

# LEADER

DAS OSTSCHWEIZER UNTERNEHMERMAGAZIN

leaderdigital.ch

August 6/2021

Preis CHF 8.50

20. Jahrgang

Mit  
Sonderteil

**Mobilität**

ab Seite  
64

Michael Allison:

*Auf dem Weg zu  
einem weiteren  
VAT-Rekordjahr*

## Sauber bleiben!

pronto-ag.ch

**pronto**  
Wir verstehen mehr  
als Reinigung.

OECD-Steuerreform:

**Unternehmenssteuern neu erfunden**

Alpenrheintal:

**Das Epizentrum der Präzisionsindustrie**

Verkehr:

**Wie sieht die Post-Corona-Mobilität aus?**

**Weiterbildung schafft Möglichkeiten!**

**bzb.**

bzbuchs.ch



**ROLEX**

AIR-KING

Die 1945 vorgestellte Air-King zollt den frühen Flugpionieren Tribut. Mit ihrem klassischen Schriftzug und ihrer gut ablesbaren Minutenskala ist sie auch weiterhin eine Hommage an das Goldene Zeitalter der Luftfahrt.

*#Perpetual*



HUBER



OYSTER PERPETUAL AIR-KING



## COFOX-Starter sorgt für mehr Effizienz in Ihrem Büro.

**Im schnellen digitalen Büroalltag wird eine effiziente Datenablage immer wichtiger. Für KMU und Start-up-Unternehmen gibt es jetzt COFOX-Starter, die einfache und kostengünstige Software, welche die effiziente Verwaltung von Daten ermöglicht. Mit der Bürosoftware sind Sie sofort startklar - und die strukturierte Ablage wie auch das Auffinden Ihrer Daten wird zum Kinderspiel.**

### **Effizientes Jobmanagement**

Geschäftsprozesse mit allen Projektbeteiligten einfach, effizient und papierlos organisieren - und das mit wenigen Klicks.

### **Mobiler Zugriff in Echtzeit**

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

**Bruno Klaus** Leiter Verkauf



### **Schnelle Dokumentensuche**

Die integrierte Text- und Leerseiten-Erkennung ermöglicht sofortiges Auffinden von Dokumenten über Volltextindexierung und Metadaten.

### **Gesetzeskonform und sicher**

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

### **Volle Sicherheit**

Sämtliche Daten werden verschlüsselt und damit sicher übermittelt. Updates und Backups inklusive.

### **Und los geht's!**

Im Lizenzmodell «Software as a Service (SaaS)» sind auch Schulung und Best-Practice Implementierung mit dabei. Keine IT-Kompetenzen nötig.

**Rufen Sie uns an. Wir zeigen Ihnen die Demover-sion. Bei uns sprechen Sie mit Bürotechnikprofis statt mit Telefonrobotern: 071 274 00 80**

# Zurück in den «Normalmodus»

Die Mergers & Acquisitions-Aktivitäten der Schweizer KMU haben im ersten Halbjahr 2021 so stark zugenommen wie noch nie zuvor. Unternehmen führten insgesamt 117 Transaktionen durch, im Vergleich zu 72 im ersten Halbjahr 2020.

Dieser Anstieg um 62,5 Prozent sowie auch die Gesamtzahl der Transaktionen sind die höchsten Werte seit Beginn der Deloitte-Studie zu den M&A-Aktivitäten von Schweizer KMU im Jahr 2013. Insbesondere der Anstieg des Anteils grenzüberschreitender Transaktionen auf über zwei Drittel spiegelt das wiedergewonnene Vertrauen in die gesamtwirtschaftlichen Aussichten wider.

Deloitte erwartet, dass die M&A-Aktivitäten auch in der zweiten Jahreshälfte 2021 weiterhin dynamisch bleiben. Allerdings wächst das Risiko einer drohenden vierten Pandemiewelle, die der wirtschaftlichen Erholung und dem Appetit auf Transaktionen schaden könnte.

Und damit sind wir bei einem heiklen Thema: Eine vierte Pandemiewelle ist, ebenso wie ein neuerlicher Lockdown, zu verhindern; das würde die hiesige Wirtschaft, die während der ersten drei Wellen schon genug leiden musste, schwer treffen. Beim wissenschaftlichen Stand heute lässt sich eine weitere Welle am besten verhindern, wenn möglichst grosse Teile der Bevölkerung geimpft sind.

Und genau damit hapert es in den letzten Wochen: Es scheint, als hätten sich alle Impfwilligen bereits den Piks versetzen lassen, während die Gegner partout nicht dazu zu bewegen sind, sich und andere durch eine Impfung zu schützen. Ob aus Angst, Gleichgültigkeit oder Widerstand gegen «die da oben», sei dahingestellt.

Für mich ist klar: Einen direkten Impfzwang darf es trotzdem nicht geben. Dafür schätze ich die persönliche Entscheidungsfreiheit zu hoch ein. Ebenso klar ist aber auch, dass man die Konsequenzen des Verweigerens selber tragen und Einschränkungen akzeptieren muss. Besser für alle wäre allerdings, man könnte über seinen Schatten springen und sich die ungeliebte Spritze setzen lassen.

Meines Erachtens ist eine Impfung das kleinere Übel gegenüber einer wirtschaftlichen Krise, die uns zweifellos droht, sollte das «Corona-Schwert» noch lange über uns schweben. Nur wenn sich möglichst viele möglichst bald impfen lassen, kommen wir schell und einigermaßen sicher wieder aus dem Krisen- in den Normalmodus zurück.

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](http://www.hubermensch.ch)

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

# Inhalt

- 12 Spotlight**  
Wichtiges in Kürze
- 14 Schwerpunkt OECD-Steuerreform**  
Die Steuern für Unternehmen werden neu erfunden
- 34 Dieter Holenstein**  
Das Epizentrum der Präzisionsindustrie
- 38 Jens Breu**  
Mit Schrauben zum Erfolg
- 42 Karin Vetsch**  
Flexibilität, Tempo – und Geduld
- 44 Andreas Wälti**  
Kondensieren für Fortgeschrittene
- 46 Jochen Prätz und Thomas Bühler:**  
Im Rheintal verwurzelt wie der Namensgeber
- 50 Michael Allison**  
Der Joker in der Halbleiterindustrie
- 54 Priska Jansen**  
Systempionierin aus Oberriet
- 58 Sabina Saggiore**  
Fokus auf Fachkräfte
- 60 Marcel Brändli**  
Aus der Praxis für die Praxis
- 64 Verkehr**  
Auf dem Weg zur Post-Corona-Mobilität
- 87 Paul:a kommt auch**  
Rückschau auf den Kommunikationstag 2021



- 88 WTT Young Leader Award**  
Grammy-Feeling in St.Gallen
- 90 LEADER Digital Award**  
Wie man aus CO<sub>2</sub> Wald macht
- 94 Hello 21**  
Das Büro 2.0
- 98 Schlusspunkt**  
Obszönitäten



50



28



72



42

Anzeige

**chrisign**  
webmanagement



# Eine für Alle

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



Jetzt anrufen!  
071 622 67 41



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



## Und schon wieder...



**Zehn grosse Pan-  
nen gab es bei der  
Swisscom seit  
Anfang 2018. Acht  
davon innerhalb  
der vergangenen  
anderthalb Jahre.  
Nach dem letzten  
Vorfall Anfang August  
schüttete Swisscom-  
CEO Urs Schaeppi an einer  
Medienkonferenz einmal mehr  
Asche auf sein Haupt.**

Auf den vorletzten Fall vom 9. Juli angesprochen, bei dem auch die Notrufnummern nicht mehr erreichbar waren, sagte Schaeppi, dass dieser Vorfall ihn und die Swisscom erschüttert hätte und inakzeptabel sei. Und dennoch ist es nur knapp einen Monat später erneut passiert. Immerhin waren die Notrufnummern von der jüngsten Panne nicht betroffen.

Nun könnte man sagen, dass die Welt nicht untergeht, wenn das Internet mal eine halbe Stunde lang nicht funktioniert. Dann macht man im Büro halt eine längere Kaffeepause oder, wenn man noch im Homeoffice ist, die Wäsche oder den Einkauf – letzterer natürlich gezwungenermassen analog. Wenn man aber als Swisscom-Kunde regelmässig Alternativen zur Online-Arbeit suchen muss, fängt das irgendwann an, gewaltig zu nerven. Nicht zuletzt, weil die Swisscom ja bekanntlich nicht gerade zu den günstigsten Anbietern gehört.

Nicht nur nervig, sondern stossend ist in meinen Augen aber, dass diese «inakzeptablen» Vorfälle offenbar keinerlei Auswirkungen auf die Besetzung der Chefetage haben. An einen Rücktritt denkt Schaeppi nämlich nicht, wie er betonte: «Mir gefällt meine Arbeit», sagte er an der Medienkonferenz vom 5. August. Tja, das gönne ich ihm. Aber seine Kunden sehen das vermutlich etwas anders.

Patrick Stämpfli  
Redaktor east#digital und LEADER

## Die Gräben

**Selbstverständlich gibt es einen Graben zwischen den Urbanen und den «Anderen». Wenn die linksgrünen Mehrheiten in den Städten Abstimmungen gewinnen, frohlocken die Kommentatoren in der subventionierten Presse. Und sie jubeln im Radio und in den staatlichen TV-Programmen.**

Sie wurden über die letzten Jahre beklatscht, die «progressiven» Frauen und Männer und die so zahlreichen Menschen, die es neuerdings irgendwo dazwischen zu geben scheint.

Nicht einmal in den «konservativen» Medien wurde konsequent kritisiert, dass die «progressiven» Entscheide das ganze Land teuer zu stehen kommen. In ihrer Kurzsichtigkeit hatten und haben die Kommentatoren keinen wachen Blick für die unerträgliche Umverteilung nach bester Sozialistenmanier und die Lasten, die wir unseren Kindern direkt und indirekt aufbürden.

Als aber die ländlichen Stimmbürger vor den Sommerferien wieder einmal in grösserer Zahl an die Urne strömten und das CO<sub>2</sub>-Gesetz bodigten, drehten die Zeitungen im roten Bereich. Eine «Rache der Landschaft» sei dies, zeterte zum Beispiel der «Tagesanzeiger».

Darauf hat die grösste Partei im Land sich des Themas angenommen und die Dinge endlich beim Namen genannt. Und das soll jetzt schlimmer sein als der Irrweg, auf dem die Gelderverschwender aus den grossen Städten seit Jahren wandeln?

Ist es nicht. Im Gegenteil, es ist der erste Schritt zurück zur Vernunft. Und zum Kitt der vorhandenen Risse. An den Übertreibungen im Geldausgeben ist nicht derjenige schuld, der das Problem benennt. Die Verantwortung tragen die linksgrünen Eliten in den Städten, die sich nach ihren häufig fremdfinanzierten Studien Staatsjobs zuschanzen, sich staatsnahe Pöstchen krallen und – nicht selten – das Leben in staatlich subventionierten Wohnungen an bester Lage geniessen.

Zum Schluss: Es gibt einen weiteren Graben. Denjenigen zwischen den Volksvertretern und den von ihnen Vertretenen. Die Ersten agieren weit linker als Zweiten. Und das ist nicht gut.



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

**«NetzwerkSport» mit neuem Geschäftsführer**

Als Nachfolger von Roman P. Büchler wählten die Mitglieder des NetzwerkSport Thomas Kern (Bild) zum neuen Geschäftsführer des Vereins NetzwerkSport. Kern war selbst als Schwimmer im Spitzensport aktiv. Heute ist er als Rechtsanwalt/Partner in der St.Galler Anwaltskanzlei rtwp rechtsanwälte & notare tätig.

**Neuer Schoeller-CEO will Erfolgsgeschichte weiterschreiben**

Die Schoeller Textil AG aus Sevelen hat einen neuen CEO: Joachim Kath (links) folgt auf Siegfried Winkelbeiner (rechts), der in den Ruhestand tritt. Sein Nachfolger will auch weiterhin auf Innovationen setzen und sich verändernden Anforderungen mit aussergewöhnlichen Produkten stellen.

**KEEST: Lüscher folgt auf Schütz**

Nach dem Rücktritt von Peter Schütz (links) wurde an der ordentlichen Mitgliederversammlung Philipp Lüscher (rechts), CEO der Schmid Energy Solutions AG aus Eschlikon, als Präsident des Kompetenz-Zentrums Erneuerbare Energie-Systeme Thurgau gewählt. Als Vizepräsident amtiert neu Christoph Roth, Mitinhaber der Egli & Roth GmbH aus Amriswil und Vertreter des Thurgauer Gewerbeverbands.

**Wildauer tritt in den Ruhestand**

Dieter Wildauer, seit 2012 Leiter der Hypo Vorarlberg in St.Gallen und Regionaldirektor Schweiz, trat per Ende Juli in den Ruhestand und übergab die Verantwortung an Walter Ernst, bisher Leiter Private Banking und Mitglied der Geschäftsleitung. Wildauer entwickelte die St.Galler Niederlassung der Hypo Vorarlberg zu einer Bank mit rund 25 Mitarbeitern und einer Bilanzsumme von einer Milliarde Franken.

**Robofact: Stabwechsel zum 25-jährigen Firmenjubiläum**

Die auf Robotik- und Automationslösungen spezialisierte Robofact AG aus Gossau hat Marc Winkelmann (links) zum neuen Geschäftsführer bestellt. Er übernimmt die Position von Roland Egli (2. v.l.), der nun als Verwaltungsratspräsident und stellvertretender Geschäftsführer tätig ist.



# Kopf des Monats

**Der Ostschweizer Ex-NLA-Eishockeyspieler Marcel Niederer und der ehemalige Davoser Trainer Arno Del Curto planen in Arosa ein neues Suiten-Hotel.**



**Marcel Niederer**

Niederer (Biel, ZSC, Lausanne, Uzwil) und del Curto (Davos, ZSC, Herisau, Bülach, Luzern) kauften das Grundstück im vergangenen Jahr von einer malaysischen Gruppe und haben nun mit dem Aushub für das Suiten-Hotel die erste Investitions-Etappe in Arosa in Angriff genommen. Die Eröffnung ist für Sommer 2023 vorgesehen.

Das Projekt ist in mehrfacher Beziehung von Kontakten aus dem Schweizer Eishockey geprägt: Die benachbarte Overtime-Bar samt Hotel gehört dem früheren Internationalen und Torschützenkönig Guido Lindemann, die ersten Schritte der Projektentwicklung erfolgten mit dem ehemaligen Mitspieler und Gemeindepräsidenten von Arosa, Lorenzo Schmid. Auch Hans Schmid, heutiger Leiter von Bärenland Arosa, und weitere Arosener spielten mit oder gegen Niederer in der höchsten Schweizer Eishockey-Liga.

Der aus Uzwil stammende Unternehmer Marcel Niederer, der heute in Rorschacherberg lebt, entwickelte nach Abschluss seiner Sportkarriere mehrere Projekte. Für Nestlé baute er eine Filiale in der russischen Hafenstadt Vladivostok auf. Im europäischen Teil Russlands und in der Ukraine eröffnete er für die Modemarke MCM sieben Boutiquen. Gleichzeitig förderte Niederer als Investor und Manager ab 2003 die Karriere der Tennisspielerin und Olympiasiegerin Belinda Bencic. Nach verschiedenen Investitionen im Wohnungsbau in der Ostschweiz wagt sich der 60-jährige nun erstmals in den touristischen Bereich vor.



## LEADER DIGITAL AWARD FINDET AM 7. SEPTEMBER STATT

Am 17. Juni hätten im Rahmen einer festlichen Galanacht im Einstein Congress St.Gallen die Preise verliehen und die Hintergründe der Gewinner erläutert werden sollen. **Wegen der Corona-bedingten Limitierung auf aktuell 100 Gäste wurde der LEADER Digital Award 2021 auf den 7. September verschoben.** Tickets können unter [leaderdigital.ch/award](http://leaderdigital.ch/award) bestellt werden.

## PLATTFORM MEINTHURGAU.CH WIRD ZUR AG

**Mit der Überführung der Online-Plattform meinThurgau.ch in die neue Trägerschaft «meinThurgau AG» stehen die Zeichen auf Wachstum.** Das Eco-System und die digitale Multiservice-Plattform meinThurgau wird nun unabhängig geführt. meinThurgau will Partner für die Digitalisierung von Firmen, der öffentlichen Hand und weiterer Organisationen sein.

## KANTONALBANKEN BETEILIGEN SICH AN EMONITOR

**Die Kantonalbanken St.Gallen, Graubünden und Luzern beteiligen sich strategisch an der Emonitor AG.** Das Ziel aller Beteiligten ist, eine enge Kooperation zwischen dem St.Galler Softwareunternehmen und dem KB-eigenen Immobilienportal [newhome.ch](http://newhome.ch) aufzubauen.

## HSG VERSTÄRKT BEREICH INFORMATIK

**Prof. Johannes Schöning ist seit 1. August Ordinarius für Human-Computer Interaction an der Universität St.Gallen.** Die Forschungsinteressen von Schöning liegen im Schnittfeld der Mensch-Technik Interaktion und Aspekten der Geoinformatik.

## EMPA-FORSCHER STABILISIEREN DATENFLUSS

Forscher der in St.Gallen ansässigen Forschungsabteilung Advanced Fibers der Eidg. Materialprüfungs- und Forschungsanstalt haben eine Technologie entwickelt, mit der Faserkabel eine höhere Elastizität erreichen und weniger schnell brechen können. **Dazu haben sie Fasern mit einem flüssigen Glycerin-Kern gefüllt.**

## KÜNSTLICHE INTELLIGENZ ÜBERNIMMT SPESENABRECHNUNG

Die Swiss21.org AG verwendet als erster **Software-Hersteller in der Schweiz Künstliche Intelligenz für die Buchhaltung, Spesenabrechnung und das Dokumentenmanagement.** Das Produkt des Appenzeller Herstellers von kostenloser Büro-Software für KMU greift dabei auf die Technologie DeepO zurück.

## DIE VERWALTUNG SMART GESTALTEN

**Der dritte Swiss Smart Government Day findet am 21. September in St.Gallen statt.** Er widmet sich dem Thema «Gemeinsam zum digitalen Staat – der Beitrag von Wirtschaft, Forschung und Gesellschaft für ein smartes Government»

## HOSTPOINT STEIGERT INTERNETSICHERHEIT IN DER SCHWEIZ

Der Rapperswiler Domainregistrar Hostpoint beteiligt sich an einer Förderaktion des Bundes zur Verbreitung des Domain-Sicherheitsstandards DNSSEC. **Hostpoint wird in den nächsten Wochen schrittweise für einen Grossteil der .ch- und .li-Domains DNSSEC aktivieren.**

## MACARDO PRÄSENTIERT DIGITALE FASSLAGER

**Der Thurgauer Whisky-Hersteller Macardo Swiss Distillery hat sein neues digitales Fasslager erstmals der Öffentlichkeit präsentiert.** Das «Fasslager 4.0» wurde von Studenten der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften entwickelt. Mit Sensoren erfasste Daten dienen der Steuerung des Mikroklimas im Fasslager.

## SUPER-LASER SOLL AUF DEM SÄNTIS BLITZE ABLEITEN

Auf dem Säntis ist ein laserbasierter Blitzableiter in Betrieb genommen worden. Trumpf und die Universität Genf führen damit Wetterexperimente durch. **Blitze sollen aus Gewitterwolken kontrolliert abgeleitet werden. Die Arbeiten finden im Rahmen des EU-Projekts Laser Lightning Rod statt.**

## Alle Digitalnews der Ostschweiz auf eastdigital.ch

Der neue Hub «east#digital» der LEADER-Herausgeberin MetroComm AG begleitet den digitalen Wandel der Ostschweiz – mit einem mehrmals jährlich erscheinenden Magazin, mit [eastdigital.ch](http://eastdigital.ch) und der east#digital conference im Frühjahr 2022. Newsletter: [www.eastdigital.ch](http://www.eastdigital.ch)

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

**east#digital**



## Gut-Villa ist «Business Angel of the Year»

**Die Swiss Private Equity & Corporate Finance Association hat Cornelia Gut-Villa zum 18. Business-Angel des Jahres gewählt. Sie hat selbst in mehr als zehn Start-ups investiert und unterstützt als Geschäftsführerin der St.Galler Stiftung Startfeld innovative Jungunternehmen mit globalem Potenzial.**

Rund um St.Gallen hat sich in den vergangenen Jahren ein regionales Start-up-Ökosystem herausgebildet, von dem auch der Digitalstandort Ostschweiz profitiert. Einen gewichtigen Anteil dazu hat die Stiftung Startfeld mit ihrer langjährigen Aufbauarbeit beigetragen. Als Geschäftsführerin der Stiftung Startfeld steht Cornelia Gut-Villa Start-ups in der Ostschweiz seit 2014 mit finanziellen Mitteln und strategischer Expertise zur Seite. Davon profitieren Vorzeigeunternehmen wie Meteomatics, Online Doctor oder Matriq.

Zusätzlich zu ihrer beruflichen Tätigkeit hat Cornelia Gut-Villa persönlich in mehr als zehn Start-ups investiert. In ihrer Vorstandstätigkeit beim Swiss ICT Investor Club (SICTIC) setzt sie sich für zukunftsfähige Start-ups ein und bringt ihre rund zwanzigjährige Erfahrung in das Netzwerk ein. Schon 2019 wurde Gut-Villa von der «Bilanz» unter die 100 wichtigsten Digital-Shapers gewählt.



## «High Performance Battery» für Nachhaltigkeitspreis nominiert

Die High Performance Battery Holding AG aus Teufen wurde für den Deutschen Nachhaltigkeitspreis nominiert. Sie entwickelt Feststoffakkus mit extremer Lebensdauer bei 50 Prozent besserer Umweltbilanz. Ferner sind in den Akkus keine kritischen Rohstoffe wie Kobalt enthalten.

## Commerzbank schliesst Regionalbüros

Seit gut sieben Jahren betreut das deutsche Geldinstitut Schweizer Unternehmen an Standorten in St.Gallen, Basel, Bern, Lausanne und Luzern. Bis Ende 2021 werden alle geschlossen. Die Commerzbank Schweiz konzentriert sich auf ihre Zentrale in Zürich und berate ihre Firmenkunden verstärkt mobil, digital und mit Besuchen in den Betrieben.

## Industrie quo vadis?

Am 24. September bietet das Ostschweizer Technologiesymposium OTS in der Olma-Halle 3.1 eine Plattform für den praxisorientierten Wissenstransfer. Referenten aus Industrie und Forschung zeigen auf, wie sich die Industrie im Spannungsfeld von gesellschaftlichem Wandel und ökologischen Ansprüchen behaupten kann. [technologiesymposium.ch](http://technologiesymposium.ch)



## Spieß gewinnt Preis der Rheintaler Wirtschaft

Die Gustav Spiess AG in Berneck wird von der Wifo-Jury mit dem «Preis der Rheintaler Wirtschaft 2022» ausgezeichnet. Jury-Präsidentin Brigitte Lüchinger überbrachte Geschäftsführer Jürg Spiess die erfreuliche Nachricht. Die öffentliche Verleihung des Preises findet am Rheintaler Wirtschaftsforum 2022 statt.



