnen Funktionen seien oft schwer mit Stellen in der Privatwirtschaft zu vergleichen. Messen kann sich St.Gallen mit anderen Kantonen, wobei da gerne die Nachbarn und Luzern herbeigezogen werden, nicht aber Zürich mit seinem deutlich höheren Lohnniveau. «St.Gallen steht in diesem Vergleich gut da und ist konkurrenzfähig», sagt Schlegel. Konkret sei das Lohnniveau im Vergleich zu den kleineren Kantonen etwas höher, im Vergleich zu grossen Kantonen aber leicht tiefer.

Bei der Rekrutierung spüre der Kanton als Arbeitgeber, wenn der Arbeitsmarkt ausgetrocknet sei und die Löhne in der Privatwirtschaft stiegen. «Wir können kurzfristige Bewegungen vom Arbeitsmarkt nicht mitmachen», so Primus Schlegel. Auch wenn man im Einzelfall eine gewisse Beweglichkeit bei der Lohnbemessung habe, dürfe der Quervergleich mit ähnlichen Funktionen nicht aus den Augen verloren werden. Der Staat als Arbeitgeber könne aber auch mit anderen als monetären Vorteilen attraktiv sein: «Die Sinnhaftigkeit der Tätigkeit kann eine Motivation sein – und auch der vergleichsweise sichere Arbeitsplatz.»



SVP-Kantonsrat
Sascha Schmid
hat die Initiative
«Behördenlöhne
vors Volk» lanciert.

Mehr Transparenz bei Löhnen

Im Februar dieses Jahres hat das St. Galler Stimmvolk mit 53 Prozent Nein die Initiative «Behördenlöhne vors Volk» abgelehnt, die nach Diskussionen um die Vergütung verschiedener kommunalen Exekutiven lanciert wurde. Bei einem Ja wären einzelne Löhne dem Referendum unterstellt gewesen.

Nach der Abstimmung begrüsst etwa die FDP das Nein als «Stärkung des Milizsystems» und sah das Vertrauen in die Gemeindebehörden bestätigt.

Für Mitinitiant Sascha Schmid, Kantonsrat aus dem Wahlkreis Werdenberg und designierter Vizepräsident der Kantonsratsfraktion der SVP, hat sich der Einsatz trotz Niederlage gelohnt – weil die Gegner schon im Vorfeld Konzessionen machten: «Dank unserer Initiative erhalten wir mehr Transparenz bei Löhnen der vom Volk gewählten Behörden.» Das sei im Sinne von «Checks and Balances» sehr zu begrüßen, auch wenn die Bürger vorerst die Löhne nicht mitbestimmen könnten. Schmid und seine Mitinitianten wollten, dass diese eingreifen können, wenn sie die Entlohnung als zu hoch oder zu tief einschätzen. «Schliesslich sind die Bürger Chef der gewählten Politiker. Heute bestimmt sich beispielsweise der Gemeinderat selbst den Lohn, was ohne Transparenz klare Fehlanreize setzt.»

Als Kantonsrat hat Sascha Schmid stets auch ein Auge auf die Löhne in der Kantonalen Verwaltung, die er als «überdurchschnittlich» empfindet. Schmid verweist auf das öffentlich einsehbare Lohnsystem, wonach ein Mitarbeiter ohne Führungsverantwortung bis zu 175 000 Franken und ein Amtsleiter bis zu 240 000 Franken brutto im Jahr verdiene, bei Ärzten und Universitätsprofessoren könne es auch deutlich mehr sein. «Wenn man bedenkt, dass der schweizweite Medianlohn von oberen Kaderangestellten 2018 bei rund 120 000 Franken brutto pro Jahr lag, sind die Gehälter beim Kanton sicher attraktiv.»

Das Lohnsystem eines Staatswesens solle alle fair entlohnen, ist Schmid überzeugt; fair sei ein Lohn, «wenn er der Leistung und der Verantwortung einer Person gerecht wird». Tief entlohnt werde beim Kanton kaum jemand – «ich kenne keinen Kantonsangestellten, der wie eine Coiffeuse oder ein Verkäufer verdient».

Prof. Dr. Antoinette Weibel ist Vertrauens- und Organisationsforscherin und Professorin für Personalmanagement an der Universität St.Gallen.



«Boni führen zu Fehlleistungen»

HSG-Professorin Antoinette Weibel forscht im Bereich Personalmanagement und ist überzeugt, dass das gängige Bonus-System falsche Anreize setzt.

Als Professorin, Frau Weibel, bekommen Sie ein ordentliches Gehalt überwiesen. Gäbe es eine andere Möglichkeit, Sie für Ihre Arbeit zu entschädigen als mit Geld?

Das würde kaum funktionieren, dann wären wir zurück im Tauschgeschäft ... Der Lohn für eine Arbeit ist ein Hygienefaktor, mir ermöglicht das Gehalt ein sorgenfreies Leben. Darum kann ich auch noch Pro-Bono-Tätigkeiten nachgehen, weil mir gewisse Engagements wichtig sind.

Für ein sorgenfreies Leben muss der Lohn eine bestimmte Höhe erreichen.

Der Lohn muss natürlich für den Lebensunterhalt reichen. Und er muss stimmig zur jeweiligen Arbeit passen, man darf sich nicht ungerecht behandelt fühlen. Das passiert ja gerade bei Pflegekräften, die viel Herzblut investieren, aber wenig Geld nach Hause bringen.

**«Wir müssen akzeptieren:
Nicht alles ist messbar.»**

Also Hauptsache guter Lohn?

Nein. Man müsste mir schon ziemlich viel bieten, damit ich eine Arbeit mache, von der ich nicht überzeugt bin. Das ist freilich eine privilegierte Sicht; es gibt viele Leute, die nicht aussuchen können.

Durch die Entlohnung lässt sich ablesen, dass eine Stunde Arbeit einer Person ein Vielfaches mehr wert ist als die Arbeit einer anderen. Ist das fair?

Fair ist das nicht, egal, aus welcher Perspektive man es betrachtet. Auch viele Gutverdiener finden es stossend, wenn der CEO eines Unternehmens das Dreihundertfache seiner Angestellten mit dem tiefsten Lohn verdient. So etwas ist nicht mehr leistungsgerecht.

Aber weit verbreitet.

Es gab immer wieder Versuche, solche Exzesse zu verhindern. Früher wurde dann argumentiert, CEOs brauchen so hohe Löhne, damit sie sich anstrengen. Dabei lässt sich recht

klar nachweisen, dass die Vergütung des CEO und die Unternehmensperformance in keinem Zusammenhang stehen. Heute wird eher gesagt, die Top-Manager seien «rare Talente», die man ohne Spitzengehalt nicht gewinnen könne. Auch dieses Argument ist mit Vorsicht zu geniessen, zumal der Arbeitsmarkt für Top-Manager nicht transparent ist.

Die hohen Entschädigungen von Top-Managern kommen auch durch fantastische Boni zustande. Sie haben in Ihrer Forschung aufgezeigt, dass ein Bonus selten die gewünschte Wirkung zeigt. Weshalb?

Dafür gibt es eine ganze Reihe von Gründen. Setzt man jemandem bestimmte Anreize, dann fängt diese Person an, sich wie der Esel nach dem lockenden Rübli zu strecken. Boni führen zu Fehlleistungen, weil man in vielen Berufen das wirklich Wichtige nicht messen kann.

Was verstehen Sie unter Fehlleistungen?

In den USA wurden an gewissen Highschools Boni für Lehrerinnen und Lehrer eingeführt, Messkriterium waren die Abschlussprüfungen. Das führte zu «teach to the test», die Lehrkräfte drillten ihre Klassen auf die Prüfung und vernachlässigten den eigentlichen Unterricht. Auffällig viele Lehrer liessen in der vorletzten Klasse schwächere Schüler sitzen, weil diese sonst bei der Prüfung das Ergebnis gedrückt hätten.

Es fehlt also ein brauchbares Messkriterium für den finanziellen Anreiz.

Meistens, ja. Boni entwickelten sich aus dem Akkordlohn, da funktionierte das noch, weil direkt die Produktivität eine Rolle spielte. Wir müssen aber akzeptieren: Nicht alles ist messbar. Es gibt auch noch weitere Probleme mit Boni, die allerdings umstrittener sind.

Zum Beispiel?

Unter Umständen nimmt man Mitarbeitern ihre intrinsische Motivation. Irgendwann denken sie nur noch ans Geld, das wiederum führt oft zu einem unerwünschten Verhalten. Die Bonus-Vorgaben sind zudem ein weiterer Stressfaktor, und zu viele Stressoren führen unweigerlich zu Fehlern, es gibt mehr Krankheitstage. Die Unternehmen haben auch eine

24. Wirtschaftsforum Thurgau
5. November 2020, 13.30 Uhr
Pentorama Amriswil

Krise, Klima, Köpfe



Daniel Kalt



Gerd Ganteför



Daniel Dettling



Dieter Bachmann

Nur noch wenig
Plätze frei!



Peter Spuhler



Hans Hess



Mona Vetsch

Patronat

GEWERBE
THURGAU

150
Jahre
Handelskammer
Thurgau

Stadt
WEINFELDEN

Hauptsponsor

UBS

Medienpartner

LEADER

Thurgauer Zeitung

höhere Fluktuation, weil sie ihre Top-Leute dazu erziehen, sich wie Söldner zu verhalten. Die komplexen Bonus-Mechanismen führen zudem zu einem hohen bürokratischen Aufwand.

Sie sind offensichtlich kein Fan des Bonus-Systems.

Ich bin überzeugt, dass dieses System in der modernen Arbeitswelt nichts zu suchen hat. Zumal viele herausragende Leistungen heute als Teamarbeit entstehen, die Leistung von Einzelnen ist da erst recht nicht fair messbar.

Wieso ist es denn das System nach wie vor so verbreitet?

In den 1990er-Jahren haben viele grosse Unternehmen das mittlere Management ausgedünnt oder abgeschafft. Vorgesetzte mussten plötzlich statt zehn vielleicht 50 Leute führen, was eigentlich nicht geht. Also wurde «Führen über Ziele» populär. So mogelt man sich aber um Führungsaufgaben herum. Wenn jemand eine Leistung nicht erbringt, muss man nicht am Bonus schrauben. Individuelle Exzellenz zum Blühen zu bringen, ist Führungsarbeit.

Wenn es keine Boni mehr gibt: Welche Möglichkeiten gäbe es, herausragende Leistungen intelligent zu honorieren?

Ich erzähle seit 20 Jahren, dass man zu einem guten Salärssystem zurückfinden muss. Und vor mir haben schon Margit Osterloh und Bruno S. Frey an diesem Thema geforscht und diese Erkenntnisse thematisiert.

Offenbar wurden sie nicht gehört.

Doch, aber nicht verstanden. Anfangs wurden sie als «Kommunisten» beschimpft.

«Es gibt kein Schlaraffenland. Nirgends.»

Die Wirtschaft ignoriert also Ihre Erkenntnisse?

Es findet durchaus ein Umdenken statt. Die Robert Bosch GmbH, ein Konzern mit fast 400 000 Angestellten, hat weltweit die Boni gestrichen. Es gibt wieder ein klares Salärssystem; um in eine höhere Lohnklasse zu kommen, werden vor allem die Skills, die Fähigkeiten der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gewichtet. Ist das eine Person, die viel lernt? Lassen sich deren Fähigkeiten nutzen? Ein solches System ist übrigens auch nicht gerade trivial.

Die Mitarbeiter bekommen also ihren Lohn und sonst nichts?

Es gibt durchaus gute Möglichkeiten, sich den Angestellten darüber hinaus erkenntlich zu zeigen. Etwa mit einem Profit-Sharing: Wirtschaftet die Firma erfolgreich, kann sie einen zusätzlichen 13. oder 14. Monatslohn ausrichten oder in einem Produktionsbereich eine Sonderzahlung in gleicher Höhe für alle vornehmen. Es gibt auch On-The-Spot-Rewards, spontane Belohnungen für aussergewöhnliche Leistungen, die nicht unbedingt eine direkt monetäre Form haben müssen – ein Gutschein für ein Wellness-Wochenende, die Gutschrift

von zusätzlichen Ferientagen. Das ist Führung über Wertschätzung. Grundsätzlich gilt aber, dass gute Leistung honoriert wird, indem die entsprechende Person über die Jahre mehr verdient.

«Dieses System hat in der modernen Arbeitswelt nichts zu suchen.»

Wie begeistert wären Investment-Banker, wenn sie statt ihrer märchenhaften Boni einzustreichen die Wertschätzung der Vorgesetzten erfahren?

Nun ja, es dürfte nicht einfach sein, gerade diese Branche vom gewohnten System abzubringen. In anderen Bereichen dürfte das eher machbar sein.

Wie denn?

Wenn die Boni wegfallen, müssen die Saläre deutlich hochgefahren werden. Für die einzelnen Mitarbeiter sollte zumindest eine annähernde Besitzstandswahrung ermöglicht werden.

Ob mit oder ohne Boni: Wie lässt sich denn eine faire Entlohnung ermitteln, welche Faktoren spielen da eine Rolle?

Eine wichtige Frage wäre: Was ist der gesellschaftliche Wert einer Arbeit? Tatsächlich spielt natürlich vor allem der Marktvergleich eine Rolle – und auch, wo dieser Lohn bezahlt wird. In der Schweiz kennen wir zum Beispiel nicht so tiefe Mindestlöhne wie in unseren Nachbarländern. Die Tiefstlöhne hier sind im Vergleich zum Durchschnitt und zu guten Löhnen einigermassen fair.

Mit fairen Löhnen sichern sich die Unternehmen gute Arbeitskräfte.

Ein guter Lohn gehört im Moment des Job-Wechsels zu den drei wichtigsten Kriterien. Nachher aber ist der Lohn nur noch ein Hygienefaktor; andere Kriterien werden wichtiger, etwa Entfaltungsmöglichkeiten, gute Atmosphäre, Mitbestimmung.

Und in Corona-Zeiten vielleicht auch: Arbeitsplatzsicherheit? Da konnte sich der öffentliche Bereich gegenüber der Privatwirtschaft gerade ziemlich profilieren.

Gewisse Dinge bei staatlichen Arbeitgebern haben durchaus ihren Wert, andere sind aber weniger attraktiv. In der Schweiz sind die Unterschiede nicht so riesig, und man sollte die beiden Bereiche nicht gegeneinander ausspielen. Es gibt kein Schlaraffenland. Nirgends. Und trotzdem zeigen unsere Studien: Wenn wir unsere Unternehmen auf Respekt und Vertrauen ausrichten, also ein bisschen Ponyhof zulassen, geht es uns allen besser. Den Unternehmen wie auch den Angestellten.

Text: Philipp Landmark

Bild: Marlies Thurnheer

Der Lohn allein ist nicht mehr ausschlaggebend

Bei den meisten Unternehmen ist die Höhe des Lohns abhängig von Funktion, Leistung und Verantwortungsbereich. Die Metrohm AG in Herisau und die Helvetia Versicherungen in St.Gallen haben hierfür ihr eigenes Bewertungssystem. Für potenzielle Mitarbeiter ist der Lohn hingegen nicht mehr das Anstellungskriterium Nummer eins.



«Die Lohnstruktur ist alles andere als starr.»

Catherine Gisler, Metrohm AG

Die Metrohm AG ist einer der weltweit grössten Hersteller von Messinstrumenten für die chemische Analytik und beschäftigt an ihrem Hauptsitz in Herisau 570 Angestellte in den verschiedensten Berufssparten. Da gibt es beispielsweise die Chemikerin und den Produktentwickler sowie die Software-Spezialistin und den Elektrotechniker. Catherine Gisler leitet seit zweieinhalb Jahren die Abteilung Human Resources bei der Metrohm AG. Die Löhne der Mitarbeiter sind ein wichtiger Teil ihrer täglichen Arbeit.

Viel Spielraum

Um die richtige Höhe des Gehalts zu ermitteln, gibt es beim Unternehmen ein Lohngefüge, das Funktion, Kompetenz

und Verantwortungsbereich des einzelnen Mitarbeiters berücksichtigt. «Diese Lohnstruktur ist über das ganze Unternehmen und die verschiedenen Berufe stimmig. Sie gibt uns einen gewissen Rahmen, ist aber alles andere als starr und lässt uns viel Spielraum», sagt Gisler. Bei der Metrohm AG steigen Angestellte mit zunehmendem Dienstalter nicht automatisch in die nächste Lohnstufe auf, wie es bei öffentlichen Verwaltungen oft der Fall ist. «Bei uns braucht es eine offizielle Beförderung», sagt die HR-Leiterin. Dies sei dann aber nicht mehr Sache des HR, sondern der Vorgesetzten.

Die Lohnstruktur bei der Metrohm AG wurde vor Jahren in Zusammenarbeit mit einer Beratungsfirma analysiert. «In diesem Jahr haben wir die verschiedenen Funktionen überarbeitet und auf den Standort Herisau neu abgestimmt. Kurz davor hat dieselbe Beratungsfirma für uns den nationalen Arbeitsmarkt samt Löhnen verglichen.» Dies sei nebst Qualifikation und Erfahrung der Mitarbeiter ein wichtiger «Treiber» für die richtige Entlohnung. Allerdings, fügt Gisler an, gehörten heute vor allem bei der jüngeren Generation der

Lohn, üppige Boni oder ein schickes Geschäftsauto nicht mehr zu den wichtigsten Anstellungskriterien. «Viele potenzielle Mitarbeiter legen mehr Wert darauf, ein oder zwei Tage im Homeoffice arbeiten oder beim Elternwerden das Pensum reduzieren zu können.» Aber auch das Personalrestaurant, der Fitness- und der Ruheraum würden bei der Metrohm AG sehr geschätzt sowie die Unabhängigkeit des Unternehmens. Seit 1982 gehört es der Metrohm-Stiftung, die gemeinnützige Projekte unterstützt und Schüler in Naturwissenschaften fördert.

Regelmässiger Branchenvergleich

Bei den Helvetia Versicherungen Schweiz mit Hauptsitz in St.Gallen und Basel ist die Höhe des Lohns abhängig von Funktion, Leistung und Führungsverantwortung. «Die Einteilung der Funktionen erfolgt aufgrund systematischer Bewertungen und basiert auf einer bewährten, analytischen Methode», sagt Roland Bentele, der seit Mitte 2019 das Corporate Center bei Helvetia in St.Gallen leitet und seit kurzem auch Mitglied der Konzernleitung ist. «Diese Funktionsgruppen stellen die Vergleichbarkeit auf dem Arbeitsmarkt sicher. Wir unterziehen unsere Lohnstrukturen regelmässig einem Branchenvergleich und passen sie bei Bedarf an.»

Der Konzern ist in den vergangenen 160 Jahren zu einer erfolgreichen, international tätigen Versicherungsgruppe gewachsen und gehört in der Schweiz zu den führenden Allbranchenversicherer. Weltweit beschäftigt die Helvetia-Gruppe rund 11500 Mitarbeiter. «Im Aussendienst richtet sich das fixe Gehalt zusätzlich nach individuellen Leistungskomponenten, durch die der Lohn abverdient werden muss», sagt Bentele. Das heisst: «Übersteigen die erarbeiteten Leistungskomponenten das Gehalt am Ende eines Produktionsjahres, so wird dieser Teil als variable Vergütung ausbezahlt.» Dieses Prinzip ermöglicht es dem Unternehmen, die Höhe der individuellen Vergütung auf Basis eines mehrjährigen Vergleichs der persönlichen Leistung festzusetzen.

«Das Gesamtpaket ist wichtig»

Bei Helvetia ist der Lohn ein Gesamtpaket bestehend aus monetären Elementen wie dem Fixgehalt, der variablen Vergütung und den Fringe Benefits sowie nicht-monetären Bestandteilen wie Flexibilität und Work-Life-Balance (FlexOffice), Arbeitsklima und Entwicklungsperspektiven. «Wichtig für den Entscheid für oder gegen einen Arbeitgeber ist das Gesamtpaket und nicht bloss die Lohnhöhe», so der Leiter des Corporate Centers. Allerdings spielen in den Versicherungsgesellschaften als Teil der Finanzdienstleistungsbranche die variable Vergütung nach wie vor eine Rolle. «Spesen oder Geschäftsautos sind bei uns aber von untergeordneter Bedeutung. Immer relevanter werden hingegen der Faktor Flexibilität sowie die Vereinbarkeit von Berufs- und Privatleben. Hier hat die Corona-Krise sicherlich nochmals einen Schub gegeben.» Im Aussendienst ist die Vergütung der beruflichen Auslagen gemäss Bentele in Form von Spesen ein Vertragsbestandteil. «Insgesamt spielt sie jedoch ebenfalls eine untergeordnete Rolle.» Ein Geschäftsauto werde im Aussendienst nicht gewährt. Viel wichtiger sei die Möglichkeit der Auszahlung der variablen Vergütung.

Auch die Bewegungen auf dem Arbeitsmarkt beeinflussen die Lohnhöhe. «Konjunkturelle Entwicklungen sind Teil der Analysen, beispielsweise Lohnrunden», so Bentele. «Mit unserer Vergütungssystematik im Aussendienst können wir punktuelle Leistungsschwankungen in einem langfristigen



«Die Vereinbarkeit von Berufs- und Privatleben wird immer relevanter.»

Roland Bentele, Helvetia Versicherungen Schweiz

Kontext einordnen. Unseren Mitarbeitern gibt sie Planungssicherheit.» Sind die stabilen Löhne der öffentlichen Hand eine Konkurrenz? «Staatliche Unternehmen lassen sich nur bedingt mit privatwirtschaftlichen Unternehmen vergleichen. Daher beschränken wir uns auf Vergleiche mit den Peers auf unserem Markt.»

Konkurrenzfähig bleiben

Die Vergütungen für Verwaltungsrat und Konzernleitung werden bei Helvetia jährlich vom Nominations- und Vergütungsausschuss (NVA) auf deren Marktfähigkeit und Angemessenheit hin überprüft. Als Basis der fixen Vergütung dienen verschiedene Unterlagen, sagt Bentele. So werden beispielsweise Vergleichsstudien bei unabhängigen Instituten in Auftrag gegeben, die dann als Benchmark dienen, oder Vergütungsberichte vergleichbarer Konkurrenten ausgewertet. Die variablen Vergütungen der Konzernleitung werden durch den NVA festgelegt und dem Verwaltungsrat zuhanden der Generalversammlung vorgelegt. Diese genehmigt auch die fixe Vergütung des Verwaltungsrats und der Konzernleitung inklusive CEO. «Der Verwaltungsrat erhält seit der Generalversammlung 2018 keine variable Vergütung mehr.»

Bei der Metrohm AG am Standort Herisau beträgt der Altersdurchschnitt der Mitarbeiter 43 Jahre. «30 Prozent sind über 50 Jahre alt», sagt HR-Leiterin Catherine Gisler. Das müsse sich ein Unternehmen leisten können, aber «wir sind stolz darauf». Und grosses Fachwissen muss entsprechend entlohnt werden. «Da versuchen wir, uns auch immer mit der Konkurrenz zu messen, obwohl die bei einem breit aufgestellten Unternehmen wie wir es sind, auch sehr gross ist.» So sei es ihnen beispielsweise bei den Chemikern nicht möglich, lohnmassig mit der Pharmaindustrie in Basel mitzuhalten. «Wir konzentrieren uns auf den Industriestandort Ostschweiz und bleiben hier konkurrenzfähig.»

Text: Marion Loher
Bilder: zVg



Marco Huwiler:

Rundum-sorglos-Paket als Erfolgsfaktor

Vertrauen und Glaubwürdigkeit

Marco Huwiler ist seit August 2018 Geschäftsleiter der Technischen Betriebe Wil. Damit ist er auch für die Sparte Thurcom verantwortlich. Unter Thurcom fallen alle Kommunikationsangebote der TBW – Internet, TV, Phone und Mobile. Im Gespräch mit dem LEADER erklärt Huwiler, wie sich ein David gegen drei Goliaths behauptet.

Marco Huwiler, es heisst zwar «Technische Betriebe Wil», das Thurcom-Angebot ist aber nicht nur in der Stadt Wil erhältlich, oder?

Die Technischen Betriebe Wil, als unselbstständiges öffentlich-rechtliches Unternehmen, sind mit der «Dienstleistungsmarke» Thurcom als Full-Service-Provider, der vor über 40 Jahren mit ersten TV-Angeboten gestartet ist, am Markt aktiv. Auch ausserhalb der Stadt Wil sind wir sehr präsent, unser «Heimmarkt» erstreckt sich von Nesslau über Aadorf und Affeltrangen bis Flawil. Seit 2019 dürfen wir auch Gaiserwald beliefern. Dies zusammen mit unseren Geschäftspartnern, die zugleich auch Verkaufsstützpunkte für die Thurcom-Produkte betreiben.

Noch dieses Jahr sollen auch Kunden ausserhalb dieser Region das Thurcom-Angebot vollumfänglich nutzen können?