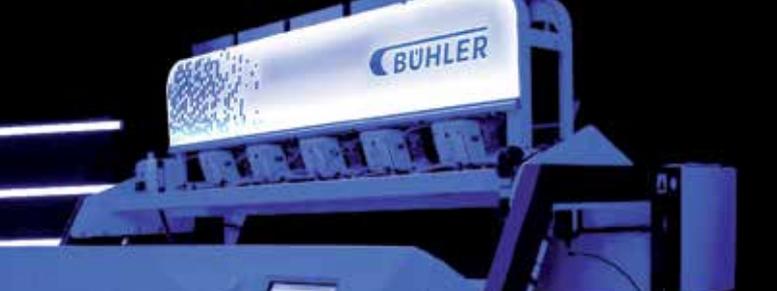
## RhySearch macht fast 30 Prozent mehr Umsatz

Das Forschungs- und Innovationszentrum Rheintal aus Buchs blickt auf ein gutes 2020 zurück. Mit Beratungs- und Forschungsaufträgen konnte ein Umsatz von CHF 2,23 Mio. generiert werden, was einer Erhöhung um mehr als 0,5 Mio. gegenüber Vorjahr entspricht. Der Anteil Eigenleistungen der Industrie am Umsatz betrug fast 0,95 Mio. Insgesamt arbeitete das Team an rund 30 Projekten.

## Hälg eröffnet Standort in Fribourg

Das Geschäftsfeld Gebäudeautomation der St.Galler Hälg-Gruppe erweitert sein Netzwerk und eröffnet einen neuen Standort in Fribourg-Givisiez.





## **Farb-, Polymer-, Fremdstoff- und Etiketten- sortierung gleichzeitig**

Bühler stellt einen optischen 4-in-1-Sortierer für PET-Recyclingunternehmen vor, der die höchste jemals erreichte Ausschusskonzentration liefert. Die «Sortex A GlowVision» wurde im Werk von Bühler in London entwickelt, gebaut und getestet.



## **Weniger HSG-Wertschöpfung im Kanton**

2019 betrug die Wertschöpfung der Universität St.Gallen für den Kanton CHF 276,5 Mio. Nun zeigt eine Sonderauswertung die Folgen von Covid-19: Die Wertschöpfung sank 2020 um gut 30 auf 246 Mio.

## **Rosenklinik vollständig übernommen**

Swiss Medical Network übernimmt die restlichen 60 Prozent des Aktienkapitals der Privatklinik in Rapperswil. Die zweitgrösste Spitalgruppe der Schweiz ist seit 2019 an der Rosenklinik beteiligt.

## **Finance Forum St.Gallen: Premiere im November**

Die neue Ostschweizer Finanztagung steht am 9. November unter dem Titel «Mut zur Zukunft: Anlegen & Investieren 2025» und bietet Gäste wie Deutsche-Bank-Aufsichtsratschef Paul Achleitner, SNB-Direktoriumsmitglied Andréa M. Maechler, Professor Manuel Ammann, Genetiker Markus Hengstschläger und St.Galler-Kantonalbank-CEO Christian Schmid.

## **SFS baut Produktions- plattform in China aus**

Die Heerbruggen SFS Group erweitert ihr Werk in Nantong, um Kapazitäten für zukünftiges Wachstum bereitstellen zu können. Die Nutzfläche wird per Herbst 2023 für CHF 32 Mio. um 70 Prozent auf insgesamt 130 000 m<sup>2</sup> erweitert.



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

**LEADER** digital

Sie können Ihre Veranstaltung selbst auf [leaderdigital.ch/agenda](https://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.



# Die Steuern für Unternehmen werden neu erfunden

Wenn sich die mächtigen der Welt an Gipfeln treffen, denken sie nicht zuerst an Ostschweizer KMU. Was die OECD, G7 und G20 gerade vorgegeben haben, trifft aber die hiesige Wirtschaft ganz direkt.

Steuerfachleute haben es kommen sehen, trotzdem reibt sich so mancher die Augen, wie schnell nun die globalen Steuerspielregeln neu geschrieben werden. Katalysator war die Wahl des Demokraten Joe Biden zum neuen US-Präsidenten, der nun im Gegensatz zu seinem Vorgänger Donald Trump das Projekt wieder vorantreibt. Ausbaden müssen es vielleicht auch Gewerbler in Schwellbrunn und Diessenhofen, sicher aber grössere KMU in der Ostschweiz, die nicht nur innerhalb der Landesgrenzen tätig sind.

## US-Senat könnte Reform aufhalten

Joe Biden nannte, kaum war er im Amt, die Schweiz eine «Steueroase, die Unternehmen helfe, Steuern zu hinterziehen». Die Schweiz intervenierte natürlich höflich, doch spätestens nach dem Treffen der G7-Finanzminister war klar: Diese Lawine lässt sich nicht aufhalten – nicht von der Schweiz zumindest –, sie

rollt über die ganze Welt. Die tiefgreifende Steuerreform, die selbstverständlich vor allen den grossen Wirtschaftsnationen mehr Steuereinnahmen bringen wird, dürfte Realität werden.

Die grösste Hürde für Biden wird der amerikanische Senat sein. Für die Mindeststeuer reichen dort die Stimmen seiner Demokraten aus, doch für die Neuordnung der Besteuerungsrechte braucht er auch die Stimmen von zehn Republikanern, die das ziemlich skeptisch sehen. Ein Argument für die Biden-Administration dürfte sein, dass im Gegenzug verschiedene schon eingeführte oder geplante Digitalsteuern europäischer Staaten zurückgezogen würden. Diese hätten nach Ansicht der Amerikaner ihre grossen Digitalkonzerne diskriminiert.

## Alle grossen Firmen im Visier

Kommt neben der Mindeststeuer auch die Neuordnung der Besteuerungsrechte, werden die Gewinne der etwa 100 grös-



Mit der Einigung der G7-Staaten wurde das Terrain für eine umfassende globale Steuerreform bereitet.

Maurers gute Miene zum aus Schweizer Sicht durchaus bösen Spiel ist taktisch motiviert: Statt sich zu verweigern, arbeitet die Schweiz konstruktiv mit, «wir arbeiten gemeinsam mit Ländern wie Irland und Luxemburg daran, dass die Reform möglichst moderat ausfällt», erklärte Maurer Ende Juni in einem Interview in der «NZZ».

### Ostschweiz muss Gewinnsteuern erhöhen

Moderater als die noch vor kurzem von US-Finanzministerin Janet Yellen erhofften 21 Prozent fällt der Mindeststeuersatz aus. Derzeit wird eine Untergrenze von 15 Prozent anvisiert. Appenzell Innerrhoden verrechnete gemäss einer Übersicht der KPMG im letzten Jahr 12,55 Prozent Gewinnsteuern, Appenzell Ausserrhoden 13,04 Prozent, St.Gallen 14,50 Prozent und der Thurgau 13,36 Prozent. Oft zahlen Unternehmen in einer Mischrechnung effektiv einen tieferen Satz, weil mit der neu eingeführten «Patentbox» Erträge auf Lizenzen oder Patente tiefer besteuert werden.

Alle vier Kantone liegen nach der gerade erst durchgeführten STAF-Übung (Steuerreform und AHV-Finanzierung) unter dem Schweizer Schnitt von 15,12 Prozent. Nebenbei: Fast der höchste Gewinnsteuersatz wird vom Wirtschaftsmotor Zürich mit 19,7 Prozent kassiert, 2020 waren es sogar noch 21,15 Prozent.

sten Unternehmen der Welt künftig zusätzlich dort besteuert werden, wo die Kunden eines Unternehmens sitzen. Im Visier hatte man ursprünglich die grossen Digitalkonzerne wie Google oder Amazon, auf Druck der Amerikaner sind nun aber alle grossen, profitablen Firmen im Boot. In der Schweiz träfe dies noch vor Nestlé mit über 90 Milliarden Umsatz fünf globale Rohstoffhändler (Vital SA, Glencore, Trafigura AG, Mercuria Energy Trading SA und Cargill International AG) mit Umsätzen von über 100 bis über 200 Milliarden Franken. Voraussichtlich werden aber der Finanzsektor und der Rohstoffbereich noch ausgeklammert. Roche und Novartis sind aber auf der Liste, bei anderen grossen Unternehmen dürfte die hohe Gewinnmarge als zweites Kriterium nicht erfüllt sein.

*Joe Biden nannte die Schweiz eine «Steuroase, die Unternehmen helfe, Steuern zu hinterziehen».*

Mitte Juli nun haben die Finanzminister der grösseren G20-Runde das Konzept abgesegnet, zuvor hatten bereits 131 Mitgliedsländer der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) dem Vorhaben zugestimmt. Im Gegensatz zu acht Ländern wie Irland oder Ungarn stimmte die Schweiz zu, was dem zuständigen Bundesrat Ueli Maurer Schelte aus den eigenen Reihen einbrachte.

## Zweiteilige Steuerreform

### Die von 131 OECD-Staaten beschlossene Reform hat zwei Pfeiler:

Mit «Pillar 1» wird ein Teil des Gewinns der grössten Konzerne nicht mehr nur im Sitzstaat besteuert, sondern auch dort, wo die Umsätze erzielt werden. Dies gilt voraussichtlich für Konzerne mit konsolidiertem Umsatz von 20 Milliarden Euro oder mehr und einem Gewinn von über 10 Prozent. Von diesem Übergewinn sollen 20 bis 30 Prozent in den Ländern besteuert werden, wo der Umsatz anfällt. In einigen Jahren sollen dann Konzerne bereits ab 10 Milliarden Euro Umsatz erfasst werden. Mit diesem ersten Pfeiler soll auch verhindert werden, dass jedes Land einzeln unterschiedlichste Formen von Digitalsteuern einführt.

«Pillar 2» sieht vor, dass Gewinne von Konzernen und allen Tochtergesellschaften mit einem Umsatz über 750 Millionen Euro überall mit mindestens 15 Prozent besteuert werden. Schöpft ein Land (oder ein Kanton) diese Marge nicht aus, kann sie ein anderes Land, in dem Konzerngesellschaften ansässig sind, einfordern.

# Die grössten Konzerne der Ostschweiz

Unternehmen	Sitz	Branche	Umsatz*
<b>AR</b>			
MIR Trade AG	Herisau	Grosshandel (Non Food)	1390
Huber + Suhner AG	Herisau	Elektronik/Elektrotechnik	831
<b>SG</b>			
LafargeHolcim Ltd	Jona	Bauzulieferer/Bauelemente	26 722
Bühler Holding AG	Uzwil	Maschinenindustrie	3254
Geberit AG	Jona	Bauzulieferer/Bauelemente	3083
Aldi Suisse AG	Schwarzenbach	Detailhandel	2250
SFS Group AG	Heerbrugg	Metallverarbeitung	1781
Debrunner Koenig Holding AG	St.Gallen	Metall-/Stahlhandel	1080
Dipl. Ing. Fust AG	Oberbüren	Multimedia/Fachmärkte	1051
Energy Financing Team (Switzerland)	St.Gallen	Energieversorgung/-verteilung	960
Rational International AG	Heerbrugg	Elektronik/Elektrotechnik	938
Spar Holding AG	St.Gallen	Detailhandel	923
Kantonsspital St.Gallen	St.Gallen	Gesundheitswesen	908
Leica Geosystems AG	Heerbrugg	Mess- und Regeltechnik	780
<b>TG</b>			
Stadler Rail AG	Bussnang	Fahrzeug-/Karosseriebau	3201
Arbonia AG	Arbon	Bauzulieferer/Bauelemente	1416
HRS Holding AG	Frauenfeld	Immobilien/GU/Dienstleistungen	1390
Lidl Schweiz AG	Weinfelden	Detailhandel	1390
Zur Rose Group AG	Steckborn	Grosshandel Chemie/Pharma	1356
Model Holding AG	Weinfelden	Papier-/Kartonindustrie	942
EDAG Engineering Group AG	Arbon	Ingenieurunternehmen	868

\* 2019 in Mio. CHF

Quelle: 500 grösste Firmen der Schweiz, Dun & Bradstreet (vormals Bisnode) und Handelszeitung.

Liste ohne Banken und Versicherungen (Grösste Institute mit Sitz in der Ostschweiz: Raiffeisen Schweiz und St. Galler Kantonalbank sowie Helvetia, alle in St.Gallen).

### Steuerregime sollen angepasst werden

Somit müssen alle Ostschweizer Kantone ihr Steuerregime anpassen. Sie würden zwar kaum mehr als Steuerschlupfloch gebrandmarkt werden, wenn sie es nicht tun, dafür könnte die nicht ausgeschöpfte Differenz zum Mindeststeuersatz von ausländischen Steuerbehörden eingefordert werden. Solche Geschenke werden nicht einmal die selbstlosen Ostschweizer machen.

Das Festlegen einer Hausnummer als Mindeststeuersatz ist im Prinzip eine einfache Übung, weshalb sie für plakative politische Aussagen taugt. Konsequenterweise muss im nächsten Atemzug aber gefragt werden, worauf genau die mutmasslich 15 Prozent erhoben werden. Dieser Tanz mit dem Teufel im Detail wird Tax-Spezialisten rund um den Globus noch ziemlich ins Schwitzen bringen.

Auch die Steuerverwaltungen müssen einiges an zusätzlichen Hausaufgaben machen. Betroffen von der neuen OECD-Mindeststeuer sind Unternehmen ab einem Umsatz von 750 Millionen Euro. Das sind in der Ostschweiz (nach Vor-Corona-Umsätzen vom 2019) 21 Unternehmen (siehe Tabelle). Dazu kommen aber noch über 100 weitere Firmen, die Teil eines internationalen Konzerns sind – für die Grenze von 750 Millionen Euro zählen nämlich die kumulierten globalen Umsätze. Die Kantone könnten nun ausschliesslich für die betroffenen Unternehmen eine Steuerkategorie mit 15 Prozent Gewinnsteuer einführen, oder der neue Gewinnsteuersatz gilt einheitlich, also auch für die Quartierbäckerei und den Malermeister mit fünf Mitarbeitern.

*Maurers gute Miene  
zum aus Schweizer Sicht  
durchaus bösen Spiel ist  
taktisch motiviert.*

### Standortwettbewerb bleibt

Die Aussicht auf mögliche Mehreinnahmen macht Finanzpolitiker nicht sonderlich glücklich, denn einen Wettbewerb unter den Standorten würde es nach wie vor geben, wie der St.Galler Regierungspräsident und Finanzchef Marc Mächler im nachfolgenden Interview erklärt. Deshalb gilt es, sich weiterhin als attraktiver Standort zu profilieren – also zu überlegen, wie man trotz Mindeststeuer den Unternehmen entgegenkommen kann.

Die Finanzabteilungen international tätiger Unternehmen werden ebenfalls stark gefordert werden, denn künftig braucht es Steuerdeklarationen mit sehr viel detaillierten Daten aus den einzelnen Ländern, sagt PwC-Steuerexpertin Martina Walt, die für den Leader die Tragweite der erneuten Steuerreform einordnet.

## Rote Mogelpackung

**Wer sich um unsere KMU sorgt, gute wirtschaftliche Rahmenbedingungen fordert und sich ein investitionsfreundliches Umfeld wünscht, stimmt am 26. September Nein zur 99%-Initiative.**



Andernfalls drohen uns neue Steuern, eine übermässige Belastung auf Erträge und erhöhte Vermögenswerte sowie weitere Umverteilungen. Die Volksinitiative der Jungsozialisten mit dem verheissungsvollen Titel «Löhne entlasten, Kapital gerecht besteuern» will Kapitaleinkommen (Zinsen, Dividenden, Mieteinnahmen) massiv höher besteuern als Erwerbseinkommen. Die Mehreinnahmen sollen die Einkommenssteuern für tiefe und mittlere Arbeitseinkommen senken oder mittels Transferzahlungen in die soziale Wohlfahrt investiert werden.

### Neue Steuern für alle

Als Transferzahlungen sehen die Initianten beispielsweise weitere Prämienverbilligungen, zusätzliche Beiträge für Kinderkrippen oder für Spitex-Pflegeleistungen vor. Jene, die heute schon zahlreiche Vergünstigungen und Unterstützungen erhalten, sollen folglich noch mehr unterstützt werden.

Und wer soll zur Kasse gebeten werden? Das reichste Prozent unserer Gesellschaft, wie die Initianten behaupten? Irrtum, es sind der Mittelstand, die soliden Sparer, die Grund- und Hauseigentümer, die KMU, die Familienunternehmen, die Landwirtschaft und viele andere mehr. Denn alle Kapitaleinkommen ab etwa 100000 Franken sollen anderthalbmal so hoch besteuert werden wie Einkommen aus Erwerbsarbeit.

Wer also im Pensionsalter sein Eigenheim verkauft und in eine kleinere Wohnung zieht, der soll bezahlen. Jene, die ihre Firma der nächsten Generation übertragen, sollen bezahlen. Alle, die privat fürs Alter gespart haben, sollen bezahlen. Und wer sorgt für die angedachte Umverteilung? Wohl eine Anzahl an öffentlichen Angestellten, die Anträge kontrollieren und individuelle Auszahlungen vornehmen. Die jüngste Initiative der Juso ist einmal mehr eine Mogelpackung in rotem Geschenkpapier.

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

# «Zu glauben, nachher gebe es keinen Wettbewerb, ist illusorisch»

Auch nach der Einführung eines Mindeststeuersatzes wird es einen Wettbewerb unter den Standorten geben. Davon ist Marc Mächler, Vorsteher des St.Galler Finanzdepartements und aktueller Regierungspräsident, überzeugt. «Der Wettbewerb wird einfach weniger transparent.»

## **Marc Mächler, die Idee der G7-Staaten, eine Mindeststeuer einzuführen, findet auch bei den G20-Staaten Anklang. Sind Sie bereit für eine Unternehmenssteuer von 15 Prozent?**

Aktuell wird über einen Steuersatz von mindestens 15 Prozent für international tätige Unternehmen mit einem Jahresumsatz von über 750 Millionen Euro diskutiert. Zwar wurden die 15 Prozent im Juli 2021 von den G-20 Staaten nicht erwähnt. Es spricht aber derzeit einiges dafür, dass es bei den 15 Prozent bleiben wird.

## **Also müssen Sie die Steuern erhöhen?**

Alle juristischen Personen im Kanton St.Gallen werden aktuell mit einem Gewinnsteuersatz von 14,5 Prozent besteuert, also knapp unter den diskutierten 15 Prozent. Es ist aber darauf hinzuweisen, dass die Steuerbelastung nach der OECD-Bemessungsgrundlage nicht mit der Schweizer Bemessungsgrundlage verglichen werden kann. Zum Beispiel sind in verschiedenen Ländern die Sozialabgaben mit den Steuern abgegolten. In der Schweiz ist dies gerade nicht der Fall. Daher ist zuerst die detaillierte Berechnungsgrundlage zu klären.

## **Haben Sie grundsätzlich Sympathien für eine Steuerharmonisierung?**

Nein, das ist eine schlechte Idee, weil sie den Steuerwettbewerb einschränkt.

## **Was bezwecken die grossen Wirtschaftsmächte mit der Reform?**

Die Initiative wird von Ländern angestossen, die finanzielle Probleme haben. Das hat strukturelle Gründe und wurde durch die Corona-Pandemie noch verstärkt. Diese Staaten haben nun das Gefühl, einen Teil ihrer Probleme mit der Einführung eines Mindeststeuersatzes lösen zu können. Das ist der falsche Ansatz.

## **Sie gehen aber wie Bundesrat Ueli Maurer davon aus, dass dieser Mindestsatz kommen wird.**

Ich gehe aus heutiger Sicht davon aus. Die Schweiz alleine wird dies höchstwahrscheinlich nicht aufhalten können.

## **Die Mindeststeuer zielt auf grosse Unternehmen. Ein KMU mit einem Umsatz von 50 Millionen Franken wäre also nicht betroffen?**

Das stimmt, ausser wenn diese Unternehmung zu einem Konzern gehört, der insgesamt über 750 Millionen Euro Umsatz erwirtschaftet.

*«Wir müssen überlegen, ob wir auch Industriepolitik machen müssen.»*

## **Wie sieht das für einen international tätigen Konzern aus, der wächst und über diese Schwelle kommt? Gilt die neue Mindeststeuer dann sofort?**

Diese Details sind zum heutigen Zeitpunkt noch nicht bekannt. Allgemein kann gesagt werden, dass noch viele Fragen ungeklärt sind.

## **Könnte der Kanton St.Gallen die absehbaren OECD-Richtlinien ignorieren und einfach bei 14,5 Prozent bleiben?**

Auch das könnte der Kanton St.Gallen theoretisch tun. Zurzeit wird aber diskutiert, wie die betroffenen Schweizer Unternehmen die nun angedachte Mindeststeuerlast erreichen können. Ein Lösungsansatz könnte zum Beispiel die Einführung einer Zusatzsteuer sein.



Marc Mächler:

**«Unternehmen gehen  
dorthin, wo es für sie  
am attraktivsten ist.»**

5. CONTINUUM-Forum für Unternehmerfamilien und Familienunternehmer:innen:

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

Am Donnerstag, 4. November 2021 ab 18.00 Uhr  
im Hotel Säntispark Abtwil St.Gallen

[www.continuum.ch/news](http://www.continuum.ch/news)

Podiumsdiskussion  
und anschließende  
Weindegustation  
mit



Martell.  
Wein geniessen.

Seien Sie dabei! Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung bis  
Montag, 25. Oktober 2021 an [info@continuum.ch](mailto:info@continuum.ch).

Partner:

**bratschi**



**VILLIGER**  
STEUERBERATUNG

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



Vorzugspreise  
für Mitglieder  
FEP, kfmv Ost  
und ZGP

ostschweizer

**personaltag**



**17. Ostschweizer Personaltag**  
Mittwoch, 22. September 2021  
Olma Halle 9.1.2, 13.30 Uhr

## HR in turbulenten Zeiten

Spagat zwischen Innovation und Konstanz



**Alex Villiger**  
Graubündner  
Kantonalbank



**Liza Follert**  
Helvetia  
Versicherungen



**Adrian Brunner**  
Cisco



**Karin Schmidt**  
Migros Industrie /  
Mibelle Group



**Daniel Frei**  
tibits – Restaurant,  
Bar, Take Away



**Abt Christian**  
Benediktinerkloster

Patronat



Hauptsponsoren



**BVS** St.Gallen  
Ihr Weiterbildungspartner in der Ostschweiz



Die besten Jobs in der Region.

Medienpartner





Die Ostschweizer Steuerverwaltungen müssen Lösungen finden für Knacknüsse, die von den mächtigen G7-Staaten vorgegeben wurden.

**Wie sähe eine solche Zusatzsteuer aus? Würde die nur für grosse Unternehmen gelten?**

Ja, eine mögliche Lösung wäre, den Gewinnsteuersatz spezifisch für die von der Mindeststeuer betroffenen internationalen Unternehmen zu erhöhen.

**Welches sind die steuersensiblen Unternehmen im Kanton St.Gallen?**

Das sind Gesellschaften, die mobil sind und den Standort relativ einfach wechseln können, wie beispielsweise Finanzierungs- oder Patent- und Lizenzverwaltungsgesellschaften. Bei Fabrikationsunternehmen ist die Mobilität eher eingeschränkt.

*«Wenn wir mitspielen wollen, dann müssen wir uns Vorteile erkämpfen.»*

**Gab es Abwanderungen, als – auch auf internationalen Druck hin – die Sondersteuersätze wegfielen?**

Wir haben im Rahmen der 2019 beschlossenen Steuerreform STAF den Gewinnsteuersatz auf 14,5 Prozent gesenkt. Vorher lag der Gewinnsteuersatz bei 17,4 Prozent. Privilegiert besteuerte Gesellschaften, etwa Holding- oder Verwaltungsgesellschaften, wurden tiefer, mit acht bis zehn Prozent, besteuert. In diesem Bereich haben wir tatsächlich Unternehmen an Kantone mit tieferen Gewinnsteuern verloren.

**Zumindest werden nun keine Firmen mehr abwandern, wenn kein Steuervorteil mehr lockt.**

Wie erwähnt, gilt die Mindeststeuer nur für international tätige Unternehmen mit einem Umsatz von mindestens 750 Millionen Euro. Darunter ist der Wettbewerb weiterhin möglich.

**Für die meisten Firmen bleibt St.Gallen wohl bei 14,5 Prozent. Wie kam es zu diesem Gewinnsteuersatz?**

Unser Ziel war es, unter dem Schweizer Schnitt zu liegen. Zudem besteht die Möglichkeit, gezielte Steuererleichterungen zu gewähren, wenn Arbeitsplätze geschaffen oder grössere Investitionen getätigt werden.

**Wie sehen solche Steuererleichterungen aus? Geben Sie einen Rabatt für zehn Jahre?**

Falls die Regierung einer Steuererleichterung zustimmt, so wird diese vorerst auf fünf Jahre beschränkt. Wenn die Bedingungen – zum Beispiel die Schaffung von neuen Arbeitsplätzen – nach fünf Jahren erfüllt sind, verlängert sich die Steuererleichterung maximal nochmals um fünf Jahre.

**Wie frei ist der Kanton bei solchen Massnahmen? Jetzt werden ja vermutlich – nicht nur in der Schweiz – ganz viele Steuerverwaltungen höchst kreativ sein ...**

Davor habe ich Respekt. Offiziell werden alle von der Mindeststeuer betroffenen Unternehmen einen Satz von mindestens 15 Prozent ausweisen. Das tönt ja gut, aber ich befürchte, dass Unternehmen auch mit Subventionen für Forschung und Entwicklung geködert werden. Es gibt Länder, die heute schon auf diese Weise Industriepolitik betreiben.

**Sie tun das nicht? Sie müssen doch irgendeine Kompensation anbieten. Bundesrat Ueli Maurer sagte in einem NZZ-Interview, er verrate nicht alle Zaubertricks, aber das Gesamtpaket für Unternehmen werde auch in Zukunft wettbewerbsfähig sein.**

Noch stochern wir da im Nebel. Mit dem Mindeststeuersatz wird der Ansatz, den Wettbewerb auch über die Steuern zu führen, infrage gestellt. Wir müssen überlegen, ob wir in Zukunft auch vermehrt Industriepolitik betreiben wollen. Die Schweiz hat bis heute davon abgesehen, was ich sehr begrüsse.

**Nun müssen Sie mit den Instrumenten spielen, die noch bleiben.**

Ja, die Schweiz wird sich alle Optionen überlegen müssen. Das Thema Forschungssubventionen zum Beispiel wird sicherlich diskutiert werden müssen. Und genau diese Massnahmen sind alles andere als transparent. Wenn ein Unternehmen Forschungssubventionen bekommt, wird das in der Regel nicht öffentlich. Der Fokus auf den Gewinnsteuersatz wäre nachvollziehbarer.

*Das Spiel verändert sich,  
weil die Spielregeln geändert  
wurden.*

**Es wird also intransparenter und komplexer?**

Es wird anspruchsvoller, davon bin ich überzeugt. Es ist ein komplexes Feld, obwohl alles erst einmal einfach tönt: Ein Minimalsteuersatz von 15 Prozent ist doch kein Problem – bis man sich der Konsequenzen bewusst wird.

**Wie gehen Sie mit diesen Konsequenzen um?**

Das Spiel verändert sich, weil die Spielregeln geändert wurden. Aber zu glauben, es gebe nachher keinen Wettbewerb mehr unter den Ländern und den Teilstaaten, ist einfach illusorisch. Unternehmen wissen, dass es diesen Wettbewerb gibt.

**Wird es im fiskalischen Bereich mehr versteckte Fouls geben?**

In Zukunft: Ja.

**Werden andere Kriterien an Bedeutung gewinnen? Rechtssicherheit, ein flexibler Arbeitsmarkt mit gut ausgebildeten Leuten ...**

Ja, es sind nicht nur die Steuern, auch die Regulation oder der Arbeitsmarkt spielen eine grosse Rolle. Unternehmen gehen dorthin, wo es für sie am attraktivsten ist. Gewisse grosse Länder haben das Gefühl, diese Selektion sei per se schon schlecht.

**Werden die Kriterien künftig neu gewichtet?**

Sicherheit dürfte an Bedeutung gewinnen. Dazu gehört auch Rechtssicherheit. Das Outsourcing – ganze Produktionsketten wanderten ja nach China ab –, könnte an Attraktivität verlieren. Ich höre heute oft, dass es eine Abkehr geben wird. Unternehmen wollen bestimmte Unternehmensteile wieder zurückholen, vielleicht nicht gerade in die Schweiz, aber nach Osteuropa, damit die Distanzen wieder kürzer sind.

**Um die Abhängigkeit von China zu senken? Wenn China hustet, steht die Welt still.**

Da findet gerade ein Umdenken statt. Das hat mit der Lieferkettenproblematik zu tun, aber auch mit der Sicherheit und mit der Qualität.

**Die G20-Staaten verfolgen neben der Mindeststeuer auch einen zweiten Ansatz der G7: Global agierende Konzerne sollen Steuern dort entrichten, wo der Umsatz anfällt.**

Das ist ein Vorstoss Goliath gegen David, Grosstaat gegen Kleinstaat. Mit dieser Idee, die Besteuerung dort stattfinden zu lassen, wo auch der Konsument ist, werden die grossen Staaten wie die USA mit 300 Millionen oder Deutschland mit

Anzeige



**myGW**  
So einfach kann es sein

**Das neue Kundenportal**  
Für alle Belange einen einzigen Account –  
übersichtlich und individuell nutzbar.



 **Gebrüder Weiss**  
Transport und Logistik

[www.gw-world.com/de/mygw](http://www.gw-world.com/de/mygw)

80 Millionen Konsumenten gegenüber den kleinen Staaten wie der Schweiz deutlich bevorzugt. Die grossen Staaten versuchen, ihre Macht auszuspielen.

**Im Visier sind primär globale Techkonzerne, die in Ländern wie Irland eine eher symbolische Steuer zahlen.**

Die Problematik ist eine Folge der Digitalisierung. Deshalb müsste man auch genau dort ansetzen: Wieso versucht man nicht, eine Art Mehrwertsteuer für digitale Leistungen zu erheben? Da hätte ich nichts dagegen. Aber dass man die ganze Unternehmensteuer dorthin fliessen lassen will, wo der Konsum stattfindet, ist nicht richtig. Da stellt unser ganzes bisheriges System auf den Kopf. Die Idee mit der Besteuerung vor Ort soll erst einmal für die ganz grossen Firmen gelten. Im ersten Moment wäre die Schweiz davon noch kaum betroffen.

**Die Schweiz wäre nicht betroffen?**

Es geht um Firmen wie Amazon oder Google. Aktuell sollen die rund 100 grössten und profitabelsten Unternehmen der Welt erfasst werden. Aber es ist eine Illusion zu glauben, dass es bei den ganz grossen Unternehmen bleibt, wenn das System einmal eingeführt ist. Die Schwelle kann sinken. Wenn die Top 100 erfasst werden können, kann man auch 200 oder 1000 Firmen erfassen. Die Schwelle wird immer tiefer. Am Schluss haben die grossen Märkte das Recht, die Steuern bei sich anfallen zu lassen.

*«Die grossen Staaten versuchen, ihre Macht auszuspielen.»*

**Das klingt nach einem gigantischen Aufwand, um das auszuscheiden.**

Ich weiss noch nicht, wie das geschehen soll. Es dürfte aber von der Umsatzsumme pro Land abhängig gemacht werden. Amazon beispielsweise wird den Umsatz mit deutschen Kunden aus seinen Büchern ablesen können. Dann ist man quasi bei einer Steuer auf dem Umsatz. Da frage ich mich schon, wieso man nicht einfach eine Mehrwertsteuer erhebt.

**Wären wir in der Ostschweiz, in St.Gallen davon betroffen?**

Die Ostschweiz selbst wäre vermutlich weniger betroffen. Aber die Schweiz insgesamt ist Sitz vieler internationaler Konzerne und wir würden wohl Steuersubstrat verlieren. Das ist ja die Motivation der grossen Länder, der G20-Staaten: Sie wollen mehr Steuersubstrat. Sei es mit der Minimalsteuer, sei es mit der Besteuerung vor Ort. Das ist für einen Kleinstaat per se nachteilig.

**Diese Entwicklung lässt sich wohl kaum aufhalten. Sollte die Schweiz also taktisch vorgehen: Keinen Widerstand leisten, aber die Spielregeln subtil beeinflussen?**

Die kleinen Staaten müssen sich zusammenschliessen und versuchen, ihre Interessen einzubringen und die Spielregeln zu beeinflussen, damit ein gewisser Spielraum bleibt.

**Spielraum, um unsere Vorteile ausspielen zu können.**

Der Schweiz als kleinem Land bleibt nichts anderes übrig. Wenn wir in einem grossen Spiel mitspielen wollen – und wir haben in der Wirtschaft eine bedeutende Rolle im Vergleich zu unserer Grösse –, dann müssen wir uns Vorteile erkämpfen können.

**Welche Vorteile können das sein?**

Vorteile bei der Regulierung, Vorteile bei der Effizienz, Vorteile bei der Sicherheit – das müssen wir ausspielen können. Sonst verlieren wir die wirtschaftliche Potenz, die wir heute haben.

**Viele Kantone haben ähnliche Probleme zu lösen. Suchen die kantonalen Finanzdirektoren gemeinsam nach Strategien?**

Im Moment finden die Diskussionen auf Stufe Bund statt, bei denen die Kantone eingebunden werden. In einem ersten Schritt müssen zuerst verschiedene Detailfragen geklärt werden wie beispielsweise die Bemessungsgrundlage der OECD gerechnet wird. In der Schweiz gelten wir mit der Unternehmenssteuer nicht viele Vorgänge ab, wir haben dafür noch zusätzliche Gebühren und Abgaben.

**Und die packt man künftig einfach in die Steuern?**

Das muss man sich überlegen. Die Steuern werden etwas höher, aber dafür sind die Unternehmen von gewissen Abgaben und Gebühren befreit, weil sie nun in der Unternehmenssteuer abgebildet sind.

**Vieles ist also noch unklar.**

Auf Stufe Bund gibt es Arbeitsgruppen mit den Kantonen, da sind wir aber noch im Status von Planspielen. Wir müssen zuerst einmal wissen, wie die OECD, die ja zuständig ist, die Ideen am Schluss umsetzt.





Der St. Galler Regierungspräsident Marc Mächler muss die OECD-Steuerreform möglichst clever adaptieren.

#### **Sie arbeiten also noch für die Galerie?**

Nein, die Planspiele sind wichtig, damit wir nachher rasch reagieren können. Wir sollten jetzt schon diskutieren, ob wir am Schluss auch Industriepolitik machen und etwa Subventionen im Forschungs- und Entwicklungsbereich ermöglichen. Diese Überlegungen müssen wir machen, auch wenn sie nicht sehr sympathisch sind.

#### **Mit den absehbaren versteckten Subventionen wird der Wettbewerb unter den Kantonen eher angeheizt. Oder wird es ein Gentlemen's Agreement geben, um das zu verhindern?**

Auf Schweizer Ebene müssen wir sicher ein «Level Playing Field» anstreben, also gleiche Wettbewerbsbedingungen für alle schaffen. Wir werden fair untereinander klären, welche Massnahmen zulässig sind, welches die No-Gos sind und definieren, mit welchen Instrumenten auch in Zukunft ein Wettbewerb stattfinden kann.

#### **Künftig werden weichere Faktoren eine grössere Rolle spielen: Wo ist jemand unkompliziert und schnell mit Subventionen zur Hand?**

Der Steuerwettbewerb ist nicht alles, aber er ist ein Element neben vielen anderen. Wenn ein Standort ein neues Unter-

*«Investitionen, die uns langfristig weiterbringen, müssen nach wie vor möglich sein.»*

nehmen anziehen will, geht es ja auch um die Verfügbarkeit von Land, die Frage, wie rasch man zu Bewilligungen kommt oder wie rasch Projekte realisiert werden können. Das sind sehr wichtige Faktoren. Der Steuersatz bleibt aber ein wichtiges Puzzleteilchen.

#### **Aber nicht der alleinseeligmachende Faktor?**

Der Steuersatz ist ein sofort ersichtlicher Faktor. Bei Neuan siedlungen lässt sich ein Unternehmen von Beratern eine Shortlist von möglichen Standortorten machen. Ein Steuersatz ist da ein relevanter und vorentscheidender Faktor. Wer nicht auf der Shortlist ist, dessen andere Qualitäten kommen gar nicht mehr zum Tragen.

#### **Abgesehen von den Unternehmenssteuern: Wie steht der Kanton St.Gallen finanziell da?**

Aktuell geht es uns gut. Mittelfristig müssen wir unsere Hausaufgaben machen.

#### **Das klingt erstaunlich entspannt, jonglieren Sie doch mit vielen Bälle gleichzeitig: Sie müssen das Steuersystem ändern, der Finanzplan geht von Defiziten bis 150 Millionen pro Jahr aus, und die Pandemie reisst weitere Löcher in die Kasse. Zudem hat der Kantonsrat ein Sparpaket von 120 Millionen Franken beschlossen.**

Natürlich hatte die Pandemie grosse Auswirkungen auf unsere Staatsfinanzen. Unmittelbare, weil wir die Wirtschaft und die Gesellschaft unterstützen mussten. Aktuell geben wir deutlich mehr Geld aus als wir einnehmen – das ist auch gewünscht. Die öffentliche Hand muss antizyklisch handeln. Es ist richtig, wenn wir jetzt Geld ausgeben. Aber langfristig können wir das nicht machen. Die öffentliche Hand muss sich aus diesen Unterstützungsprogrammen wieder zurückziehen können, und sie muss die entstandenen Schulden mittel- und langfristig auch wieder abtragen können. Das kann aber nicht gleichzeitig, sondern nur zeitverschoben passieren.

#### **Also bleibt es bei negativen Budgets?**

Im Kanton St.Gallen budgetieren wir für die Jahre 2022 bis 2024 ein Defizit zwischen 160 bis 220 Millionen Franken. Die Defizite sind grösser, weil die Corona-Pandemie auch zu

steuerlichen Ausfällen führte. Bei den juristischen Personen kommt dieser Effekt mit mindestens einem Jahr Verzögerung.

### **Verluste können ja über mehrere Jahre geltend gemacht werden.**

Genau. Auch bei den natürlichen Personen gibt es aufgrund der erhöhten Arbeitslosigkeit eine zeitliche Verzögerung.

### **Können Sie mit dem Sparauftrag des Kantonsrats leben?**

Auf lange Sicht müssen wir den Haushalt wieder ins Gleichgewicht bringen. Ich gehe mit dem Kantonsrat einig, dass wir Sparmassnahmen in die Wege leiten müssen. Wir hatten unterschiedliche Ansichten zur Frage, wie schnell das gemacht werden muss. Der Kanton hat 1,3 Milliarden Franken auf der hohen Kante, deshalb wollte ich erst mehr über die langfristigen Auswirkungen wissen. Es gibt jetzt Anzeichen dafür, dass uns die Corona-Krise vielleicht gar nicht so lange schaden wird, wie es ursprünglich den Anschein machte. Deshalb hätte ich im ersten Moment 60 Millionen gespart und je nach Bedarf mit weiteren Massnahmen angemessen reagiert.

### **Der Kantonsrat wollte mehr einsparen.**

Der Kantonsrat hat entschieden. Wir sind nun daran, den Auftrag umzusetzen, und werden 2022 erst 40 Millionen, 2023 dann 80 Millionen und ab 2024 schliesslich 120 Millionen Franken einsparen. Gut an diesem Modell, und da bin ich wieder im Einklang mit dem Kantonsrat, ist die zeitliche Staffelung.

### **Wie stellt man ein intelligentes Sparprogramm zusammen, ohne sich dauerhaft zu schaden?**

Die Kunst wird sein, ein relativ ausgewogenes Paket zu schnüren. Ein Paket, und das ist wichtig, das uns nicht die Zukunft verbaut. Investitionen, die uns langfristig weiterbringen, müssen nach wie vor möglich sein. Deshalb wird ein Sparpaket nicht das «Abwürgen des Staats» bedeuten, wie das die Gegner kolportieren.

### **Sondern?**

Ein Rückführen ins Gleichgewicht, damit wir nicht mehr ausgeben, als wir einnehmen. Alle Departemente haben den Auftrag bekommen, Einsparmöglichkeiten zu suchen, gewisse Dinge vielleicht günstiger zu produzieren oder einzukaufen. Da gibt es durchaus Spielräume, bei einem Haushalt von 5,5 Milliarden sind 120 Millionen gut zwei Prozent. Ich bin zuversichtlich, dass wir das hinbekommen. Aber selbstverständlich wird es die eine oder andere Massnahme darunter haben, die politisch kontrovers diskutiert werden wird.

### **St.Gallen hat eine unterdurchschnittliche Ressourcenkraft. Der Kanton braucht eigentlich mehr gut betuchte natürliche Personen und mehr margenträchtige Unternehmen.**

Wir haben einen Postulatsauftrag, der lautet «Vom Nehmer zum Geberkanton». Leider ist es nicht realistisch, dass der Kanton St.Gallen schnell in diese Position kommt, eine überdurchschnittliche Ressourcenstärke erreicht und keinen

Anzeige

**WELCOME TO  
BOFFI STUDIO  
FRAUENFELD**

«Mit Kompetenz und Leidenschaft realisieren wir zeitlose Räume, welche auch Ihre Persönlichkeit auf authentische Weise inszenieren und reflektieren»



**BESUCHEN SIE  
UNSEREN SHOWROOM  
IN FRAUENFELD**

[www.boffi-frauenfeld.ch](http://www.boffi-frauenfeld.ch)




# UNTERNEHMER- GEIST KENNT SCHLISSLICH AUCH KEINE GRENZEN.

## WER VIEL VORHAT, KOMMT ZU UNS.

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

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

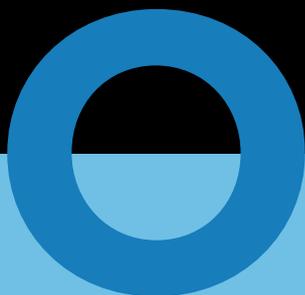


Arbon, Bodensee

**HYPO**  
VORARLBERG

## OSTSCHWEIZ DRUCK

# Zeit für Veränderung



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

Finanzausgleich mehr beanspruchen muss. Aktuell sind wir bei einer Ressourcenkraft von etwa 80 Prozent des schweizerischen Durchschnitts. In den letzten Jahren konnten wir das aber kontinuierlich etwas verbessern. Es zeichnet sich ab, dass wir in den nächsten Jahren die Ressourcenkraft weiter erhöhen können.

#### Wie denn?

Wir müssen für die Zukunft Innovation zulassen und fördern. Deshalb ist für uns die Zusage des Bundes, dass St.Gallen ein Standort des Innovationsparks wird, ein wichtiges Signal.

*«Es ist richtig, wenn wir jetzt Geld ausgeben. Aber langfristig können wir das nicht machen.»*

#### Die Ostschweiz ist nun auch auf der Landkarte.

Auf bisherigen Karten der Innovationsparks war die Ostschweiz eine Wüste. Das bildet die Realität nicht annähernd ab. Innovation findet ja nicht nur dort statt, wo es Innovationsparks gibt – das wäre ja katastrophal. Aber die Innovationsparks sind Leuchttürme, die es braucht, um sichtbar zu machen, was alles abgeht.

#### Ist der geplante Innovationspark nur ein Symbol oder bringt er auch konkret etwas?

Der Innovationspark muss direkt etwas einbringen. Die Idee der Innovationsparks ist ja, dass der Wirtschaft Erkenntnisse aus Hochschulen und Forschungsinstitutionen wie etwa der Empa schneller und unmittelbarer zur Verfügung gestellt werden können. In St.Gallen ist es ein USP, dass wir das Wissen des Kantonsspitals einbringen können. Deshalb wollen wir für den Medizinalbereich attraktiv sein. Mit dem Startfeld haben wir einen Anknüpfungspunkt, hier sind erste Erfolge ja sichtbar, darauf können wir aufbauen.

#### Darüber hinaus wollen Sie neue Unternehmen ansiedeln?

Wir müssen attraktiv sein für Ansiedlungen in Bereichen, von denen wir das Gefühl haben, dass sie unseren Standort weiterbringen. Das müssen tatsächlich margenträchtige Bereiche sein. Darum ist für St.Gallen auch der IT-Cluster so wichtig, denn hier gibt es eine hohe Wertschöpfung. Bei Ansiedlungen schauen wir darauf, welche Branchen wir wollen. Es gibt Bereiche, die – wenn man die Marge betrachtet – wenig bringen. Wenn man dann noch Steuererleichterungen gewährt, schaut in der Summe eigentlich gar nichts raus. Das würde unsere Ressourcenstärke sogar noch schwächen.

#### Also betreibt der Kanton jetzt schon ein bisschen Industriepolitik. Er steuert, wer sich ansiedeln soll.

Ganz im Kleinen Ja. Wir müssen all unsere Trümpfe dort einsetzen, wo es aus Sicht der Ressourcenstärke auch sinnvoll ist.