Korrekt: Mit unserem Broadband Connectivity Service (BBCS) können wir unseren Endkunden schweizweit breitbandige Anschlüsse über Drittanbieter zu Internet und anderen Netzwerkdiensten anbieten. Somit kann unsere Kundenschaft auch bei einem Wegzug weiterhin bei der Thurcom bleiben. Selbstverständlich können auch neue Kunden ausserhalb unseres bisherigen Versorgungsgebiets gewonnen werden. Ebenso sind wir mit Partnern mit White-Label-Produkten im Aufbau von Angeboten für Businesskunden.

Skaleneffekterzielung und Kostenreduktion sind im Telekombusiness zentral. Wie wollen Sie als «kleiner» Anbieter hier mit den grossen mithalten?

Als mögliche Lösung drängt sich u. a. zusammen mit unseren Partnern oder Drittanbietern eine Konsolidierungsstrategie an. Wir müssen aktiv Zusammenarbeiten prüfen und Synergien nutzen, Kooperationen eingehen sowie Allianzen

schmieden. Dies bedingt zwei Phasen einer «neuen» Entwicklung mit einem Schritt 1 (bis 2024), um Marktthemen in grössere Dienstleistungseinheiten zu vereinen und in einem zweiten Schritt (ab 2025) Netzthemen in kompakte Versorgungseinheiten zu bündeln. Dies alles gilt übrigens auch für die Zukunft der Energiebranche: Solange wir im «Kleinräumigen» verharren, fehlen uns zukünftig die Ressourcen und die Weitsicht für den bevorstehenden Wandel.

Was macht Sie zuversichtlich, dass auch Kunden ausserhalb der Region Wil zu Thurcom wechseln werden?

Einer der wichtigsten Gründe ist das grosse Vertrauen und unsere Glaubwürdigkeit – diese beiden Faktoren haben wir uns in den letzten Jahrzehnten erarbeitet. Unsere Kundschaft weiss, dass auf uns Verlass ist und es uns auch noch in 50 Jahren gibt. Thurcom will zukünftig dort sein, wo die Kunden sind. Unser Partnernetzwerk ist deshalb der Kern unserer Kundennähe und des hohen Service-Niveaus.

Und wie sind Sie mit Ihren Angeboten – allen vier – preislich unterwegs? Kann ein «Kleiner» hier mit den grossen Drei mithalten?

Natürlich braucht es konkurrenzfähige Angebote und eine tadellose Infrastruktur. Wir identifizieren uns aber nicht nur über den Preis, sondern entscheidend ist: Unsere Kundschaft kann bei uns alles aus einer Hand bekommen – ein «Rundumsorglos-Paket». Zweitens ist Thurcom lokal verankert und regional mit starken Partnern vernetzt – damit stimmt bei uns nicht nur das Verhältnis zwischen Service und Preis-Leistung, sondern wir sind auch vor Ort präsent. Dank dieser Partner haben wir auch eine sehr gute Signal- und Betreuungsabdeckung – unsere Kundschaft erreicht im Support immer dieselbe Person, ob digital oder vor Ort.

Ist vor Ort denn überhaupt noch gefragt?

Bezüglich Service haben wir im Hinblick auf die Angebots-erweiterung mit der Mobile-Einführung im November 2019 einige Verbesserungen vorgenommen: Der Hotline-Dienst wurde ausgebaut, der Verkaufsshop in Wil vergrössert und die Verkaufsstützpunkte wurden neu konfiguriert. Ich bin überzeugt, dass die Face-to-Face-Beratung auch in der heutigen digitalen Welt noch sehr geschätzt wird. Mit zusätzlichen Verkaufsstützpunkten und dem weiteren Ausbau unseres Partnernetzwerks wollen wir diesem Bedürfnis nachkommen.

Inwiefern kann die Sparte Thurcom vom Know-how der TBW profitieren?

Beide «Welten» können voneinander profitieren. Einerseits im Aufbau von neuen, zusätzlichen Kompetenzen sowie andererseits in effizienten Prozessabläufen zur Vermeidung von Parallelitäten und zur finanziellen und personellen Ressourcenallokation. Smartmeter der Technischen Betriebe Wil können etwa mit unserem Glasfasernetz erschlossen werden. Trotzdem müssen zukünftige Organisationsstrukturen so flexibel gestaltet werden, dass jederzeit eine Ausgliederung – mit einem oder mehreren Partnern – möglich wäre.

Ist das ein weiterer Schritt zur Smart City?

Mit Sicherheit! Es ist und bleibt aber ein aufwendiger Transformationsprozess. Dabei darf die Gesellschaft nicht «überfordert» und muss mit auf den Weg genommen werden. Während meiner Zeit bei den St.Galler Stadtwerken durfte

ich dazu beitragen, dass die Stadt St.Gallen bereits sehr weit ist. Stadt und Region Wil können nun sicher von diesen Erfahrungen, meiner Expertise und pragmatischen Ansätzen profitieren.

«Die Face-to-Face-Beratung wird auch in der heutigen digitalen Welt noch sehr geschätzt.»

Wird Wil damit also bald zur Smart City?

Wil hat im September 2020 die Strategie zur Smart City Wil im Parlament behandelt. Einzelne Projekte wurden schon umgesetzt oder sind in der Vorbereitung. Eine «Smarte Stadt» umfasst alle Themen, welche Technologie und Mensch mittels Digitalisierung effizienter und effektiver zusammenarbeiten lässt. Wir sind dann smart, wenn es den Bewohnern gelingt, mit Unterstützung von Dritten Gegensätzlichkeiten im Mobilitätsverhalten, Ansprüche an Wohnsituationen sowie energetische und ökologische Forderungen ressourcenschonend und mithilfe moderner Technologien zu lösen. Somit braucht es die Mitwirkung aller! Wir werden 2021 den einzelnen Massnahmenpaketen die notwendigen personellen und finanziellen Ressourcen zuweisen.

Thurcom ist offizieller «Digital Partner» des WTT-YLA und unterstützt das Live-Streaming. Was gab den Ausschlag zu diesem Engagement?

Wir streben mit der Unterstützung ein strategisches «Image» an: Thurcom ist digital, agil, aktiv, flexibel und «greifbar». Daneben soll die Wahrnehmung der Marke Thurcom auch ausserhalb des heutigen Einzugsgebiets erfolgen, nicht zuletzt auch wegen unserer Vorwärtsstrategie. Es sollen zudem auch strategische Partnerschaften mit den anderen Gemeinden und Netzbetreibern aufgebaut werden. Der wichtigste Punkt sehe ich aber in unserer Verpflichtung als Teil der öffentlichen Hand zur Unterstützung und Nachwuchsförderung von jungen Fachkräften, denn sie sind unsere «Ressource» von morgen.

Und auf was freuen Sie sich beim WTT Young Leader Award 2020 am meisten?

Ich freue mich auf das Statement des neuen Rektors, denn meine Erwartungen an den Zusammenschluss der drei St.Galler Fachhochschulen zur «Ost» sind vor allem die Bekämpfung des Fachkräftemangels mit einer gezielten Ausrichtung des Studienangebots im Bereich Digitalisierung, eine Steigerung der Technologietransferaktivitäten sowie eine verstärkte Orientierung an den Bedürfnissen von Wirtschaft und Gesellschaft. Gleichzeitig bin ich natürlich gespannt auf die sechs nominierten Teams! Dabei wird auch spannend sein, wie das neue Format des Eventmodells zwischen offline vor Ort und online ausserhalb der Tonhalle bei den Anwesenden ankommt.

Text: Stephan Ziegler
Bild: BBK

Spenden wie Bill Gates

Die Rheintalerin Sonja Dinner will mit ihrer neuen Stiftung «Solidarité Suisse» wegen der Corona Pandemie eine nationale Welle der Solidarität auslösen. Unterstützt werden sollen etwa Menschen und Firmen, die durch Covid-19 in Not geraten sind. Die frühere IT-Unternehmerin aus Sennwald ist seit rund 14 Jahren als Präsidentin verschiedener Stiftungen und Hilfswerke im Bereich Bildung und im Konzipieren verschiedenster Arbeitsmodelle aktiv, die hauptsächlich in den ärmsten Ländern liegen. Jetzt engagiert sie sich für KMU in der Schweiz – wegen Corona.

Ihre weltweit 145 Projekte sollen vor allem jenen ein besseres Leben ermöglichen, die sonst unbeschützt wären: Frauen, Kinder, Behinderte. Deshalb ist Sonja Dinner überzeugt, zusammen mit Branchenverbänden und Organisationen in der Schweiz innovative Modelle und Arbeit für viele, die durch Covid-19 in wirtschaftliche Not geraten sind, zu generieren. «Solidarité Suisse» wird im Gegensatz zu Diners 2006 gegründeten DEAR Foundation ausschliesslich in der Schweiz helfen. Dinner ist sich absolut sicher, durch ihre langjährige weltweite Erfahrung unter schwierigsten Bedingungen (Korruption, Kriege, Armut, Hunger) auch Menschen in der Schweiz mit Ausbildung und Umschulung zu einem wirtschaftlich unabhängigen Leben zu verhelfen.

«Das Hauptaugenmerk liegt auf der längerfristigen Erhaltung der Arbeitsplätze.»

Sonja Dinner, was gab den Ausschlag, dass Sie mit «Solidarité Suisse» eine Stiftung gegründet haben, die sich um notleidende Menschen und KMU in der Schweiz kümmert?

Ich bin durch und durch Unternehmerin und weiss, dass die Nachfrage das Angebot bestimmt. Da plötzlich tausende von Menschen oder KMU in manchen Branchen keine Chance mehr haben zu überleben, wollen wir ihnen helfen, auf zukunftssträchtige Berufe und Branchen zu setzen. Immer nach dem Grundsatz: Es gibt keine unwürdige Arbeit – für niemanden!

Dann reichen die Massnahmen, die Bund und Kantone für unsere Wirtschaft eingeleitet haben, nicht aus?

Nein.

Von den bis zu 40 Milliarden Franken, die der Bund als Covid-Kredite zur Verfügung stellen wollte, wurden aber

gerade mal 16,6 Milliarden abgerufen. Braucht es da noch eine Stiftung, die sich um unsere KMU kümmert?

Leider ja: Viele KMU sind in Sachen Buchhaltung und Liquiditätsplanung nicht sehr weitsichtig und fühlen sich wohl, solange sie die Löhne bezahlen können. Strategisches Denken und Planung haben durch den Druck bei den KMU oft zu wenig Bedeutung.

Sie selber kommen aus dem Rheintal und wissen, dass es gerade Ostschweizer Unternehmern manchmal schwerfällt, um Hilfe zu bitten. Was macht Sie zuversichtlich, dass Ihr Angebot auch angenommen wird?

Wer bisher ehrliche Arbeit geleistet hat, braucht sich in dieser Krise nicht zu schämen, sinnvolle Hilfe anzunehmen. Wer sich der Arroganz hingibt, dass er in einer solchen Krise unverwundbar ist, ist entweder extrem gut gepolstert oder naiv.

Wie stellen Sie sicher, dass nur Firmen in den Genuss Ihrer Unterstützung kommen, die auch wirklich darauf angewiesen sind – und die auch «überlebensfähig» sind?

Die Nachhaltigkeit der Geschäftsmodelle sowie alle üblichen Eckdaten einer Finanzierungsüberprüfung werden genau geprüft. Boni, Tantiemen und andere Reminiszenzen aus den guten Tagen werden sicher nicht unterstützt. Das Hauptaugenmerk liegt eindeutig auf der längerfristigen Erhaltung der Arbeitsplätze.

Damit Geld verteilt werden kann, muss es erst vorhanden sein. Wer soll Ihre Stiftung öffnen?

Jeder Mitbürger, der spenden kann. Das gilt für normalverdienende Menschen und auch für extrem wohlhabende, die den sozialen Frieden in der Schweiz bewahren wollen. Die Vorstellung, dass die Ultra-Reichen sich auch in der Schweiz nur noch hinter Hochsicherheitssystemen in ihren Villen bewegen können, weil es auf den Strassen wegen der massiv zunehmenden Armut zu Übergriffen kommt, wäre furchtbar. Diese Zustände kenne ich aus Südamerika, Afrika und Asien. Da ist es nicht einmal schön, Milliardär zu sein, weil man in permanenter Gefahr lebt.

Meine Mutter hat immer gesagt «von den Reichen lernt man sparen». Was macht Sie zuversichtlich, dass diese Ultra-Reichen an Ihre Stiftung spenden?

Bill Gates ist für viele ein grosses Vorbild. Und das Bewusstsein, dass sich Solidarité Suisse für unsere Kinder und Nachkommen für eine erhaltenswerte Schweiz einsetzt. Da wir unternehmerisch funktionieren und nur Projekte unterstützen, die wir auch mit unseren privaten Mitteln unterstützen würden, wissen unsere Spender, dass wir aus ihren Spenden den grösstmöglichen Nutzen herausholen. Und die Verwaltungskosten werden von unseren anderen Stiftungen aus eigenem Vermögen bezahlt.

Und welchen Vorteil hat ein Spender davon?

Er nimmt seine moralische Verantwortung als Bürger eines wunderbaren Landes wahr.

Wie kann ich Spender werden?

Unter solidaritesuisse.ch mit Spendenquittung oder via normale Banküberweisung.

Jetzt unterstützen Sie nicht nur Unternehmen, sondern auch Privatpersonen, beispielsweise fördern Sie Kinder mit Bildungslücken wegen Covid-19, die Einrichtung von Ausbildungsplätzen in handwerklichen Berufen oder die Umschulung von Ü-50-Personen. Wo ist der gemeinsame Nenner?

Wir unterstützen Private, die unverschuldet in wirtschaftliche oder soziale Not geraten sind und die nachweislich bereit sind, ihre persönliche Situation zu verbessern und eine angemessene Eigenleistung beizusteuern. Unsere Unterstützung soll diese Privatpersonen und Familien befähigen, in ein intaktes soziales Umfeld zurückzufinden und ihre berufliche Situation wieder so zu stabilisieren, dass sie eine sichere Existenzgrundlage zurückgewinnen. Bei KMU wollen wir nachhaltig wirken und dazu beitragen, dass sie ihre wirtschaftliche Unabhängigkeit zurückerlangen und dadurch Arbeitsplätze sichern und schaffen können.

Gibt's schon erste Erfolgsmeldungen?

Ja, wir haben beispielsweise bereits eine Unterstützungsvereinbarung mit dem Schweizerischen Marktverband abgeschlossen. Wir finanzieren die Benützung von privaten Grundstücken, damit die Marktfahrer selber Märkte realisieren können, nachdem viele Gemeinden Märkte auf öffentlichem Grund wegen Corona nicht zulassen. Oder wir engagieren uns beim schweizweiten Projekt «Lift», das Jugendliche unterstützt, sich auf das Berufsleben vorzubereiten, indem sie in ihrer Freizeit bezahlte Einsätze in kleineren Unternehmen absolvieren können.

Weiter ist eine Zusammenarbeit mit dem Roten Kreuz in Vorbereitung ...

Ja, das Projekt «Gesundheit», um viele tausend Ü-50-Arbeitslose, die sich für die Betreuung von Langzeitpatienten in Krankenhäusern und Heimen eignen, umzuschulen. Dies mit zweiseitigem Nutzen: Einerseits erfahren Langzeitpatienten in ihrem oft tristen Alltag mehr zeitintensive Zuwendung, die das medizinische Personal aufgrund massivem Druck nicht leisten kann, und andererseits erhalten viele reifere Menschen die Möglichkeit zu einer Umschulung, anstatt nutzlos zu Hause zu sitzen und selbst in Depressionen zu verfallen.



Sonja Dinner:

**Spenden zur
Sicherung
von Jobs.**

Text: Stephan Ziegler
Bild: Geri Born

Wie Private Lücken schliessen

Mitten in der Spitaldebatte im Kanton St.Gallen gibt es in Goldach eine neue Entwicklung: Die Berit Klinik AG kauft die ehemalige Klinik St.Georg. Per 2021 soll dort ein medizinisches Zentrum entstehen. Peder Koch, CEO und Delegierter des Verwaltungsrates der Berit Klinik, erklärt, wieso sich die Berit in Goldach engagiert und wie er die Entwicklung der Gesundheitslandschaft in der Ostschweiz beurteilt.

Peder Koch, wieso expandiert die Berit Klinik AG nach Goldach?

Die Berit Klinik hat sich stetig weiterentwickelt und ist inzwischen die grösste orthopädische Klinik der Ostschweiz. Wir verfolgen eine nachhaltige Entwicklungsstrategie in der Region, wobei Möglichkeiten an bestehenden sowie an neuen Standorten laufend geprüft werden. In Goldach bietet uns eine leerstehende Klinik mit moderner medizinischer Infrastruktur die Chance, eine Klinik als medizinisches Zentrum zu reaktivieren. Sie liegt rund 20 Minuten per Auto von der Berit entfernt und damit in unserem unmittelbaren Einzugsgebiet.

Die SP-Fraktion zeigte sich im Kantonsrat kürzlich besorgt darüber, dass kurz nach dem Vorentscheiden zur Schliessung von vorerst vier kantonalen Spitälern, darunter Rorschach, bereits eine Privatklinik in die Bresche springe. Welche Rolle möchte die Berit Klinik in der Region Rorschach übernehmen?

Es ist nicht entscheidend, wer die Trägerschaft einer Klinik ist, sondern in welche Institutionen die Patientinnen und Patienten Vertrauen haben und welche Dienstleistungen sie in Anspruch nehmen. Das medizinische Zentrum soll nach Inbetriebnahme bei der Gesundheitsversorgung der Region Goldach und Rorschach mitwirken. Es werden Kooperationen mit Ärzten der Region angestrebt, indem eine Klinikinfrastruktur mit den Qualitätsstandards der Berit zur Verfügung gestellt wird. Auch ist eine Zusammenarbeit mit den Alters- und Pflegezentren hinsichtlich eines komplementären Angebotes in der Altersmedizin denkbar.

Die Linken befürchten insbesondere, dass die ambulante und stationäre Versorgung in den nächsten Jahren teurer werde, wenn private, gewinnorientierte Spitalversorger in die Spitallandschaft «drängen». Die SP will, dass die Regierung die Spitalstrategie nochmals überdenke. Wie begegnen Sie diesen Bedenken?

Diese Aussage stimmt nicht. Unsere qualitativ hochstehenden Leistungen erbringen wir zu nachweislich günstigeren Tarifen als öffentliche Spitäler. Ob ein Unternehmen wirtschaftlich erfolgreich ist, hängt auch im Gesundheitswesen von vielen anderen Faktoren ab und nicht nur vom Preis für die Dienstleistungen oder Produkte. Ich wiederhole mich,

aber in unserem Bereich soll der Kunde (Patient) entscheiden können. Zudem bietet die Berit in Ergänzung zur medizinischen Versorgung der Region attraktive Arbeitsplätze im Gesundheitssektor an und zahlt im Gegensatz zu öffentlichen Spitälern Steuern.

«Unsere Leistungen erbringen wir zu günstigeren Tarifen als öffentliche Spitäler.»

Voraussichtlich 2021 wird das Spital Rorschach zu einem Gesundheitszentrum umfunktioniert. Was heisst das für die Neuausrichtung der ehemaligen Klinik St.Georg?

Das Leistungsspektrum soll die Gesundheitsversorgung der Region qualitativ und nachhaltig stärken und als Unterstützung für die Hausärzte bzw. als Angebot für die Bevölkerung dienen. Die Voraussetzungen für eine Bewilligung als Klinik sind in der «Verordnung über den Betrieb privater Einrichtungen der Gesundheitspflege» des Kantons St.Gallen geregelt. Im Falle einer Reaktivierung der Leistungsaufträge durch das Gesundheitsdepartement des Kantons St.Gallen gelten weitere leistungsspezifische Auflagen.

Und welche Rolle spielte die Gemeinde Goldach?

Goldach ist an der Ansiedlung der Berit Klinik sehr interessiert. Ohne diese positive Haltung der Standortgemeinde hätte die Berit diese grosse Investition nicht getätigt. Sie unterstützt die Wiedereröffnung der Klinik deshalb ideell und erwartet wertvolle medizinische und volkswirtschaftliche Vorteile für die Region und den Kanton. Bislang bestehen keine Auflagen der Standortgemeinde.

Wie soll das künftige Angebot in Goldach aussehen, werden Sie z. B. auch in Goldach operieren?

Ja, in Goldach wird auch operiert. Das medizinische Zentrum verfügt über moderne Operationsäle, die für verschiedene Leistungsbereiche genutzt werden. Aufgrund der Verlagerung stationärer Leistungen in die ambulante Versorgung

Peder Koch:

Patient im Zentrum.



ROLEX – Return On Leadership & EXecution

Unsere Motivation: Weit über 100 Jahre Management- und Leadership-Erfahrung nach dem gemeinsamen St.Galler Ansatz bündeln ihre Kräfte neu.

Das Ergebnis: Ein solides Angebot an Bildung und Beratung für Unternehmen und ambitionierte Führungskräfte. Ausgangspunkt ist immer Ihre zentrale Fragestellung, keine exzessive Unternehmensanalyse und keine «Bulimie»-Wissensbetankung.

Unser Versprechen: MESG verknüpft das St.Galler Management-Fundament mit neuen systemischen Ansätzen aus der Kybernetik und Neuro-Leadership. Sie und wir sorgen für rasche Ergebnisse und kontinuierliche Entwicklung.

Stellen Sie uns auf die Probe – wir freuen uns auf Sie und Ihre Organisation!

Management Experts St.Gallen

Rosenbergstrasse 42b, 9000 St.Gallen, Tel. 071 511 29 44, info@mesg.ch | www.mesg.ch



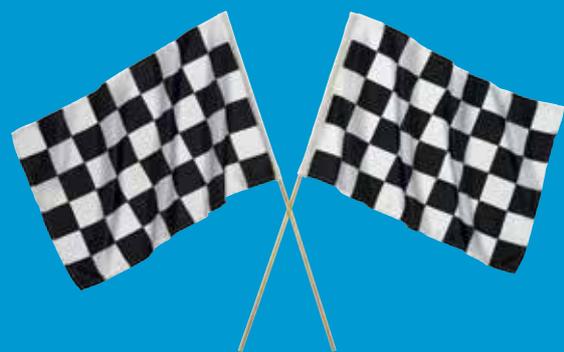
Ihr Jubiläum, Neubau oder Event in einer
LEADER-Sonderausgabe?

Hier erfahren Sie mehr:
www.leaderdigital.ch



OSTSCHWEIZ DRUCK

Hofstetstrasse 14 • 9300 Wittenbach • ostschweizdruck.ch



**Termin
garantiert.**

passen wir unsere Versorgungsstrukturen und -prozesse an. Mit dem medizinischen Zentrum erweitern wir die integrierte Versorgung der Berit Klinik durch vorgelagerte Angebote für unsere Patienten.

«Je mehr ein Unternehmen eingeschränkt wird, desto mehr Kosten werden generiert.»

Wie beurteilen Sie die aktuelle Spitalstrategie im Kanton St.Gallen?

Als Privatklinik verfolgen wir die Spitalstrategie in St.Gallen genau, welche die regionale Gesundheitsversorgung prägen wird. Die Berit und weitere Privatkliniken sichern bereits heute einen relevanten Teil der Gesundheitsversorgung der Bevölkerung des Kantons. Mit dem medizinischen Zentrum in Goldach werden wir künftig im Sinne der integrierten Versorgung einen Mehrwert für unsere Patienten schaffen. Der Patient soll entscheiden, welches Angebot er in Anspruch nimmt – es ist irrelevant, ob die Trägerschaft privat oder öffentlich ist. Was zählt, ist der beste Preis für die beste Qualität.

In welche Richtung müsste sich eine bezahlbare Gesundheitsversorgung bewegen?

Das Schweizer Gesundheitswesen ist eines der besten weltweit. Dafür leisten auch wir tagtäglich einen Beitrag. Im Spannungsfeld zwischen Qualität und Kosten setzen wir auf eine Qualitätsstrategie mit dem Patienten im Zentrum. Ein Umdenken bei den stetig steigenden und nur kostenerhöhenden Auflagen muss stattfinden. Je mehr ein Unternehmen eingeschränkt wird, desto mehr Kosten werden generiert, um die gleiche Leistung zu erbringen. Die Berit Klinik erhält seit fünf Jahren den gleichen Tarif (OKP-Baserate), die Gesundheitskosten und die Krankenkassenprämien stiegen in dieser Zeit jedoch stark an. Dies zur Richtigestellung, denn es sind nicht die Privatkliniken, welche die Kosten in die Höhe treiben.

«Im Spannungsfeld zwischen Qualität und Kosten setzen wir auf eine Qualitätsstrategie.»

Zum Schluss: Wieviel Staat ist in der Gesundheitsversorgung nötig?

Bei der Gesundheitsversorgung ist nicht die Trägerschaft eines Leistungserbringers entscheidend, sondern ein qualitativ hochstehendes und wirtschaftliches Leistungsangebot. Nicht nur die Privatkliniken sollten kundenorientiert dem Wandel im Gesundheitswesen und den damit verbundenen Herausforderungen begegnen! In meiner Ausbildung musste ich ein Referat halten mit dem Titel «Wie viel Service Public braucht die Schweiz?». Meine Kernbotschaft war bereits vor 25 Jahren: «Jeder soll das machen, was er am besten kann.»

Text: Tanja Millius

Bild: Marlies Thurnheer

Gemeindefusionen in AR?

Vier statt zwanzig Gemeinden im Kanton Appenzell Ausserrhoden? Für den Regierungsrat ist das eine Option. Zumindest als Gegenvorschlag zur Volksinitiative «Starke Ausserrhoden Gemeinden».



Die eingereichte Volksinitiative regt Zusammenschlüsse von Gemeinden zur «wirksamen Aufgabenerfüllung» und zum «wirtschaftlichen Mitteleinsatz» an.

Vernehmlassung der Regierung

Die Regierung findet, dass die Initiative «inhaltlich beschränkt, unzweckmässig und widersprüchlich» sei und zudem eher den Status quo festschreibe. Deshalb nimmt sie das Thema auf, formuliert eine radikalere Variante mit nurmehr vier Gemeinden, eine mittlere mit vier bis sechzehn Gemeinden sowie eine dritte, in welcher der Kanton nur Hilfe und finanzielle Unterstützung bei freiwilligen Zusammenschlüssen böte.

Effizienz und Wirksamkeit

Der Unterschied der Varianten liegt darin, dass die Reform entweder über das Stimmvolk des Kantons «von oben nach unten» oder über jenes der Gemeinden «von unten nach oben» erfolgen soll. Zur Diskussion steht also nur der Weg, nicht das Ziel. Hierbei besteht die Annahme, dass die Gemeinden ineffizient geführt würden und gutes Personal schwer zu finden sei. Unterschätzt wird offenbar das Verständnis für örtliche Probleme, die ungleichen Kosten von Miliz- und Profistrukturen sowie der wertvolle Ausgleich von Steuereinnahmen und -ausgaben vor Ort.

Optimale Grösse?

Selbstredend können Gemeinden trotz erfolgreicher Zusammenarbeit zu klein sein. Es fehlt ihnen die viel zitierte optimale Grösse. Doch wie gross ist optimal? Wir wissen es nicht. Insofern ist die Diskussion wertvoll, «Zwangsehen» sollten aber vermieden werden. Neue Namen, neue Wappen, unterschiedliche Steuerfüsse und eine «Verpolitisierung» der Kommunalpolitik lösen eh schon grosse Emotionen aus. Mit weniger Gemeinden dürfte zudem auch nicht alles besser werden.

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

Das Feld von hinten aufgerollt

Das Appenzeller Software-Ökosystem «Swiss21.org» bietet KMU und Start-ups seit knapp zwei Jahren ein kostenloses Softwarepaket für die Büroverwaltung an. Unterdessen hat das Unternehmen die Marke von 30 000 Nutzern erreicht. Wie verdient man mit Gratissoftware Geld?



Walter Regli, Ihre Cloud-Software ist für KMU und Start-ups gratis, solange ihre Geschäftstätigkeit eine bestimmte Marke nicht übertrifft. Was heisst das konkret?

Basierend auf dem Namen «Swiss21» und dem digitalen 21. Jahrhundert ist und bleibt unser Angebot bis zu 2100 Belegen pro Jahr, 2100 Artikeln im Shop und 2100 Kontakten kostenlos. Das sind Limiten, die sehr viele Kleinunternehmen nie überschreiten. Unsere Partner haben sich verpflichtet, an der kostenlosen Nutzung auch längerfristig festzuhalten. Übersteigt ein Unternehmen oder eine Organisation diese Grenzen, so werden bis 5000 Belege, 5000 Artikel oder 5000 Kontakte pro Jahr 21 Franken pro Monat verrechnet.

«Wir monetarisieren weder Kundendaten noch spammen wir unsere User mit Angeboten zu.»

Warum bieten Sie Ihre Software überhaupt gratis an?

Das Rückgrat der Schweizer Wirtschaft sind Kleinunternehmen, die oft kein grosses IT-Budget haben. Wir vereinen sehr viel Know-how in der Software-Entwicklung und Digitalisierung von Unternehmensprozessen aller Art. Damit wollen wir einen Beitrag zu effizienten und konkurrenzfähigen Schweizer Unternehmen leisten. Mit Swiss21 haben auch Kleinunternehmen Zugang zu Cutting-Edge-Technologien wie Künstliche Intelligenz und Machine Learning, die sonst grösseren Unternehmen vorbehalten bleiben.

Gratis hat heutzutage ja meist irgendwo einen Haken – entweder man bezahlt mit seinen Daten oder man wird selber zum Produkt. Wie sieht das bei Swiss21 aus?

Unser umfassendes und äusserst mächtiges Paket an Software ist und bleibt in der Basisversion kostenlos. Daneben gibt es die Möglichkeit für unsere User, durch kostenpflichtige modulare Erweiterungen ein komplett individualisiertes Produkt zu erhalten – zu noch immer sehr günstigen Konditionen. Wir monetarisieren weder Kundendaten noch spammen wir unsere User mit Angeboten zu.

Wenn die Software für viele Unternehmen gratis ist, wie verdienen Sie dann Geld?

Durch Partnerschaften – etwa Abacus, Glarotech, CAS Software, Cornercard und verschiedene Kantonalbanken – und die erwähnten modularen kostenpflichtigen Erweiterungen. Swiss21 wächst, je nach Bedarf, mit Unternehmen mit und ist modular skalierbar – im Gegensatz zu anderen Angeboten auf dem Markt, wo man früher oder später an Grenzen stösst. Es ist uns aber wichtig zu betonen: Kleinunternehmen und Start-ups, die «klein» bleiben, nutzen Swiss21 dauerhaft kostenlos.

Haben Sie mehr Kunden, die für das Produkt bezahlen, oder solche, die nur die Gratissoftware nutzen?

Ein grosser Teil unserer Kunden nutzt Swiss21 kostenlos. Viele nutzen Erweiterungen, um spezifische Bedürfnisse abzudecken. Wir möchten, dass für mindestens 90 Prozent unserer User das kostenlose Angebot von Swiss21 voll und ganz ausreicht.

90 Prozent der User bezahlt also nichts, und die kostenpflichtigen Erweiterungen sind preislich moderat. Geht das finanziell überhaupt auf oder arbeiten Sie alle zu Hungerlöhnen?

Nein, das nicht (lacht). In der Anfangsphase wurde und wird die Software durch unsere Partner vorfinanziert. Die Idee ist, dass wir noch mehr Partner ins Boot holen können, die uns dabei unterstützen, die KMU in der Schweiz zu digitalisieren. Daran arbeiten wir gerade sehr intensiv.

Und was sind die weiteren Pläne für die kommenden Jahre?

Wir sind etwas später gestartet als unsere Mitbewerber, bieten aber inzwischen mit 21.Accounting, 21.HR, 21.Commerce, 21.CRM und 21.Pay das umfassendste Software-Paket. Wir werden unser Angebot punktuell weiter ausbauen und technologisch den Markt für Business-Software für KMU als Leader mitgestalten. Unser Wachstum war seit dem Start und vor allem auch im letzten halben Jahr rasant. Konkret: 25 Prozent mehr User in den letzten sechs Monaten. So haben wir das Feld von hinten aufgerollt und wollen unseren Partnern weiterhin die grösste Nutzerbasis bieten.

«Mit Swiss21 haben auch KMU Zugang zu Technologien wie Künstliche Intelligenz und Machine Learning.»

Die Swiss21.org AG hat ihren Sitz in Appenzell und digitalisiert seit 2018 Schweizer Kleinunternehmen und Start-ups – zusammen mit Schweizer Softwareherstellern, Partnern und kostenloser Business-Software. Swiss21 bietet ein komplett integriertes Cloud-Software-Paket für die Offert- und Rechnungsstellung, automatisierte Buchhaltung, Zeiterfassung, einen Online-Shop, eine Online-Kasse, ein CRM sowie Tools für Human Resources. Mit verschiedenen Anbindungen und Modulen lässt sich das Ökosystem Swiss21 erweitern und individualisieren. Das vierköpfige Geschäftsleitungsteam – **Walter Regli, Sascha Trüeb, Damian Thurnheer und Raphael Imhof** – bringt geballtes Know-how und viel Erfahrung in Betriebswirtschaft, Recht, Treuhand, Technologie sowie KMU und Start-ups mit. Aktuell nutzen bereits mehr als 30 000 Kleinunternehmen die zukunftsweisende Plattform von Swiss21.org.

Text: Patrick Stämpfli

Bild: Marlies Thurnheer

Seit vier Generationen in Frauenhand

Seit 2008 ist mit Caroline Studer die dritte Familiengeneration im Kosmetikunternehmen M. Opitz & Co. AG mit Sitz in St.Gallen tätig – inzwischen als CEO. 2018 stieg mit Tochter Jenny Magerl bereits die vierte Generation ins Unternehmen ein. Nach verschiedenen internationalen Auszeichnungen folgt ein weiterer Höhepunkt: Studer ist heuer für den EY-Unternehmerpreis «Entrepreneur Of The Year 2020» in der Kategorie «Family Business» nominiert. Er wird am 30. Oktober verliehen. Caroline Studer über das Erfolgsrezept von Mila d'Opiz, was ihr die Nominierung bedeutet und was die Zukunft bringen soll.

Den Grundstein für die Kosmetikfirma M. Opitz & Co. AG legte 1938 Mila Opitz, die Grossmutter von Caroline Studer. «Die Pionierarbeit meiner Oma erfüllt mich heute noch mit Ehrfurcht und ich habe immer noch das Gefühl, dass sie mir oft über die Schulter schaut», sagt Caroline Studer. Emilia Opitz, von allen Mila genannt, experimentierte wegen Hauptproblemen mit pflegenden Substanzen – erfolgreich, wie sich herausstellen sollte. 1938 gründete sie das Kosmetikunternehmen, 1951 trat Silva Opitz, die Mutter von Caroline Studer, ins Geschäft ein, Caroline Studer folgte 2008.

«Wir harmonisieren sehr gut – und liegen uns zwischen durch aber auch in den Haaren.»

Wichtig sei ihr, «dass wir immer noch aktiv und unabhängig auf dem Markt sind und nicht von einem Grosskonzern aufgekauft oder implementiert worden sind», sagt Caroline Studer. «Geholfen haben dabei unsere Flexibilität und An-

passungsfähigkeit an immer neue Gesetze, Wünsche und Veränderungen, die zum Teil gar nichts mit Chemie oder Kosmetik zu tun haben.» Die M. Opitz & Co. AG stellt mit ihrer Eigenmarke Mila d'Opiz hochwertige kosmetische und pharmazeutische Produkte her. Heute exportiert Mila d'Opiz 90 Prozent der Produkte in 40 Länder, insbesondere auch in den asiatischen Raum.

Noch immer in Frauenhand

Die Tatsache, dass es der M. Opitz & Co. AG als kleines Familienunternehmen seit über 80 Jahren gelingt, allen Schwierigkeiten zu trotzen und sich als Perle zu etablieren, blieb auch der Jury des EY-Unternehmerpreises nicht verborgen. Sie nominierten Caroline Studer für die Auszeichnung «Entrepreneur Of The Year 2020» in der Kategorie «Family Business». «Mich freut besonders, dass es der Jury wichtig ist, dass ein Familienunternehmen über Generationen bestehen kann und dass es nicht nur von einer Frau gegründet worden ist, sondern immer in Frauenhand geblieben ist», betont Caroline Studer.

Für Studer ist die Nominierung auch Lohn dafür, dass sie sich trotz verschiedener internationaler Auszeichnungen nie auf den Lorbeeren ausruht, stets neugierig bleibt und das Unternehmen immer weiterbringen möchte. «Wir haben in

Caroline Studer und Tochter Jenny Magerl:

Erfolgreiches Familienunternehmen.



MILA D'OPIZ

SWISS BEAUTY 



miladopiz.com



den letzten sechs Jahren vier erste internationale Preise und mehrere zweite und dritte Plätze mit diversen Produkten erlangt – und das macht uns nicht müde, sondern spornt uns zusätzlich immer wieder neu an», unterstreicht Caroline Studer die Philosophie ihres Unternehmens.

Mutter-Tochter-Power

Mit Jenny Magerl ist seit 2018 die vierte Generation im Familienunternehmen tätig. Magerl ist für die Bereiche Mar-

keting und Verkauf zuständig und entwickelt neue Produkte mit. Geplant war ihr Einstieg in den Familienbetrieb allerdings nicht: Die 24-Jährige war in der Sportberatung tätig und suchte eine neue Herausforderung. Irgendwann fragte Caroline Studer ihre Tochter, ob sie nicht in das Familienunternehmen einsteigen wolle. «Anfangs war ich etwas skeptisch», sagt Jenny Magerl. «Sind wir uns da nicht zu nahe?» Schnell stellte sich aber heraus, dass das Mutter-Tochter-Gespann sehr gut funktioniert: «Meine Mutter und ich sind

Anzeige

Theater St. Gallen

AIDA
KING LEAR
CINDERELLA
THE BLACK RIVER
WÜSTENBLUME
JEROME CHRIST SUPERSTAR

SPIELZEIT 20/21

UM!BAU

WILLKOMMEN IM UM!BAU

theatersg.ch

Privateigentum in Gefahr?

uns vom Typ her sehr ähnlich – wir sind beide sehr temperamentvoll. Vor allem aber probieren wir gerne immer wieder Neues aus und arbeiten beide gerne», so Magerl.

«Mich freut, dass es der Jury wichtig war, dass unser Familienunternehmen nicht nur von einer Frau gegründet worden ist, sondern immer in Frauenhand geblieben ist.»

Das bestätigt auch Caroline Studer: «Wir lernen voneinander und inspirieren uns gegenseitig. Wir harmonisieren sehr gut – und liegen uns zwischendurch aber auch in den Haaren.» Wichtig sei, dass beide ihre Bereiche hätten und dafür Verantwortung zeigten, der respektvolle Umgang miteinander sowie das Merken und Zulassen, dass es verschiedene Wege nach Rom gebe. «Wichtig war für uns immer und ist es auch heute noch – umso mehr –, dass wir Disharmonien besprechen, eine Lösung finden und lachend auseinandergehen.»

Nachhaltige Produkte

Auch wenn die Corona-Krise auch an der M. Opitz & Co. AG nicht spurlos vorüberging und der Markt in Europa vorübergehend ziemlich zusammenbrach, zeige der Trend tendenziell wieder nach oben, so Jenny Magerl. «Interessanterweise war Asien trotz Lockdown umsatzmässig fast nicht betroffen.»

Was Neuerungen und Produkte anbelangt, hat die die Kosmetikfirma auch in Zukunft einiges vor. «Im Moment passiert so einiges in der Stammzellenforschung, und immer wieder werden neue pflanzliche Höchstleistungen entdeckt, die für die Kosmetik geeignet sind», erklärt Caroline Studer. Mila d'Opiz hätte nun auch in der veganen Kosmetik Fuss gefasst und werde die Entwicklung und Produktion noch mehr auf organisch und nachhaltig ausrichten. Für Studer ist die Weiterführung in der Familie über Generationen hinweg eine einmalige Geschichte – und vielleicht wird sie dafür Ende Oktober zur «Unternehmerin des Jahres» in der Kategorie «Family Business» gekürt.

«Wir probieren immer wieder Neues aus – und arbeiten beide gerne.»

Die riesigen Covid-Unterstützungspakete verstärken die Schieflage der Staatsfinanzen. Der Preis dafür ist mit der Beschneidung von Eigentumsrechten hoch – und selbstverschuldet.



Wenn es brennt, eilt die Feuerwehr herbei und löscht, koste es, was es wolle. Was aber, wenn die Feuerwehr bleibt und unvermindert weiterlöscht? So geschehen nach der Finanzkrise, als die Zentralbanken mit ihren Massnahmen das Finanzsystem retteten und nicht mehr abzogen. Geschieht heute Ähnliches wegen des Corona-Flächenbrandes? Diesmal haben die Regierungen die Helme der Feuerwehrkommandanten auf. Corona zeigt: Der Staat hat vermeintlich tiefe Taschen. Die massiven Ausgabenpakete auf Pump haben auch scheinbar keine Konsequenzen. Die Frage der Finanzierung wird aufgeschoben.

Staatsausgaben können über Einkommens-, Transaktions- (z.B. MwSt.) oder Reichensteuern (z.B. Vermögens- und Erbschaftssteuern) finanziert werden. Im aktuellen Konjunkturmilieu wären höhere Steuern kontraproduktiv. Deshalb nehmen die Staaten zusätzliche Schulden auf – notabene mit Wohlwollen der Zentralbanken. Da wird es einem schon etwas mulmig. Grosse Sorge bereitet mir aber, dass dies in einem Umfeld geschieht, wo die Menschen immer weniger Lust an Freiheit verspüren. Ergebnisgleichheit ist wichtiger als Chancengleichheit. Man will anderen vorschreiben, wie sie zu leben haben. Ein Graus für liberal denkende Menschen.

Letztlich führt das zur Frage: Ist Privateigentum noch garantiert? Oder führen die schleichenden Eigentumsbeschränkungen gar zu einem Systemwechsel? Ohne Eigentum ist eine florierende Marktwirtschaft undenkbar, egal ob sie kapitalistisch ausgerichtet ist wie in den USA oder eher sozial wie in Europa. Auch die kommunistischen Länder im Osten kamen erst zu Wohlstand, als sie vermehrt Privateigentum zulassen. Sozialismus und Kommunismus mit Kollektivbesitz und Verstaatlichung sind also eine Antithese zu Privateigentum. Für die Wirtschaft ähnelt der Kommunismus einem Mord; er wird einem zugefügt. Demokratischer Sozialismus hingegen ist wie Selbstmord; das machen die Wähler selbst.

Text: Tanja Millius

Bilder: Marlies Thurnheer

Christof Reichmuth ist unbeschränkt haftender Gesellschafter von Reichmuth & Co Privatbankiers.



Marcel Schmitter:

Täglich 50 Umschläge.

Von Widnau in die Welt hinaus

Am 22. September feierte die saw gruppe, die ein Beton- und Elementwerk betreibt und nebst Transportdienstleistungen auch in der Bahnlogistik tätig ist, mit ihrem Partner SBB Cargo die Eröffnung eines neuen Container-Umschlagterminals für den kombinierten Verkehr auf ihrem rund 3 000 m² grossen Gelände in Widnau. Der Terminal verbindet das Rheintal und das Vorarlberg mit dem Binnen-KV-Netz in der gesamten Schweiz. Zusätzlich werden via Basel internationale Verbindungen Richtung Seehäfen in Deutschland, Holland, Belgien und Italien erschlossen. saw-Geschäftsführer Marcel Schmitter freut sich über den neuen Hub.

Marcel Schmitter, dient der neuer Container-Umschlagterminal in Widnau nur dem Umschlag Ihrer eigenen Ware von der Strasse auf die Schiene (und umgekehrt) oder können auch Dritte den Terminal benutzen?

Der Terminal steht allen Interessierten diskriminierungsfrei für Umschläge Schiene/Strasse zur Verfügung! Natürlich ermöglicht dies auch interessante Kombinationen mit unseren eigenen Waren. Unsere Kernkompetenz ist ja die Herstellung von Betonelementen, die nun im kombinierten Verkehr ab dieser Umschlagsplattform transportiert werden können.

Damit ergeben sich interessante Transportmöglichkeiten, und wir leisten erst noch einen Beitrag zur Verlagerung.

SBB Cargo war seit Jahren auf der Suche nach einem neuen Terminalstandort zur Erweiterung ihres Angebotes im Rheintal und dem angrenzenden Vorarlberg. Sie haben den neuen Terminal nun zusammen mit SBB Cargo realisiert. Wie hat sich die Zusammenarbeit gestaltet?

Äussert angenehm und auf Augenhöhe! SBB Cargo holt Kunden- bzw. Lieferantenbedürfnisse ab und versucht, eine für

alle Parteien angemessene Lösung zu finden – wie wir auch. Da wir schon viele Jahre mit unserem Anschlussgleis Bahnkunden sind und mit SBB Cargo verkehren, ist uns das Thema «kombinierter Verkehr» alles andere als fremd. Mit ausschlaggebend, dass sich SBB Cargo für uns als Partner entschieden hat, war sicher auch der Standort im Herzen des Rheintals. Signale aus der Wirtschaft haben uns darin bestärkt, diese Verkehrsverlagerung von der Strasse auf die Schiene allen anzubieten. SBB Cargo stellt dabei den Service, das Know-how und das Umschlagsgerät zur Verfügung – wir die Infrastruktur und das Personal.

Mit wie vielen Umschlägen rechnen Sie pro Tag?

Es können täglich sicher 50 Umschläge getätigt werden. Dafür hat SBB Cargo auch extra einen neuen, rund 78 Tonnen schweren Reach Stacker, einen Greifstapler zum Stapeln und Umschlagen von Containern, angeschafft – ein wahres Kraftpaket! Dazu bieten wir bei Bedarf – primär im Rahmen von Transportkonzepten – die Möglichkeit von Lagerungen an.

Der nächste SBB-Bahnhof ist Heerbrugg. Wie gestaltet sich der Transport zwischen Heerbrugg und dem KV-Terminal Widnau?

Der Transport vom Bahnhof Heerbrugg bis zu uns ins Firmenareal wird durch das transportierende Eisenbahnverkehrsunternehmen organisiert. Da haben wir als Terminal keinen grossen Einfluss. Aktuell bietet SBB Cargo mit seinem Rangierteam, das in St.Margrethen angesiedelt ist, diesen Service an.

Das Terminal ist nicht nur für den Binnen-, sondern auch für den Importverkehr vorgesehen. Was ist hier der Unterschied?

Sämtliche intermodale Verkehre können im Terminal Widnau umgeschlagen werden – auch LKW-Auflieger. Es spielt dabei keine Rolle, ob die Waren in maritimen Containern, Kühlcontainern oder Wechselbrücken umgeschlagen werden. Wir sind jeweils der Beginn oder das Ende eines kombinierten Schienen/Strassenverkehrs.

Gelangen Importwaren für die Region direkt zu Ihnen oder werden diese über das grosse Terminal in Basel abgewickelt?

Die Importwaren kommen über den Wasserweg, also mit einem Rheinschiff, oder die Schiene mit einem Shuttlezug ab den grossen Seehäfen in einen der Terminals im Raum Basel an. Dort werden sie je nach Ziel auf kleinere Wagengruppen umgeschlagen. In Zukunft wird sich in Basel das Internationale Geschäft übrigens auf den geplanten Gateway Basel konzentrieren.

Werden Sie Ihre eigenen Produkte dank des neuen Terminals nun noch mehr auf der Schiene transportieren lassen?

Ja. Uns bieten sich mit dem kombinierten Verkehr interessante Optionen in der Logistikkette. Die Produkte von saw sind bahnaffin und werden, wenn möglich, auf der Schiene zu den Endkunden speditiert. Und unsere Rohstoffe werden schon seit Längerem zu einem Grossteil im Bahngüterverkehr angeliefert.

Die richtigen Massnahmen zu Corona

Politiker und Verwaltungsangestellte funktionieren zu einem grossen Teil losgelöst von den existenziellen und finanziellen Sorgen der Bürger und der Realwirtschaft. Konsequenzen müssen die Entscheidungsträger selten selber tragen. Das kommt in der Corona-Krise deutlich zum Ausdruck und erhöht die Politverdrossenheit.



Alle staatlichen Entscheidungen im Zusammenhang mit den Corona-Massnahmen haben grosse finanzielle Konsequenzen für Bürger und Unternehmen. Die Veranstaltungs- und Eventbranche wird zum Beispiel für lange Zeit fast komplett ausser Kraft gesetzt.

Es ist an der Zeit, dass wir zu einer achtsamen Normalität zurückkehren. Denn die Unzufriedenheit der Bevölkerung steigt drastisch an. Verständlich, wenn veranschaulicht wird, dass die steigenden Infektionszahlen gemäss WHO nicht mit schweren Erkrankungen, Hospitalisationen oder gar der Sterblichkeit korrelieren.

Der Schuldenberg des Bundes steigt als Folge der Corona-Massnahmen jetzt schon bis auf 50 Milliarden Franken. So schnellen auch die Defizite auf kantonalen Ebene in die Höhe: Alleine die Regierung des Kantons St.Gallen hat für das Jahr 2021 ein Minus von einer Viertel Milliarde Franken budgetiert! Wohl noch dramatischer werden die finanziellen Einbussen der privaten Haushalte und der Unternehmen sein. Existenzen stehen auf dem Spiel!