## Planen, adaptieren und entscheiden

**Manuela Müller-Krapf (\*1974) ist als Senior-Management-Supporterin Teil der Geschäftsleitung von Raiffeisen Schweiz. Nach einer Banklehre bei der UBS war die Bernhardtzellerin erst Assistentin des CFO von CH Media, liess sich zur Direktionsassistentin, zur Marketingfachfrau und zur Betriebsökonomin weiterbilden und wechselte dann 2018 zu Raiffeisen Schweiz.**



#### Manuela Müller, was reizt Sie an Ihrer Tätigkeit?

Im Kontakt mit unterschiedlichsten Menschen aller Hierarchiestufen einer Unternehmung zu stehen und dabei mittendrin dabei zu sein! Das Top-Management einer systemrelevanten Bank zu unterstützen, verlangt Flexibilität, einen Blick für Details und Verständnis für das grosse Ganze. Langeweile oder Routine gibt es nicht – dafür wartet jeder Tag mit einer neuen Herausforderung, die es mir möglich macht, selbst zu wachsen.

#### Auf welchen Meilenstein in Ihrer beruflichen Laufbahn sind Sie besonders stolz?

Meine Ruhe, Gelassen- und Belastbarkeit gründen wohl in meiner Vergangenheit als junge Dreifachmutter. Nur mit exakter Planung, grosser Flexibilität und zielstrebigem Entscheidungen konnte ich mein Familienleben und mein berufliches Weiterkommen in Einklang bringen. Zu meinem heutigen Verantwortungsbereich gehört auch die Mitarbeit an der jährlichen Generalversammlung von Raiffeisen Schweiz. Das führt einen nicht nur mit allen Sprachregionen zusammen, sondern auch mit hunderten Teilnehmern, Wünschen und Ideen, die unter einen Hut gebracht werden müssen. Im letzten Jahr etwa musste der Event wegen Corona innert Wochen virtuell aufgelegt werden. Das wir schliesslich die Veranstaltung aus einem «Fernsehstudio» in St.Gallen gesendet haben, wird immer ein Highlight bleiben.

#### Welchen Vorteil bietet für Sie das Netzwerk «Leaderinnen Ostschweiz»?

Ich schätze den Austausch mit den Frauen in einem fast schon privaten Rahmen. Auf unkomplizierte Art kann man neue Kontakte knüpfen, erhält Informationen zu anderen Tätigkeiten und darf Teil eines herzlichen Netzwerks sein.

A portrait of Martina Walt, a woman with curly brown hair, wearing a dark blue blazer and a matching skirt. She is sitting on a yellow chair, smiling at the camera. Her hands are clasped in her lap. The background is a modern interior with large glass spheres and warm lighting.

Martina Walt:

«**Der Zeitplan ist sehr ambitiös.**»

Die Rheintalerin **Martina Walt** ist Partnerin bei der PwC Schweiz/Liechtenstein und leitet das regionale Team Ostschweiz. Sie ist Steuerexpertin und Spezialistin für internationales Steuerrecht.

# Fundamentale Änderung

Bei der Umsetzung der Steuerreform der OECD muss die Schweiz ihre Attraktivität für Unternehmen verteidigen. PwC-Steuerexpertin Martina Walt hält dafür Massnahmen wie die Senkung der Lohnnebenkosten und Vergünstigungen zur Förderung der Attraktivität des Standort Schweiz für geeignet.

Auch für eine ausgewiesene Steuerexpertin wie Martina Walt sind die von der OECD beschlossenen Neuerungen alles andere als Routine. «Wir erleben gerade eine fundamentale Änderung in der Besteuerung der globalen Wirtschaft», sagt die aus dem St.Galler Rheintal stammende PwC-Partnerin, «als Steuerberaterin hat man selten Gelegenheit, so viele Wechsel in einer Karriere mitzuerleben.»

## Nun geht es schnell

Denn was nun ansteht, ist nicht der erste wesentliche Wechsel in der Besteuerung. «Die ganze Geschichte fing schon früher an», erläutert Martina Walt. 2013 präsentierte die OECD auf Anregung der G20-Staaten einen 15-teiligen Aktionsplan gegen internationale Gewinnverlagerung und Verminderung der Bemessungsgrundlagen («Base Erosion & Profit Shifting», kurz BEPS). Dieser Aktionsplan, BEPS 1.0 genannt, wurde inzwischen umgesetzt. Bald zeigte sich aber, dass die Massnahmen für die digitale Welt zu wenig greifen: «Andersrum gesagt: Die Steuerbehörden haben gesehen, dass man da noch mehr reinholen kann.» Vor allem die Hochsteuerstaaten hätten ein Interesse daran, mehr Steuern in ihr Land zu holen, erklärt Walt.

Die Mindeststeuer komme nicht überraschenderweise von heute auf morgen, es habe sich beim BEPS 1.0 abgezeichnet, dass die Diskussion in diese Richtung weitergehe. Grossen Schub habe es gegeben, weil nun die USA auf den Zug aufgesprungen ist und sich für die Mindestbesteuerung ausgesprochen hat. «Das hat das Momentum gegeben», sagt Martina Walt, «was viele überrascht hat ist, dass es wirklich so schnell geht. Der Zeitplan ist sehr ambitiös.»

## Neue Pfeiler: Mindestbesteuerung und Gewinnallokation

Also gedieh das Projekt BEPS 2.0. Dieses hat zwei Pfeiler, zum einen die Mindestbesteuerung von wohl 15 Prozent, zum

anderen die neue Gewinnallokation, mit der heutige digitale Wirtschaftsrealitäten abgebildet werden sollen. Walt verweist auf die Transferpricing-Regeln der OECD, die bisher klären, welcher Gewinn in welchem Land steuerbar ist. «Diese Regeln basieren auf der physischen, funktionalen und risikobasierten Präsenz eines Unternehmens – wo hat es Fabrikationsanlagen, wo lokale Vertriebseinheit, wo Forschungs- und Entwicklungseinrichtungen, wo werden Patente und Lizenzen verwaltet? Daraus ergibt sich die Gewinnverteilung.» Eine historische Betrachtungsweise, die durch die Digitalisierung immer weniger stimmig ist.

*«Die Steuerbehörden haben gesehen, dass man da noch mehr reinholen kann.»*

Eine digitale Operation braucht kaum lokale Mitarbeiter, darum kann das Unternehmen seine Immaterialgüter, die den weltweiten Umsatz generieren, an einem – steuergünstigen – Ort zusammenziehen. Vor diesem Hintergrund haben etliche Länder individuelle Digitalsteuern eingeführt, diese sollen nun aber mit dem ersten Pfeiler von BEPS 2.0 ersetzt werden. «Die Gewinnallokation wird von der physischen Substanz gelöst. Neu zählt auch, wo die Umsätze erzielt werden», erklärt Walt. «Ein Teil des Gewinns wird künftig auf die Länder verteilt, wo der Umsatz anfällt.»

## Eine Reform nach der anderen

Als Schweizer Steuerexpertin hat Martina Walt zwischen den beiden BEPS-Reformen der OECD miterlebt, wie die Schweiz

# Gemeinsam erleben. Weltweit.



**GALLUS MEDIA**  
WIR SIND TON BILD RAUM

Gallus Media streamt brillanten Ton und emotionale Bilder.  
Immer, überall und mit Herzblut.

NEU: EIGENES TV-STUDIO  
FÜR INTERACTIVE-STREAMING



mit STAF (Steuerreform und AHV-Finanzierung) ein eigenes Projekt stemmte. STAF nahm Forderungen der EU und Punkte aus BEPS 1.0 auf, etwa die Abschaffung der Holdingprivilegien.

Nun steht der nächste grosse Umbau der Steuermechanismen bevor. Walt weiss, was das bedeutet: «Steuergesetzänderungen geben grundsätzlich Arbeit», sagt sie mit einem Lächeln im Gesicht – ihr Know-how wird noch gefragt werden. Gesetzgeber und Steuerexperten überall auf der Welt müssen die politische Einigung in praktikable Mechanismen übersetzen. Denn so klar es scheint, dass die Mindeststeuer für Gewinne kommen wird: «Die Basis, auf welcher die Minimalsteuer erhoben wird, ist einer der grossen Diskussionspunkte», erklärt Walt. Die Zeit drängt, schon im Steuerjahr 2023 sollen die neuen Spielregeln Anwendung finden, «bis im Oktober muss einiges an Arbeit geleistet werden.»

Absehbar ist jetzt schon, dass die beiden Pfeiler der Steuerreform zu noch mehr Komplexitäten führen werden. «Wenn man die Regeln anwenden will, muss man weltweit sehr detaillierte Daten aus der Buchhaltung aufbereiten können, um die entsprechenden Deklarationen pro Land machen zu können», sagt Walt.

#### **Zähneknirschendes Mitmachen**

Dafür wäre ein weltweit einheitlich aufgesetztes finanzielles Buchführungs- und Reportingsystem ideal. «Das ist aber Wunschdenken», hält Martina Walt fest, «In der Realität haben wir drei, vier unterschiedliche Systeme.» Die benötigten konsolidierten Daten können also nicht einfach auf Knopfdruck aus dem System geholt werden. Die Steuerreform wird vorerst einmal viel Handarbeit mit sich ziehen.

### *«Viele KMU machen ihre Umsätze mit internationalen Konzernen.»*

Die Schweiz wird eigene Vorschläge in die globale Diskussion einbringen, wie die künftige Steuerbasis, die «GloBE», möglichst fair und einfach ermittelt werden kann. In Arbeitsgruppen des Bundes speisen PwC und andere Unternehmen über Verbände wie Swissholdings oder Economiesuisse ihre Ideen ein. «Es ist richtig, dass die Schweiz «zähneknirschend mitmacht», wie es Bundesrat Ueli Maurer formulierte, so haben wir einen Platz am Tisch der OECD und können mitreden – und versuchen, so attraktiv wie möglich zu bleiben.»

Als globales Unternehmen hat PwC den Vorteil, sich intern austauschen zu können. «Wir kennen die Ideen der Amerikaner oder der Deutschen, die eine andere Steuergesetzsystematik und -politik haben und eine andere Perspektive mit an den Verhandlungstisch bringen: Sie sind Hochsteuerländer und auch grosse Märkte – die Interessen sind sehr unterschiedlich», sagt Walt. «Die Schweiz wird natürlich versuchen, die Standortattraktivität der Schweiz hochzuhalten und am Schluss eine Lösung zu finden, die ins Schweizer Steuersystem passt.»

#### **Lohnnebenkosten senken**

Die Ostschweizer Kantone werden wohl oder übel ihre Unternehmenssteuern auf 15 Prozent erhöhen und versuchen, im Gegenzug den Unternehmen irgendwelche andere Goodies zu geben, um die Standortattraktivität zu erhalten. «Da wird sich in den nächsten Monaten zeigen, welche Massnahmen akzeptiert werden», gibt Martina Walt zu bedenken. Neben Subventionen für Forschung und Entwicklung, die alle Standorte vermehrt ausreizen werden, schlägt Walt vor, auch beim Schweizer Lohnniveau anzusetzen: «Unsere Löhne sind im Verhältnis sehr hoch, wir haben aber auch gute, qualifizierte Mitarbeiter, sie sind effizienter und fallen weniger aus. Eine Idee wäre deshalb, die Lohnnebenkosten zu senken.» Kosten für Sozialversicherungen oder Bewilligungen, die im Ausland als hoch angeschaut werden, könnten gesenkt, Ausfälle durch die höheren Steuereinnahmen ausgeglichen werden. Einfach ist auch dieser Ansatz, kantonal unterschiedliche Steuersätze über Bundesabgaben auszugleichen, nicht.

### *«Da wird sich in den nächsten Monaten zeigen, welche Massnahmen akzeptiert werden»*

Der Kreativität werden auf jeden Fall Grenzen gesetzt werden. «Die OECD hat schon angedeutet, dass sie genau darauf achten wird, welche Abzüge toleriert werden.» Subventionen würden tendenziell akzeptiert, man müsse aber darauf achten, dass man nicht in verbotene staatliche Beihilfen gerate, sagt Martina Walt. Sie geht davon aus, dass der Standortwettbewerb noch schärfer werden wird; es wird intransparenter, welche Goodies angeboten werden. «Wir sind ja heute schon im Wettbewerb mit Irland, den Niederlanden, dem Vereinigten Königreich oder Singapur.» Der Steuersatz sei ein wichtiges Element in diesem Wettbewerb. Daneben spielen aber Faktoren wie die Verfügbarkeit von Talenten, die Qualität und die Effizienz der Arbeitnehmer oder die Rechtssicherheit im Land eine grosse Rolle.

Für Massenproduktionen seien Schweizer Arbeitskräfte im Vergleich zu teuer, «da können wir im Wettbewerb nicht mithalten. Aber wenn es darum geht, hochspezialisierte Forschungsabteilungen anzusiedeln, wenn es um präzise Spezialanfertigungen oder internationale Headquarterfunktionen für Führung und Strategie geht, da kann die Schweiz in der Mitte von Europa extrem punkten.»

#### **KMU können profitieren**

Die meisten Schweizer KMU sind nicht Ziel der neuen Regelungen. Natürlich wollen diese Firmen erst recht nicht, dass der Steuersatz raufgeht. «Viele KMU machen ihre Umsätze mit internationalen Konzernen, die fahren im Fahrwasser der Grossen», gibt Martina Walt zu bedenken. Headquarter, Forschungs- und Entwicklungseinrichtungen und andere spezialisierte Einheiten von Grossen würden immer auch viele kleine lokale Zulieferer, Dienstleister, Spezialisten

anziehen: «Wenn wir den Standort für die internationalen Konzerne attraktiv halten, können wir die Wirtschaft insgesamt stützen und den Markt für Zulieferer behalten. Das kommt unseren KMU zugute.»

Wenn die OECD-Regelungen klarere Konturen haben, muss die Schweiz Änderungen im Steuergesetz vornehmen. «Ich nehme an, es wird eine intensive Debatte um die begleitenden Kompensationsmassnahmen geben», sagt Walt. Beispielsweise, wenn mehr Arbeitsbewilligungen für ausländische Spezialisten ermöglicht werden sollten, «gibt sicher einige politische Sensibilitäten.»

### Wichtige Steuerzahler

Die grosse Mehrheit der Unternehmen, die von der OECD ins Visier genommen werden, sind ausländische Konzerne, die in der Schweiz grosse operative Betriebe oder Headquarter unterhalten. «Das sind jene Unternehmen, die bis vor Kurzem noch Privilegien hatten», betont Walt, «diese Unternehmen sind auch relativ mobil. Es ist wichtig, dass wir die halten können, denn sie finanzieren den grössten Teil unserer Steuereinnahmen und sie bringen Umsätze für unsere lokalen KMU.» Das Umfeld in der Schweiz müsse deshalb so attraktiv bleiben, dass die Konzerne gute Gründe hätten, hier zu bleiben, auch wenn sie zwei, drei Prozent Steuern mehr bezahlen.

Kleine Schweizer Unternehmen, die nur im Inland tätig sind, werden von den Neuerungen vielleicht wenig spüren, vor allem dann, wenn ein Kanton die Mindeststeuer nur für Umsätze ab 750 Millionen Euro einführen würde. Doch schon wenn ein Ostschweizer KMU in Vorarlberg und Baden-Württemberg tätig ist, dürften sich einige lokale Vorschriften ändern – und der bürokratische Aufwand für die Steuererklärung steigen.

Jene 21 Ostschweizer Unternehmen und weit über 100 Tochterfirmen internationaler Konzerne, die über der Schwelle von 750 Millionen Euro liegen, müssen sich ohnehin darauf vorbereiten, sehr viel mehr Daten aus ihren Geschäftsabschlüssen für die Behörden aufzubereiten. «750 Millionen Euro ist die gleiche Grenze, die man heute schon beim Country-by-Country-Report aus dem BEPS 1.0 kennt, da muss man bereits gewisse Daten pro Land aufarbeiten», sagt Martina Walt. «Was nun kommt, geht aber massiv weiter. Die heutigen Daten reichen nicht für das, was man beim BEPS 2.0 braucht.»

Die Unternehmen müssen jetzt also ihre Buchhaltungssysteme anpassen und sich fragen, wie sie an die relevanten Daten rankommen. «So eine Umstellung geht nicht von heute auf morgen, darum müssen sie das jetzt überlegen» sagt Walt. Man weiss zwar noch nicht genau, wie die Daten aufbereitet werden müssen, wie die Formulare aussehen werden oder wie

Anzeige

**PTV** **OST** Ostschweizer Fachhochschule **IHK** St. Gallen Appenzell

**20. Ostschweizer Technologie Symposium**

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

**«Industrie im Spannungsfeld von gesellschaftlichem Wandel und ökologischen Ansprüchen»**

**Freitag 24.9.2021**  
Olma Halle 3.1 | St. Gallen

Mediapartner **SMM MSM**

Unter anderem mit:

- **Dr. Sibylle Olbert-Bock**, OST Ostschweizer Fachhochschule
- **Dr. Michael Krüger**, CORVAGLIA MOULD AG
- **Dr. Andreas Müller**, DGS Druckguss Systeme AG
- **Anja Förster**, Bestsellerautorin und Gründerin Rebels at Work



Das Know-how von Steuerexpertinnen wie Martina Walt wird künftig noch mehr gefragt sein.

die «GloBE», die künftige Bemessungsgrundlage, genau aussehen werden. Aber man ahnt es.

Es sei wichtig für ein Unternehmen, das die 750-Millionen-Euro-Umsatzschwelle überschreitet, jetzt aktiv zu werden, sich mit der Problematik auseinanderzusetzen und zu überlegen, wie man diese Daten effizient von allen Tochtergesellschaften weltweit beschaffen und aufbereiten kann. Ob die Neuerung wirklich schon 2023 eingeführt werde, sei eine andere Frage, «mal schauen, ob der Gesetzgebungsprozess dem politischen Tempo hinterherkommt.»

### Weniger Standorte

Für Steuerexpertin Martina Walt ist der Fokus in nächster Zeit klar: «Wir sehen unsere Aufgabe darin, einem Unternehmen zu helfen, sein Potenzial auszuschöpfen.» Dabei werde der Blick zuerst auf optimale Zulieferketten und betriebliche Faktoren und erst in zweiter Linie auf steuerliche Faktoren gelegt. «Wenn das Unternehmen mehr Steuern zahlen muss, wird deshalb die Gewinnvorgabe nicht kleiner. Darum werden sich Unternehmen überlegen, wo sie sonst Kosten sparen können.»

Dabei würden sich etliche Unternehmen fragen, ob sie noch alle heutigen Standorte benötigen: «Man sieht heute bereits eine gewisse Konsolidierung auf weniger Standorte.» Überlegungen, die auch durch die Corona-Pandemie weiter angeschoben wurden.

Wenn sich globale Unternehmen auf weniger Standorte fokussieren, sei das sowohl eine Chance als auch eine Gefahr für die Schweiz. Die grossen Konzerne hätten schon seit einiger Zeit permanent ihre globalen Operationen angeschaut und sich überlegt: Bin ich noch am richtigen Ort? «Die Schweiz konnte in den letzten Jahren lernen. Wir wissen, dass wir den Standort dauernd verteidigen müssen», sagt Martina Walt. «Wir haben Übung darin, die Schweiz attraktiv zu halten. Die STAF hat sicher einiges dazu beigetragen.»

### Schiedsgericht nötig

Die beiden Pfeiler der kommenden Steuerreform führen dazu, dass die einzelnen Staaten noch vermehrt um dieselben Steuererträge rangeln werden. Deshalb sei eine gute Disput-Resolution, ein Schiedsgericht, sehr wichtig. Wenn sich die Länder nicht auf eine Veranlagung einigen können, ein «Nicht-Einverständnis» vorliegt, «dann muss klar sein, wie die Regeln angewendet werden. Dieser Mechanismus muss wirklich funktionieren.»

*«Unternehmen werden sich überlegen, wo sie sonst Kosten sparen können.»*

Zudem glaubt Martina Walt, dass die bisher üblichen Doppelbesteuerungsabkommen zwischen zwei Ländern durch multilaterale Abkommen ergänzt werden. «Die Zeit wird gar nicht reichen, alle notwendigen Anpassungen Land für Land zu machen», erläutert Walt den Trend. «Um sofort gleich lange Spiesse für alle zu haben, muss man multilaterale Abkommen schliessen.»

Allen Abkommen und Regeln zum Trotz werde aber am Schluss jedes Land schauen, dass es für sich optimieren könne. «Die Finanzminister werden an den Steuereinnahmen gemessen.»

**Text:** Philipp Landmark  
**Bilder:** Marlies Thurnheer

Dieter Holenstein:

# Ideale personelle Konstellation.



# Das Epizentrum der Präzisionsindustrie

In seinem vor wenigen Monaten vom Verein für wirtschaftshistorische Studien in Zürich herausgegebenen Buch «Brennpunkt Heerbrugg – Vom Überschwemmungstal zum Hightech-Valley» hat Historiker Dieter Holenstein die ungewöhnliche Geschichte des «Präzisions-Clusters» Heerbrugg nachgezeichnet.

Dieter Holenstein arbeitete lange als Geschichtslehrer und unterrichtete als Dozent für Allgemeine und Schweizer Zeitgeschichte an der Universität Freiburg. Dank etlichen Forschungsarbeiten ist er ausgewiesener Kenner der Ostschweizer Wirtschafts- und Sozialgeschichte. Der in St.Gallen wohnhafte Autor ist von seiner familiären Herkunft her eng mit dem St.Galler Rheintal verbunden.

**Dieter Holenstein, mit dem Buch «Brennpunkt Heerbrugg – Vom Überschwemmungstal zum Hightech-Valley» haben Sie wohl das künftige Standardwerk zur Geschichte der Präzisionsindustrie im St.Galler Rheintal vorgelegt. Wie ist es dazu gekommen?**

Ich wurde vom Verein für wirtschaftshistorische Studien aus Zürich angefragt, ob ich bereit sei, im Rahmen der Serie «Schweizer Pioniere der Wirtschaft und Technik» einen Band zum Thema «Präzisionstechnik im Rheintal» zu schreiben. Das zeigt, dass das faszinierende «Hightech-Valley» auch ausserhalb der Ostschweiz auf Interesse stösst. Was das Rheintal in der Schweizer Wirtschaftsgeschichte zu einem einzigartigen Spezialfall macht, ist der Umstand, dass es sich innerhalb von lediglich Jahrzehnten von der armen Überschwemmungszur florierenden Hochtechnologieregion wandelte. Eben zum Hightech-, High-Precision- oder präzisionstechnischen «Siliconvalley» der Schweiz. In meinem Buch habe ich mich auf das Mittlrheintal beschränkt. Das aus Platzgründen – aber auch, weil der ganze Prozess im Raum Heerbrugg begonnen hatte und die Ballung präzisionstechnischer Unternehmen dort bis heute am grössten ist.