Wie sich das alles entwickelt, wissen wir nicht. Erst in einigen Jahren wird sich zeigen, wie ernst die Lage wirklich ist. Eines ist aber sicher: Der Erfolg oder Misserfolg des Corona-Diktats hat nichts mit der persönlichen Situation der Entscheidungsträger in Staat und Politik zu tun – im Gegensatz zu den Menschen, die von diesen Massnahmen betroffen sind: Das Einkommen von Bundesräten, Regierungmitgliedern, Gemeindepräsidenten und anderen Staatsangestellten ist garantiert. Das von der «arbeitenden Bevölkerung» nicht.

Michael Götte
Fraktionspräsident SVP St.Gallen
Gemeindepräsident Tübach

«Zeit, Passion und Effort»

Die 2013 gegründete Prime Computer AG fertigt zuverlässige und wartungsfreie Mini-PCs und Server. Sämtliche Produkte werden am Hauptsitz in St.Gallen produziert. Vertrieben werden die Prime-Produkte unterdessen bereits auf der ganzen Welt. Im LEADER-Interview spricht CEO Sacha Ghiglione über sein Erfolgsgeheimnis und darüber, wo die Reise hingehen soll.

Sacha Ghiglione, die Prime Computer AG ist in den vergangenen Monaten personell stark gewachsen und hat die strategische Ausrichtung optimiert. Was ist neu bei Prime-Computer?

Neben der internationalen Ausrichtung haben wir vor allem die Verfügbarkeit unserer Produkte optimiert. Wir konnten in verschiedenen Ländern neue starke Partner für die Distribution gewinnen und so neue Märkte erschliessen. Zu Beginn waren wir in zwei Märkten präsent (Schweiz und Vereinigte Arabische Emirate), heute sind es 17. Zudem konnten wir mit Michael Ganser einen erfahrenen IT-Manager in den Verwaltungsrat holen, der uns dabei helfen wird, unsere optimierte Strategie und unsere Vision von nachhaltigen IT-Lösungen kontinuierlich weiterzuentwickeln und auszubauen.

«Ich glaube, dass der Kosovo ein unglaublich starkes Start-up-Land ist.»

Zu diesen eben erwähnten Partnern gehören namhafte Unternehmen wie Alltron, VAD Technologies, Boston Limited, Gjirafa Inc und Gamestream. Die Neuausrichtung scheint also zu funktionieren ...

Ja, es läuft ganz gut momentan. Wir stehen damit aber erst am Anfang. Es sind noch viele Möglichkeiten vorhanden, die aber noch nicht voll ausgeschöpft werden. Es ist ein bisschen wie in einer Ehe: Alles braucht seine Zeit, Passion und kontinuierlichen Effort.

Mit der Partnerschaft mit Gjirafa Inc wollen Sie Ihre Präsenz in den Balkanstaaten verstärken. In der kosovarischen Hauptstadt Pristina entstand sogar ein Prime-Showroom. Welche Bedeutung hat dieser Markt für Prime-Computer, der ja nicht gerade bekannt ist für besonders zahlungskräftige Kundschaft?

Klar, das Lohnniveau dort ist im Vergleich zu uns niedrig. Dennoch sind unterdessen alle grossen Hardware-Marken dort vertreten – und es gibt natürlich auch genügend User. Gjirafa ist das am schnellsten wachsende Tech-Unternehmen im

Balkan und hat seine Stärken vor allem in den Bereichen E-Commerce und Advertising. Vor allem der Kosovo ist ein unglaublich starkes Start-up-Land. Zudem sind dort viele Call- und Support-Center beheimatet, für die unsere lautlosen und platzsparenden Geräte bestens geeignet sind. Wir hoffen, dass wir den Showroom in Pristina noch in diesem Jahr mit einem kleinen Event offiziell einweihen können.

Unterdessen werden Ihre Produkte nicht nur im Balkan und der Schweiz vertrieben, sondern weltweit. Wie können sich Swiss-Premium-PCs gegen die etwa gleich teuren, aber ungleich hipperen Apple-Computer durchsetzen?

Unsere Produkte sollen nicht in erster Linie hip sein, sondern langlebig, robust und energieeffizient. Wenn sie dazu noch chic aussehen und mit Apple-Produkten verglichen werden, freut uns das natürlich (lacht). Da wir aber im B2B-Bereich tätig sind und Windows und Linux als Betriebssystem verwenden, ist Apple keine direkte Konkurrenz. Zudem lancieren wir mit dem Prime Mini 5 einen neuen Desktop-PC, der sogar noch etwas günstiger ist als das Vorgängermodell – und mit dem PrimeMini IoT einen Mini PC für das Internet of Things. Der Mini 5 ist mit der neusten Technologie ausgestattet und modular erweiterbar. So kann der Kunde beispielsweise zusätzliche LAN- oder USB-Anschlüsse integrieren lassen. Und last but not least ist die Performance des Mini 5 deutlich besser als die seines Vorgängers.

«Unsere Kunden sollen dereinst komplett CO₂-neutrale Produkte kaufen können.»

Im Corona-Jahr war PC-Hardware zeitweise ja etwas Mangelware. Konnten Sie davon auch profitieren?

Nein, davon profitiert haben vor allem die drei, vier grössten Hardware-Firmen wie HP, Dell oder Lenovo. Zudem war in dieser Zeit vor allem die Nachfrage nach Laptops sehr gross. Unsere Produkte werden vornehmlich in der Gastronomie,

Sacha Ghiglione:

Die Welt im Visier.



Meine Bank fürs Leben.

Mit acrevis führe ich unser Unternehmen in die Zukunft.



Zweierlei Recht darf es nicht geben

Hotels, Bildung, medizinischen Praxen, oder Spitälern eingesetzt – alles Bereiche, für die die Corona-Krise viel Planungsunsicherheit bedeutet und wo folglich im Moment zurückhaltend investiert wird. Ausser in der Hotellerie und Gastronomie zieht das Geschäft aber wieder an.

Und wer sind die Kunden?

Zum Beispiel Unternehmen und Organisationen aus dem Bereichen Gastronomie und Medizinische Praxen. Dort haben wir sehr gute Partner und Reseller; die einzigartigen Eigenschaften unserer lüfterlosen Mini-PCs und Server wie Lautlosigkeit, Hygiene oder die sehr geringe Ausfallwahrscheinlichkeit werden in diesen Branchen sehr geschätzt. Demnächst starten wir für diese Zielgruppe auch eine gross angelegte Kampagne. Grundsätzlich konzentrieren wir uns auf Kunden, die sich wie wir Gedanken über die Nachhaltigkeit eines Produkts machen. Denn langfristig sind unsere Produkte günstiger, als die der Konkurrenz. Nicht zuletzt, weil man damit bis zu 80 Prozent Energie sparen kann.

Sie setzen also bewusst auf Nachhaltigkeit ...

Genau. Dadurch, dass die Prime-Produkte sehr langlebig und energiesparend sind, haben unsere Kunden auf lange Sicht geringere Investitions- und Betriebskosten. Wir haben sogar einen Betriebskostenkalkulator entwickelt, auf dem unsere Kunden auf unserer Webseite ausrechnen können, wieviel CO₂-Emissionen sie mit einem Prime-Produkt einsparen können.

«Prime-Computer-Produkte sollen nicht in erster Linie hip sein, sondern langlebig, robust und energieeffizient.»

Wo soll die Reise in den kommenden Jahren hingehen?

Natürlich möchten wir vor allem neue Produkte auf den Markt bringen, wie aktuell den Mini 5. Wir setzen uns aber auch weiterhin dafür ein, dass IT-Hardware nachhaltig produziert und eingesetzt werden kann und davon sowohl die Menschen als auch die Natur profitieren – und das mithilfe einer Kreislaufwirtschaft. Das Ziel ist, dass unsere Kunden dereinst komplett CO₂-neutrale Produkte kaufen können. Neben der IT-Hardware haben wir auch die Vision, zusammen mit Partnern eine Plattform für nachhaltige IT-Lösungen zu kreieren. Wir denken da an eine professionelle Kooperationsplattform. Da das Projekt aber noch in der Entstehung ist, kann ich hier leider (noch) nicht weiter aus dem Nähkästchen plaudern.

«Der Rechtsstaat kann nicht alles leisten, aber wenigstens verhindern, dass sich einige alles leisten können»: Diesen Grundsatz des Publizisten Ernst Reinhard sollten sich alle jene vor Augen halten, die den rechtswidrigen Protest der «Klimajugend» auf dem Bundesplatz während der Septembersession der Bundesversammlung verteidigen.



Während der Session der Bundesversammlung herrscht ein Demonstrationsverbot auf dem Bundesplatz. Dessen von langer Hand vorbereitete Besetzung durch die international instrumentalisierte «Klimajugend» wurde von den Berner Behörden zu lange geduldet, wenn nicht sogar indirekt unterstützt. Der einfache Bürger, der sich an alle Regeln hält, reibt sich die Augen.

Die Rechtfertigung eines illegalen Verhaltens als «legitimen» Protest ist in einem Rechtsstaat, in dem den Bürgern legale und demokratische Mittel zur Verfügung stehen, fehl am Platz. Im Rechtsstaat existiert kein Widerstandsrecht, weil dieses durch Rechtsmittel, Strukturen und Regeln der Machtausübung institutionell verwirklicht ist. Die frühere Bundesrätin Elisabeth Kopp hielt 1986 im Parlament folgendes fest: «Sich auf ein Notwehrrecht zu berufen und damit Recht zu brechen, kann in einem liberalen Rechtsstaat nicht akzeptiert werden. Widerstandsrecht in einem Unrechtsstaat ja, aber Widerstandsrecht in einem liberalen Rechtsstaat nein.»

Das Recht darf er zudem auf keinen Fall selektiv durchsetzen: Er muss alle gleich behandeln, stehen sie nun rechts, links, in der Mitte oder wo auch immer. Wenn die Durchsetzung des Rechts sich nach der Ideologie richtet, dann hat der Rechtsstaat abgedankt.

Die Gleichheit aller vor dem Gesetz ist ein wesentliches Gut der Demokratie. Das muss auch in der Bundesstadt selbstverständlich sein. Auch in Bern darf es keine rechtsfreien Räume geben. Das kann sich der Rechtsstaat, der alle Meinungen schützt, nicht leisten.

Debitorenmanagement: Verbesserungsfähig

Je stärker der Wettbewerb und je schwieriger die marktwirtschaftlichen Rahmenbedingungen sind, umso exponierter ist ein Unternehmen bezüglich des Kreditmanagements. Die Veränderungen des Zahlungsverhaltens und die Zunahme der offenen Positionen aus Lieferungen und Leistungen stellen diese vor allem während Krisen vor grosse Herausforderungen. Um ein Unternehmen nachhaltig zu führen, dessen Risiken zu begrenzen und dessen Wert zu steigern, lohnt es sich, die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen effektiv und effizient zu bewirtschaften. Wie, weiss Professor Manuel Ammann vom Schweizerischen Institut für Banken und Finanzen der Universität St.Gallen.

Manuel Ammann, das Volumen an Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sei während der Coronapandemie stark gestiegen. Stimmt das?

Es ist plausibel, dass während des Lockdowns und Rechtsstillstands im Betreuungswesen die Forderungen angestiegen sind. Ich gehe aber nicht davon aus, dass der Effekt flächendeckend und anhaltend war, sondern sich auf die Zulieferer der besonders betroffenen Branchen konzentriert. Im Moment erkenne ich weder eine Liquiditäts- noch eine Solvenzkrise bei den Unternehmen, auch wenn gewisse natürlich hart getroffen worden sind. Die Covid-Kreditgarantien und vor allem die Kurzarbeitsentschädigungen haben den Corona-Schock zumindest kurzfristig stark abgefedert. Aber noch ist Corona nicht vorbei.

Nur gut ein Drittel der Schweizer KMU haben normalerweise einen Bankkredit oder einen Kreditrahmen (die Covid-Kredite blenden wir einmal aus). Wieso nur so wenige?

Viele KMU sind Kleinstunternehmen, die sich ausschliesslich über Eigenkapital oder über Friends and Family finanzieren. Sie benötigen keinen Bankkredit. Von denen, die gerne einen Kredit hätten, komme einige wegen eingeschränkter Bonität nicht in Frage. In vielen Fällen mit höherem Risiko verlangen die Banken Sicherheiten. Können diese nicht beigebracht werden, gibt es keinen Kredit. Das Kreditangebot erscheint für KMU mit höheren Risiken bisweilen auch teuer, wenn die Bank die Risikokosten voll einrechnet. Und dann gibt es noch

die Sorte Unternehmer, die den Antragsprozess oder die Abhängigkeit von einer Bank scheut und deshalb auf Bankkredite grundsätzlich verzichten möchte.

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

Weil sie keinen Aufwand verursacht und günstig ist. Zumindest auf den ersten Blick: Es braucht keine Prüfung der Kreditwürdigkeit und keine Sicherheiten, sondern der Kredit wird automatisch und formlos zur Verfügung gestellt.

Im deutschen Kreditmarkt sollen die Verpflichtungen gegenüber den Lieferanten mehr als alle von Banken ausstehenden kurzfristigen Kredite betragen. Die entsprechenden Debitoren übersteigen bei vielen Unternehmen 30 Prozent der Bilanzsumme und sind damit eine der grössten Positionen innerhalb der Aktiven der Bilanz. Sieht das in der Schweiz ähnlich aus?

Es kommt auf die Branche an. In einigen Branchen, beispielsweise im Tiefbau oder bei Autogaragen, sind die Zahlen ähnlich. Und natürlich im Beratungsbereich, bei Anwälten, Wirtschaftsprüfern, Architekten, wo keine Fabrikgebäude und andere grosse Posten in der Bilanz stehen. Für die meisten Branchen in der Schweiz bewegen sich die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen aber im Bereich von fünf bis 20 Prozent der Bilanzsumme.



Michael Ammann:

**Ein straffes Kredit-
risikomanagement
zahlt sich aus.**

Rätsel N°7

Legen Sie 2 Linien um,
sodass sich 2 Vierecke
ergeben.



Wir lieben anspruchsvolle Aufgaben und finden clevere Lösungen. Fordern Sie uns heraus!
+41 221 12 12, egeli-informatik.ch

**Software-Lösungen.
Einfach. Clever.**

 **EGELI**
informatik

Treuhand | Steuer- und Rechtsberatung
Wirtschaftsprüfung | Unternehmensberatung
Informatik-Gesamtlösungen

**OBT**

Mit OBT erleben KMU keine bösen Überraschungen!



Manchmal geht es «Knall auf Fall» und Sie brauchen einen **professionellen, zuverlässigen und starken Partner an Ihrer Seite**. Genau dann sind wir für Sie da! Unsere modularen Angebote lassen sich nahtlos an jede Unternehmenssituation anpassen. So erhalten Sie immer die Leistungen, die Sie für Ihren Unternehmenserfolg benötigen.

Lassen Sie sich von uns überzeugen:
Unser Expertenteam ist bereit!

OBT AG

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

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

Durch ein straffes Debitorenmanagement! Indem kürzere Zahlungsfristen eingefordert und durchgesetzt werden. Und umgekehrt bei den Kreditoren auch respektiert werden. Das ist aber oft leichter gesagt als getan, denn Firmen müssen Usancen berücksichtigen und wollen ihre Kunden nicht vergrämen. Ob es allerdings ökonomisch effizient ist, wenn Unternehmen Bank spielen und andere Unternehmen als Bank benutzen, ist fraglich.

«Auch beim Liquiditätsrisiko haben nicht alle Unternehmer den gleichen Risikoappetit.»

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

Oft besteht eine gewisse Sorge, die Kundenbeziehung zu gefährden, wenn Forderungen konsequent und zeitnah eingefordert und eingetrieben werden. Das ist bis zu einem gewissen Grad nachvollziehbar. Es gibt aber immer noch viele Unternehmen, deren Debitorenmanagement eindeutig verbesserungsfähig ist. Die Digitalisierung bietet für diese Unternehmen Chancen, da heute sehr gute Lösungen erhältlich sind, die ein effizientes Debitorenmanagement ermöglichen und den administrativen Aufwand in Grenzen halten.

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

Es braucht immer einen gewissen Spielraum, um aussergewöhnliche Ereignisse überstehen zu können. Zu viel Optimierung in guten Zeiten kann hier schädlich sein. Wobei ich bei manchen Unternehmen auch zu wenig Optimierung feststelle; sie sitzen unnötigerweise auf hohen Cashbeständen. Auch beim Liquiditätsrisiko haben nicht alle Unternehmer den gleichen Risikoappetit.

Wie kann man Schuldner nachhaltig auf Bonität überprüfen – und was gehört zwingend dazu?

Eine normales KMU hat nicht die gleichen Möglichkeiten und nicht das gleiche Wissen wie eine Bank. Sie kann deshalb die Kreditwürdigkeit ihrer Kunden nur bedingt beurteilen. Zudem muss die Bonitätsprüfung vom Aufwand her in einer vernünftigen Relation stehen zum Forderungsbetrag und zur Bedeutung der Kundenbeziehung. Die Spannweite

reicht deshalb von gar keiner Prüfung über einfache Abfragen des Betriebs- und Handelsregisters bis zum Abrufen von Bonitätsinformationen und Kreditratings bei spezialisierten Auskunftsteilen. Letzteres ist ein wichtiges Due-Diligence-Instrument zur Beurteilung von bedeutenden Kunden und Lieferanten.

Und wie soll das anschliessende Monitoring aussehen?

Die Prüfung muss periodisch wiederholt werden, vor allem wenn die Bedeutung des Kunden oder Lieferanten zunimmt. Aber auch hier gilt es, den Aufwand in Relation zum Risiko zu setzen.

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

Da spielen viele Faktoren mit. Wie stabil ist die Kundenbeziehung, wie wichtig der Kunde? Besteht gar eine Abhängigkeit von diesem Kunden? Hat der Kunde nur ein kurzfristiges Problem oder besteht Insolvenzgefahr? Im Allgemeinen dürfte sich aber ein straffes Kreditrisikomanagement auszahlen.

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

Formelle Früherkennungssysteme sind im KMU-Bereich selten. Wichtig ist vielmehr die Nähe zu den Kunden, um rechtzeitig wichtige Informationen zur Marktentwicklung und zu Veränderungen bei den Kunden zu erhalten. Das wirkt wie ein Frühwarnsystem.

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

Ein vorsichtiger Umgang mit Klumpenrisiken und Abhängigkeiten, die bei vielen KMU bestehen! Und natürlich muss das Operationelle funktionieren, die Prozesse und Zuständigkeiten sollten klar definiert sein, damit ein effizientes Liquiditäts- und Kreditrisikomanagement möglich wird.

Und soll dies eher inhouse gemacht oder outgesourct werden?

Diese Frage kann kaum generell beantwortet werden. Die Antwort hängt von der Situation und den personellen Ressourcen der Unternehmung und der Verfügbarkeit und Qualität der externen Partner ab. Es gibt erfolgreiche Beispiele für beide Varianten.

Manuel Ammann (*1970) ist ordentlicher Professor für Finanzen an der Universität St.Gallen und Direktor am Schweizerischen Institut für Banken und Finanzen. An der HSG leitet er u. a. das Masterprogramm für Banken und Finanzen und war Dekan der School of Finance.

René Lichtensteiger:

Partnerschaft auf Augenhöhe.

Mit gezielten Investitionen das Wachstum fördern

Wer investieren will, soll nicht alles aus der eigenen Tasche finanzieren. Acrevis-Experte René Lichtensteiger, Bereichsleiter Privat- und Firmenkunden und Mitglied der Geschäftsleitung, sagt im Interview, warum.

René Lichtensteiger, haben Sie im Zuge der Covid-Kredite eine Abnahme der klassischen Firmenkredite beobachtet?

Ja, wir haben einen deutlichen Rückgang bei neuen Firmenkrediten festgestellt und vermuten dafür zwei Gründe: Einerseits war die Investitionsfreude in dieser unsicheren Zeit sehr verhalten. Andererseits mussten Firmen, die einen Covid-Kredit beansprucht haben, sich verpflichten, während der Beanspruchung keine Neuinvestitionen zu tätigen.

Welchen Stellenwert hat der Firmenkredit aber in der Unternehmensfinanzierung, wenn wir Corona aussen vorlassen?

Der klassische Firmenkredit bietet bei bestehenden Unternehmen mit funktionierendem Geschäftsmodell die Möglichkeit, mit gezielten Investitionen das Wachstum zu fördern, rechtzeitig Ersatzinvestitionen zu tätigen oder neue Geschäftsfelder zu erschliessen. Wichtig dabei ist der Grundsatz, dass die Rückführung der Finanzierung aus den Erträgen der getätigten Investition erfolgen kann.

Worauf sollte ein Unternehmen hier besonders achten – es gibt ja inzwischen zahlreiche Player auf dem Markt, die Firmenkredite anbieten?

Mit der Aufnahme von Fremdkapital geht der Unternehmer

eine vertragliche Verpflichtung ein. Deshalb ist es sehr wichtig, dass die Vertrauensbasis zum Vertragspartner vorhanden ist. Es kommt immer wieder vor, dass sich der ursprüngliche Plan des Unternehmens im Verlaufe der Zeit ändert. Dass unvorhergesehene Szenarien jederzeit eintreffen können, zeigt uns das aktuelle Jahr eindrücklich. In solchen Situationen ist es für den Unternehmer wichtig, dass er sich auf einen kompetenten Partner auf Augenhöhe verlassen kann. Gemeinsam wird eine für beide Seiten tragbare Lösung erarbeitet. Unsere Kunden schätzen genau diese professionelle Zusammenarbeit, die individuell und persönlich auf das jeweilige Unternehmen und dessen Umfeld abgestimmt ist.

«Wichtig ist, dass die Rückführung der Finanzierung aus den Erträgen der Investition erfolgen kann.»

Ist ein Firmenkredit nur bei Engpässen sinnvoll oder macht er auch Sinn, wenn die eigenen Mittel ausreichen würden?

Eine Fremdfinanzierung macht auch Sinn, wenn die eigenen Mittel grundsätzlich ausreichen würden. Eine Firma benötigt zu jedem Zeitpunkt eine Reserve von liquiden Mitteln für unvorhergesehene Ereignisse. Nur so kann auch kurzfristig reagiert und können Chancen genutzt werden. In vielen Fällen reicht dann die Zeit nicht aus, um zusätzliche Mittel zu beschaffen.

Wie gehen Sie beim Rating eines Kunden vor – und hat dieses auch Einfluss auf Zinssatz, Kreditlimite oder -dauer?

Wir setzen uns jährlich mit der quantitativen und qualitativen Situation jedes Firmenkunden auseinander. Bei Ersterer geht es insbesondere um die Analyse der Abschlusszahlen und die Beurteilung der Zukunftsaussichten. Bei den qualitativen Faktoren werden Kreditwürdigkeit, Managementqualitäten, Produkte sowie Dienstleistungen und Wettbewerbssituation eingeschätzt. Das Rating, das aus diesen Analysen hervorgeht, beeinflusst die Konditionen und die Kredithöhe.

Wie kann ein Kunde selbst einschätzen, ob er kreditfähig ist?

Er kann sich die Frage stellen, ob er in den nächsten Jahren die Fremdverschuldung aus den Erträgen seiner Unternehmung zurückführen kann. Sofern diese Frage bejaht wird, ist die Grundvoraussetzung zur Kreditfähigkeit gegeben.

Und was kann er tun, um seine eigene Kreditwürdigkeit zu verbessern?

Die Kreditwürdigkeit lässt sich mit Kennzahlen nicht messen. Mit einer offenen und ehrlichen Informationspolitik gegenüber dem Kreditgeber kann der Kunde einen soliden Grundstein für eine positive Beurteilung legen. Einem langjährigen Finanzierungspartner dürfte es aufgrund der bisherigen Zusammenarbeit auch leichter fallen, die Kreditwürdigkeit richtig einzuschätzen.

Der Gang zu einer Bank sei wie ein Bittgang, wird oft kolportiert. Was macht die Bank, um diese Hemmschwellen zu senken?

Wir verstehen uns als Finanzierungspartner – mit der Betonung auf «Partner». Unsere Berater sind regelmässig beim Kunden, damit sie das Geschäft möglichst gut verstehen können. Das ist die Basis, damit eine vertrauensvolle Partnerschaft entsteht. Die sinnvollste Finanzierungslösung soll auf dieser Grundlage gemeinsam erarbeitet werden. Das Feedback unserer Kunden bestätigt uns, dass unsere umfassende und persönliche Beratung äusserst geschätzt wird.

Und wie lange muss man rechnen, bis das Geld zur Verfügung steht?

Wichtig ist es, dass die Finanzierung rechtzeitig zur Verfügung steht. Gleich zu Beginn der Gespräche wird deshalb der zeitliche Aspekt mit dem Kunden besprochen. Unsere kurzen Entscheidungswege und flexiblen Mitarbeiter erlauben uns hier einen bedeutenden Wettbewerbsvorteil, von dem unsere Kunden profitieren.

Welche Fehler beobachten Sie in der Finanzierungspraxis immer wieder?

Ein grundsätzlicher Fehler besteht in der Beurteilung der Finanzierungsart: Je nach Ausgangslage müssen die Mittel als Eigen- und nicht als Fremdkapital eingebracht werden. Unsere spezialisierten Berater stehen bei allen Finanzierungsfragen mit ihrem Fachwissen zur Seite und helfen, solche Fehler frühzeitig zu erkennen und zu vermeiden.

Was halten Sie von Crowdlending und -funding?

Diese neuen Finanzierungsformen verfolgen wir aktiv und betrachten diese als Ergänzung zu den klassischen Finanzierungen, die wir anbieten. Wir sehen darin jedoch keinen Ersatz für ganzheitliches Banking. Welche dieser neuen Finanzierungsarten sich inwiefern etablieren werden, wird die Zukunft zeigen.

«Einem langjährigen Finanzierungspartner dürfte es leichter fallen, die Kreditwürdigkeit richtig einzuschätzen.»

Und spielt Mezzanine-Kapital oder Private Equity bei Ihrer Kundschaft auch eine Rolle?

Bei einer Fremdfinanzierung von einem Unternehmen wird vorausgesetzt, dass die Eigenkapitalbasis in einem gesunden Verhältnis steht. Ist eine Verstärkung des Risiko- bzw. Eigenkapitals notwendig und aus Sicht des Unternehmens direkt nicht möglich, wird teilweise durch den Kunden selbst auf Mezzanine-Kapital und Private Equity zurückgegriffen. Dies ist gelegentlich auch bei unseren Kunden der Fall.

Text: Stephan Ziegler
Bild: Marlies Thurnheer

WIR MACHEN EINFACH ALLES MIT WIR

Willy Langenegger und seine Solarprofis nutzen WIR für alles. WIR ist die KMU-Währung der Schweiz. Im Rheintal und überall sonst in der Schweiz.



Gemeinschaft.
Mehrwert. Bank.

Willy Langenegger
Swiss Photovoltaik GmbH,
Kriessern



Jetzt
KMU-Paket
eröffnen
wir.ch/paket



PensExpert

Sind Sie bereits Ihre eigene Pensionskasse?

Seit 20 Jahren zeichnen wir uns durch eine hochspezialisierte und persönliche Beratung aus.

Vorsorgelösungen mit Mehrwert

Luzern Basel Lausanne St. Gallen Zürich Frankfurt a. M.

www.pens-expert.ch

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



Jede Rechnung sofort bezahlt

Die Mittelbindung in Debitoren kann vor allem für KMU mit schwacher Kapitalausstattung problematisch sein, weil sie einerseits ihre kurzfristigen Verbindlichkeiten, Löhne, Mieten etc. bezahlen und andererseits auf das Geld ihrer Kunden warten müssen. Hier bietet sich der Abschluss eines Factoringvertrags an, weiss Daniel Trochsler, Präsident des Schweizerischen Factoringverbandes mit Sitz in St.Gallen, in dem die meisten Factoringgesellschaften zusammengeschlossen sind.

Im Rahmen eines Factoringvertrags werden Debitorenforderungen an eine spezialisierte Unternehmung abgetreten. «Diese kümmert sich um die Debitorenbuchhaltung und das Inkasso, stellt dem Vertragspartner durch Bevorschussung der Forderungen Liquidität zur Verfügung und übernimmt auf Wunsch auch das Delkrederisiko der abgetretenen Forderungen», fasst Daniel Trochsler zusammen, Präsident des Schweiz. Factoringverbandes und Geschäftsleiter der KMU Finanz AG. Im Rahmen der Dienstleistungsfunktion übernimmt der Factor für dessen Klienten das gesamte Debitorenmanagement, inklusive Debitorenbuchhaltung und Inkasso.

Sofort flüssige Mittel

Die zentrale Funktion im Rahmen eines Factoringvertrags ist die Finanzierungsfunktion. In deren Rahmen stellt der Factor seinem Klienten innert weniger Tage nach Rechnungsstellung durch Bevorschussung der Forderungen Liquidität zur Verfügung. «In der Regel werden etwa 80 Prozent des Forderungsbetrages bevorschusst. Dadurch werden die in den Debitorenforderungen gebundenen Mittel mobilisiert und der Klient erhält sofort flüssige Mittel, mit denen er seine kurzfristigen Verbindlichkeiten tilgen und konsequent Skonti ausnützen kann», so Trochsler. Zur Überbrückung von kurzfristigem Liquiditätsbedarf stellt das Factoring eine Alternative zu einem Bankkredit dar.

Für ihre Dienstleistungen verrechnen die Factoringgesellschaften verschiedene Gebühren, die in Prozenten der abgetretenen Debitorenforderungen ausgedrückt werden. Für die Dienstleistungsfunktion ist eine Factoringgebühr, für die Forderungsfinanzierung ein Finanzierungszins und für die Übernahme des Delkredererisikos eine Delkredereprovision geschuldet. Die Höhe der Gebühren hängt stark vom Einzelfall ab.

Der Factor stellt seinem Klienten innert weniger Tage nach Rechnungsstellung Liquidität zur Verfügung.



Daniel Trochsler, Präsident des Schweiz. Factoringverbandes und Geschäftsleiter der KMU Finanz AG, beide aus St.Gallen.

Bürgschaften für KMUler

 Ausserdem: verantwortlich für die
Verbürgung der Covid-19-Kredite.

071 242 00 60
www.bgost.ch

BGOST
CFSUD

Bürgschaftsgenossenschaft für KMU
Cooperativa di fideiussione per PMI



Bei uns dreht sich nicht
alles nur ums Geld,
sondern um Ihr Unternehmen.

Entscheiden Sie sich für eine Bank, bei der Ihre Bedürfnisse im Zentrum stehen.
Mehr Informationen unter migrosbank.ch/unternehmen.

MIGROSBANK
Rechnen Sie mit uns.



Gesamtpaket oder Module möglich

Factoringgesellschaften bieten verschiedene, auf die jeweiligen Bedürfnisse ihrer Klienten angepasste Lösungen an. Je nach den Bedürfnissen des Klienten übernimmt die Factoringgesellschaft alle drei typischen Factoringfunktionen (Debitorenbuchhaltung, Inkasso, Bevorschussung) oder nur einzelne Module. Eine weitere Variante ist das Eigenservice-Factoring: «Bei diesem kümmert sich der Klient selber um die Debitorenbuchhaltung und das Inkasso und nimmt nur die Finanzierung und die Absicherung des Delkredererisikos durch den Factor in Anspruch», sagt Daniel Trochsler. Diese Variante des Factorings sei vor allem für grössere Unternehmen geeignet, die über eine gut eingerichtete Debitorenbuchhaltung verfügen.

In der Schweiz werden bereits seit Jahrzehnten Factoringlösungen angeboten. Die wirtschaftliche Bedeutung des Factoringgeschäfts war jedoch lange Zeit sehr gering. In den letzten Jahren gewann es an Bedeutung. So wurden 2019 Rechnungen im Umfang von rund 545 Millionen Franken gegenüber dem Inland und 67 Millionen gegenüber Abnehmern im Ausland über Factoring abgewickelt.

Der Abschluss eines Factoringvertrags kann eine attraktive Alternative zu einem Bankkredit darstellen.

Der Abschluss eines Factoringvertrags kann in gewissen Situationen eine attraktive Alternative zu einem Bankkredit darstellen. «Besonders stark wachsende Unternehmungen können von der umsatzkongruenten Finanzierung, der administrativen Entlastung und dem Schutz von Forderungsausfällen profitieren. Die verschiedenen möglichen Ausgestaltungen der Factoringverträge erlauben es zudem, auf die individuellen Bedürfnisse der Klienten einzugehen», so Trochsler. Für eine Erstberatung könne es sich lohnen, mit dem Schweiz. Factoringverband in Verbindung zu treten: Er hat seinen Sitz im St.Galler «Silberturm».

Die sieben Vorteile von Factoring gemäss dem Schweiz. Factoringverband

Vorteil 1: Verbesserte Liquidität

Mit der Vorfinanzierung durch den Factor ist jede Rechnung sofort bezahlt. Gerade kleinere Unternehmen profitieren so von einer deutlich verbesserten Liquidität. Sie müssen nicht mehr «Bank» für ihre Kunden spielen und auf die Begleichung offener Rechnungen warten.

Vorteil 2: Risikoloses, finanzierbares Wachstum

Ausgestellte Rechnungen sind bezahlte Rechnungen. Gerade für Firmen, die wachsen wollen, bedeutet dies mehr Planungssicherheit und weniger Risiko. Die umsatzkongruente Vorfinanzierung durch Factoring verschafft Start-ups eine flexiblere Kreditlimite als ein herkömmlicher, starrer Betriebskredit – und dies erst noch zu tieferen Kosten.

Vorteil 3: Einsparungen beim Einkauf durch Skonti und Rabatte

Die verbesserte Liquidität führt zu Kosteneinsparungen im Einkauf. Da immer genügend flüssige Mittel vorhanden sind, kann das Unternehmen von besseren Einkaufskonditionen durch Skonti und Rabatte profitieren. Die Möglichkeit, Lieferantenverbindlichkeiten unter Ausnutzung von Skonti rasch zu begleichen, ist eines der wichtigsten Argumente für Factoring – die erzielten Skontoerträge übersteigen in der Regel die Factoring-Kosten.

Vorteil 4: Schutz vor Debitoren-Verlusten

Der Factor übernimmt das Ausfallrisiko für den Factoring-Kunden. Um das Risiko zu minimieren, wird die Bonität von Endabnehmern umfassend, jedoch diskret abgeklärt. Der Factoring-Kunde hat die Gewissheit, mit soliden Partnern zu geschäften – dies wirkt sich auch auf anderen Ebenen positiv auf die Zusammenarbeit aus.

Vorteil 5: Einfacheres Debitoren-Management

In vielen KMU liegt das Debitoren-Management im Argen. Es fehlt an Zeit und personellen Ressourcen, um Rechnungen gleich nach Abschluss eines Auftrages auszustellen und rechtzeitig zu mahnen. Beim Factoring beschränkt sich das Debitoren-Management auf die Weiterleitung der Rechnungen an den Factor.

Vorteil 6: Verbessertes Bilanzbild

Die Abtretung von Forderungen an den Factor führt zur Verringerung der Forderungen auf der Aktivseite und der Verbindlichkeiten auf der Passivseite. Durch die Auslagerung des Delkredererisikos an den Factor werden Risikokomponenten aus der Bilanz entfernt. Bei gleichbleibendem Eigenkapital steigt die Eigenkapitalquote, die als wichtige Kennziffer im Bilanzrating herangezogen wird.

Die clevere Lösung für ein zuverlässiges Kreditmanagement

Kredite sind allgegenwärtig, ob für den privaten Konsum oder für Unternehmen. Die Tendenz ist steigend. So sind Kreditgeber immer mehr auf ein zuverlässiges, effizientes Kreditmanagement angewiesen, das auf branchenspezifische Bedürfnisse abgestimmt ist. Die EGELI Informatik AG hat die optimale Lösung dafür entwickelt.



In den vergangenen Jahren haben Kredite für Privatpersonen und Unternehmen stark zugenommen. Dies wird sich laut ökonomischen Prognosen auch in Zukunft nicht ändern. Ganz abgesehen von der wirtschaftlichen Krise, wie sie derzeit weltweit erlebt wird. Folglich ist ein zuverlässiges Kreditmanagement heute wichtiger denn je. «Kreditgeber brauchen eine Software, mit der sie die täglichen Herausforderungen effektiv und effizient meistern können», sagt Matthias Rothen, Head of Business Development bei der EGELI Informatik AG. Deshalb hat das Spezialisten-Team eine Software-Lösung für das Kreditmanagement entwickelt. Das neue Produkt :-kredelo vereint die Stärken bestehender Software-Lösungen, die sich durch die jahrelange Erfahrung mit Finanzapplikationsentwicklungen bewährt haben und deckt die spezifischen Bedürfnisse der Kreditvergabe ab.

Abgestimmt auf branchenspezifische Bedürfnisse

:-kredelo besteht aus einem Basismodul und einem branchenspezifischen Modul. Im Basismodul werden zum einen die Personen und deren wirtschaftliche Lage verwaltet sowie sämtliche Interaktionen mit dem Kunden dokumentiert; zum anderen die Art des laufenden Kredites wie Rückzahlung, Zinssätze, Laufzeiten und Zahlungskonditionen geführt. Das branchenspezifische Modul lässt sich einfach ans Basismodul andocken. So deckt :-kredelo all die spezifischen Bedürfnisse des Kreditmanagements ab und bietet den Kreditgebern eine Software-Lösung, die ihre Prozesse zuverlässig und effizient managt. Zudem ist die Software an die Creditreform angebunden, sodass das Forderungsmanagement sichergestellt werden kann. Durch den Schweizer Standort können sich die Kunden auf einen Schweizer Helpdesk verlassen, der sich in den landesüblichen Gesetzen bestens auskennt.

Eine Software mit Schweizer Werten

«Es gibt auf dem Markt viele veraltete Lösungen oder oft sind Schweizer Anbieter von ausländischen Software-Partnern abhängig, was in der momentanen Lage nicht ideal ist. Mit :-kredelo lösen wir diese Herausforderungen unserer Kunden», so Rothen. Das Entwicklungsteam schöpfte aus der grundlegenden Erfahrung mit :-elego und nutzte die Vorzüge von :-debit, der Software fürs Forderungsmanagement. Entstanden ist eine optimale Kombination aus Standard, Branchenspezifika und Individualisierbarkeit, um die konkreten Bedürfnisse im Kreditmanagement abzudecken. Fortan braucht man nicht mehr mit Alternativ-Lösungen zu hantieren oder veraltete Programme zu nutzen. :-kredelo ist die neue, clevere Lösung im Kreditmanagement und überzeugt mit folgenden Vorteilen: Schweizer Qualität, langjährige Erfahrung im Forderungs- und Kreditmanagement, Kenntnisse über die schweizerische Rechtsgrundlage sowie rasche Reaktionszeiten. Die Software lässt sich zudem mit gängigen Web-Browsern ohne client-seitige Installation bedienen. Dank :-kredelo reduziert sich der manuelle Aufwand für die Kreditgeber, sie sparen Zeit und Kosten, automatisieren ihre Prozesse zuverlässig und geniessen sowohl Skalierbarkeit und Flexibilität. «Mit unserer Software sind die Kunden für die täglichen Herausforderungen im Kreditmanagement bestens gerüstet», sagt Rothen.



Person

Kontakt

Tel. 0712211242
matthias.rothen@egeli.com

Nationalität

Schweiz/Deutsch

Ausbildung

Master Business Management
Universität St.Gallen

Sprachkenntnisse

Deutsch (Muttersprache)
Englisch, Spanisch

Beschäftigungsgeschichte

2013 – 2014 Assistent der Geschäftsführung
2015 – 2017 Projektleiter –debit und –elego
2018 – heute Mitglied der GL,
Head of Business Development

Mit einer Handvoll Digitalenthusiasten ist die EGELI Informatik AG vor rund 35 Jahren gestartet. Heute ist es ein Team aus 63 Mitarbeitenden, davon 8 Lernende, mit Sitz in St.Gallen, Zürich und einem neuen Standort in Bern. Das Erfolgsrezept des Familienunternehmens: Zeitgeist, Tüftlerflair, Cleverness und ein ausgeprägtes Business-Prozess-Verständnis, das den Kunden einen effizienten Nutzen bringt.

Keine Angst vor dem Betriebskredit

Das Kreditmanagement bei den verschiedenen Banken variiert. Der LEADER hat bei der St.Galler Kantonalbank und bei der Hypo Vorarlberg mit Niederlassung in St.Gallen nachgefragt.



René Walser, St.Galler Kantonalbank

Geht es um das Inhouse-Kreditmanagement, ist für den Bereichsleiter Privat- und Geschäftskunden der SGKB, René Walser, klar: «Die finanzielle Unternehmensführung will Gewährleistung, Steuerung und Optimierung von Liquidität, Rentabilität und Sicherheit und somit den Fortbestand eines Unternehmens sicherstellen. Gerade in turbulenten Zeiten sind aussagekräftige und verlässliche Führungsinformationen von grosser Bedeutung. Voraussetzung dafür ist ein zweckmässig aufgebautes Rechnungswesen.» Dabei seien Fragen nach der Zahlungsbereitschaft, nach dem erarbeiteten Ergebnis und der Finanzlage des Unternehmens essenziell – ebenso wie ein effizientes Debitoren- und Liquiditätsmanagement und damit die Sicherung der Einbringbarkeit der Forderungen sowie der Liquidität.

Offen und laufend kommunizieren

Soll das Kreditmanagement mithilfe einer Bank optimiert werden, empfiehlt Walter Ernst, designierter Niederlassungsleiter der Hypo Vorarlberg in St.Gallen, seinen Kunden, eine ganzheitliche Beratung vorzunehmen, in denen alle Aktiv- und Passivpositionen, die daraus resultierenden Cashflows, deren steuerliche Folgen sowie die privaten Bedürfnisse der Unternehmerfamilie aufeinander abgestimmt werden –

in enger und vor allem offener Zusammenarbeit mit dem Bankberater seines Vertrauens.

Ernst betont denn auch: «Der wichtigste Faktor eines erfolgreichen Kreditmanagements ist der laufende und enge Kontakt zwischen dem Firmenkundenberater der Bank und dem Kunden, insbesondere vor Ort im Unternehmen. Die Berater müssen in der Lage sein, sich in die Rolle des Unternehmers zu versetzen.» Das geht nur, wenn man als Kunde alle Karten auf den Tisch lege, sozusagen.

Wann Betriebsmittelleasing Sinn macht ...

Sowohl bei der St.Galler Kantonalbank wie auch bei der Hypo Vorarlberg können Unternehmen ein sogenanntes Betriebsmittelleasing abschliessen. Dies eignet sich insbesondere für anlageintensive Unternehmen mit teuren Maschinen oder für das Transportgewerbe mit Lastwagen. «Der technische Fortschritt zwingt jedes Unternehmen zu einer fortwährend rascheren Erneuerung der Anlagen. In immer kürzerer Zeit gilt es, bedeutende finanzielle Mittel zu mobilisieren. Direktleasing kann bei der Beschaffung und Erneuerung von Investitionsgütern eine sinnvolle Finanzierungsalternative sein», so René Walser.

Durch den anfallenden Ertrag erwirtschaftet das geleaste Objekt die Leasingzinsen selbst – Ansparzeit und Vorfinanzierung entfallen. Leasing verschafft so einen grösseren finanziellen Handlungsspielraum und hält Mittel für Investitionen frei, die nicht geleast werden können. «Dank einem Vertriebsleasing offeriert ein Unternehmen seinen Kunden das Produkt zusammen mit einem individuell ausgearbeiteten Leasingvertrag. Dies kann ein Wettbewerbsvorteil sein und den Verkauf fördern», ist Walser überzeugt. Und Walter Ernst doppelt nach: «Grundsätzlich eignet sich das Betriebsmittelleasing für alle Unternehmer mit teureren Maschinen, die durch den technologischen Fortschritt relativ schnell an Wert verlieren. Ebenso für Unternehmer mit hohen Immobilienwerten in der Bilanz. Leasing schafft gerade in Zeiten wie jetzt einen entsprechenden Liquiditäts- und damit Flexibilitätsvorteil.»

... und wann Factoring

Aufgrund langer Zahlungsziele in der Branche oder zwecks Optimierung des Working Capitals zahlen Kunden ihre Rechnungen spät. Typischerweise sieht man dieses Muster oft bei



Walter Ernst, Hypo Vorarlberg St. Gallen

Handelsunternehmen: «Den Ausgaben für Einkauf und Fertigung stehen verzögerte Einnahmen gegenüber. So entsteht ein Liquiditätsengpass. Mit Factoring erhält ein Unternehmen Liquidität durch Abtretung der offenen Forderungen. Factoring wird häufig modular angeboten; je nach Modul sind Verwaltung, Bevorschussung und/oder Absicherung der Kundenforderung Bestandteil der Dienstleistung», fasst René Walser zusammen.

Die Forfaitierung hingegen wird gerne bei künftigen Leistungen und kapitalintensiven Transaktionen angewendet. Zudem handelt es sich meist um grosse Einzelforderungen. Weder die St.Galler Kantonalbank noch die Hypo Vorarlberg bieten Factoring und Forfaitierung direkt an. «Bei Nachfrage sind wir dank unserem Netzwerk aber in der Lage, eine geeignete Lösung zu vermitteln. Direkt- und Vertriebsleasing hingegen ist seit Jahren ein fester Bestandteil unserer Produktpalette», sagt René Walser. Für die Hypo Vorarlberg gilt: «Leasing bieten wir über unsere spezialisierte Hypo Immobilien und Leasing GmbH an, mit der wir eng zusammenarbeiten», so Walter Ernst.

Investitionen bleiben bescheiden

Neben dem klassischen Betriebskredit, der das Umlaufvermögen finanziert und den Liquiditätsbedarf eines Unternehmens sichert, kann ein Betriebskredit auch für Garantieschäfte genutzt werden, wie zum Beispiel bei Ausschreibungen oder im Import- und Exportgeschäft.

«Sind Fremdwährungen im Spiel, ist das Währungsrisikomanagement ein wichtiger Bestandteil des Cash Managements.» In volatilen Währungsverhältnissen geben abgesicherte Fremdwährungspositionen Sicherheit, wie René Walser erklärt. «Unsere Devisenprodukte sichern gegen schwankende Wechselkurse ab und vermeiden so den Wertverlust der Forderungen oder der Warenlager.» Und Walter Ernst betont, dass die Hypo Vorarlberg als grenzüberschreitende Unternehmerbank alle üblichen geschäftlichen wie privaten Finanzierungsformen anbiete. Einen Anstieg der Nachfrage für Finanzierungen und Leasing konnten beide Banken während der Corona-Krise nicht feststellen.

Text: Miryam Koc, Stephan Ziegler
Bilder: zVg

Woonig

Der digitale Immobilienverwalter



Die digitale Cloud Plattform für den Immobilienverwalter.

Perfektionieren Sie die Kommunikation zwischen Verwalter, Mieter und Handwerker / Hauswart!

– 24/7 –

– sprachbarrierefrei –

– individuell konfigurierbar –

www.woonig.com



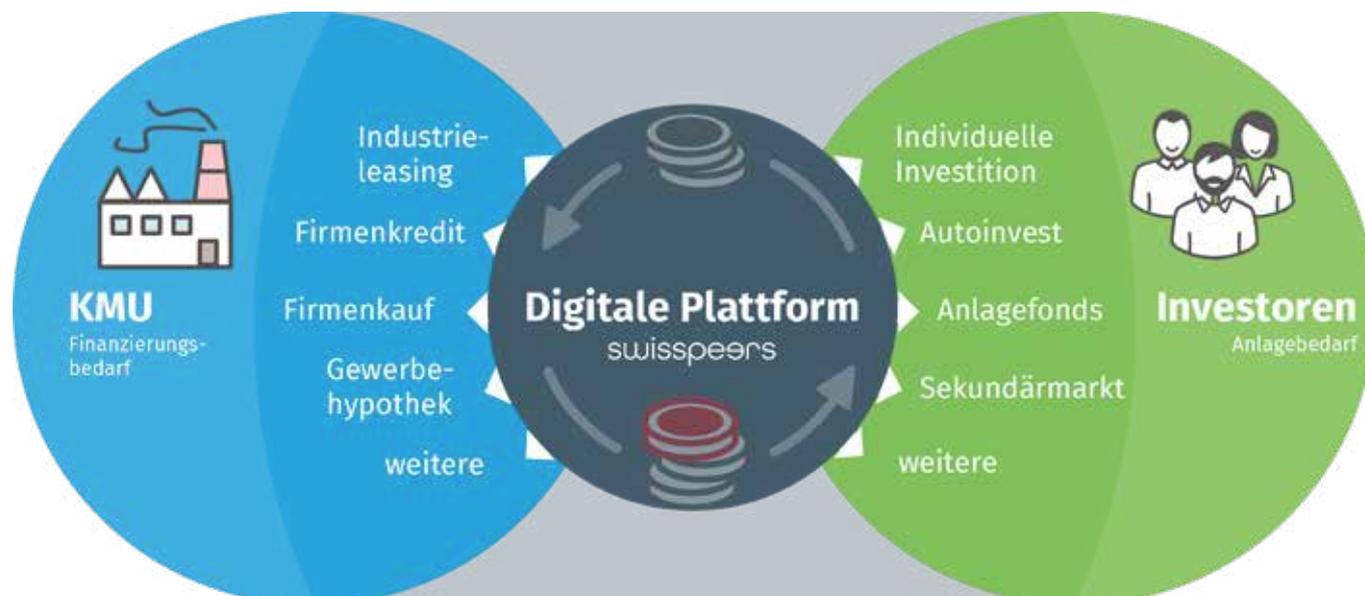
Mit Firmenleasing wettbewerbsfähig bleiben

Um auf dem Markt mithalten zu können, investieren Unternehmen in neue Geräte und Maschinen. Weil dies aber die Liquidität schrumpfen lässt, bietet etwa die Swisspeers AG ein Firmenleasing an. CEO Alwin Meyer erklärt, wie das Konzept funktioniert.