**Was war die Ursache dieser rasanten Entwicklung, was war der «Big Bang», der zur heutigen Dichte an weltweit führenden Unternehmen im ehemals periodisch vom Rhein überschwemmten Rheintal beigetragen hat?**

Von einem eigentlichen Urknall würde ich als Historiker nicht sprechen. Klar ist aber, dass der Prozess 1921 mit der Gründung der Firma Wild in Heerbrugg begann und dass deren Nachfolgerin Leica Geosystems AG heute noch das mit Abstand wichtigste Präzisionsunternehmen des ganzen Rheintals

darstellt. Die Firma Wild und die Entwicklung zum Hightech-Valley kamen durch ein Zusammenspiel diverser sich positiv ergänzender Faktoren zustande. Voraussetzung dafür waren allerdings die Rheinkorrektion und die Melioration der Überschwemmungs- und Nassgebiete. Damit gewann gerade der Grossraum Heerbrugg viel nutzbares Gelände und Baulandreserven dazu. Mit der Bändigung des Alpenrheins und der Schaffung des Werdenberger und des 1906 fertiggestellten Rheintaler Binnenkanals wurde die Basis für ein stabiles Wirtschaften im Rheintaler Talboden überhaupt erst gelegt.

**Wichtig war aber auch das Zusammentreffen und Wirken visionärer Persönlichkeiten?**

Absolut! Zunächst dasjenige des Thüringers Karl Völker, der als politisch Verfolgter aus dem damals monarchistischen Deutschland in die Schweiz und dann nach England floh und sich schliesslich wegen verwandtschaftlicher Beziehungen seiner Frau im Rheintal niederliess. 1830 erwarb Völker das Schlossgut Heerbrugg, wo er eine Privatschule für englische Zöglinge gründete. Mit exotischen Geschäftseinfällen wie etwa einer Maulbeerbaumzucht für die Seidenproduktion hatte er wenig Erfolg. Bleibende Spuren hinterliess er aber durch seine Drainagetechnik mit Röhren aus Ton, für deren Herstellung er am Fuss des Schlosshügels eine Ziegelei errichtete. Vor allem aber war Karl Völker ein unermüdlicher Kämpfer für die Eisenbahn und wurde zum «Vater» des Bahnhofs Heerbrugg, womit der kleine Weiler mit wenigen Einwohnern ab 1858 mit der Welt verbunden war. Im Hinblick auf seine spätere wirtschaftliche Entwicklung war das von enormer Bedeutung.

**Heerbrugg war überhaupt verkehrstechnisch aussergewöhnlich gut situiert?**

Ja, denn ein weiterer Visionär, Jacob Schmidheiny, war der Initiator des elektrischen Trams, das bereits 1897 von Altstätten über Heerbrugg nach Berneck führte und die Dörfer des Rheintals miteinander verband. Schmidheiny hatte von Karl Völker lange vorher auch die Ziegelei in Heerbrugg erworben, die er sehr erfolgreich betrieb und welche die Keimzelle



des gesamten Industrieimperiums der Familie Schmidheiny darstellt. Ohne die daraus resultierende Finanzkraft hätte der lange und schwierige Aufbau der Firma Wild bis tief in die Dreissigerjahre hinein gar nicht bezahlt werden können.

*«Hauptkunde war mit fast der Hälfte des 1940–1945 erzielten Gesamtumsatzes die Schweizer Armee.»*

#### **Und dann gibt's da ja auch noch die Grenzlage ...**

Diese erlaubte einerseits den Import von Arbeitskräften, andererseits aber schon in den Anfangsjahren von Wild auch Produktionsverlagerungen ins benachbarte Vorarlberg. Und nicht zu vergessen: Durch den Ersten Weltkrieg war die für die Region wichtige Stickereibranche massiv eingebrochen. So arbeiteten etwa in Balgach 1910 noch dreimal mehr Ortsbewohner in der Stickerei als 1927. In dieser Krisensituation erhielt Jacob Schmidheiny's Leitspruch «Arbeit dem Rheintaler Volk!» ganz besondere Bedeutung. Die tiefe Verbundenheit der Schmidheiny's mit ihrer Heimatregion führte dann ja auch massgeblich zur Gründung der Firma Wild und damit zu neuen, zukunftsgerichteten industriellen Perspektiven. Entscheidend dafür war, dass 1921 drei herausragende Persönlichkeiten zusammenfanden.

**Wie Sie in Ihrem Buch beschreiben, waren dies der Geodät Heinrich Wild, damals Oberingenieur und Chefkonstrukteur bei Geo Carl Zeiss in Jena, Rudolf Helbling mit seinem international erfolgreichen Vermessungsbüro in Flums und der Heerbrugger Industrielle Jacob Schmidheiny. Wenig später kam dann noch dessen Bruder Ernst dazu.**

Mit dem genialen geodätischen Entwickler Wild, Vermesser Helbling, der die neuen Geräte über sein Büro dem Praxistest unterziehen konnte, und dem regional verwurzelten, aber weltweit erfolgreichen Industriellen Jacob Schmidheiny als Geldgeber war eine geradezu ideale personelle Konstellation für das Unternehmen gegeben, das die Drei 1921 als «Heinrich Wild, Werkstätte für Feinmechanik und Optik» gründeten. Mit einem Durchhaltewillen, den heutige Investoren wohl kaum hätten, retteten Jacob Schmidheiny und sein Bruder Ernst die Firma über die langen und schwierigen Anfangsjahre hin-

über. Im und vor allem nach dem Zweiten Weltkrieg kam dann der grosse Erfolg. Das gilt auch für ihre Nachfolgerin, die 1997 gebildete Leica Geosystems AG, die fünf von ihr abgespaltenen Unternehmen (z. B. die APM Technica AG) sowie die zahlreichen Firmen, die im Umfeld von Wild entstanden und zum Hightech-Cluster Heerbrugg heranwuchsen.

**Wäre eine solche Entwicklung auch in doch eher städtischen Gebieten mit ihrer damaligen grossbürgerlichen Gesellschaft, Einschränkungen und Zwängen möglich gewesen?**

Auffallend viele Firmengründer des Rheintaler Clusters stammen aus einfachen, ja teils ärmlichen Verhältnissen. Das liegt ganz wesentlich daran, dass gerade im ländlich geprägten Mittelrheintal althergebrachte Standesstrukturen mit ihrer oft immanenten Behinderung von Innovation, sozialer Mobilität und wirtschaftlichem Aufstieg weitgehend fehlten. Allerdings mussten etliche Firmengründer jahrelang hart arbeiten, bevor sich der unternehmerische Erfolg einstellte. Aber Durchhaltewillen war ja bei der seit jeher an materielle Not gewöhnten Rheintaler Landbevölkerung fast schon Teil der eigenen Genetik.

**Kommen wir noch einmal auf das Kernunternehmen der Entwicklung zurück, auf die Firma Wild. Wie genau war deren Verwicklung in die Rüstungsgeschäfte des Zweiten Weltkriegs?**

Gefragt von Wild waren damals vor allem Telemeter (Entfernungsmesser), Panorama- und Zielfernrohre. Hauptkunde war mit fast der Hälfte des 1940–1945 erzielten Gesamtumsatzes von 66 Millionen Franken die Schweizer Armee. Zweitwichtigster Abnehmer war das deutsche Oberkommando des Heeres mit einem Anteil von 20 Prozent an den Wild-Umsätzen. 1940, 1944 und 1945 wurden aber an den zweitwichtigsten Exportkunden, das neutrale Schweden, sogar mehr Produkte geliefert als an Deutschland. Ausserdem bleibt festzuhalten, dass die Firma Wild nie auf die schwarze Liste der Alliierten geriet. Nach dem Krieg wurde Wild dann Weltmarktführer im Bereich der Photogrammetrie und beschäftigte schon in den Sechzigerjahren mehrere tausend Menschen.

**Text:** Gerhard Huber

**Bilder:** Marlies Thurnheer



# «Wir wollen weiterwachsen»

Die ASSO PERSONAL AG vermittelt Fach- und Hilfskräfte aus den Bereichen Bau, Baunebengewerbe und Industrie in Temporär- oder Festanstellungen an Unternehmen. Dabei übernehmen erfahrene Personalberater den kompletten Rekrutierungsprozess inkl. Administration, Bewerbungsgespräche, Lohnbuchhaltung usw.

Das Unternehmen ist seit der Gründung im Jahr 2010 gewachsen. Nebst den Standorten in Rorschach und Widnau ist ASSO seit 2020 auch in Ruggell im Fürstentum Liechtenstein vertreten. Mit neuen Mitarbeitern und einem neuen Auftritt strebt CEO Niranjan «Niri» Sriragavan weiteres Wachstum an.

## Warum hat ASSO nebst Rorschach und Widnau einen weiteren Standort in Ruggell eröffnet?

Wir haben schon seit Jahren Kunden in Liechtenstein. Da in jüngster Zeit neue dazugekommen sind, und wir grundsätzlich nahe bei unseren Kunden sein wollen, haben wir uns entschlossen, hier eine Filiale zu eröffnen.

## Sie treten seit dieser Woche mit einem neuen Logo auf. Warum?

Nicht nur unser Logo ist neu. Wir haben unseren gesamten Auftritt überarbeiten lassen. Er ist frischer, moderner und trotzdem bodenständig. Genau wie wir. Mit neuen Mitarbeitern und einem neuen Standort in Rorschach ab Herbst präsentieren wir uns gut aufgestellt und frisch herausgeputzt.

## Ist Wachstum in einem scheinbar übersättigten Markt überhaupt möglich?

«Ja, das hat auch die Vergangenheit gezeigt. Gebaut wird immer, und gute Fachkräfte kann auch jeder brauchen. Mit unserem guten Netzwerk in der Region und durch unsere freundschaftlichen Kontakte zu den Unternehmen, wissen wir, wo es welche Vakanzen gibt; häufig schon bevor die Stellen überhaupt ausgeschrieben werden. Wir sind deshalb meistens einen Schritt voraus. Zudem wissen wir, wie wichtig Arbeit für Menschen und Unternehmen ist. Deshalb bringen wir nur Bewerber und Arbeitsplätze zusammen, die zueinander passen. Unsere Erfolgsquote kann sich sehen lassen.»

## Sind weitere Standorte in Planung?

Die Nähe zu unseren Kunden ist für uns ein klarer Wettbewerbsvorteil. Deshalb ja.

**ASSO**  
PERSONAL AG

ASSO PERSONAL AG  
Rheinstrasse 11  
9443 Widnau  
Tel. +41 71 788 40 00  
[www.assopersonal.ch](http://www.assopersonal.ch)

ASSO PERSONAL AG  
Hauptstrasse 97  
9400 Rorschach  
Tel. +41 71 844 09 09  
[www.assopersonal.ch](http://www.assopersonal.ch)

ASSO PERSONAL AG  
Industriering 14  
9491 Ruggell  
Tel. +423 320 20 20  
[www.assopersonal.li](http://www.assopersonal.li)

## Wir suchen, finden und vermitteln:

- Maurer
- Kranführer
- Sanitärmonteure
- Elektriker
- Schreiner
- Zimmermänner
- Metallbauer
- Polymechaniker
- Produktionsmitarbeiter
- u.v.m.

Jens Breu:

**Keine Aktien  
verkauft.**



# Mit Schrauben zum Erfolg

Die Abkürzung stand einst für «Stadler für Schrauben»: Die Rede ist von SFS, dem grössten Rheintaler Unternehmen. Seine Geschichte nahm 1928 in der damaligen Eisenwarenhandlung Stadler in Altstätten ihren Anfang. 1949 eröffnete Partner Hans Huber eine Filiale in Heerbrugg.

Während des grossen Baubooms Ende der 1950er Jahre konnte der Schraubenhändler wegen Lieferproblemen seine Kunden nicht mehr zeitgerecht beliefern. Kurzerhand entschieden Josef Stadler und Hans Huber, insbesondere die Schrauben für die Doppelverglasung von Fenstern selbst herzustellen. Daraus entstand 1960 die SFS Presswerk Heerbrugg AG mit drei Mitarbeitern. Mit weltweit über 10 000 Angestellten ist die Gruppe heute ein weltweit agierendes Technologieunternehmen für mechanische Befestigungssysteme, Präzisionsteile, Baugruppen und Logistiksysteme. SFS-CEO Jens Breu ist überzeugt, dass der Kurs seines Unternehmens weiterhin nur eine Richtung kennt: nach oben.

*«Wir sehen unsere mittelfristigen Wachstumsziele bei drei bis sechs Prozent.»*

**Jens Breu, die Erfolgsgeschichte der SFS ist geprägt von Josef Stadler und Hans Huber, eines der erfolgreichsten Unternehmerduos der Rheintaler Industriegeschichte. Was machte aus Ihrer Sicht den aussergewöhnlichen Pioniergeist der beiden Unternehmer aus?**

Beide haben konsequent den Kunden und seine Bedürfnisse ins Zentrum ihres unternehmerischen Handels gestellt. Kundennutzen schaffen war ihr Credo! Dies in einem starken Kollektiv, auf Basis von Innovation und technologischer Kompetenz.

**Dieses Credo hat unverändert seine Gültigkeit?**

Aber ja! Es wurde zur DNA unseres Unternehmens. SFS hat sich entlang dieser Denkweise entwickelt. Wir haben neue Kunden und Märkte erschlossen, neue Lösungen und Geschäftsmodelle entwickelt, das Technologiespektrum erweitert. Aber unserer DNA – unserem Leistungsversprechen, für den Kunden Mehrwert zu schaffen – sind wir treu geblieben. Es bildet den gemeinsamen Nenner unserer Aktivitäten.

**SFS wagte ab den 1970er-Jahren die Expansion ins europäische Ausland. War das der Grundstein des heutigen Erfolgs?**

Unser Leistungsversprechen bedingt enge Partnerschaften mit und damit auch die Nähe zu unseren Kunden. Das war unser Antrieb für die Internationalisierung, schrittweise sind wir unseren Kunden ins Ausland gefolgt. Daran hat sich nichts geändert.

**Für Hans Huber, langjähriger SFS-Chef und Verwaltungsratspräsident, war «jeder Mitarbeiter ein Unternehmer». In den 60er-Jahren führte er denn auch eine Mitarbeiterbeteiligung an der AG ein und 1984 eine Gewinnbeteiligung aller Mitarbeiter.**

Unsere Unternehmenskultur ist ein wichtiger Pfeiler unserer erfolgreichen Entwicklung. Die Mitarbeiter- und Erfolgsbeteiligungen sind wiederum wichtige Aspekte der Kultur und haben die Identifikation mit dem Unternehmen gestärkt. Sie haben zudem auch eine hohe Transparenz und verantwortungsvolle Führung gefördert.

**2014 ging die SFS Group an die Börse und wurde auf Anhieb mit 2,5 Milliarden Franken bewertet. Wie sieht es heute aus?**

Der Wert ist heute deutlich höher und auch Ausdruck der insgesamt guten Leistung der SFS Group. Wichtig ist uns eine nachhaltige, langfristig erfolgreiche Unternehmensentwicklung – kein kurzfristig orientiertes Denken und Handeln, um den Aktienkurs zu treiben.

**Sie selbst sind auch an der SFS beteiligt. Haben Sie aktuell Aktien beim derzeitigen Kurshoch verkauft?**

Nein, ich habe keine Aktien verkauft, im Gegenteil, ich habe meine Beteiligung kontinuierlich ausgebaut und glaube an die Fortsetzung der erfolgreichen Entwicklung von SFS. Nachdem Covid-bedingten Einbruch der Nachfrage im ersten Semester 2020 sehen wir seit dem dritten Quartal 2020 eine zusehends breit abgestützte Erholung. Teil dieser Entwicklung sind auch Nachholeffekte. Entsprechend dürfte sich die wirtschaftliche Entwicklung auch wieder etwas abschwächen. Wir sehen unsere mittelfristigen Wachstumsziele bei drei bis sechs Prozent.

**Die beiden Gründerfamilien Huber und Stadler sind bis heute Mehrheitsaktionäre mit rund 55 Prozent. Was sind die Vorteile?**



**Besuchen Sie uns  
am Infoabend!**

25. November 2021,  
19 Uhr am bzb Buchs



Kanton St.Gallen  
**Berufs- und Weiterbildungs-  
zentrum Buchs**



## **Jetzt anmelden: Starts Herbst/Winter 21**

### **Bereich Wirtschaft & Personal**

- HR-Fachfrau/HR-Fachmann (BP)
- HR-Assistent/-in (HRSE)
- Sachbearbeiter/-in Liechtenstein Personal (bzb)

### **Bereich Finanzen/Versicherungen**

- Versicherungsvermittler/-in VBV
- Finanzberater/-in IAF
- Finanzplaner/-in (BP)

### **Bereich Logistik**

- Logistikfachfrau/Logistikfachmann (BP)

**bzb.**

**Für mehr  
Lohn  
bzbuchs.ch**



**Ihr Seat und Cupra Partner in der Ostschweiz.**

**T 071 757 95 95 < 24h-Service**

Gschwend Garage Altstätten AG

Feldwiesenstrasse 31

9450 Altstätten

**gschwend-garage.ch**

info@gschwend-garage.ch

Das starke Ankeraktionariat unterstützt uns bei der erwähnten langfristigen und nachhaltigen Ausrichtung. Und es gibt SFS Stabilität, falls der Kurs der zyklischen SFS-Aktie auch mal eine Delle erfährt.

### **Die Corona-Krise ist aber auch an der SFS Group nicht spurlos vorbeigegangen?**

Die Covid-19-Pandemie stellte jede Geschäftsstrategie hinsichtlich ihrer Effektivität auf den Prüfstand. Unsere strategische Ausrichtung hat sich dabei als robust und richtig erwiesen. Denn die Nähe zum Kunden ist für SFS zur erfolgreichen Umsetzung der Value Proposition essenziell. Wir verfolgen im Sinne der «Local-for-Local»-Strategie den kontinuierlichen Aufbau einer globalen Entwicklungs- und Produktionsplattform. SFS und ihre Kunden profitierten in diesem Zusammenhang von einer erhöhten Liefersicherheit, die aufgrund von kurzen und robusten lokalen Lieferketten realisiert werden konnte. Dank der balancierten Ausrichtung auf unterschiedliche Regionen, Endmärkte und Vertriebskanäle federte SFS die Folgen des Nachfrageeinbruchs erfolgreich ab. Mit dem verstärkten Fokus auf die Medizinaltechnik – einen weltweit wachsenden Markt – positioniert sich SFS zudem attraktiv für die Zukunft. Und schlussendlich hat das Unternehmen dank der guten Ertragskraft und der soliden Bilanz die Kraft, auch in der Krise eine langfristig ausgerichtete Strategie zu verfolgen und die damit verbundenen Investitionen zu tätigen. Aufgrund dieser Erkenntnisse sieht sich SFS bestärkt, den eingeschlagenen Weg konsequent weiter zu verfolgen.

*«SFS hat die Kraft, auch in der Krise eine langfristig ausgerichtete Strategie zu verfolgen.»*

### **Apropos Medizinaltechnik: Sie implementieren unter der Marke Tegra Medical eine globale Fertigungsplattform für Medizinaltechnik-Anwendungen. Warum ein neuer Name, hätte sich nicht SFS Medical angeboten?**

Die Marke Tegra Medical ist ja nicht neu; Tegra Medical haben wir 2016 übernommen. Sie war und ist attraktiv im Medizinaltechnikmarkt positioniert, und dank ihr hat SFS einen breiten Zugang zu namhaften OEMs der Branche erhalten. Diese Kunden sind international tätig und suchen Partner, mit denen sie global zusammenarbeiten können. Die Erweiterung der Produktionsplattform um europäische und asiatische Aktivitäten unter der Nutzung der Marke Tegra Medical war daher der logische Weg.

### **Kürzlich ging SFS auch eine Kooperation mit der Oberrieter Jansen AG im Bereich Fensterbau ein. Sind auch weitere Kooperationen geplant?**

Während sich Jansen auf das Product Management konzentriert, agiert SFS als direkter Ansprechpartner für die Kunden. Die Kunden profitieren vom starken SFS-Vertriebsnetzwerk und von unserer umfassenden Kundenbetreuung. Zusätzlich bietet SFS den Kunden die Konfektionierung der Produkte und die Nutzung der bekannten Logistiksysteme an. Neben organischem Wachstum waren Kooperationen wie diese, aber auch Firmenübernahmen schon immer Teil unserer Wachs-



tumsstrategie. Ziel ist insbesondere die Erschließung neuer Marktsegmente und Kunden – was wiederum die Basis für zusätzliches organisches Wachstum schafft.

### **Sie bauen in Heerbrugg eine neue Produktionshalle für gegen 30 Millionen Franken, in der rund 100 Arbeitsplätze entstehen sollen. Was wird dort produziert?**

Insbesondere Präzisionskomponenten und Baugruppen für elektrische Bremssysteme. Die fortschreitende Elektrifizierung der gesamten Fahrzeuge, nicht nur der Antriebe, ist ein wichtiger Innovations- und Wachstumstreiber für SFS.

### **Auch die neue Halle zeigt: Sie setzen aufs Rheintal.**

Unternehmerischer Pioniergeist und eine Macher-Mentalität kombiniert mit hoher Innovationskraft, Verlässlichkeit und Loyalität prägen das Rheintal. Wir haben unsere Aktivitäten in den letzten Jahren konsequent auf Leistungen konzentriert, die einen hohen Innovationsgehalt haben, einen hohen Automatisierungsgrad erlauben und kapitalintensiv sind. Und die Erbringung solcher Leistungen gelingt nur mit gut ausgebildeten Fachkräften. Diese Spezialisten finden wir hier im Rheintal – sowohl auf der Schweizer als auch auf der österreichischen Seite. Aber es wird beidseits des Rheins zunehmend schwieriger. Entsprechend müssen wir die Jugendlichen fördern und für technische Berufe begeistern.

### **Wirtschaftliche Entwicklung und Investitionstätigkeit profitieren von stabilen Rahmenbedingungen. Das geplante Rahmenabkommen schafft jedoch Unsicherheit.**

Das ist so. Rund 25 Prozent der SFS-Mitarbeiter in der Schweiz sind Grenzgänger. Über 95 Prozent der in der Schweiz produzierten SFS-Produkte werden exportiert, davon der Grossteil in die EU. Der freie Zugang zu den europäischen Absatz- und Arbeitsmärkten ist für die erfolgreiche Entwicklung von SFS in der Schweiz zentral. Wir erwarten von der Politik, dass sie stabile und attraktive Rahmenbedingungen schafft und den freien Zugang zu den europäischen Absatz- und Arbeitsmärkten sicherstellt.

**Text:** Tanja Millius  
**Bilder:** SFS

# Flexibilität, Tempo – und Geduld

Sie ist einer der «Hidden Champions» im Alpenrheintal: die OekoSolve AG aus Plons. 2019 gewann sie den «Goldenen David», den Raiffeisen-Unternehmerpreis Ostschweiz. Mit der Feinstaubfilter-Produzentin aus dem Sarganserland wurde eine Siegerin gekürt, die mit «unorthodoxen Vorgehensweisen und Denkansätzen kreative Ideen umsetzt». Katrin Vetsch, Mitglied der Geschäftsleitung, skizziert den Weg vom Start-up zur Marktleaderin nach.