A portrait of Alwin Meyer, CEO of Swisspeers AG, smiling and wearing a light blue button-down shirt. The background is a blurred outdoor setting with green foliage and a white building.

Alwin Meyer:

**Online-Leasing
ab 5 000 Franken.**



Durch die Anschaffung neuer Produktionsmittel halten KMU im technologischen Wettbewerb mit und erfüllen Kundenbedürfnisse auf höchstem Niveau. «In neue Maschinen zu investieren, bedeutet aber auch weniger Liquidität – und das können sich zurzeit nur die wenigsten leisten», so Swisspeers-CEO Alwin Meyer. Deshalb bietet Swisspeers, wo Kredite direkt von mehreren Investoren finanziert werden, auch ein Investitionsgüterleasing an.

«Dank Leasing können Firmen Investitionen tätigen und das Tagesgeschäft wie gehabt fortsetzen.»

Transporter, Küchen und Maschinen

Im Unterschied zu einem Kredit über Swisspeers wird das Finanzierungsbedürfnis nicht von der Crowd, sondern von der IG Leasing AG finanziert. Die unabhängige Leasinggesellschaft hat 50 Jahre Erfahrung im Investitionsgüterleasing. Durch die Partnerschaft mit Swisspeers wird Investitionsgüterleasing für Schweizer KMU online einfach ermöglicht. «So können wir Finanzierungslösungen bereits ab einem Investitionsvolumen von 5000 Franken anbieten», erklärt Meyer.

Mit dem Leasing von Swisspeers beschaffen Unternehmen Investitionsgüter wie Nutzfahrzeuge, Baumaschinen, Produktionsstrassen oder Praxiseinrichtungen schnell und einfach. Besonders genutzt werde diese Finanzierungsart von der Baubranche oder von Transportunternehmen. «Wir haben aber auch Restaurants, die eine neue Küchenausstattung benötigen – oder Schulen, die zeitgemäss Tablets und Laptops anschaffen.» Durch den Einsatz eines Leasings können Firmen Investitionen tätigen und das Tagesgeschäft wie gehabt fortsetzen. Die Leasingzinsen werden mit der Amortisationszeit der Anschaffung abgestimmt. Somit bleiben Ertrag und Kosten der neuen Investition im Einklang. Auch gebrauchte Investitionsgüter werden finanziert.

Leasing in 15 Minuten

Swisspeers arbeitet mit spezialisierten Plattformen zusammen, auf denen Unternehmen verschiedene Investitionsgüter suchen. Ein Beispiel dafür ist Agropool, das neue und gebrauchte Landmaschinen verkauft, oder Swisstruck, der führende Schweizer Online-Marktplatz für den Handel mit Nutzfahrzeugen. «Ist das Investitionsgut gefunden, kann der Leasingantrag bequem auf unserer Webseite gestellt werden. Die Finanzierungsanfrage wird bearbeitet und der Kunde erhält eine Benachrichtigung, ob das Leasing zustande kommt», so Meyer. Nach einer Zusage, wird der Vertrag direkt im Swisspeers-Portal bereitgestellt. Mit dem unterzeichneten Vertrag wird das Investitionsgut gekauft und zur Verfügung gestellt.

Hunderte Schweizer KMU konnten bereits erfolgreich über Swisspeers mit der Hilfe von Tausenden Investoren ihre Projekte finanzieren. Eine Auktion dauert 20 Tage; sobald ein Projekt zu 100 Prozent finanziert ist, hat der Kreditnehmer die Möglichkeit, die Auktion frühzeitig zu beenden. Im Gegenzug haben Investoren die Möglichkeit, laufende Investitionen an andere Investoren abzutreten. Swisspeers war Platinsponsorin der 1 east#digital conference vom 23. September im Startfeld St.Gallen, welche die LEADER-Herausgeberin MetroComm AG organisiert hatte.

«In neue Maschinen zu investieren, bedeutet weniger Liquidität – und das können sich zurzeit nur die wenigsten leisten.»

Text: Miryam Koc
Bild: zVg

Rätsel N°11

Legen Sie 2 Linien um,
sodass sich 4 gleichseitige
Dreiecke ergeben.



Hier finden Sie
die Lösung.

Wir lieben anspruchsvolle Aufgaben und finden clevere Lösungen. Fordern Sie uns heraus!
+41 221 12 12, egeli-informatik.ch

**Software-Lösungen.
Einfach. Clever.**

 **EGELI**
informatik

DIE BESTE BERATUNG FÜR DIESSEITS UND JENSEITS DES SEES.

WER VIEL VORHAT, KOMMT ZU UNS.

Gross denken heisst, über Landesgrenzen hinweg denken – das gilt für unternehmerische Ambitionen genauso wie fürs Private Banking. Die Hypo Vorarlberg St. Gallen ist dafür die perfekte Bank: Aus exzellenter Beratung, kurzfristigen Entscheidungen und grenzenloser Erfahrung bauen wir Brücken, über die Sie schneller Ihr Ziel erreichen.

Hypo Vorarlberg Bank AG, Bregenz,
Zweigniederlassung St. Gallen, Bankgasse 1,
T +41 71 228 85 00, www.hypobank.ch



 3-Ländereck, Bodensee

HYPO
VORARLBERG

goblog.at

Stellen Sie sich die richtigen Fragen?

Wenn es um Finanzierungsbedürfnisse geht, stellt sich eine Vielzahl an Fragen und die regulatorischen Vorgaben nehmen stetig zu. Damit erhöht sich die Komplexität und die gesamtheitliche Beratung sowie die Auseinandersetzung mit den richtigen Fragen gewinnen weiter an Bedeutung.

Von Tobias Wehrli, Head of Intermediaries & Private Banking bei der VP Bank Gruppe



Ein konkurrenzfähiger Preis stellt in jeder Branche eine Grundvoraussetzung für den Erfolg und den Fortbestand eines Unternehmens dar. Nicht anders verhält es sich bei einer Bank. Auch Bankprodukte und –dienstleistungen müssen einem Konkurrenzvergleich standhalten. Wie in anderen Branchen sind qualitative Faktoren jedoch in einem Vergleich kaum zu quantifizieren, da die Faktoren selbst als auch die Erwartungen und Anforderungen eines jeden Kunden individuell sind. Hinzu kommt, dass Vertrauen und Sympathie nicht durch eine Währung oder einen Zinssatz gemessen werden können. Und das ist gut so, denn gerade anspruchsvolle Zeiten, wie wir sie alle aktuell erleben, erfordern einen starken und vertrauensvollen Partner, der neben einer herausragenden Expertise die nötige Stabilität und Flexibilität mitbringt. Je komplexer die Vermögenssituation ist, desto wichtiger wird der Faktor Mensch. Bei der VP Bank stehen darum die menschlichen Werte wie Ehrlichkeit, Offenheit und Fairness stets im Mittelpunkt. Sie sind bei der individuellen Finanz-

und Vermögensberatung elementar und schaffen die unabhängige Vertrauensgrundlage für die Erarbeitung massgeschneiderter Lösungen für unsere Kunden.

Die Fragestellungen verändern sich im Laufe des Lebens

Gerade der Kauf einer Immobilie ist ein bedeutender und oft auch einmaliger Schritt. Entsprechend wichtig ist es, dass diese Entscheidung sorgfältig geplant wird und Sie sich während des gesamten Prozesses auf die partnerschaftliche Unterstützung von Experten verlassen können. Für die jüngere Generation stehen in der Regel Fragestellungen rund um die erstmalige Immobilienfinanzierung, das richtige Hypothekarmodell, die Zinsentwicklung, steuerliche Optimierung und mögliche Vertrags- und Baurisiken im Mittelpunkt. Im gesetzten Alter beschäftigen uns andere Fragestellungen wie beispielsweise: Worauf muss ich beim Verkauf einer Liegenschaft achten? Wie kann ich die Immobilie meinen Kindern übergeben? Wie sieht die Wertentwicklung meiner Immobilie aus?

Starker Partner

Die VP Bank setzt in diesem Prozess auf eine holistische und persönliche Beratung und berücksichtigt nicht nur die Finanzierungsfrage, sondern beleuchtet sämtliche Bedürfnisse sowie die gesamtheitliche Lebenssituation des Kunden/der Kundin. Darauf aufbauend erarbeiten wir gemeinsam passgenaue und vorausschauende Lösungen und stehen unseren Kunden gerade in diesen Zeiten besonders zur Seite und unterstützen sie in allen Belangen rund um die Vermögensverwaltung und –planung. Als langjährige und traditionsreiche Intermediär- und Privatbank sind wir im Commercial Banking, Private Banking und auch im Bereich der Finanzierungslösungen stark verankert und öffnen unseren Kundinnen und Kunden als vernetzter Partner gleichzeitig unser internationales Netzwerk. Lassen Sie uns gemeinsam Chancen ergreifen. Wir freuen uns auf Sie.

Über den Autor:

Tobias Wehrli ist Head of Intermediaries & Private Banking der VP Bank Gruppe
 tobias.wehrli@vpbank.com

«Die Initiative hilft niemandem»

Am 29. November wird über die Volksinitiative «Für verantwortungsvolle Unternehmen – zum Schutz von Mensch und Umwelt» abgestimmt. Die Initiative verlangt, dass Schweizer Unternehmen international anerkannte Menschenrechte und Umweltstandards im Ausland befolgen müssen. Unternehmen sollen für Menschenrechtsverletzungen und die Missachtung von Umweltstandards haftbar gemacht werden können, wenn diese ihnen über Geschäftspartner oder Konzernverhältnisse zurechenbar sind.



Prof. Dr. Peter Hettich: Kein Unterschied zwischen grossen und kleinen Firmen.

Was würde es für Unternehmen bedeuten, wenn die Initiative angenommen wird? Wir haben Professor Peter Hettich, der an der Universität St.Gallen zum Wirtschafts- und Umweltrecht forscht, gefragt.

Professor Peter Hettich, was halten Sie grundsätzlich davon, dass Schweizer Konzerne bei der Verletzung von Menschenrechten – egal, wo die Handlung stattgefunden hat – mit der «Konzernverantwortungsinitiative» zur Verantwortung gezogen werden können?

Auf den ersten Blick tönt das super. Es kann ja niemand dagegen sein, dass Unternehmen, die Schäden anrichten, zur

Verantwortung gezogen werden. Der Hund liegt im Detail begraben: Konzeptionelle und juristische Unstimmigkeiten werden zu Unsicherheiten und internationalen Normkonflikten führen. Die Initiative ist nicht zu Ende gedacht.

«Juristisch führte die Initiative dazu, dass die Schweiz neu ausländische Sachverhalte ihrer Regulierungshoheit unterwirft.»

Wer Schaden anrichtet, soll dafür haften: Dagegen ist im Grundsatz ja nichts einzuwenden. Delegieren Schweizer Unternehmen wirklich ihre diesbezügliche Verantwortung an Subunternehmen oder Töchter in, sagen wir es direkt, Bananenrepubliken?

Das Wort «Bananenrepublik» bringt das neokolonialistische Gedankengut der Initiative gut zum Ausdruck. Natürlich gibt es Länder, die schwache Institutionen haben und Schweizer Standards nicht nachleben. Kann ein Schweizer Gericht hier Abhilfe schaffen? Ist eine Schweizer Intervention nicht respektlos gegenüber dem Gaststaat? Ein Schweizer Unternehmen wird sich ohnehin nicht aus der Verantwortung stellen können, wenn sein Subunternehmen mit Kinderarbeit produziert; der Reputationsschaden ist dann gigantisch.

Schlagzeilen machten vergiftete Kinder (Glencore/ Kolumbien) oder Bauern (Syngenta/Indien). Würden solche Schlagzeilen mit Annahme der Initiative nicht enden?

Solche Schlagzeilen werden nicht enden, im Gegenteil: Schweizer Gerichte bilden für Aktivisten und NGOs ein öffentlichkeitswirksames und günstiges Werbefenster, um auf mutmassliche Missstände aufmerksam zu machen und Druck auf Unternehmen auszuüben. Das zeigte der Prozess gegen

die Klimaaktivisten in Lausanne. Derzeit wird vor allem Glencore an den Pranger gestellt: Vielleicht wäre eine Glencore-Initiative besser gewesen, als gleich die ganze Schweizer Wirtschaft in Geiselnhaft zu nehmen.

Ist nicht aber der Staat dazu verpflichtet, Menschenrechte und Umweltstandards vorzugeben und einzuhalten?

Tatsächlich ist nur der Staat direkt verpflichtet, die Menschenrechte einzuhalten. Der Staat muss aber durch die Gesetzgebung einen geeigneten Rahmen setzen, damit die Umwelt- und Menschenrechte auch von Privaten eingehalten werden. Die KVI will diesen Grundsatz nun umkehren; juristisch führte die Initiative aber einfach dazu, dass die Schweiz neu ausländische Sachverhalte ihrer Regulierungshoheit unterwirft. Wenn Länder wie die EU und die USA solches in der Vergangenheit mit der Schweiz gemacht haben, dann wurde das oft als übergreifend empfunden. Offenbar haben wir weniger Mühe damit, wenn wir anderen unsere Standards aufzuzwingen.

Würde die Initiative nur grosse Firmen treffen? Oder wären auch KMU betroffen?

Der Initiativtext macht keinen grundsätzlichen Unterschied zwischen KMU und grossen Schweizer Firmen. Der Bundesrat sieht alleine für Tiefisiko-KMU Erleichterungen vor. Der Geltungsbereich der Initiative ist derzeit stark umstritten.

Sagen wir: Eine NGO prangert einen Konzern an. Dieser streitet ein Fehlverhalten ab. Wie aufwendig wäre es, solche Missachtungen zu überprüfen?

Richter an Zivilgerichten erzählen mir, dass alleine schon die Zustellung von Scheidungsdokumenten in ein Entwicklungsland Monate dauert. Bei einem Prozess, der auf einem Beweisverfahren aufbaut, wird die Abklärung des Sachverhalts fast unmöglich sein. Gerade deshalb denke ich, dass NGOs mit ihren Klagen einfach Druck aufbauen wollen.

Der Gegenvorschlag des Nationalrats enthält eine abgeschwächte Konzernhaftung. Also, dass lediglich jene Menschenrechte und Umweltstandards von einer Sorgfaltsprüfungspflicht erfasst werden, die von der Schweiz im massgeblichen Verfahren ratifiziert worden sind. Wäre das eine realistischere Umsetzung?

Die Schweiz verfügt bereits heute über hohe Standards bei Menschenrechten und beim Umweltschutz. Insofern sehe ich hier keine Abschwächung. Klar ist ohnehin, dass der Gesetzgeber die Initiative mit neuen Gesetzen umsetzen und die Standards definieren muss.

Ist Ihnen persönlich ein Fall bekannt, bei dem Sie selbst sagen mussten: So geht's nicht, hier müssten wir strengere Regeln haben?

Wenn ein Unternehmen ethische Standards verletzt und z. B. bei Kinderarbeit nicht sofort Abhilfe schafft, kaufe ich diese Produkte nicht mehr.

Und das Gegenteil, wo Sie Schweizer Firmen gegenüber ausländischen Konkurrenten deswegen benachteiligt sahen?

Aus der persönlichen Praxis kenne ich Unternehmen, die strikt auf Schmiergelder verzichtet haben, obwohl ihre Konkurrenten weiter solche Praktiken pflegten. Dann haben die USA ihre Standards unilateral global durchgesetzt; das hatte dann ausreichend Gewicht, und heute ist Korruption viel weniger ein Thema.

«Das Wort ‚Bananenrepublik‘ bringt das neokolonialistische Gedankengut der Initiative gut zum Ausdruck.»

Zum Schluss eine persönliche Frage: Wie stimmen Sie im November ab?

Die Initianten folgen ihrem Gewissen, was ich respektiere und achte. Wenn aber nichts Gutes mit der Initiative erreicht werden kann, hilft das niemandem. Deshalb werde ich Nein stimmen.

Text: Miryam Koc

Bild: zVg

Gegenvorschlag

Der indirekte Gegenvorschlag des Nationalrats sieht vor, dass lediglich jene Menschenrechte und Umweltstandards von einer Sorgfaltsprüfungspflicht erfasst werden, die von der Schweiz im massgeblichen Verfahren ratifiziert worden sind. Zudem schreibt er nur dann eine Haftung vor, wenn das kontrollierte Unternehmen Tochtergesellschaft einer Schweizer Konzernmutter ist und als solche auch tatsächlich beeinflusst werden kann. Eine Haftung ist darüber hinaus nur bei gravierenden Schäden an «Leib, Leben oder Eigentum» vorgesehen und sofern die Sorgfaltsprüfungspflicht verletzt wurde. Damit wird das von der Initiative geforderte Haftungsregime entscheidend abgeschwächt.

«Ich habe ein dickes Fell»

Vor gut einem Jahr wurde Katrin Eggenberger als Quereinsteigerin in die liechtensteinische Regierung gewählt. Seit 11.11.2019 ist die Staatswissenschaftlerin als Aussen-, Justiz und Kulturministerin im Amt. Der Wahl ging ein Politskandal voraus – das Parlament setzte damals ihre Vorgängerin wegen Budgetüberschreitungen ab. Im Gespräch erklärt Eggenberger, wo sie seit ihrem Amtsbeginn die Schwerpunkte setzt, wie sie als Doppelbürgerin das Verhältnis zwischen Liechtenstein und der Schweiz beurteilt und ob sie bei den Landtagswahlen 2021 Regierungschefin werden will.

Katrin Eggenberger, wie harmonisch ist die Arbeit in der liechtensteinischen Regierung?

Wer Harmonie sucht, ist in der Politik nicht unbedingt gut aufgehoben. Natürlich gibt es in der Regierung oftmals harte Diskussionen und Meinungsverschiedenheiten. Aber ich bin überzeugt, dass alle ihr Bestes geben, um konstruktiv zusammenzuarbeiten und gute Lösungen für das Land zu finden.

«Wir haben nichts zu verstecken, und mir ist Transparenz immer sehr wichtig.»

Ich frage deshalb, weil Sie früher Synchronschwimmerin waren, wo es auf absolute Harmonie angekommen ist. So synchron werden Sie sich heute im Politikalltag nicht mehr bewegen können, oder?

Das stimmt. Gleichzeitig kann es durch Dialogbereitschaft und Offenheit gelingen, auch bei schwierigen Themen alle Beteiligten an einen Tisch zu bringen und Kompromisse zu finden. Das hat sich in den letzten Monaten bewährt und entspricht auch meiner Auffassung der Aufgabe einer Regierungsrätin. Aber manchmal gibt es unterschiedliche Ansätze – dann entscheidet die Mehrheit, das gehört zum politischen Prozess und zur gelebten Demokratie.

Sie sind im November 2019 als Quereinsteigerin liechtensteinische Ministerin für Äusseres, Justiz und Kultur geworden. Wie ist es dazu gekommen, dass die FBP Sie, die «Schweizerin», aufgestellt hatte?

Ich bin auch Liechtensteinerin und aufgrund der Nähe, meiner Verwandtschaft in Liechtenstein sowie meinem Studium und meiner Arbeit dem «Ländle» schon immer sehr verbunden gewesen. Ich habe daher nicht den Eindruck, dass ich als Schweizerin gesehen werde. Warum sich die Partei schluss-

sendlich für mich entschieden hat, das müssten Sie meine Partei fragen. Ich habe mich aber sehr gefreut.

Wie wurden Sie vom Kollegium aufgenommen? Ihre Wahl erfolgte ja unter besonderen Vorzeichen, weil ihre Vorgängerin Aurelia Frick vom Parlament abgesetzt wurde.

Das Fehlen eines Regierungsmitglieds führt für die Verbliebenen zu Mehrarbeit und zu unrunder Abläufen. Somit dürfte mein Amtsantritt wohl willkommen gewesen sein. Natürlich war es eine spezielle Situation in der Regierung: Gut zwei Drittel der aktuellen Legislaturperiode waren schon um, und viele nicht so dringende Geschäfte hatten aufgrund der Absetzung meiner Vorgängerin während Monaten auf Eis gelegen. Die Erwartungen waren entsprechend hoch.

Fühlen Sie sich deshalb besonders von Parlament und Öffentlichkeit beobachtet?

Ich denke schon, dass aufgrund der Vorkommnisse, die zur Absetzung meiner Vorgängerin geführt haben, bei meinem Ministerium nun genauer hingeschaut wird. Das ist völlig in Ordnung, denn wir haben nichts zu verstecken – und mir ist Transparenz sehr wichtig.

Braucht man auch heutzutage noch als Frau ein dickeres Fell auf dem von Männern dominierten politischen Parkett?

Jede Person, die sich der Aufgabe als Mitglied der Regierung stellt, muss hart im Nehmen sein und damit leben können, permanent in der Öffentlichkeit zu stehen und kritisiert zu werden. Dass das bei Frauen stärker der Fall ist, ist mir schon mehrfach aufgefallen. Dies ist nicht weiters schlimm, denn auch ich habe ein dickes Fell.

Sie sind eine politische Quereinsteigerin und wurden erst kurz vor Ihrer Wahl Mitglied der Fortschrittlichen Bürgerpartei (FBP), zuvor hatten Sie nie ein politisches Mandat – wieso die FBP?

Ich komme aus einer «schwarzen» Familie, wie wir das im Land sagen, denn mein Onkel gestaltet die FBP seit Jahrzehnten

Katrin Eggenberger:

**Gute Lösungen
finden.**





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**



mit und meine Cousine ist Vize-Vorsteherin der Gemeinde Schaan. Aufgrund meiner familiären und freundschaftlichen Beziehungen mit FBP-Mandataren und -Mandatarinnen habe ich mich der Fortschrittlichen Bürgerpartei daher immer schon sehr nahe gefühlt.

Vor Ihrer Wahl in die liechtensteinische Regierung arbeiten Sie als persönliche Mitarbeiterin von WEF-Gründer Klaus Schwab. Inwiefern können Sie Ihre Erfahrungen – auch Ihre Forschungsaufenthalte an Eliteuniversitäten in den USA – in Ihre Regierungstätigkeit einfließen lassen?

Das Wissen und das Netzwerk, die ich mir erarbeiten durfte, helfen mir bei meiner jetzigen Tätigkeit tatsächlich. Als Regierungsrätin mit drei Zuständigkeitsbereichen – Äusseres, Justiz und Kultur – muss ich mich täglich mit unterschiedlichsten Themen auseinandersetzen. Meine Tätigkeit beim Weltwirtschaftsforum und meine internationale Erfahrung haben mich darauf sehr gut vorbereitet.

Und wo setzen Sie als Aussenministerin Ihre Schwerpunkte?

Mein Schwerpunkt sind immer die Menschen, mit denen ich zu tun habe. Ihre Anliegen und Perspektiven – nur durch gegenseitiges Verständnis und Respekt können tragfähige Lösungen entstehen. In allen Bereichen meines Ministeriums steht somit der Dialog an erster Stelle. Natürlich verrete ich die Interessen des Landes und der Regierung nach aussen und nach innen, aber das ist immer einfacher, wenn man einen guten Austausch pflegt und die Leute verstehen, worum es geht.

Wie beurteilen Sie das Verhältnis zwischen der Schweiz und dem Fürstentum Liechtenstein?

Bei mehreren Treffen mit meinen Pendants Ignazio Cassis für das Äussere, Karin Keller-Sutter für die Justiz, Alain Berset für die Kultur und Guy Parmelin für wirtschaftsaussenpolitische Fragen durfte ich erfahren, wie eng und intensiv die Beziehungen zwischen unseren Ländern sind. Mehr als 100 bilaterale Verträge verbinden beide Staaten, insbesondere der

Zoll- und Währungsvertrag. Es gibt nur wenige offene Themen, und die können wir in konstruktiver und freundschaftlicher Atmosphäre besprechen, um gemeinsam Lösungen zu finden.

Liechtenstein grenzt an das St.Galler Rheintal. Wie eng ist die Zusammenarbeit über den Rhein?

Wie mit der Schweiz im Grossen ist auch die Zusammenarbeit in der unmittelbaren Nachbarschaft gut und funktioniert. Mit Bundesrat Cassis habe ich aber bei unserem letzten Treffen am 25. September hier in Vaduz darüber gesprochen, dass die regionale Plattform der Bodenseeanrainer noch verstärkt werden könnte. Die grenzüberschreitende Zusammenarbeit in der Region funktioniert heute schon sehr gut – gleichzeitig kann man aber immer versuchen, die Kooperation weiter zu optimieren.

«Mein Schwerpunkt sind immer die Menschen, mit denen ich zu tun habe.»

Zum Schluss: Am 7. Februar 2021 sind die Landtagswahlen im Fürstentum Liechtenstein. Regierungschef Adrian Hasler tritt nicht mehr an. Reizt Sie das Amt als Regierungschefin?

Ich kandidiere für die nächsten Wahlen als Regierungsrätin, somit stellt sich diese Frage derzeit nicht. Egal in welcher Funktion – ich bin bereit, mich in den kommenden vier Jahren voll für Liechtenstein und unsere Bevölkerung einzusetzen und das Land voranzubringen. Es wäre mir eine Freude, auch nach Februar 2021 an der Erfolgsgeschichte Liechtensteins weiterarbeiten zu dürfen.

Dr. rer. publ. Katrin Eggenberger (*1982) ist in Buchs aufgewachsen und ist liechtensteinisch-schweizerische Doppelbürgerin. Sie absolvierte ihr Studium an der Universität Liechtenstein und der John F. Kennedy School of Government in Harvard, und doktorierte 2019 an der Universität St.Gallen. In ihrer Freizeit widmete sie sich intensiv dem Synchronschwimmen – 2001, 2003 und 2005 nahm Eggenberger an den Weltmeisterschaften teil.

Die Staatswissenschaftlerin arbeitete bei verschiedenen Liechtensteiner und Schweizer Banken und war vor ihrer Wahl in die Fürstliche Regierung im November 2019 fast vier Jahren persönliche Mitarbeiterin von WEF-Gründer Professor Klaus Schwab. Zudem war Eggenberger Gastwissenschaftlerin an verschiedenen britischen und amerikanischen Eliteuniversitäten. 2019 wurde sie für die Fortschrittliche Bürgerpartei (FBP) Regierungsrätin des Fürstentums Liechtenstein.

Text: Tanja Millius

Bilder: Marlies Thurnheer

Hals- und Beinbruch!



1801 bewilligte die Kantonsregierung Säntis (heute St.Gallen) dem Theaterdirektor Johann Jacob Löhlein und seiner Wandertruppe ein Gesuch um Spielerlaubnis für sechs Monate in St.Gallen.

Als Spielstätte wurde ihm die unbenutzte klösterliche Wagenremise zwischen Karls- und Spisertor zugewiesen, die er auf eigene Kosten herrichtete und am 14. Oktober 1801 mit Kotzebues «Die silberne Hochzeit» eröffnete.

1805 wurde unter der Leitung des ersten Landammanns des Kantons St.Gallen und Theaterautors Karl Müller-Friedberg die «Theater-Actionnaires-Gesellschaft» gegründet, die das Theater von der Kantonsregierung pachtete und es an Theaterdirektoren weiterverpachtete. Die Aktiengesellschaft baute die bislang nur unzureichend adaptierte Remise zu einem gebrauchstüchtigen Theaterraum um, der somit eine der ältesten stehenden Bühnen der Schweiz wurde.

1850 beauftragte die Stadt Johann Christoph Kunkler, sich nach einem geeigneten Bauplatz für ein «richtiges» Theater umzusehen. Er wählte den ehemaligen Klostergarten von St.Katharinen und des alten Zeughauses, den heutigen Bohl. Am 5. November 1857 wurde der Kunkler-Neubau am Bohl mit Mozarts «Don Giovanni» eröffnet.

Ab 1961 wurde im Grossmannpark ein neues, modernes Theater errichtet, das in der aufsehenerregenden Architektur Claude Paillards richtungsweisend für Theaterneubauten wurde. Es wurde am 15. März 1968 mit Beethovens «Fidelio» eröffnet.

Das 1968 eröffnete Theater St.Gallen wird zurzeit saniert und erweitert. Um den Theaterbetrieb während der zwei Jahre dauernden Bauarbeiten zu gewährleisten, hat der Kanton auf dem Unteren Brühl vor der Tonhalle ein provisorisches Theatergebäude erstellt. Nach sechs Monaten Bauzeit sind die Bauarbeiten abgeschlossen, jetzt zieht das Theater St.Gallen in das Provisorium ein. Am 24. Oktober 2020 feiert dort Händels «Giulio Cesare in Egitto» Premiere.

Wir freuen uns auf den Theaterbetrieb im Um!bau und wünschen dem Theater St.Gallen weiterhin ein volles Haus sowie «Hals- und Beinbruch», die internationale Glücksformel in der Welt der Bühnenprofis.

Anzeige



Faszination Holz

Blumer Lehmann
Holzbau | Engineering

Ohne Um!bau geht es nicht

Während der zwei Jahre dauernden Sanierung des Theaters St.Gallen werden Schauspiele, Musicals und Opern ab Oktober in einem Provisorium gespielt. Die 50 auf 26 Meter grosse Konstruktion «Um!bau» aus 350 Kubikmetern Holz bietet rund 500 Gästen Platz. Derweilen wird bis zum Herbst 2022 der markante Paillard-Theaterbau von 1968 einer Totalsanierung unterzogen.

Werner Signer, wo werden Sie am Abend des 24. Oktober sein?

Lassen Sie mich zuerst die Agenda konsultieren. Nein, im Ernst: Dieses Datum leuchtet schon lange in unserem Spielplan, an diesem Tag findet im Um!bau die erste Vorstellung statt. Sie dürfen dreimal raten, wo ich dann sein werde.

«Die Theaterfreundinnen und -freunde werden ihr Haus sehr wohl wiedererkennen.»

«Giulio Cesare in Egitto» ist das erste Stück, das im Um!bau, dem neu erstellten Provisorium des Theaters St.Gallen, gespielt wird. Wie schätzen Sie Atmosphäre und Akustik im Vergleich zum «alten» Theatergebäude ein?

Die ersten Eindrücke machen uns Freude, das Gebäude mit viel sichtbarem Holz hat Charme. Über die akustischen Verhältnisse können wir noch nicht viel sagen, da im Zuschauerraum derzeit immer noch Bauarbeiten ausgeführt werden. Aber wir sind zuversichtlich, dass wir eine für alle Sparten gute Akustik haben werden.

Die Oper von Georg Friedrich Händel ist eine mittelgrosse Produktion; sind grosse im Provisorium auch möglich?

Produktionen mit grösserer Besetzung sind möglich – und auch geplant. Aber dafür mussten wir uns etwas einfallen lassen. Weil in der Aida der coronabedingt vorgeschriebene Abstand für die Chormitglieder auf der Bühne nicht eingehalten werden kann, wird der Chor von der Tonhalle aus übertragen. So kommen die Besucherinnen und Besucher trotz der Ausrüstungssituation in den uneingeschränkten Genuss der wuchtigen Verdi-Chöre.

Und wie sieht es mit Musicals aus – St.Gallen ist ja bekannt für Weltpremieren, die im Auftrag des Theaters entstanden sind?

Das Musical Wüstenblume, dessen Erfolg im Frühling wenige Wochen nach der Uraufführung durch das Veranstaltungsverbot jäh gestoppt wurde, steht ab November wieder auf dem Spielplan. Sie sehen also, Musicals wird es auch während der Sanierungszeit geben. Schon im Dezember folgt The Sound of Music, im Februar hat Jesus Christ Superstar Premiere.

Der Um!bau wurde – vor Corona – für 500 Personen geplant. Wieviele können jetzt mit Corona eine Aufführung geniessen?

Unser Schutzkonzept, das auf Vorgaben des Bundes und den Konzepten des Schweizerischen Bühnenverbandes, des Verbands Schweizerischer Berufsorchester und des Schweizer Verbands technischer Bühnen- und Veranstaltungsberufe basiert und in Zusammenarbeit mit den kantonalen Behörden entwickelt wurde, sieht als Kernpunkte eine generelle Maskenpflicht in sämtlichen Räumen und ein konsequentes Contact Tracing vor. Dazu kommen weitere Massnahmen wie regelmässiges Lüften und Desinfizieren und natürlich die üblichen Hygienevorschriften des BAG. Diese Vorkehrungen erlauben es, die zur Verfügung stehenden Plätze auszunutzen.

Und gibt es für Schauspieler, Chor und Orchester Einschränkungen?

Die erwähnten Vorkehrungen betreffen im gleichen Rahmen auch die Künstlerinnen und Künstler. Die Abstandsregel von 1,5 Metern bzw. 2 Metern für Sängerinnen und Sänger ist absolut einzuhalten.

Wurde auch im Um!bau geprobt oder hatten Sie Ausweichmöglichkeiten?

Seit Ende September wird im Um!bau geprobt. Dazu stehen

A photograph of Theaterdirektor Werner Signer sitting in a theater. He is wearing a dark suit jacket, a light blue shirt, and glasses. He is surrounded by rows of red seats. The background is dark, and there is a framed picture on the wall to the left.

Theaterdirektor Werner Signer:

Erste Totalsanierung.

uns weiterhin unsere Proberäume an der Dürrenmattstrasse und die beiden Theatersäle in der Lokremise zur Verfügung. Sanierungsbedingt haben wir Räume in weiteren Lokalitäten zugemietet, etwa im Hauptbahnhof oder in der Rudolf-Steiner-Schule.

Die Bühnenbilder werden aber nach wie vor im Theater selbst gebaut, oder?

Ja, die Werkstätten im Stammhaus bleiben während der ganzen Sanierungszeit im Betrieb, sie sind von den Bauarbeiten nicht direkt tangiert.

Zurzeit finden Aufführungen im Um!bau, in der Tonhalle und in der Lokremise statt. Lohnt sich das finanziell für das Theater?

Es geht nicht um die Frage nach der Rendite. Den Theaterbetrieb während der gut zwei Jahre dauernden Sanierungs- und Erweiterungsarbeiten einzustellen, war schlicht keine Option, weder aus Sicht des Theaters noch aus Sicht des Kantons St.Gallen als Haupt-Subventionsgeber.

Wissen Sie schon, was mit dem Um!bau nach der abgeschlossenen Renovation des Theatergebäudes passieren wird?

Nein, aber der Entscheid über die Weiterverwendung liegt auch nicht in unserer Kompetenz. Wie das Theatergebäude gehört auch das Provisorium dem Kanton, der folglich über die Zukunft des Um!bau befinden wird.

«Musicals wird es auch während der Sanierungszeit geben.»

Kommen wir zur Renovation des Theaters: Was sind für Sie die wesentlichen Punkte, die ab 2023 Ihr bzw. das Leben von Schauspielern, Chor und Orchester leichter machen wird?

Die Mitglieder des Theaters und des Sinfonieorchesters finden nach der Sanierung zeitgemässe, den gesetzlichen Vorgaben entsprechende Arbeitsplätze und eine verlässliche technische Infrastruktur vor. Sie werden zudem das gute Gefühl haben, in einem Haus ein- und auszugehen, das auch energetisch dem heutigen Standard entspricht.

Und was ändert sich hauptsächlich für die Gäste?

Letzteres gilt auch für das Publikum. Wir müssen uns bewusst sein: Durch die Sanierung entsteht kein neues Theater. Um es einmal so zu sagen: Die Theaterfreundinnen und -freunde werden ihr Haus sehr wohl wiedererkennen.

Zur Sanierung gehört auch ein Erweiterungsbau im Nordwesten, selbstverständlich auch in Sechseckform: Was wird dieser umfassen?

Durch die Erweiterung erhalten wir in den Künstlergarderoben und Maskenräumen mehr Platz, der Kassenbereich wird neu gestaltet. Durch eine Ausweitung der Fläche im Untergeschoss können dort die Arbeitsräume neu mit Tageslicht versorgt werden.

wHand aufs Herz: Die technischen Installationen entsprechen schon lange nicht mehr dem aktuellen Standard, auch arbeitstechnisch musste (zu) viel improvisiert werden –



warum hat man mit der Renovation des Theaters so lange gewartet? Der «Neubau» an der Kantonsschule von 1964 wurde wegen ähnlicher Mängel bereits 2003 abgerissen ...

Beim jetzigen Eingriff handelt es sich um die erste Totalsanierung des Gebäudes; es ist aber nicht so, dass vorher keine Unterhalts- oder Optimierungsarbeiten getätigt worden wären. Ich erinnere an die Fassadenrenovation, die Erweiterung des Orchestergrabens, die Auffrischung der Bestuhlung oder die Erweiterung der Werkstätten. Jetzt war eine Totalsanierung mit der Priorität auf energetischen und technischen Aspekten unumgänglich. Bei solchen Projekten geht es jeweils nicht nur um das Wünschbare, sondern auch um die politische Machbarkeit.

Das Kunstwerk «Gran Esquinaçal» von Antoni Tàpies sorgte 1971 für einen Kulturskandal in St.Gallen. Wird es auch im renovierten Theater zu sehen sein?

Der Tàpies ist fachgerecht zerlegt worden und wartet jetzt in Holzkisten, bis er nach dem Abschluss der Sanierungsarbeiten im Foyer wieder so montiert wird, wie ihn die Theatergänger seit fünfzig Jahren kennen.

Und was wird 2023, bei der Eröffnung des renovierten Theaters, zu einem Kulturskandal führen?

Lassen wir uns überraschen! Skandale sind eigentlich nicht Bestandteil unserer Planung ... Was wir hoffen und anstreben: Dass wir im Lauf der Spielzeit 2022/2023 das renovierte und erweiterte Theater termingerecht mit einer fulminanten Produktion wieder eröffnen können.

Zum Schluss: Werden eigentlich die Sessel nach wie vor das vertraute Violett umfassen?

Die violette Farbe der Sitzpolster gehört zum Paillard-Bau wie die 60- und 120-Grad-Winkel. Sie steht wie das ganze Gebäude unter Denkmalschutz und wird also auch nach der Sanierung zur unverwechselbaren Aura unseres Theaters beitragen.

Text: Stephan Ziegler

Bilder: Marlies Thurnheer, Tine Edel

Vielen Dank
an Bauherrschaft und
Generalunternehmer

PLANUNGSLEISTUNGEN
HEIZUNG, LÜFTUNG, SANITÄR
FACHKOORDINATION

Haustechnik Plan b AG • Davidstrasse 44 • 9000 St.Gallen
+41 71 511 29 89 • info@haustechnik-planb.ch



**Die Stimme der Ostschweizer
Wirtschaft.**



www.leaderdigital.ch

**Wir öffnen Türen
für innovative Kultur!**

- auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittene Lösungen
- Türen mit Schallschutz, Brandschutz, Rauchschutz, Einbruchschutz und weiteren smarten Funktionen
- **NEU:** Aussentüren ForasS mit CE Kennzeichnung

rwdschlatter.ch

Erste Totalsanierung überhaupt

Das von 1964 an erbaute und im März 1968 eröffnete Gebäude von Claude Paillard, eine der europaweit bedeutendsten Architekturikonen im Stil des «Béton Brut», ist in mehrfacher Hinsicht nicht mehr up to date (es wurde 1995 letztmals umgebaut). Aber nicht mehr lange.

Die riesigen Fensterflächen im Foyer müssen energetisch saniert und asbestbefreit werden. Die Sichtbetonfassade weist Risse auf, die Türen sind undicht, die Heizungsrohre rosten, die Lüftung ist ein Fall für den Denkmalschutz. Die Garderoben: engste Verhältnisse. Die Duschen: zu schmal, selbst für schmale Tenöre. Die Waschküche für sämtliche Kostüme: ein Minikämmerlein, kaum ausreichend für einen Einpersonenhaushalt. Die Werkstätten: zusammengedrängt. Der Ballettsaal: zu niedrig für hohe Sprünge. Die Winden für die Bühnenbauten: Handbetrieb mit Kurbeln. Die Bodenheizung: defekt, fasst es Peter Surber im Magazin «Saiten» träf zusammen.

Die Mängel am Theatergebäude reichen also von den Fassaden und den Dächern über die haustechnischen Anlagen bis zur Bestuhlung und Akustik. Die energetischen Anforderungen können ebenso wenig eingehalten werden wie die Sicherheitsvorschriften; sanitäre Einrichtungen verstossen gegen Arbeitsplatzvorschriften, geschlechtergetrennte Toiletten etwa fehlen – aber nur noch bis Herbst 2022, dann soll die Renovation des Theaters abgeschlossen sein, Unter Berücksichtigung der neuen Rahmenbedingungen und Vorgaben ist ein Erweiterungsanbau mit einer Nutzfläche von 750 Quadratmeter vorgesehen. Dieser wird an der nordwestlichen Gebäudeecke realisiert – selbstverständlich im klassi-



schen Sechseck-Grundriss. Mit der zusätzlichen Fläche können angemessene Künstlergarderoben und Maskenräume zur Verfügung gestellt werden. Die Decke im Bühnenbildlager wird erhöht, damit Bühnenbilder entsprechend Platz finden. Dasselbe gilt auch für die Decke des Ballettsaals, wodurch ein zeitgemässer Probebetrieb möglich wird. Leicht zurückgebaut wird die Betonüberdachung des Vorplatzes; der Platzcharakter zwischen Tonhalle, Museum und Theater soll so wieder besser zur Geltung kommen.

Eine umfassende Fassadensanierung infolge Risse und Abplatzungen, diverse Instandsetzungen von Gebäudetechnikanlagen, Stark- und Schwachstrominstallationen und dazugehörige Steigzonen stehen ebenfalls auf dem Programm, um auch in Zukunft einen ordentlichen Betrieb zu garantieren.

Das Theater in Zahlen

Betonbau mit einem sechseckigen Grundriss, der auch Guckkastenbühne und Zuschauerraum als Sechseck definiert.

Platzkapazität: 740 Plätze

Portal fahrbar: 9–13 m breit, 5,5–7 m hoch

Bühne: 12,5 m tief
(bei Anhebung des Orchestergrabens 17 m)

Schnürbodenhöhe: 22 m

- Orchestergraben für circa 76 Musiker
- Seitenbühne links 205 m²
- Hinterbühne 185 m², Wagenbühne

Studiobühne: Variable sechseckige Raumbühne/
150 m², 4,3 m hoch/Platzkapazität/max. 140 Plätze

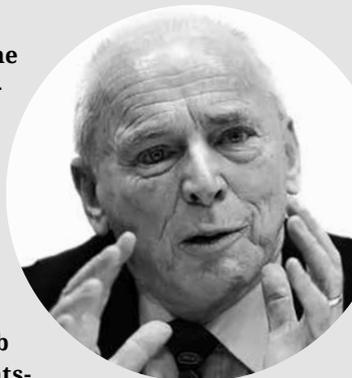
Nach einem Architekturstudium an der ETH Zürich bei Friedrich Hess, William Dunkel und Hans Hofmann gründete **Claude Paillard** (1923–2004) 1947 mit ehemaligen Studienkollegen das Architekturbüro CJP Cramer+Jaray+Paillard in Zürich, das er bis 1966 führte. Ab 1981 arbeitete Paillard mit Peter Leemann, der ab 1962 schon bei CJP mitgearbeitet hatte, Robert und Gaby Bass sowie Werner Rafflenbeul zusammen, worauf es 1987 zur Gründung der Paillard, Leemann und Partner AG, ebenfalls in Zürich, kam. Paillards bekanntester Bau ist das in den Jahren 1964–68 erbaute Theater St.Gallen, dessen Gestaltung durch die durchgehend konsequente Verwendung des regelmässigen Sechsecks und somit von 60°-Winkeln geprägt ist. In der Folge erhielt Claude Paillard zahlreiche Einladungen zu Ausschreibungen im In- und Ausland.

Text: Stephan Ziegler

Visualisierung: Theater St.Gallen

Im Zweifel für die Freiheit

Eine rein marktwirtschaftliche Wirtschaftsordnung ist in keinem Land der Welt voll verwirklicht, aber vergleichsweise schneiden Länder mit viel Wirtschaftsfreiheit und wenig Interventionismus sowohl bezüglich allgemeinem Wohlstandsniveau als auch Umweltqualität besser ab als links-etatistische und rechts-etatistische Staaten.



Der globale Wettbewerb um die beste Wirtschaftspolitik spielt sich heute nicht mehr zwischen Marktwirtschaft und Sozialismus ab, sondern zwischen einem real existierenden Mischsystem von Wirtschaft und Staat einerseits und einem totalitären Staatskapitalismus andererseits. Der Liberalismus ist die Alternative zu diesen beiden Spielarten einer Mischung von Macht und Markt.

Das liberale Credo zur Wirtschaftspolitik kann wie folgt zusammengefasst werden: Markt als Prinzip, Zwang als Ausnahme und: Im Zweifel für die Freiheit. Soviel Markt wie möglich, politische Macht nur mit wirksamen Schranken des Rechts, der Gewaltenteilung, der Eigentumsfreiheit und Wirtschaftsfreiheit und des Minderheitenschutzes sowie eines Wettbewerbs zwischen Gebietskörperschaften. Dem Schutz der Umwelt und des Klimas würde die Formel «Je knapper desto teurer» besser dienen als Verbote und Rationierungen, die ein Ausweichen provozieren, Korruption begünstigen und Probleme umlagern, aber nicht lösen.

Liberalismus ist und bleibt ein anspruchsvolles und herausforderndes Programm. Ob er sich gegen die gegenwärtig vorherrschende, staatsinterventionistische und zentralistische Umverteilungs- und Bevormundungspolitik, die man zu Unrecht «sozial» nennt, durchsetzen kann, bleibt offen. Vieles spricht für eine längerfristige Überlegenheit der Freiheitsidee. Jede neue Generation hat ihre eigene Spielart der Auflehnung gegen staatliche Bevormundung und zunehmende Regulierung. Eine wirksame Unterdrückung der Freiheit im Sinn der selbstbestimmten Lebensweise ist nicht nur pädagogisch unwahrscheinlich, sie wird auf Dauer auch zur untragbaren ökonomischen Belastung. Auch hier kommt früher oder später die unerbittliche Frage: «Wer soll das bezahlen?». Durch das Abschieben ungelöster Probleme und eine steigende Schuldenlast wird der angebliche Wohlfahrtsstaat zum Schuldenstaat zulasten kommender Generationen.

Robert Nef, Publizist, St.Gallen



Vollständig ausgestattetes Theater auf Zeit

Im Park neben der Tonhalle entstand mit dem «Umb!au» ein Theaterprovisorium in Holzelementbauweise. Dieses dient während den kommenden zwei Jahren als Ersatz für das grosse Haus des Stadttheaters, das umfassend saniert wird. Die Holzspezialistin Blumer Lehmann AG aus Gossau hat damit, neben dem Théâtre de Vidy in Lausanne, bereits ihr zweites Theaterprovisorium realisiert.

Da das Gebäude zwei Jahre genutzt wird, muss es dieselben Anforderungen betreffend Sicherheit und Brandschutz wie ein Neubau erfüllen. Die Kosten belaufen sich auf rund sechs Millionen Franken. Der Bau dieses Provisoriums auf dem Unteren Brühl dauerte ein halbes Jahr, am 24. Oktober findet die Eröffnungspremiere mit der Oper «Giulio Cesare in Egitto» von Georg Friedrich Händel statt. Die Sanierungs- und Erweiterungsarbeiten am Theater selbst dauern bis Ende 2022.

Geplant ist, dass das Provisorium nach seinem Einsatz nicht entsorgt, sondern andernorts wiederaufgebaut wird.

Ökonomie und Erfahrung

Das Provisorium mit dem Namen Umb!au ist 50 m lang und 26 m breit. Es bietet Platz für gut 500 Gäste und verfügt damit über zwei Drittel der üblichen Theaterkapazität. Gebaut wird es vom Gossauer Holzbauunternehmen Blumer Leh-

mann. Die Elemente aus Fichten- und Tannenholz wurden vorgefertigt, Dach und Fassaden mit Profiblech abgedeckt. Den Zuschlag hätten sie erhalten, weil sie das «wirtschaftlich attraktivste» Angebot abgegeben hätten, so St.Gallen-Projektleiter Franco Fässler von Blumer Lehmann. Und Erfahrung vorweisen konnten: Die Gossauer haben 2017 schon für das Théâtre de Vidy in Lausanne ein Provisorium aus Holz erstellt. Um genau zu sein: Vidy war ursprünglich als Provisorium projektiert, wurde dann aber als Fixbau mit einer minimalen Nutzungsdauer von 20 Jahren ausgeführt.

Die zwei Bauten liessen sich bezüglich Gebäudehülle und Tragwerk allerdings nur bedingt vergleichen, sagt Lausanne-Projektleiter David Riggerbach: «Bei Lausanne handelt es sich um einen Experimentalbau, der auf aktuellen Forschungsarbeiten der EPFL basiert. Hier waren die spezielle Gebäudegeometrie und der Erstellungsprozess in einem neuartigen Verfahren (die Statik der Lausanner Holzkonstruktion mit einer Spannweite von über 20 m kommt ohne Träger, ohne Nägel und ohne Schrauben aus) sowie die Zusammenarbeit mit den Wissenschaftlern eine grosse Herausforderung.» Bei St.Gallen handle es sich hingegen eher um einen Zweckbau mit «alltäglichen bautechnischen Anforderungen».

Einfache Lösungen bevorzugt

Eins eint die beiden Projekte jedoch: Die Bauherrschaft ist handwerklich versiert und es sich gewohnt, selber Ausbaurbeiten zu übernehmen. «Theaterleute mögen deshalb simple, einfache Details. So werden etwa sichtbare Befestigungsmittel begrüsst, denn dann kann man auch jederzeit selber etwas an- oder abschrauben», so David Rigganbach.