## Katrin Vetsch, warum gerade «OekoSolve»?

OekoSolve entwickelt Feinstaubfilter für Holzfeuerungen – also eine ökologische Lösung. Vielleicht kommen zukünftig noch weitere ökologischen Lösungen dazu, sodass der Name breit passend ist. Ich muss aber zugeben, dass es im allgemeinen Gebrauch – gerade im internationalen Bereich – nicht immer praktisch ist, wenn ein Firmenname aus zwei Sprachen und auch noch einem Umlaut besteht (lacht).

## OekoSolve entstand 2007 aus einem Businessplan-Wettbewerb mit zwei Mitarbeitern. Heute ist sie Marktführerin bei Hightech-Filtern für Holzfeuerungen bis 300 kW. Was ist Ihr Erfolgsgeheimnis?

Vorausschauend agieren. Unsere Entwicklungsabteilung arbeitet an den Lösungen für morgen bzw. übermorgen. Wir sind abhängig von Gesetzen und Förderungen in den verschiedenen Ländern, da ist es manchmal schwierig abzuschätzen, wann wo welches Luftreinhaltegesetz eingeführt und welches Produkt dann benötigt wird. Vor allem braucht es auch Geduld. Mit dem ersten Produkt waren wir eigentlich zu früh am Markt. Erst jetzt – zehn Jahre später – boomt es. Es braucht Pioniergeist, Durchhaltevermögen und Macher, um als Unternehmen erfolgreich am Markt zu bleiben.

## Was machen Sie besser als die Konkurrenz?

OekoSolve entwickelt und produziert alle Kernkomponenten eines elektrostatischen Feinstaubfilters selbst. Dies führt zu hoher Flexibilität und schnellen Reaktionszeiten auf Marktänderungen. So werden z. B. die Feinstaubabscheider immer öfter direkt in die Heizkessel integriert. OekoSolve hat sich hier sehr früh positioniert, um auch als Komponentenlieferant aufzutreten. So werden wegfallende Filteraufträge durch Komponentenaufträge kompensiert.

## OekoSolve hat den Hauptsitz in Plons. Sind Sie zufrieden mit den Rahmenbedingungen im Rheintal?

Ich sehe keinen grossen Unterschied zu anderen Regionen in der Schweiz. Die Nähe zum Ausland war sicher gut für die ersten exportorientierten Unternehmen; dadurch fand wohl eine erste Cluster-Bildung statt. Dieser Cluster hat einen positiven

Einfluss auf die Personalrekrutierung – und die Nähe zum Ausland verkürzt uns die Wege zu einem Grossteil unserer Kunden.

## Dann ist alles eitel Sonnenschein, was die hiesigen Rahmenbedingungen angeht?

Na ja, bessere ÖV-Verbindungen wären sicher wünschenswert. Unser nächster Bahnhof – Mels – wird nur im Stundentakt bedient, was es für die Mitarbeiter nicht sehr attraktiv macht, mit dem Zug zur Arbeit zu kommen. Generell könnten die ÖV-Verbindungen im ganzen Rheintal noch verbessert werden.

## OekoSolve entwickelt viele Projekte mit Schweizer Hochschulen. Auch aus der Ostschweiz?

Ja. Gerade im Bereich Hochspannung ist die OST ein guter Partner, und wir haben neben Innosuisse-Projekten auch regelmässig Studenten, die ihre Bachelor- oder Masterarbeiten bei uns absolvieren. Einige von ihnen sind heute fest bei uns angestellt! Auch RhySearch war schon in solche Entwicklungsprojekte involviert. Die OekoSolve wurde übrigens von einem früheren NTB-Dozenten und einem NTB-Abgänger gegründet.

*«Es soll nicht plötzlich interessanter werden, den Standort in die EU zu verlegen.»*

## Das Rahmenabkommen mit der EU ist geplatzt. Schlimm für OekoSolve?

OekoSolve hat einen Exportanteil von über 70 Prozent, grösstenteils in die EU. Selbstverständlich sind wir daher auf eine vernünftige Zusammenarbeit mit ihr angewiesen. Die Konsequenzen des geplatzen Rahmenabkommens werden sich erst zeigen, aber es wird sicher Bereiche geben, die OekoSolve betreffen.

Katrin Vetsch:

## Vorausschauend agieren.



### Was erwarten Sie von der Politik?

Dass sie eine Lösung aushandelt, die den Produktionsstandort Schweiz nicht noch weiter schwächt! Schon heute ist es allein aufgrund der Grenzen für uns schwierig, im Ausland wettbewerbsfähig sein. Gerade bei kleineren Produkten mit entsprechend tiefen Preisen schlagen sich die Zollabwicklungskosten zu stark auf den Produktpreis nieder. Wir arbeiten deswegen mit Kaminrohrherstellern in Deutschland zusammen, die unsere Produkte fertig assemblieren und innerhalb Deutschlands versenden. Das sind Arbeitsplätze, die auch in der Schweiz sein könnten.

*«Generell könnten die ÖV-Verbindungen im ganzen Rheintal verbessert werden.»*

### Wahrscheinlich sind auch etwa Retouren mit hohem Administrativaufwand verbunden?

Absolut! Überlegungen für eine deutsche Servicestelle stehen bereits im Raum, um dies speditiv und kundenfreundlich abzuwickeln. Wenn jetzt noch weitere Hürden hinzukommen, erschwert dies den Export weiter. Die Schweizer Politik muss handeln! Es soll nicht plötzlich interessanter werden, den Standort in die EU zu verlegen.

### Die Rheintaler sollen einen ausgeprägten Pioniergeist haben: So auch Sie?

Wir führen die OekoSolve zu dritt. Den Pioniergeist würde ich in diesem Team eher meinen beiden Kollegen zuschreiben. Sie sind die Entwickler der Produkte und haben die richtigen Ideen. Ich bin da eher der Typ «pragmatische Organisatorin und Kauffrau», die schaut, dass alles läuft.

### Sie haben 2019 den «Goldenen David», den Raiffeisen-Unternehmerpreis Ostschweiz, gewonnen. Was hat der Sieg gebracht?

Kurzfristig gab es eine sehr hohe Medienpräsenz; diese hat uns in der Ostschweiz bekannt gemacht. Wenn ich von der OekoSolve erzähle, erinnert sich manch einer, dass das ja «die mit dem Preis» waren. Für uns war es aber vor allem eine Bestätigung: Wir haben uns sehr gefreut, dass der ganze Einsatz der letzten Jahre mit dem Goldenen David geehrt wurde.

**Text:** Tanja Millius

**Bild:** Marlies Thurnheer

# Kondensieren für Fortgeschrittene

Es ist eine der Erfolgsgeschichten im Rheintal: die Evatec AG in Trübbach. 2020 gewann die Dünnschicht-Beschichtungssysteme-Spezialistin den Prix SVC Ostschweiz; sie überzeugte die Jury mit ihrer Innovationskraft und der Schaffung von hochqualifizierten Arbeitsplätzen. Im Gespräch erklärt Evatec-CEO und Mitgründer Andreas Wälti, was es braucht, um auf den Weltmärkten mitzuspielen.

## Andreas Wälti, der Prix SVC Ostschweiz liegt nun ein Jahr zurück: Was hat die Auszeichnung Evatec gebracht?

Der Gewinn des Prix SVC Ostschweiz hat die Wahrnehmung von Evatec in der Schweiz erhöht. Wir haben festgestellt, dass in den Tagen nach dem Sieg die Besucherzahlen auf unserer Website in die Höhe geschossen sind. Des Weiteren hat uns der Gewinn sicherlich dabei geholfen, als attraktiver Arbeitgeber in der Ostschweiz wahrgenommen zu werden.

*«Wir erwarten von der Politik, dass wir uns als guten, gleichwertigen Partner der EU positionieren.»*

## Sie haben das Unternehmen 2004 zusammen mit Marco Padrun gegründet – damals waren es gerade mal vier Mitarbeitende, heute sind es knapp 600, wovon etwa 380 in Trübbach arbeiten. Was macht den Erfolg von Evatec aus?

Die richtigen Leute – die mit viel Herzblut hinter dem stehen, was sie machen – am richtigen Ort zu haben! Ausserdem war uns immer wichtig, dass wir in die Zukunft investieren, sprich uns technologisch weiterentwickeln. Für mich persönlich ist und bleibt es wichtig, dass ich jeden Tag mit Freude und Passion arbeiten kann. Und ich glaube, vielen unserer Angestellten geht es ähnlich.

## Was ist das Herzstück von Evatec, mit dem Sie auf den Weltmärkten so gefragt sind?

Wir dürfen unsere Kunden mit Beschichtungsanlagen beliefern, die hauchdünne Schichten auf Substrate auftragen. So werden vor allem elektronische und optische Bauteile in den Bereichen Advanced Packaging, Power Devices, MEMS, Optoelektronik, Wireless Technologies und Photonics mit Evatec-Maschinen hergestellt. Man kann sich das folgen-



Andreas Wälti: Freude und Passion.

dermassen vorstellen: Sie kochen einen Topf Spaghetti. Das kochende Wasser ist das Material, das Sie auf ein Bauteil aufbringen wollen. Das heisst, Sie halten das Bauteil über den Topf und werden dann feststellen, dass das verdampfende Wasser auf dem Bauteil kondensiert. Wir machen das alles sehr genau, in einem Reinraum und unter Vakuum – mit dem Ziel, die Schichten möglichst homogen und rein aufzubringen.

### Womit hebt sich Evatec von den Mitkonkurrenten bei Hightech-Dünnschicht-Beschichtungsanlagen ab?

Wir versuchen immer, unsere Kunden zu verstehen und ihnen mit unseren Lösungen weiterzuhelfen. Technologisch sind dies zum Teil sehr anspruchsvolle Aufgaben, die uns aber im nahen Kontakt mit unseren Kunden halten, was wiederum wichtig ist für eine gute Partnerschaft. Unsere weltweiten Kunden beschichten mit unseren Anlagen ja vor allem elektronische und optische Bauteile. Die Mikrochips und Filter werden zum Beispiel in Endgeräten wie Handys, Computern oder Kameras verbaut. Aber auch in Autos kommen LED-Beleuchtungen zum Einsatz, die mit Lösungen «Made in Trübbach» produziert werden.

### Trübbach ist ein gutes Stichwort: Wie ist das Alpenrheintal zu einem eigentlichen Hightech-Firmen-Cluster geworden?

Durch das Zusammentreffen von verschiedenen Regionen (CH, FL, AT, DE) und somit verschiedenen Interessen auf engstem Raum war es für die Bewohner des Alpenrheintals immer notwendig, unkonventionelle Lösungen zu finden. Das gibt dem Tal wohl seinen speziellen Charakter. Dann gibt es im Rheintal viele qualifizierte Fachkräfte – ein unschätzbare Vorteil für Hightech-Firmen. Zusätzlich ist hier die für uns wichtige Fachhochschule OST (ehemals NTB), mit der wir eng zusammenarbeiten. Allerdings dürfen wir nicht vergessen, dass wir uns in einem Vier-Länder-Cluster befinden und gute, grenzüberschreitende Lösungen für die Bildung, aber auch für die Unternehmen haben.

*«Unsere weltweiten Kunden beschichten mit unseren Anlagen vor allem elektronische und optische Bauteile.»*

### Das bringt uns zum geplatzten Rahmenabkommen mit der EU. Was bedeutet das für die Evatec?

Für uns ist es der Status quo, es gelten nach wie vor die bilateralen Verträge. Wir erwarten aber von der Politik, dass wir uns als guten, gleichwertigen Partner der EU positionieren. Die Beziehungen sind nach wie vor gut – und gute Nachbarn halten solche Situationen auch aus, können sogar darauf aufbauen. Mit annähernd 100 Prozent Exportanteil erwarten wir natürlich auch, dass auf wirtschaftlicher Ebene gute und einfache Lösungen für die grenzüberschreitende Zusammenarbeit ausgearbeitet werden. Ich bin überzeugt, dass dies möglich ist.

### Ein Wegzug war also nie ein Thema, auch nach dem «Aus» fürs Rahmenabkommen?

Nein, nie.

**Text:** Tanja Millius  
**Bild:** Evatec



## Das intelligenteste Hemd aller Zeiten.

100% Swiss Textile | bluesign® approved | Ökotex Standard 100



n o s e r

[www.noser-fashion.com](http://www.noser-fashion.com)



Jochen Prätz und Thomas Bühler:

# Pioniergeist seit der Gründung.



# Im Rheintal verwurzelt wie der Namensgeber

Sie ist einer der «Hidden Champions» im Alpenrheintal: Die Alvier AG PM-Technology aus Buchs, benannt nach dem Berg, an deren Fuss sie liegt. Das Technologieunternehmen entwickelt, fertigt und vertreibt seit 1986 Werkzeuge für die Pulvermetallurgie und ist heute einer der namhaftesten Hersteller von PM-Werkzeugen in Europa.

Alvier kann als Technologiepartner mit langjähriger Erfahrung und umfangreichem Know-how Pressen- und Pulverherstellern weltweit umfassende Lösungskonzepte anbieten. Diese decken die gesamte Wertschöpfungskette ab, von der Konstruktion und Fertigung über die Installation bis hin zum Kundendienst und Schulung. CEO Thomas Bühler und Jochen Prätz, Director Sales & Marketing, definieren die Erfolgsfaktoren.

*«So individuell wie die Anforderungen der Automobilbauer sind, so individuell entwickeln und bauen wir die Werkzeuge dazu.»*

**Thomas Bühler, Sie entwickeln Werkzeuge zur Herstellung von Antrieben. Stimmt diese Kurz-Zusammenfassung?**

**Bühler:** Ja. Alvier entwickelt seit rund 35 Jahren komplexe Werkzeuge für die Pulvermetallurgie-Industrie. Mit unseren Werkzeuglösungen können unsere Kunden – vor allem Sinterhersteller – hochpräzise Bauteile in Massenproduktion herstellen. Hauptsächlich findet man diese Komponenten dann in Fahrzeugen aller Art verbaut.

**Heisst das, Sie stellen vor allem individuelle Produkte her oder gibt es auch Alvier-Werkzeuge «ab Stange»?**

**Bühler:** Nein, so individuell wie die Anforderungen der Automobilbauer sind, so individuell entwickeln und bauen wir die Werkzeuge dazu. Im Idealfall unterstützen wir schon in der frühen Entwicklungsphase, d. h. lange bevor eine Produktion stattfindet, unsere Kunden bei Auslegungen und Machbarkeitsanalysen – bis hin zur Herstellung von Prototypen oder Musterteilen. Mit diesem umfassenden Prozess-Know-how und unserer «Prototype Solution» sind wir in unserer Branche

der einzige unabhängige Werkzeughersteller in Europa mit diesem Portfolio.

**Jochen Prätz, in welchen Bereichen werden Produkte eingesetzt, die mithilfe von Alvier-Werkzeugen hergestellt wurden?**

**Prätz:** Bei nahezu allen Fahrzeugherstellern. Die Bauteilbandbreite geht dabei von Getriebeteilen über Motorenkomponenten und Pumpenbauteile bis hin zu Antrieben zur Sitz- oder Spiegelverstellung. Der Wandel in der Automobilbranche hin zu Elektroantrieben stellt unsere Kunden heute vor neue Herausforderungen: Zentrale Bauteile für Elektromotoren bestehen aus sog. Soft-Magnetic-Composites-(SMC-)Metallpulver. Auch für die Herstellung dieser Bauteile mit magnetischem Pulver konnte Alvier neue Werkzeugkonzepte entwickeln. Darüber hinaus fertigen wir für Kunden aus der Energiebranche Spezialwerkzeuge für Keramikbauteile, die im Hochvoltbereich, etwa bei Transformatoren, zum Einsatz kommen.

**In rund 35 Jahren haben Sie es geschafft, zu Europas grösstem Hersteller von Pulvermetallurgie-Werkzeugen zu werden. Was machen Sie besser als die Konkurrenz?**

**Bühler:** Was uns besser als andere macht, sind ganz klar unsere Mitarbeiter mit z. T. über 30 Jahren Erfahrung in der Werkzeugherstellung. Werkzeugbau ist noch Handwerk, hier kommts drauf an, mit Erfahrung und Geschick den Herstellungsprozess zu begleiten. Natürlich verfügen wir auch in unserer Entwicklungsabteilung und in der Konstruktion über sehr erfahrenen Kollegen mit breitem und tiefem Know-how, die ebenfalls einen grossen Beitrag zum Erfolg der Alvier AG leisten.

**Und wer gehört zu Ihren Hauptkunden?**

**Prätz:** Hauptabnehmer sind Sinterbauteilhersteller – also solche, die mit Werkstoffen aus Metallpulvern arbeiten – oder sogenannte «Tier1»-Lieferanten, die ganze Module oder



## 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.

# EINFACH ELEKTRISCH OPEL e-MODELLE /





Systeme anbieten, hauptsächlich in Europa. Aber auch Kunden in Nordamerika oder Asien verlassen sich auf unsere Werkzeuge «Made in Switzerland».

#### **Das heisst, Sie exportieren den Hauptteil Ihrer Produkte?**

**Prätz:** Ja, unser Exportanteil liegt bei 90 bis 95 Prozent. Rund 75 Prozent davon gehen nach Europa, 15 Prozent nach Nord- und Mittelamerika und zehn Prozent in den asiatischen Raum.

#### **Das führt uns zum geplatzten Rahmenabkommen mit der EU. Schlimm für Alvier?**

**Prätz:** Grundsätzlich ist ein Rahmenabkommen mit der EU für Handel und Export eine grosse Erleichterung in Hinblick auf die Vereinheitlichung von Zollformalitäten usw. Aktuell sehen wir als Alvier AG (noch) keine Auswirkungen. Unsere Kunden bauen weiterhin auf «Swiss precision made by Alvier». Um unseren Fertigungsstandort in Buchs auch langfristig zu sichern, würden wir es jedoch begrüessen, wenn die Gespräche mit der EU wieder aufgenommen würden und eine gesamtgesellschaftliche Lösung gefunden werden könnte.

#### **Seit 2018 gehört Alvier zum schwedischen Höganäs-Konzern. Chance oder Bürde?**

**Bühler:** Eindeutig Chance. Höganäs AB als grösster Pulverhersteller weltweit ist für uns ein optimaler «Match», um unser Know-how in Richtung Pulverentwicklung und Verarbeitung auszuweiten. Das gibt uns einen weiteren Vorsprung zu anderen Werkzeugbauern. Ebenso sind wir ein fester Bestandteil in der langfristigen Strategie von Höganäs AB, um auch deren Know-how und Produkte weiterzuentwickeln, also eine eindeutige Win-Win-Partnerschaft. Im Konzern sind wir der Ansprechpartner in der PM-Industrie entlang der ganzen Prozesskette von Materialauswahl bis hin zum fertigen Bauteil.

#### **Alvier hat den Hauptsitz nach wie vor in Buchs. Wie beurteilen Sie die Rahmenbedingungen im Rheintal?**

**Prätz:** Die geografische Nähe zu unseren Kunden in Europa sowie die zentrale Lage mit sehr guter Verkehrsanbindung an verschiedene Flughäfen ist ein klarer Standortvorteil. Das Rheintal ist zudem eine attraktive Arbeitsregion für Fachkräfte aus der Schweiz, Deutschland und Österreich. Alvier profitiert dadurch auch bei der Personalsuche. Durch die zentrale Lage und die Menschen aus dieser Region sowie deren Mentalität und Arbeitseifer gibt es für die Alvier keinen besseren Standort! Unser Name ist fest mit dem Rheintal verbunden – und sprichwörtlich in 2343 m hohen Stein gemeisselt.

#### **Der Fachkräftemangel ist aber auch bei Alvier ein Thema, schätze ich?**

**Bühler:** Ja. Wir sind auf Spezialisten mit Erfahrung im Werkzeugbau angewiesen. Deshalb bilden wir eigenen Nachwuchs aus und bieten unseren Mitarbeitern regelmässige Weiterbildungen und Qualifizierungen an. Allerdings müssen wir vermehrt feststellen, dass die klassischen Handwerksberufe wie Werkzeugmacher oder Industriemechaniker nicht zu den Top-Berufswünschen von jungen Menschen zählen. Ein Studium oder der Weg zu den höheren Fachschulen wird heute von den Schulabgängern deutlich öfter angestrebt, was wir sehr bedauern, können wir doch auch im Handwerksbereich äusserst attraktive, abwechslungsreiche und verantwortungsvolle Stellen anbieten.

*«1991 stellte Alvier als erstes Unternehmen weltweit ein System zur synchronisierten und automatischen Herstellung von schrägverzahnten Getriebeteilen vor.»*

#### **Sprechen wir noch über den Rheintaler Pioniergeist. Wo ist der bei Alvier spürbar?**

**Bühler:** Pioniergeist war der Antrieb für die Gründung von Alvier 1986 und hat uns über die Jahre kontinuierlich nach vorne gebracht. 1991 stellte Alvier als erstes Unternehmen weltweit ein System zur synchronisierten und automatischen Herstellung von schrägverzahnten Getriebeteilen vor. 2004 kam dann die nächste Weltneuheit von Alvier für ein Mehrplatten-Adapter-System, damit konnten noch komplexere Bauteile auf verschiedenen Pressentypen gepresst werden. Und seit Kurzem haben wir einen weiteren Schritt in Richtung Zukunft gemacht und zusammen mit Höganäs AB in Schweden unsere «Digital Tooling Solution» entwickelt. Damit können unsere Werkzeugkonzepte in die digitale Produktionswelt unserer Kunden integriert werden und somit zu deren Effizienzsteigerung beitragen. Sie sehen: Wir sind und bleiben pionierhaft.

**Text:** Stephan Ziegler  
**Bilder:** Marlies Thurnheer

Michael Allison:

# Die Digitalisierung spielt ihm in die Hände.



# Der Joker in der Halbleiterindustrie

Die Haager VAT Group AG ist ein Börsenstar: Hohes Wachstum, hohe Margen, viel Cashflow und kein Ende in Sicht. Die Vakuumventilspezialistin hat 2020 noch besser abgeschnitten als prognostiziert – eine Steigerung von 21 Prozent gegenüber 2019. Die Halbjahreszahlen 2021 zeigten mit einem Umsatzwachstum von 31 Prozent sogar noch einmal eine Beschleunigung der Entwicklung und deuten damit auf ein weiteres Rekordjahr hin. VAT-CEO Michael Allison überrascht das nicht.

**Michael Allison, für mich ist ein Ventil etwas, das verhindert, dass zum Beispiel Luft aus meinem Fahrradreifen entweicht. VAT produziert jedoch Ventile für die Hightech-Industrie.**

VAT-Vakuumventile verhindern im Gegensatz zu den von Ihnen angesprochenen Reifenventilen nicht, dass etwas nach aussen entweicht, sondern dass nichts nach innen dringt. In vielen technischen Produktionsprozessen ist es zentral, dass das Produktionsumfeld absolut partikelfrei ist. Unsere Vakuumventile ermöglichen es, die erforderliche Reinheit zu erreichen und einzuhalten. Vor allem in der Herstellung von Halbleitern wird das Erfordernis der Reinheit immer wichtiger. Hier werden Transistoren mit einer Grösse von deutlich weniger als zehn Nanometern hergestellt. Zum Vergleich: Zehn Nanometer entsprechen in etwa einem Zehntausendstel eines menschlichen Haares.