Eine Herausforderung nennt Franco Fässler aber doch: der Bau auf die existierende Tiefgarage: «Das Tragwerk wurde so konzipiert, dass die Lasten des Provisoriums möglichst gleichmässig verteilt auf die bestehende Garagendecke eingeleitet werden konnten – insgesamt ist das Gewicht des Provisoriums etwa gleich gross wie das der vorherigen Erdüberdeckung.» Deshalb musste die Decke nicht verstärkt werden. Auch die Schnittstelle zwischen der freigelegten, etwas schrägen Betondecke, die zudem noch sehr uneben war – Fässler nennt sie «eine regelrechte Mondlandschaft» – und dem neuen Theaterprovisorium war nicht ganz einfach.

Die Elemente aus Fichten- und Tannenholz wurden vorgefertigt, Dach und Fassaden mit Profilblech abgedeckt.

350 Kubikmeter Holz verarbeitet

Insgesamt 350 m³ Fichten- und Tannenholz wurden im Werk von Blumer Lehmann in Gossau zu Elementen vorgefertigt und im temporären Theater verbaut. Als Fundament dient eine Holzunterkonstruktion, die punktuell auf die Decke der Tiefgarage installiert wurden. Die Nasszellen werden fixfertig in Container eingebaut und im Gebäude an der vorgesehenen Stelle platziert. Selbstverständlich entspricht das Gebäude allen Schall- und Brandschutzvorschriften.

Apropos Schall: Holz verhält sich akustisch ja ganz anders als Beton. Wie hat Blumer-Lehmann dieses Problem gelöst? «Die Aussenwände des Um!baus wurden mit einem entkoppelten Ständer ausgeführt sowie mit zwei bis drei Lagen Fermacell verkleidet, um zu erreichen, dass kein Lärm nach aussen dringt.» Die Raumakustik innen hingegen wurde durch unter anderem auch durch die Wahl der Bodenbeläge gestaltet, die durch das Theater selber installiert wurden.

Das Theater-Provisorium beherbergt einen Eingangsbereich mit Kasse und Garderoben, ein Foyer mit Bar sowie den Saal mit Bühne, Orchestergraben und Tribüne mit stufenweiser Steigung und damit bester Sicht von jedem Sitzplatz. Im Untergeschoss befinden sich Infrastrukturräume wie Künstlergarderoben, Maske und Requisitenabteilung. Über eine gedeckte Passerelle ist das Provisorium mit der Tonhalle verbunden, sodass deren Infrastruktur und Räumlichkeiten auch dem Theaterbetrieb zur Verfügung stehen.

Schon an morgen gedacht

Geplant ist, dass das Provisorium nach seinem Einsatz nicht entsorgt, sondern andernorts wiederaufgebaut wird. Ideen gibt es genug, noch fehlt der Platz. «Wir haben die Montagemittel und Verbindungsdetails schon im Hinblick auf eine spätere Weiterverwendung geplant», so Projektleiter Franco Fässler. Der Hauptsaal mit einer rechteckigen Grundfläche von knapp 22 auf gut 40 m und einer lichten Höhe von 8 bis 11 m kann relativ frei als – stützenfreie – Halle genutzt werden. «Die Möglichkeiten einer zukünftigen Nutzung sind somit breit gestreut.»

Im Provisorium werden Produktionen aus allen drei Sparten – Musiktheater, Schauspiel und Tanz – inszeniert. Hauptspielstätten daneben sind die Lokremise und die Tonhalle.

Text: Stephan Ziegler

Bild: Tine Edel

Anzeige

HÖRLER TIEFBAU



**Wir bauen nicht nur
Theater ohne Theater!**

Hörler Tiefbau AG
Achslenstrasse 4 | 9016 St.Gallen
Tel. 071 220 61 66 | info@hoerler-tiefbau.ch
www.hoerler-tiefbau.ch



ASTRA LED

MEHR ALS NUR
PERFEKTES LICHT

Astra LED – mehr als nur perfektes Licht

Die Astra LED GmbH bietet komplette Beleuchtungs- und Steuerungs-lösungen für Neubauten und Sanierungen an. Besonders: Das Unternehmen entwickelt seine eigene Elektronik und Software und bestückt die LED-Leiterplatten und -Steuerungen an seinem Sitz in Gossau.

Aus einer Hand erhalten Astra-LED-Kunden kreative technische Beleuchtungssysteme, die sich ästhetisch in die Architektur einfügen oder gar bestehende Lampenkörper nutzen. Durch die Integration in die Haustechnik können die Arbeitsbedingungen durch perfekte Lichtsteuerung optimiert, die Betriebskosten stark reduziert und der Wartungsaufwand minimiert werden. Auf diese Art werden die Investitionen langfristig gesichert – durch die Weiternutzung architektonischer Rahmenbedingungen sogar die vergangenen.

Lösungen statt Produkte

Die richtigen Lichtverhältnisse spielen eine wesentliche Rolle in unserem Alltag: Egal ob in Büroräumlichkeiten, Zuhause, am Bahnhof, im Zug oder beim Shopping – Licht hat einen grossen Einfluss auf unser Wohlbefinden und unsere Leistungsfähigkeit. Die Astra LED schafft es durch den Einsatz von innovativen Technologien, den Raumkomfort zu verbessern, die Leistungsfähigkeit zu erhöhen, die Gesundheit zu schützen und den Energieverbrauch zu reduzieren. «Wir bieten unseren Kunden smarte Lösungen für die optimalen Lichtverhältnisse an. Dies gelingt uns durch den Einbau von vernetzten Bewegungs-, Helligkeits-, Geräusch- oder CO₂-Sensoren in unsere LED-Leuchten», sagt Geschäftsführer Tobias Hofer. Er spreche bewusst lieber von «Lösungen» und nicht von «Produkten»: «Wenn unsere Kunden eine neue Beleuchtung wünschen, dann besuchen wir sie persönlich, schauen uns die Räume an und unsere Ingenieure planen und entwickeln die Lösung. Massgeschneidert und 100 Prozent Swiss Made.»

Mit einem Entwicklungsteam von fünf Elektronik- und Software-Ingenieuren ist das Unternehmen in der Lage, allen

Kundenanforderungen gerecht zu werden. «Wir sehen das Internet of Things und die Digitalisierung als eine grosse Chance, um einen Mehrwert für unsere Kunden zu generieren», so Hofer. Die eigene SMD-Bestückungslinie und Montageabteilung mit insgesamt 17 Mitarbeitern erlaubt es, in kurzer Zeit Komponenten am eigenen Standort in Gossau zu produzieren. Mit modernen Simulationsverfahren berechnet und erarbeitet die Astra LED GmbH Beleuchtungskonzepte. In einer frühen Phase können damit Pläne und Ideen überprüft werden. Alle Konzepte werden im eigenen Lichtlabor ermittelt und überprüft.

Effiziente und ökologische Beleuchtung

Durch die «intelligenten» Beleuchtungslösungen mit integrierter Sensorik kann nicht nur das Wohlbefinden gesteigert, sondern auch der Energieverbrauch stark reduziert werden. Wie energiesparend die richtige Beleuchtung sein kann, zeigt das Beispiel der Sporthalle Kreuzacker in Rorschach: Die Beleuchtung in der Turnhalle sowie den Durchgangszonen und Garderoben sollte erneuert werden. «Die bestehende Beleuchtung verursachte durch den Ausfall von Vorschaltgeräten und Leuchtmitteln immer höhere Kosten», so Geschäftsführer Tobias Hofer.

Die Anschlussleistung der Leuchten im Verhältnis zur Lichtleistung war nicht mehr zeitgemäss, und die maximale Beleuchtungsstärke, die in der Turnhalle noch erreicht werden konnte, lag bei 300 lx. Die Betreiber und Nutzer wünschten sich deshalb eine höhere Beleuchtungsstärke. Die alten Leuchtkörper mit Ballwurzschutz waren sehr gut in die Architektur der Turnhalle integriert und sollten erhalten bleiben.



Tobias Hofer, Geschäftsführer und Projektleiter: Optimale Lösungen durch den Einbau von vernetzten Bewegungs-, Helligkeits-, Geräusch- und/oder CO₂-Sensoren in LED-Leuchten.

Intelligente Sensorik

Deshalb hat die Astra LED GmbH die Leuchten in der Turnhalle so ausgelegt, um neu eine maximale Beleuchtungsstärke von 600 lx zu erreichen. Kundenspezifische Leuchteinsätze konnten in die bestehenden Leuchtkörper integriert werden. Für eine maximale Energieeffizienz wurde eine Lichtsteuerung vorgesehen. Diese regelt im normalen Turnbetrieb die Beleuchtung in Abhängigkeit vom Tageslichteinfall auf 400 lx.

Licht hat einen grossen Einfluss auf unser Wohlbefinden und unsere Leistungsfähigkeit.

Diese Regelung spart im normalen Turnbetrieb 60 Prozent des Energieverbrauchs. Bei Bedarf kann in den Wettkampfbetrieb umgeschaltet werden, der die Regelung ausschaltet und die Lichtstärke auf 600 lx erhöht. Die kundenspezifischen Leuchteinsätze und die Astra-LED-SmartBox-Steuerung ermöglichten eine schnelle und einfache Realisierung. Durch den Einsatz der SmartBox mit intelligenter Sensorik konnten zusätzliche Förderbeiträge beantragt werden.

«Der Kunde gewinnt jährliche Energieeinsparungen von 5200 kWh bei doppelter Beleuchtungsstärke. Zusätzlich entfallen die Unterhalts- und Wartungskosten in der Turnhalle», sagt Geschäftsführer Tobias Hofer. Auch in den Garderoben und den Durchgangszonen konnte durch modernste LED-Technologie die Beleuchtungsstärke verdoppelt werden.

Gleichzeitig konnte eine Energieersparnis um 50 Prozent erreicht werden.

Stadler Rail leuchtet im Astra-LED-Look

Neben Projekten wie der Turnhalle in Rorschach sowie Beleuchtungsaustattungen in Schulen, Kindergärten, Kirchen, Museen oder Co-Working Spaces versteht sich die Astra LED GmbH auch als Zulieferer für die Bahnindustrie. Dies reicht von der Lichtplanung über die Elektronik- und Softwareentwicklung bis hin zur Fertigung. «Wir haben uns sehr gefreut, dass wir für Stadler Rail und den neuen BLS-Flirt-Zug Sonderleuchten mit integriertem LED-Treiber zur Bistro-Beleuchtung entwickeln und produzieren durften», so Hofer.

Auch mit der Zusammenarbeit mit dem Transportsystem Bögl habe man in die Zukunft investiert: Max Bögl zählt zu den grössten Technologie- und Dienstleistungsunternehmen der deutschen Bauindustrie und ist geprägt von Innovationskraft in Forschung und Technik – von massgeschneiderten Einzellösungen bis zu bautechnisch und ökologisch nachhaltigen Gesamtlösungen. «Das entspricht genau unseren Werten. Deshalb sind wir stolz darauf, mit unserem Know-how einen Teil zur Zukunft des Nahverkehrs beisteuern zu können», sagt Hofer.

www.hsi-astra.ch

Text: Miryam Koc

Bild: Marlies Thurnheer



east#digital conference 2020

Rund 140 Teilnehmer aus der Ostschweizer Digitalbranche sowie aus Verwaltung, Wirtschaft und Politik waren am Mittwoch, 23. September, an der 1. east#digital conference im Startfeld in St.Gallen dabei, die von der LEADER-Herausgeberin MetroComm AG organisiert wurde. Gemeinsam mit hochkarätigen Referenten gingen sie der Frage nach, wie die Digitalisierung unser Weltbild verändert und unseren Alltag beeinflusst. Fotografiert für den LEADER hat Marlies Thurnheer.

Alle Bilder des Anlasses finden Sie unter leaderdigital.ch/galerien







Ostschweizer Personaltag 2020

Am 16. Ostschweizer Personaltag vom 24. September haben die Referenten mit Blick auf «HR 4.0: Menschen und Maschinen – intelligent und digital» aufgezeigt, wie die Corona-Krise die Digitalisierung in der Geschäftswelt beschleunigt – und was dies für die Zukunft bedeutet. Fotografiert für den LEADER hat Gian Kaufmann.

Alle Bilder des Anlasses finden Sie unter leaderdigital.ch/galerien





Kommunikationstag 2020

Der St.Galler Kommunikations- und Querdenkertag «Paul kommt auch» am Freitag, 25. September, widmete sich im Pfalz Keller dem Thema «Mit Kommunikation den Wandel gestalten». Fotografiert für den LEADER haben Lisa Sulzer und Leonie Yilmaz von Schalter&Walter. Alle Bilder des Anlasses finden Sie unter leaderdigital.ch/galerien



Digitalisierung in der Immobilienbewirtschaftung

Woonig schafft Effizienz und Transparenz für alle Beteiligten. Die Kommunikation mit den Mietern, Eigentümern, Hauswarten und externen Dienstleistern und die Koordination von Anfragen und Schadensmeldungen sind wesentliche Bestandteile des Verwaltungstags. Viele repetitive Tätigkeiten, Medienbrüche, Wartezeiten und die vielen Sprachen der Beteiligten und dadurch schwierige Verständigung kosten den Verwalter viel Zeit.



Durch moderne Plattformtechnologien und smarte Applikationen können Prozesse automatisiert, verbessert und alle Beteiligten involviert werden. Die Gründer von Woonig haben sich mit der Entwicklung einer Service- und Interaktionsplattform für Wohnen und Gewerbe zum Ziel gesetzt die Digitalisierung in der Immobilienbewirtschaftung voranzutreiben. Mit Woonig wird die Kommunikation zwischen Verwaltern, Mietern, Eigentümern, Hauswart und Dienstleistern perfektioniert, da sie rund um die Uhr verfügbar, sprachunabhängig und kinderleicht zu bedienen ist. Durch Automatisierung werden Mehrwerte für alle Beteiligten geschaffen, die sich in der Reduzierung von Aufwänden und Kosten bei Verwaltungen und Dienstleistern, sowie in verbesserter Kundenzufriedenheit bei Mietern und Eigentümern widerspiegelt.

Woonig unterstützt die Verwaltung:

Mit dem Woonig Cockpit haben Verwalter alles im Blick. Anfragen und Schadensmeldungen werden zentralisiert und keine Anfrage geht mehr verloren. Die Plattform bietet allen Beteiligten eine direkte Kommunikationsmöglichkeit und Einblicke in den Arbeitsfortschritt. Das schafft Transparenz und reduziert Rückfragen. Interne Abläufe werden intelligent gemanagt und per Knopfdruck können Hauswart oder externe Dienstleister involviert werden wodurch ein schneller und reibungsloser Ablauf sichergestellt ist. Das steigert die Zufriedenheit bei den Kunden und schafft Vertrauen. Effizienzsteigerung und Kostenersparnisse für Druck und Porto lassen sich zudem durch das digitale Dossier/die digitale Dokumentenablage und durch die automatisierte Verteilung von Neuigkeiten/digitale Pinnwand an Mieter und Eigentümer verzeichnen.

Woonig beteiligt Mieter und Eigentümer:

Mieter und Eigentümer werden aktiv am Prozess beteiligt. Mit der Woonig App können Anfragen und Schadensmeldungen rund um die Uhr, sprachunabhängig und einfach erstellt werden. Mit dem integrierten Benachrichtigungsassistent sind Mieter und Eigentümer bestens über den aktuellen Stand informiert. Das digitale Dossier stellt Mietern und Eigentümern darüber hinaus Informationen und Dokumente sicher und bequem zur Verfügung.

Woonig integriert Hauswarte und externe Dienstleister:

Hauswarte und externe Dienstleister werden effizient, unkompliziert und kostenfrei in den Prozess eingebunden. Mit Woonig ist die gesamte Prozesskette digital abgebildet. Sämtliche Anfragen und Auftragsdetails werden dadurch strukturiert und vollständig übermittelt und Optimierungspotential in der Einsatzplanung und Interaktion werden ausgeschöpft.

Woonig Der digitale Immobilienverwalter

Die sprachbarrierefreie Interaktions- und Kommunikationsplattform für alle Beteiligten!

JETZT GRATIS TESTEN

www.woonig.com

Das Wichtigste in Kürze:

- Woonig realisiert Mehrwerte für alle Beteiligte.
- Geschäftsabläufe in den Verwaltungen werden digitalisiert und automatisiert. Rückfragen und Anrufe werden reduziert, die Durchlaufzeiten für die Bearbeitung einer Anfrage wird verkürzt und die Verwaltung profitiert von Kosteneinsparungen bei Druck und Porto.
- Individuelle Konfiguration der gesamten Applikation und der integrierten Workflows durch den Account Administrator, ganz ohne Entwicklung.
- Moderne Schnittstelle für Verwaltungssoftware mit Delta-Verarbeitung und Monitoring auf Basis der offenen Daten-API, als einfacher Import oder als Full Integration in die bestehende Systemlandschaft.
- Mieter und Eigentümer werden durch direkte Kommunikationsmöglichkeit und moderne Technologie aktiv in den Prozess eingebunden und sind stets über den aktuellen Stand informiert. Das Bewertungssystem gibt Mietern und Eigentümern die Möglichkeit ihrer Zufriedenheit mit dem Dienstleister und Verwaltung ausdrück zu verleihen.
- Hauswarte und Dienstleister werden unkompliziert in den Prozess integriert. Anfragen und Aufträge werden durch einfache Workflows optimal unterstützt und lückenlos abgebildet.

Potenzial fokussiert einsetzen

Ramona Eglin (*1971) ist Leiterin Finanzen und Administration bei der St.Galler Vogelsanger Weine AG. Nachdem sich die zugezogene Baslerin als Kauffrau ausbilden liess, bildete sie sich als Versicherungsfachfrau und Schadenexpertin weiter. Als solche arbeitete Eglin über 20 Jahre lang bei der Helvetia, bevor sie 2008 bei Vogelsanger einstieg. Bereut hat sie den Wechsel nie – besonders, da sie nun persönlich mit den Kunden im Austausch ist.



Ramona Eglin, was reizt Sie an Ihrer unternehmerischen Tätigkeit?

Was gibt es Schöneres, als Menschen Genuss zu vermitteln? Ich kann meine ganze Kreativität unternehmerisch einbringen und immer wieder neue Ideen entwickeln und umsetzen. Den Umgang mit anderen Menschen liebe ich besonders. Ich erkenne in jedem Interessantes und kann gut Kontakte knüpfen. Meine Tätigkeit bereitet mir grosse Freude und motiviert mich täglich. Kein Tag ist wie der andere!

Auf welchen Meilenstein in Ihrer beruflichen Laufbahn sind Sie besonders stolz?

Ich übte mehrere Jahre zwei Jobs aus und merkte, dass ich so mein Potenzial nicht fokussiert einsetzen kann. So habe ich mich 2016 entschieden, meine langjährige Arbeit bei Helvetia aufzugeben und mich auf einen neuen Job bei Vogelsanger einzulassen. Ich spürte dort mein Herz und meine Freude. Als alleinerziehende Mutter brauchte es doch eine gehörige Portion Mut, ein Stück Sicherheit aufzugeben! Heute bin ich froh, diesen Schritt gemacht zu haben. Ein weiterer wichtiger Meilenstein, auf den ich sehr stolz bin, ist meine Ausbildung bei der Académie du Vin zur Weinexpertin (WSET Level 3 Certified).

Welchen Vorteil bietet für Sie das Netzwerk «Leaderinnen Ostschweiz»?

Die Begegnungen und der Austausch mit Leaderinnen kommen meinem Naturell sehr entgegen. Frauenpower ist bei den Leaderinnen Ostschweiz nicht nur eine Worthülse, sondern «energiegeladen» zu spüren – aufgestellte und selbstbewusste Leaderinnen, die auch den Humor an den Treffen nicht vergessen. Die Anlässe sind immer wieder sehr inspirierend, und es haben sich schon einige Geschäftsbeziehungen und sogar Freundschaften ergeben.

Notstand

Das Spital Wattwil soll geschlossen werden. Das passt, natürlich, nicht allen – ein Toggenburger Komitee kämpft für den Erhalt seines Spitals. Wenns sein muss, auch mit zweifelhaften Methoden.

Ein schwarz-weisses Foto eines Mannes, die Augen geschlossen, wächserne Haut. Dazu die Bildlegende: Martin, +38 Jahre, Nesslau, Familienvater, verheiratet. Und eine grosse Schlagzeile: Wegen Notstand im Krankenwagen verstorben. Dazu kleiner: «Nach Herzinfarkt und Komplikationen trotz Erstversorgung auf der Fahrt von Nesslau nach Wil verstorben. Der drohende Notstand ist lebensgefährdend.»

Tragisch, nicht? Nicht wirklich, zumindest in diesem Fall: Recherchen des St.Galler Gesundheitsministers Bruno Damann haben ergeben, dass es «Martin» gar nie gegeben hat. Stutzig wurde der Regierungsrat, weil er weiss, dass solche Herzinfarkte im Kantonsspital St.Gallen behandelt werden und nicht in Wil.

*«Eine Übertreibung ist eine Wahrheit,
die ihre Geduld verloren hat.»*

Kahlil Gibran,
libanesisch-amerikanischer Dichter (1883-1931)

Uwe Hauswirth, Sprecher des Komitees, das für die Toggenburger «Grundversorgungsinitiative» kämpft, und Präsident des Toggenburger Ärztevereins, musste auf Anfrage des «St.Galler Tagblatts» zugeben, dass es sich bei «Martin» um ein fiktives Beispiel handele. Form und Inhalt des Flyers lassen allerdings fast keinen anderen Schluss zu, als dass hier ein wirklicher Todesfall rapportiert wurde.

Zahlreiche Regionalspitäler schreiben seit Jahren Verluste: Sie werden bei den einträglichen stationären Leistungen von «ihren» Leuten kaum berücksichtigt, sondern nur noch bei ambulanten Eingriffen – schliesslich will man sich nicht vom nächstbesten, sondern vom besten Chirurgen behandeln lassen, Stichwort: Fallzahlen. Trotzdem hält die Bevölkerung eisern an «ihren» Spitälern fest und ist bereit, dafür zu kämpfen.

Wenn bei diesem Kampf auf fragwürdige Mittel zurückgegriffen wird, lässt das nur zwei mögliche Interpretationen zu: Entweder war das Grundversorgungsinitiative-Komitee bei der Auswahl seiner PR-Agentur schlecht beraten – oder die Initianten mangelt es an triftigen Argumenten für den Erhalt «ihres» Spitals.

Stephan Ziegler,
LEADER-Chefredaktor



LEADER

09/2020

Magazin LEADER
MetroComm AG
Bahnhofstrasse 8
Postfach 1235
9001 St. Gallen
Telefon 071 272 80 50
Fax 071 272 80 51
leader@metrocomm.ch
www.leaderdigital.ch

Verleger: Natal Schnetzer

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

Autoren: Philipp Landmark, Marion Loher, Tarja Millius, Miryam Koc, Patrick Stämpfli, Stephan Ziegler, Robert Nef, Sven Bradke, Walter Locher, Roland Rino Büchel, Werner Krüsi, Rolf Brunner, Michael Götte

Fotografie: Marlies Thurnheer, Thomas Hary, Gian Kaufmann, Tine Edel, Geri Born, zVg

Herausgeberin, Redaktion und Verlag: MetroComm AG
Bahnhofstrasse 8
9001 St. Gallen
Tel. 071 272 80 50
Fax 071 272 80 51
www.leaderdigital.ch
www.metrocomm.ch
leader@metrocomm.ch

Geschäftsleitung: Natal Schnetzer
nschnetzer@metrocomm.ch

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

MarketingService/ Aboverwaltung: Fabienne Schnetzer
info@metrocomm.ch

Abopreis: Fr. 60.– für 18 Ausgaben

Erscheinung: Der LEADER erscheint 9x 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

metr
comm



All-New Hyundai NEXO.



**Der Wasserstoff-SUV
der nächsten Generation.**



City-Garage AG
Zürcher Strasse 511, 9015 St.Gallen
St.Galler Strasse 76, 9403 Goldach
www.city-garage.ch

Wir machen



Transport

Unser grosser Fahrzeugpark bietet alles, um auf individuelle Anforderungen eingehen und massgeschneiderte Transportlösungen anbieten zu können.

Entsorgung

Wir gestalten die Entsorgung für unsere Privat- und Gewerbekunden einfacher und effizienter, damit die Abfälle den richtigen Weg zurück in den Wertstoffkreislauf finden.



Tiefbau

Wir erstellen und sichern Baugruben sämtlicher Grössen. Im Verbund mit den Transport- und Entsorgungsabteilungen können Sie voll auf uns bauen.

**In jedem Fall für Sie da. Seit 1986.
Wir freuen uns auf Ihre Anfrage.**

**SONNEN
KLAR!**

TIT MACHT ZUKUNFT.
MIT ELEKTROENERGIE.