**Aufgrund der Komplexität dieser Materie und des Know-hows, das es im Vakuumventilgeschäft braucht, ist die Gefahr von Marktneueintritten also gering, oder?**

VAT hat sich seit der Gründung 1965 auf die Entwicklung und Produktion von Vakuumventilen konzentriert und sich dabei bereits seit 1988 stark auf die Halbleiterindustrie ausgerichtet. In dieser Zeit konnte sich VAT ein grosses Know-how aneignen und sehr enge Kundenbeziehungen aufbauen. Heute hat VAT einen weltweiten Marktanteil bei den Vakuumventilen von 58 Prozent über alle Industrien und 74 Prozent bei den Ventilen für die Halbleiterindustrie. Der nächstgrössere Konkurrent ist rund zehn Mal kleiner. Diese Konstellation macht es für Konkurrenten sehr schwer, mit VAT zu konkurrenzieren.

**Ist VAT umgekehrt daran interessiert, neue Märkte zu erschliessen, vielleicht mit ähnlichen Produkten, oder bleibt man beim Stammangebot und bei der Stammkundschaft?**

VAT hat eine Strategie, mit und um das Kerngeschäft Vakuumventile zu wachsen. Darunter fällt auch weiteres Wachstum in unserem Servicegeschäft. Die wichtigsten Wachstumstreiber für VAT bilden dabei das generelle Marktwachstum, anhal-

tende Marktanteilsgewinne und die graduelle Entwicklung von ventilnahen Technologien – sogenannten Adjacencies – im Bereich Halbleiter. Daneben entwickeln wir das Geschäft mit den eher industriellen Ventilen weiter, ebenso dieses für Ventile für die Herstellung von Flachbildschirmen und für die Herstellung von Solarzellen.

**Die Aktien der VAT haben in den letzten fünf Jahren um fast 500 Prozent zugelegt. Warum?**

VAT profitiert von einer klaren und fokussierten Geschäftsstrategie rund um Vakuumventile. Diese Strategie profitiert nun von der anhaltenden Digitalisierung unserer Gesellschaft – Stichwort Internet der Dinge, Künstliche Intelligenz, Elektromobilität und so weiter. Diese Megatrends verlangen eine ständig wachsende Anzahl von Computerchips mit grösserer Leistung bei gleichzeitig tieferem Energieverbrauch. Dies wird mit technologischen Entwicklungen erreicht, die wiederum ein grösseres Investitionsvolumen seitens der Chip-Hersteller verlangt. Diese Trends haben zu einem starken Wachstum von Umsatz und Gewinn bei VAT geführt, was sich in der Aktienkursentwicklung widerspiegelt.

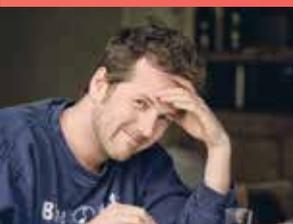
**Geht dieser Trend weiter, bleibt die Nachfrage nach Vakuumventilen hoch – oder kann es zu einer Substituierung kommen?**

Die Halbleiterindustrie war, ist und wird eine zyklische Industrie mit Aufs und Abs bleiben. Innerhalb dieser Zyklen ist es die Aufgabe der VAT, den negativen Einfluss einer Marktabschwächung bestmöglich zu kompensieren. Dabei geht es darum, sowohl das Know-how in der Firma zu halten als auch die Profitabilität auf einem Niveau zu stabilisieren, das es der VAT weiter erlaubt, in Innovation und die Weiterentwicklung unseres Portfolios zu investieren. Daneben profitiert VAT davon, dass rund zwei Drittel unserer Kosten variabel sind und sich in einem Abschwung zeitnah reduzieren. Generell gehen wir aber heute davon aus, dass der momentane Investitionsboom weiter anhält, bevor es wieder zu einer zyklischen

# KMU und Überraschungen – Knall auf Fall!

Schweizer KMU-Tag St. Gallen  
22. Oktober 2021

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



---

Veranstalter



alea iacta-

---

Hauptsponsoren

**RAIFFEISEN**

**helvetia** 

 **ABACUS**

**OBT** 

---

Kommunikationspartnerin

 **swisscom**

---

Medienpartner

**LEADER**



Korrektur kommt. Diese Korrektur dürfte aber wesentlich geringer ausfallen als zum Beispiel noch in den Neunziger- oder Nuller-Jahren. Was die Substitution betrifft, so sind keine Technologien in Sicht, die den Einsatz von Vakuum-Produktionsverfahren in absehbarer Zeit überflüssig machen könnten

**Das Alpenrheintal ist ein Cluster von Hightech-Firmen. Wie erklären Sie sich das?**

Das liegt wohl daran, dass es hier im Rheintal ein sehr gutes Ausbildungsklima gibt, sei es bei der Lehrlingsausbildung oder im Bereich der technischen Schulen. Daneben ist die Region sehr gut erschlossen. Das vereinfacht die Transport-Logistik erheblich. Daneben profitiert das Rheintal auch von einem umfassenden Pool an gut ausgebildeten Personen aus dem nahen Ausland, vor allen dem Vorarlberg. Und nicht zuletzt ist das Rheintal wunderschön, was ein weiteres Argument ist, sich hier niederzulassen (lacht).

**Die VAT hat ihren Hauptsitz in Haag. Wie beurteilen Sie die Rahmenbedingungen im Rheintal?**

Als sehr gut. In der zuletzt doch herausfordernden Zeit mit der Covid-Pandemie konnten wir uns auf die gute Unterstützung durch die Regierung des Kantons St.Gallen verlassen. Wenn man wie VAT ein systemkritischer Hersteller für eine ganze globale Industrie und ein grosser Arbeitgeber für eine ganze Region ist, dann ist es wichtig, dass die Politik dies anerkennt und diese Position unterstützt. Hier haben wir als VAT in der vergangenen Zeit hervorragende Erfahrungen gemacht.

**Was könnte Ihrer Ansicht punkto Rahmenbedingungen im Rheintal aber noch verbessert werden?**

Es sollte das Ziel der St.Galler Regierung sein, dass die sehr guten Rahmenbedingungen im Rheintal auf diesem Niveau bleiben, gleichzeitig aber stetig weiterentwickelt werden. Dazu zählen beispielsweise Ausbildung, Verkehrserschließung, freier Handel und ein flexibler Arbeitsmarkt. Wir stehen weltweit in einem harten Wettbewerb um gut ausgebildete Arbeitnehmer. Hier können wir nur bestehen, wenn die Rahmenbedingungen bei uns weit besser als im Durchschnitt der umliegenden Länder sind. Das nahe Ausland ist bekanntlich für uns ein wichtiger Rekrutierungsmarkt.

**Ausland ist ein gutes Stichwort: Das Rahmenabkommen mit der EU ist geplatzt.**

Wir sind ein Schweizer Unternehmen, das sehr global agiert – 99 Prozent der in Haag gefertigten Produkte gelangen in den

Export, vornehmlich nach Asien oder in die USA, mit einem kleineren Anteil in Europa. Für unseren Erfolg ist es äusserst wichtig, dass es so wenig Handelsbarrieren wie möglich gibt. Das Scheitern des Rahmenabkommens mit der EU hat in dieser Sicht sicherlich keine positiven Signale gesendet. Auch was die Rekrutierung ausländischer Angestellten anbelangt, könnte sich dies über die Zeit negativ auf den Werkplatz Schweiz auswirken.

**Was erwarten Sie hier von der Politik?**

Die Schweizer Politik kann, wie sie es auch in Vergangenheit getan hat, aus einer Position mit gesundem Selbstbewusstsein mit der EU auf Augenhöhe verhandeln. Dass es bei diesen Gesprächen immer um ein Nehmen und Geben geht, haben die letzten Jahre gezeigt. Die Schweiz ist geografisch ein Teil der EU und braucht diese als Handelspartner. Die EU ihrerseits kann in vielen Gebieten von der starken wirtschaftlichen Leistung der Schweiz und ihrer Innovationskraft profitieren.

*«VAT profitiert davon, dass rund zwei Drittel unserer Kosten variabel sind.»*

**Man sagt, dass die Rheintaler einen ausgeprägten Pioniergeist hätten: Wie sehen Sie das – und sich selbst?**

Erfolgreiche Unternehmer oder wie Sie es sagen: Pioniere haben immer ein gesundes Mass an Neugier, den Mut, Neues auszuprobieren und sich auch auf bisher unerforschte Pfade zu begeben. Dabei muss man auch eine gewisse Risikobereitschaft mitbringen. Dies ist sicher leichter in einem Umfeld, in dem man neben gut ausgebildeten Leuten auch ebensolche politischen Rahmenbedingungen vorfindet. Ich sehe mich schon auch als Unternehmer, der diesen Pioniergeist hat. Ich bin mir aber stets der Verantwortung für über 2000 Mitarbeiter, davon rund 1200 hier im Rheintal, bewusst, weshalb die weitere Entwicklung und der Erfolg der VAT zusammen mit allen VAT-lern auf einer nachhaltigen und erfolgversprechenden Strategie aufbaut.

**Text:** Tanja Millius

**Bilder:** Marlies Thurnheer

# Systempionierin aus Oberriet

Die Jansen AG entwickelt, fertigt und vertreibt Stahl- und Aluminiumsysteme sowie Kunststoffprodukte für die Bauindustrie weltweit. 2021 befindet sich Jansen im Umbruch – so hat sie im Januar die RP Technik von der Welser-Gruppe übernommen, im April das Automobilzulieferergeschäft an die Mubea verkauft und ist im Juni eine Kooperation mit dem Heerbrugger Technologiekonzern SFS eingegangen. Co-Geschäftsführerin Priska Jansen erläutert, wieso der Marktführer bei Stahlsystemen für Fenster, Türen und Fassaden bald 100 Jahre nach seiner Gründung so erfolgreich und nach wie vor vollständig inhabergeführt ist.

## **Priska Jansen, Sie haben den Bereich Stahlrohre, der vor allem für die Automotive-Branche tätig war, an Mubea verkauft. Glauben Sie nicht an die Zukunft des Automobils?**

Von den Präzisionsstahlrohren für die Automobilindustrie und die Möbelbranche haben wir uns getrennt, weil die Entwicklung in diesem Bereich nicht mehr befriedigte: Als Stahlrohrhersteller produzierten wir nur in der Schweiz und Deutschland, wo der Preisdruck zu gross geworden ist. Indem wir uns ganz auf die Baubranche ausgerichtet haben, ist Jansen nun viel schlagkräftiger. Die Übergabe des Automobilzulieferergeschäft war auch für unsere Angestellten die beste Lösung, da Mubea alle übernommen hat, um weiter in Arbon und Attenhorn DE zu produzieren. Unser Fokus war schon bisher stark auf die Baubranche gerichtet – nun ist er es ausschliesslich. Das machen wir, um die traditionelle Weiterentwicklung des Unternehmens, die Systemlösungen sowie den Erfolg weiter zu tragen und uns nicht nur als einen der global marktführenden Systemlieferanten zu positionieren, sondern auch, um favorisierter Partner zu sein.

## **Jansen fokussiert also komplett auf Bauzulieferung?**

Ja. Wir wollen in unseren Bereichen eine markt- oder innovationsführende Stellung ausbauen oder erreichen. Den Bereich Stahlsysteme konnten wir mittels der Akquisition von RP Technik nochmals deutlich stärken. Dieser Schritt stellt einen weiteren Meilenstein in der strategischen Fokussierung der Jansen-Gruppe dar. Damit setzen wir als Hersteller und Systemlieferant den Schwerpunkt auf Stahl-, Aluminium- und Kunststofflösungen für die Baubranche.

## **Und auf Geothermie.**

Richtig, der Bereich Geothermie ist Teil der Wachstumsstrategie. Dieses wichtige, zukunftsorientierte Geschäftsfeld ist ein wesentlicher Teil der neuen Positionierung. Jansen ist seit einigen Jahren in diesem Marktsegment sehr erfolgreich und kann sich mit Innovationen wie den Erdwärmesonden «hipress» oder «shark» am Markt zielgerichtet positionieren. Hier liegt auch unsere Schlagkraft: Durch Forschung und Entwicklung, auch mit externen Instituten zusammen, sind wir in der Lage, marktgerechte und innovative Lösungen zu schaffen – und zwar schnell. Erdwärmesysteme sind langlebige und umweltfreundliche, sprich nachhaltige Lösungen für Heizen oder Kühlen und ein perfekter Ersatz für Systeme, die mit fossilen Energien betrieben werden.

*«Jansen ist eines dieser Unternehmen, das Tradition und Moderne vereint – lokal verwurzelt und global tätig.»*

## **Im Fensterbau kooperiert Jansen neu mit SFS. Wie profitieren Sie voneinander?**

Neu ist, dass wir unsere Connex-Systeme nicht mehr selbst vertreiben, sondern SFS das für uns erledigt. Connex ist umsatzmässig nicht riesig, aber als Nische wichtig. Baut

A woman with short dark hair and glasses, wearing a maroon top and a necklace, stands smiling behind a glass display case. The background is a bright, modern office with large windows.

Priska Jansen:

**Gemeinsam das  
Unternehmen  
weiterentwickeln.**

jemand ein Haus, ist die Chance gross, dass er teilweise auch Holz wünscht. Mit Connex, unserer seit über zehn Jahren bestehenden Marke, können wir diesem Wunsch entsprechen. Die Zusammenarbeit basiert auf strategischen Überlegungen: Jansen kann die Innovationspipeline weiter stärken und SFS sowohl das Produktportfolio als auch die Marktposition weiter ausbauen. Mit dieser partnerschaftlichen Zusammenarbeit werden auch das Bekenntnis zum Standort Schweiz unterstrichen und Arbeits- und Ausbildungsplätze im Rheintal gesichert.

**Jansen hat den Hauptsitz in Oberriet. Wie beurteilen Sie die Rahmenbedingungen im Rheintal?**

Die gute Erschliessung mit dem ÖV, die Grenznahe, die Aus- und Weiterbildungsangebote sowie die gute Zusammenarbeit mit der Gemeinde und dem Kanton sprechen für sich. Das Rheintal hat auch einen ganz besonderen Esprit. Die Schlagworte Innovation, Swissness und Leadership sind hier passend. Das Rheintal wird auch High-Tech Valley genannt, das sogenannte «Hidden Champions» beheimatet. Jansen ist eines dieser Unternehmen, das Tradition und Moderne vereint – lokal verwurzelt und global tätig.

**Das Rheintal verfügt eben über einen ausgeprägten Pioniergeist mit «Macher-Mentalität». Sie sind ein Beispiel dafür.**

Nun ja, ich bin in die Aufgabe hineingewachsen und habe durch meinen Vater schon als Kind die Freude, den Einsatz und auch die Verantwortung dem Unternehmen gegenüber erlebt. Täglich freue ich mich, dass ich die Möglichkeit habe, dieses Unternehmen mit meinem Cousin Christoph Jansen in der dritten Generation zu führen und mit so vielen motivierten Kolleginnen und Kollegen weiterzuentwickeln.

**War ein Verkauf oder Börsengang nie ein Thema?**

Nein. Jansen ist seit der Gründung ein Familienunternehmen. Der Pionier- und Unternehmergeist war stets präsent, auch in schwierigen Phasen. Wenn ein bald hundertjähriges Unternehmen viel erlebt hat und sich immer wieder mit Vertrauen auf die Zukunft ausrichten und sich auf Tradition und Familie besinnen kann, hat das einen sehr hohen Stellenwert.

**Darum ist Jansen wohl auch so erfolgreich.**

Wichtige Faktoren sind natürlich auch, Tendenzen antizipieren zu können, kreative Köpfe zu gewinnen, die mit Begeisterung neue Systemlösungen entwickeln, Mitarbeiter zu beschäftigen, die gemeinsam ein Ziel erreichen wollen, exzellente Dienstleistungen zu erbringen und Marktchancen frühzeitig erkennen. Nehmen wir als Beispiel die Digitalisierung: Mit geometrischen Merkmalen und relevanten Produktdaten angereichert, erlaubt Building Information Modeling (BIM)

Anzeige



## Die neue C-Klasse.

Lernen Sie die Neudefinition von Fahrvergnügen in der neuen C-Klasse kennen. Das progressive Design, digitale Innovationen und zahlreiche Assistenzsysteme sind wegweisend. Mit einem neuen Level an Komfort. Erleben Sie es am besten selbst.

Jetzt bei uns Probefahrt vereinbaren



 SternGarage.ch 9435 Heerbrugg, Tel. 071 727 79 79, [www.mercedes-benz-heerbrugg.ch](http://www.mercedes-benz-heerbrugg.ch)

die virtuelle Darstellung eines realen Bauwerks in 3D. Durch die digitale Datenaufbereitung unterstützt Jansen Architekten und Planer bereits ab der ersten Phase ihrer Konzeption, Planung und Spezifikation. In diesem Bereich nehmen wir eine führende Rolle ein.

### **Nun ist aber das Rahmenabkommen mit der EU geplatzt ...**

Was es für die Zukunft bedeuten wird, hängt sehr davon ab, welche Lösungen jetzt bilateral gefunden werden können. Sicher ist es nicht von Vorteil, wenn ein Instrument zur Zusammenarbeit jahrelang bei uns «rumliegt», nicht entschieden und dann abgesagt, aber keine Alternative aufgezeigt wird. Dies beschäftigte uns schon in den vergangenen Jahren und wird weiterhin eine grosse Herausforderung bleiben. Zum Beispiel haben die Freikontingente für Stahl, der in die EU geht, unsere Stahlrohre für die Automobilindustrie voll betroffen. Da unsere Produkte im Baubereich keine reinen Stahlprodukte sind, ist das Thema für uns jetzt nicht mehr so brisant.

### **Was erwarten Sie von der Politik?**

Dass der Klärungsprozess ernsthaft, zügig und mit gutem Willen fortgesetzt wird. Dieser muss auf realistischen Zielsetzungen basieren und darf nicht die Maximalforderungen einzelner Akteure übernehmen. Nur so können die nötigen Kompromisse mit der EU gefunden werden. Der bilaterale Weg mit der EU sichert unserer Industrie den Zugang zu diesem wichtigen Absatz- und Beschaffungsmarkt. Das Rahmenabkommen hätte die Grundlage geschaffen, um diesen Weg mittelfristig abzusichern und weiterzuentwickeln.

*«Wir wollen eine markt- oder innovationsführende Stellung ausbauen oder neu erreichen.»*



**Text:** Tanja Millius

**Bilder:** Marlies Thurnheer

## Linker Rassismus

**Die SP und die Jusos des Kantons St.Gallen veranstalteten im Rahmen der Frauenstreiktage am 12. Juni auf öffentlichem Grund am St.Galler Multertor Ende Juni ein «Dosenwerfen gegen alte weisse Männer», bei dem gemäss Programm «mensch Wut gegen das Patriarchat ablassen» konnte.**



Niemand scheint Anstoss an dieser Veranstaltung genommen zu haben. Weder Medien noch Politiker verurteilten die Aktion, obwohl sie in solchen Fällen sonst rasch laut und aktiv werden.

Die Gleichstellung der Frauen ist ein sehr wichtiges Anliegen. Auch ich teile dieses. Was ich aber nicht teile, sind zunehmender linker Rassismus und linke Diskriminierung. Gibt es nur Rassismus von rechter Seite? Ist Rassismus nur zu verurteilen, wenn sich Herabsetzung gegen Linke, Schwarze, Frauen und Ausländer richtet? Ein blosser Hauch von Ungerechtigkeit gegenüber diesen Minderheiten ist sofort Gegenstand lauten Protests, politischer Vorstösse und Strafklagen.

Dagegen ist ein Dosenwerfen gegen alte weisse Männer offenbar korrekt, legitim und rechtmässig. Gelten unter linksideologischer Schirmherrschaft andere Regeln? Wie weit hat sich unser Rechts- und Gerechtigkeitsempfinden bereits verbogen?

Das Rassismus-Verbot schützt alle Menschen – auch strafrechtlich. Auch weisse alte Männer. Veranstalter, Bewilligungsbehörden und Medien müssen sich jetzt erklären. Ist man auf dem linken Auge blind? Wie lauten die Antworten der Veranstalter des Frauenstreiks auf die Frage, wieso man diese Veranstaltungen unterstützt hat? Was sagt die zuständige St.Galler GLP-Stadträtin zu den Kriterien, nach denen man eine solche Aktion bewilligt und man dafür öffentlichen Grund zur Verfügung gestellt hat? Wieso wurde über diese Aktion in den Medien nicht berichtet?

Wurde sie übersehen oder hat man weggeschaut? Die Gesellschaft muss sich auch gegen linken Rassismus zur Wehr setzen.

Walter Locher, Rechtsanwalt und FDP-Kantonsrat, St.Gallen

# Fokus auf Fachkräfte

Das St.Galler Rheintal hat sich innert weniger Jahrzehnte zu einem Cluster von High-Tech-Betrieben gemausert. Kann die Entwicklung so weitergehen? Sabina Saggiaro, Geschäftsleiterin der Vereine St.Galler Rheintal und Agglomeration Rheintal, ist davon überzeugt – auch wenn es immer wieder Hürden zu nehmen gilt.

## Sabina Saggiaro, was bezwecken der Verein St.Galler Rheintal sowie der Verein Agglomeration Rheintal?

Beide wurden gegründet, um den Arbeits- und Lebensraum Rheintal weiterzuentwickeln und die natürlichen Lebensräume des Rheintals zu bewahren, den Verkehr zu optimieren und trotzdem haushälterisch mit den zur Verfügung stehenden Ressourcen umzugehen. Gleichzeitig sollten die Gemeinden mit der Koordination der regionsweiten Aktivitäten und Projekte entlastet werden. Dazu kam der Auftrag des Kantons, die Prozesse zwischen den Gemeinden zu koordinieren. Bei all diesen Dingen war die Wirtschaft, anders als in anderen Regionen, von Anfang an stark eingebunden. Das ist von Beginn weg alles Hand in Hand gegangen – denn man kann erst Marketing und Werbung für eine Region machen, wenn auch die Infrastruktur passt.

*«Die Wirtschaft war, anders als in anderen Regionen, von Anfang an stark eingebunden.»*

## Das heisst, dass der Verein St.Galler Rheintal auch das Standortmarketing macht?

Es war eine logische Folge unserer Aktivitäten, dass wir auch mit dem Standortmarketing beauftragt wurden. Wir haben in den letzten Jahren Leistungsvereinbarungen mit über vierzig Unternehmen betreffend das Standortmarketing ausgehandelt und werden von diesen aktiv unterstützt. Aber das kann man nicht alleine, nicht als Einzelinstitution machen. Da braucht es Teamplayer statt Solokünstler. Und so haben wir in jeder Arbeitsgruppe – auch in der Rheintaler Kulturstiftung – jeweils einen Vertreter des Arbeitgeberverbandes Rheintal dabei. Beim Verein Agglomeration Rheintal, übrigens ein technischer Name, der auf einem entsprechenden Programm des Bundes beruht, geht es um die Vorbereitung und Koor-

dination überörtlicher Raumplanungs- und Verkehrsprojekte. Dort arbeiten unsere zwölf Rheintaler Gemeinden eng mit zehn Vorarlberger Gemeinden zusammen. Die Kosten tragen St.Gallen und Vorarlberg zu je einem Viertel und die beteiligten Gemeinden nach Bevölkerungsschlüssel.

## Wie sehen Sie die derzeitige wirtschaftliche Situation der Rheintaler Betriebe?

Ich sehe eine sehr grosse Konstanz in der positiven Entwicklung. Unsere stark exportorientierten Firmen hatten natürlich Mitte des letzten Jahrzehnts mit dem Frankenschock zu kämpfen. Und sich jetzt in Coronazeiten in einem schwierigen Umfeld sehr gut entwickelt. So suchen die Unternehmen nach wie vor qualifizierte Fachkräfte. Ein positives Signal zur wirtschaftlichen Situation ist auch, dass in den letzten Jahren viele Gemeinden die Steuern senken konnten.

## Was aber fast alle Betriebe beschäftigt, ist der Fachkräftemangel.

Richtig. Darauf legen wir derzeit auch unseren Hauptfokus mit rheintal.com. Aktuell überarbeiten wir die Strategie gemeinsam mit Vertretern unserer Ankerpartner. Wenn es um Fachkräfte im Hightech-Bereich geht, konkurrieren wir hauptsächlich mit dem Grossraum Zürich. Da ist es extrem wichtig, die Attraktivität und Einmaligkeit des Rheintals herauszustellen. Unsere schönen Wohnmöglichkeiten in den verschiedenen Gemeinden mit teils dörflichem Charakter. Wohnmöglichkeiten, die im Grossraum Rheintal mit dem Angebot einer Grossstadt ausgestattet sind. Dazu kommt unsere innert weniger Minuten zur Erholung erreichbare wunderbare Natur. Corona war ja positiv für den Trend, dass die Menschen wieder mehr auf dem Land wohnen wollen.

## Werden zurzeit vor allem hochspezialisierte Arbeitnehmer gesucht?

Tatsächlich sind viele Jobs für Fachleute frei. Aber es sind sehr spezifische Stellen; wenn eine offen ist, müssen Bewerber schnell zugreifen. Da gibt es für Stellensuchende natürlich



Sabina Saggiaro:  
Teampayer statt  
Solokünstler.

weniger Auswahl als zum Beispiel in «Downtown Switzerland». Bei uns sind in einem spezialisierten Fachbereich vielleicht zwei, drei Stellen offen, in Zürich können es viele mehr sein ... Aber zum Glück hat der Trend zum Homeoffice auch hier mehr Möglichkeiten und mehr Flexibilität geschaffen.

**Zurück zum Verein Agglomeration Rheintal: Die wirren Aktionen von österreichischen Politikern, die vorschlagen, die seit über fünfzig Jahren geplante, aber nie verwirklichte Schnellstrasse S18 durch eine Unterflurtrasse auf der Rheininsel zwischen Hohenems und Diepoldsau zu ersetzen, haben ja sogar zur Drohung der Stadt Hohenems geführt, aus dem Verein auszutreten?**

Wir vertreten da eine eindeutige Meinung: Die S18 und die noch zu ermittelnde Best-Variante im mittleren Rheintal unterscheiden sich in ihren Funktionen, wirken in unterschiedlichen Räumen und haben zudem einen unterschiedlichen Reifegrad. Sie ergänzen sich, können sich aber nicht gegenseitig ersetzen. 2022 führen wir im Projekt «Mobilitätskorridor mittleres Rheintal» eine Zweckmässigkeits- und Verkehrswirksamkeitsprüfung verschiedener Varianten durch. Gestützt auf diese Ergebnisse wird dann das weitere Vorgehen für das mittlere Rheintal definiert.

**Was ist in Ihren Augen der Unterschied in der Herangehensweise zwischen der Politik im Ländle und im Schweizer Rheintal?**

Wir arbeiten super mit den Menschen im Vorarlberg zusammen. Die unterschiedlichen Wahlsysteme sind für uns spürbar. In der Schweiz ist die Wahl stark mit Köpfen und Persönlichkeiten verbunden, ennet des Rheins ist der Wahlmodus anders.

Das merkt man im politischen Prozess stark. Wir berücksichtigen dies entsprechend in unseren Prozessen.

**Was konnte die Agglomeration bisher bewirken?**

Wir reichen im September 2021 den Gesamtbericht «Agglomerationsprogramm Rheintal vierte Generation» beim Bund ein. Mit dem Agglomerationsprogramm stellen wir dem Bundesamt für Raumentwicklung einen Antrag auf Beiträge für unsere Verkehrsinfrastrukturen. Es ist das Ergebnis eines Prozesses, der vor vier Jahren mit der Vereinsgründung startete. Ein wichtiges Projekt ist etwa die Radwegebrücke über den Rhein zwischen Lustenau und Au. Was mit Sicherheit kurzfristig möglich wird, ist, den Veloverkehr sicherer und attraktiver zu machen.

**Und wie sehen die Aktionen gemeinsam mit dem AGV Rheintal aus?**

Der AGV und wir veranstalten zum Beispiel gemeinsam den «Rheintal-Dialog». Zuletzt hat dieser Dialog digital stattgefunden. Im Januar 2022 geht es dann sozusagen wieder live und in Farbe weiter. Denn das zuletzt behandelte Thema – wie es mit der Stromversorgung in der Schweiz nach dem Ende der EU-Rahmenverträge weitergehen soll –, ist noch nicht erledigt. Dazu werden wir uns dem wichtigen Thema Biodiversität und der Bewahrung der Natur und Landschaft der Region widmen. Kurz: Das Leben ermöglichen und Natur und Landschaft nicht vergessen.

**Text:** Gerhard Huber  
**Bild:** Marlies Thurnheer

# Aus der Praxis für die Praxis

Das Berufs- und Weiterbildungszentrum Buchs bildet jedes Jahr rund 3500 Kursteilnehmer in Wirtschaft, Informatik, Technik, Landwirtschaft und Sprachen weiter. Zudem kann am bzb die Höhere Fachschule in Wirtschaft, Technik und Landwirtschaft oder die Berufsmaturität absolviert werden. Marcel Brändli, Leiter der Abteilung Weiterbildung und Mitglied der bzb-Schulleitung, weiss, wie wichtig lebenslanges Lernen ist.

## Marcel Brändli, wann haben Sie zum letzten Mal eine Weiterbildung gemacht?

Im letzten Jahr habe ich mich intensiv mit dem digitalen Lernen beschäftigt und ergänzend dazu eine Weiterbildung absolviert. Heuer vertiefe ich meine Italienischkenntnisse. Ich versuche, jedes Jahr etwas Neues zu lernen. Für 2022 steht mein Entscheid noch aus, ich habe aber eine Liste mit spannenden Themen zur Auswahl.

*«Stetiges Lernen fordert Geist und Flexibilität – und macht nachweislich glücklich.»*

## Wie wichtig ist es denn, sich permanent weiterzubilden?

Essentiell wichtig. Schauen Sie nur, wie rasant sich die Welt verändert; diese Dynamik nimmt weiter zu. Es ist für Unternehmen wie auch für Mitarbeiter matchentscheidend, dass sie sich laufend weiterentwickeln und in ihre Wettbewerbsfähigkeiten investieren. Weiterbildung hat aber nicht nur einen beruflichen Nutzen: Durch stetiges Lernen fordert man seinen Geist und seine Flexibilität, lernt neue Themen und Leute kennen – und es macht übrigens auch nachweislich glücklich.

## Das bzb bietet ein breit gefächertes Angebot an Weiterbildungen an. Was wird zurzeit am meisten nachgefragt?

Wir versuchen, unsere Angebote nach den Bedürfnissen des Marktes zu entwickeln. Insofern gibt es wenig «Nachfrageaus-

reisser». Tendenziell stellen wir fest, dass der Markt unsere eidgenössisch anerkannten Abschlüsse in den Bereichen Technik, Betriebswirtschaft und Landwirtschaft stark nachfragt.

## Wird diese Gewichtung so bleiben oder sehen Sie in mittelbarer Zukunft eine Verschiebung zugunsten einer anderen Weiterbildung?

Ja. Wir werden diese Lehrgänge natürlich weiter entwickeln und es werden auch neue Themen dazukommen. Grössere Verschiebungen erwarten wir hingegen in der Methodik: Wir gehen davon aus, dass Weiterbildung in Zukunft viel modularer, digitaler und individueller stattfinden wird. Corona hat zumindest diesbezüglich etwas Gutes bewirkt. Wir wollen in diesen Bereichen ein Vorreiter sein und arbeiten in verschiedenen Projekten daran, dem gerecht zu werden.

## Wie setzt sich Ihre Kundschaft im Bereich Weiterbildung hauptsächlich zusammen?

Der Grossteil unserer Studenten hat eine Berufsbildung mit einem eidg. Fähigkeitszeugnis abgeschlossen und dann zwei bis drei Jahre im erlernten Beruf gearbeitet. Da unsere Lehrgänge alle berufs begleitend stattfinden, sind unsere Studenten auch während des Studiums fest mit ihrem Beruf verbunden und können das Gelernte sofort in ihrem Betrieb umsetzen. Das ist eine grosse Stärke der berufs begleitenden Höheren Berufsbildung!

## Sie haben aber auch Quereinsteiger?

Ja – die, die etwas komplett Neues lernen wollen oder beispielsweise einer Mutterpause gemacht haben und für den Wiedereinstieg in den Beruf zuerst eine Weiterbildung absolvieren möchten. In den Nachdiplomstudien sind die



Marcel Brändli:

**Marktbedürfnisse  
erkennen.**



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

Der neue Macan.



**PORSCHE**

Jetzt bestellbar bei uns im Porsche Zentrum St. Gallen.  
[www.porsche-stgallen.ch](http://www.porsche-stgallen.ch)



*«Die Weiterbildung wird noch viel modularer, digitaler und individueller stattfinden.»*

Studenten meist etwas älter und haben bereits eine Tertiärausbildung abgeschlossen. Oft haben diese Studenten schon eine Führungsfunktion übernommen oder sind unternehmerisch tätig.

**Sind darunter auch Fachkräfte aus dem Ausland zu finden, die sich bei Ihnen «fit» für einen Job bei einem Schweizer Arbeitgeber machen?**

Ja, wir spüren eine zunehmende Nachfrage aus dem österreichischen Grenzraum und hören von diesen Studenten, dass sie einen in der Schweiz anerkannten Abschluss anstreben. Und dann haben wir geografisch bedingt natürlich auch einen recht grossen Anteil an liechtensteinischen Studenten – diese betrachten wir aber schon fast als Schweizer.

**Und wie entwickeln Sie Ihre Lehrgänge, wie stellen Sie etwa sicher, dass das bzb-Angebot mit der Nachfrage aus der Wirtschaft korreliert?**

Indem wir eng mit der Wirtschaft zusammenarbeiten. Bei der Entwicklung der Lehrpläne wirken Vertreter der Arbeitswelt jeweils aktiv mit und bringen ein, was die Wirtschaft wirklich

braucht. Zudem sind unsere Dozenten alle nebenamtlich bei uns tätig. Hauptberuflich arbeiten sie in den Bereichen, die sie unterrichten, und sind damit am Puls des Geschehens. Damit stellen wir einen hohen Praxisbezug im Unterricht sicher. Unsere Studenten sollen viel wissen, aber noch viel mehr können.

**Was macht, ganz grundsätzlich gesehen, eine Weiterbildung wirklich gut?**

Das ist sehr individuell. Grundlage ist sicher ein gutes Studienkonzept, also ein Lehrplan, der das abbildet, was die Studenten wirklich brauchen – und ein didaktisches Konzept, das sicherstellt, dass diese Inhalte auch bei den Studenten ankommen. Dozenten aus der Praxis sind ein wichtiger Pfeiler, eine gute Infrastruktur ebenso und dann natürlich eine gute Betreuung und Zusammenarbeit auf Augenhöhe. Schlussendlich ist eine Weiterbildung dann gut, wenn wir kompetente Arbeitskräfte für die Wirtschaft ausbilden, unsere Studenten an eidgenössischen Prüfungen überdurchschnittlich erfolgreich sind und sich am bzb wohlfühlen und uns weiterempfehlen.

**Buchs hat sich mit dem bzb, der NTB (OST Campus Buchs) und der ISR zu einem eigentlichen Bildungscluster im Rheintal entwickelt. Wie gestaltet sich die Zusammenarbeit zwischen den einzelnen Bildungsinstitutionen?**

Hervorragend! Wir pflegen diese auf verschiedenen Stufen und profitieren alle davon. Ein Vorteil ist sicher auch, dass alle drei Institute in unterschiedlichen Bereichen tätig sind und wir uns gut ergänzen. Mit dem Campus Buchs stärken wir unsere Zusammenarbeit und unsere Verbundenheit zusätzlich und schaffen ein einzigartiges und attraktives Umfeld für Unternehmen, Studenten, Mitarbeiter und die Gesellschaft. Es gewinnen alle dabei – und ich freue mich riesig darauf.

**Text:** Stephan Ziegler  
**Bilder:** Marlies Thurnheer



# Auf dem Weg zur Post-Corona-Mobilität

Die Corona-Massnahmen haben den öffentlichen Verkehr stark unter Druck gesetzt. Homeoffice-Pflicht und die Schliessung von Gastronomie-, Kultur-, Sport- und Freizeitbetrieben liess die Nachfrage im Bahn- und Busverkehr einbrechen. Der LEADER wollte von den Kantonen St.Gallen, Thurgau, Appenzell Inner- und Ausserrhoden wissen, wie sie die Attraktivität des öffentlichen Verkehrs wieder steigern möchten. Und ob sie dabei die Autofahrer nicht vergessen.

**Der öffentliche Verkehr hat durch die Corona-Massnahmen starke Einbussen erlitten – gehen Sie davon aus, dass die Pendler mit den Lockerungen der Corona-Massnahmen wieder vermehrt Bus und Bahn benutzen?**

**Patrick Ruggli, Leiter Amt für öffentlichen Verkehr des Kantons St.Gallen:** Ja, damit rechnen wir. Dies insbesondere in den Städten, denn dort ist das Parkplatzangebot beschränkt und Staus behindern das Vorwärtkommen. Allerdings erwarten wir, dass der Homeoffice-Anteil höher bleiben wird als vor der Pandemie. Zudem wird wahrscheinlich ein Teil des Geschäftsreiseverkehrs durch Videokonferenzen ersetzt. Dies könnte dazu führen, dass in den Spitzenzeiten weniger Reisende im ÖV, aber auch im MIV unterwegs sein werden.

**Stefan Thalmann, Leiter Öffentlicher Verkehr des Kantons Thurgau:** Das sehen wir genauso. Verkehrs- und klimapolitisch ist das eine positive Entwicklung, auch wenn sie für die Ertragsaussichten der ÖV-Unternehmen negativ ist.

**Oliver Engler, Leiter Fachstelle öffentlicher Verkehr Appenzell Ausserrhoden:** Das zeigt, dass es schwierig abzuschätzen ist, wie schnell sich die Frequenzen im ÖV erholen.

**Ein Anreiz für Pendler ist die gute, schnelle Anbindung an Zentren, und hier vor allem an Zürich. Wie beurteilen Sie das aktuelle Angebot – und wie wird es weiter verbessert?**

**Marco Seydel, Leiter Amt für öffentlichen Verkehr Appenzell Innerrhoden:** Innerrhoden ist über Gossau und St.Gallen gut an das Fernverkehrsnetz und den Anschluss nach Zürich angebunden. Mit der bevorstehenden Beschleunigung des Schnellzugs Appenzell – St.Gallen auf gut 30 Minuten wird sich die Fahrzeit weiter verringern. Ein wichtiger Umsteigeort ist zudem seit jeher Gossau mit der Park&Ride-Anlage.

**Engler, AR:** Gute Anschlüsse an den Fernverkehr hat Herisau mit dem Viertelstunden-Takt Richtung St.Gallen und dem Halbstunden-Takt nach Gossau. Trogen und Speicher sowie Teufen, Bühler und Gais sind in St.Gallen über die Appenzeller Bahnen ebenfalls gut an das Fernverkehrsnetz angebunden. Und im Vorderland zentral ist der Busknoten Heiden mit Verbindungen in alle Richtungen. In den nächsten Jahren ist geplant, das ÖV-Angebot in Hauptverkehrszeiten zu verdichten, um die Attraktivität der Ausserrhoder Gemeinden als Wohn- und Arbeitsstandorte weiter zu erhöhen.

**Thalmann, TG:** Ausser der Agglomeration Kreuzlingen-Konstanz sind alle Regionen unseres Kantons gut mit dem öffentlichen Verkehr an die Zentren Zürich, Winterthur, St.Gallen und Konstanz angebunden. Im Bahnausbau schritt 2035 erhalten Kreuzlingen, Konstanz, Amriswil und Romanshorn halbstündliche Direktverbindungen nach Zürich (heute stündlich). Ab Frauenfeld wird es dann zwei zusätzliche und schnellere Ver-



Patrick Ruggli,  
Leiter Amt für  
öffentlichen Verkehr  
des Kantons St.Gallen.

bindungen pro Stunde nach Winterthur und Zürich geben. Ab Wil wird es eine zusätzliche und schnellere Verbindung nach Winterthur/Zürich und nach St.Gallen geben. Zwischen Arbon und St.Gallen wollen wir das Schnellbusangebot der Linie 201 schrittweise ausbauen. Für den übernächsten Bahnausbau-schritt 2040 streben wir einen RegioExpress-Halbstunden-takt zwischen Konstanz/Kreuzlingen und St.Gallen an (heute Stundentakt).

**Ruggli, SG:** Im Kanton St.Gallen liegen viele Arbeitsplätze ÖV-technisch oft nicht optimal. Verbesserungspotenzial sehen wir vor allem auf der Achse Wil-St.Gallen-Rheintal. Mit dem Halbstundentakt der Interregio-Züge im Rheintal ab Dezember 2024 und den Anpassungen am Busnetz verbessern wir das ÖV-Angebot aber stark. Nach dem Ausbau des Ostkopfs des Bahnhofs St.Gallen können auch hier die S-Bahnen dichter fahren (ab ca. 2028).

#### **Ebenso wichtig ist die Erreichbarkeit von Hubs bzw. Zentren wie Frauenfeld, Herisau oder St.Gallen aus den jeweiligen Agglomerationen sowie den Randregionen.**

**Ruggli, SG:** Die S-Bahn in der Agglomeration St.Gallen wird verdichtet. Das Angebot der Buslinien in die Zentren und ÖV-Drehscheiben wird parallel zur Nachfrageentwicklung stetig erweitert. Die Umsteigezeiten werden auf die Hauptverkehrsrichtungen optimiert. Wichtig sind Massnahmen zur Busbeschleunigung auf verstopften Strassen. Es geht darum, die Fahrzeiten der Busse zu reduzieren, die Pünktlichkeit zu erhöhen und Kosten zu sparen. Ein weiterer Schwerpunkt des Kantons St.Gallen ist der grenzüberschreitende ÖV. Das Potenzial ist kaum genutzt. Die Mängel liegen in den Tarifstrukturen, dem ungenügenden Kundenservice, dem wenig attraktiven Fahrplanangebot und den zum Teil fehlenden Infrastrukturen. Die Regierungen von St.Gallen und Vorarlberg haben in einer Absichtserklärung bekräftigt, die Situation stark zu verbessern.

**Seydel, AI:** Aufgrund der Fahrgastfrequenzen und des Nachfragepotenzials werden die Anschlüsse der Appenzeller Bahnen in St.Gallen, Herisau und Gossau priorisiert. Dies kommt Berufspendlern zwischen St.Gallen und Appenzell sowie dem touristischen Freizeitverkehr aus Gossau und Herisau in Richtung Alpstein zugute.

**Thalmann, TG:** Die Taktdichten unserer Buslinien in die Zentren und ÖV-Drehscheiben werden parallel zur Nachfrage-

entwicklung stetig erhöht. Die Umsteigezeiten werden auf die Hauptverkehrsrichtungen optimiert. Mit Busbeschleunigungsmassnahmen auf den Strassen werden die Pünktlichkeit erhöht und die Fahrzeit attraktiv gehalten.

#### **Die Region St.Gallen-Bodensee will 80 Massnahmen mit einem Volumen von 130 Mio. Franken im Rahmen ihres Agglomerationsprogramms der 4. Generation von 2024 bis 2028 umsetzen. Wasserhoffen Sie sich davon für Ihren Kanton?**

**Thalmann, TG:** Für den öffentlichen Verkehr im Thurgau sind folgende Infrastrukturmassnahmen des 4. Agglomerationsprogramms St.Gallen - Bodensee wichtig: Verschiedene Umgestaltungen von Hauptstrassenachsen in der Stadt St.Gallen sollen unter anderem die Busverbindungen nach St.Gallen verbessern. Die Behebung von Schwachstellen im Fuss- und Velowegnetz sollen den kombinierten Verkehr Fuss-/Velo-/ÖV stärken. Zudem liefert das Agglomerationsprogramm die planerische Herleitung für Bahnangebots- und -infrastrukturausbauten, etwa für eine neue Bahnhaltestelle Romanshorn Hof-Salmsach oder den RE-Halbstundentakt Konstanz/Kreuzlingen - St.Gallen.

**Ruggli, SG:** Dazu kommt: Das Agglomerationsprogramm basiert auf einer optimal abgestimmten Raum- und Verkehrsplanung. Die kantonale Raumpolitik fordert die Verdichtung nach innen. 65 Prozent des Bevölkerungswachstums soll in den urbanen Verdichtungsräumen erfolgen. Dies führt zu mehr Verkehr auf mehr oder weniger der heutigen Infrastruktur. Das Agglomerationsprogramm sorgt dafür, dass sich die Siedlungs- und Arbeitsplatzgebiete an gut durch den ÖV erschlossenen Gebieten entwickeln.

**Engler, AR:** Ein zentrales Projekt für Appenzell Ausserrhoden wird mit Beiträgen aus dem Aggloprogramm der 3. Generation verwirklicht, nämlich die Entwicklung im Bahnhofareal Herisau inklusive Neugestaltung des Bahn- und des Bushofes. Das Schwergewicht im Aggloprogramm der 4. Generation liegt für Appenzell Ausserrhoden weniger in Infrastrukturausbauten, sondern in der Überarbeitung des ÖV-Konzepts der Agglo St.Gallen-Bodensee. Hauptziele sind dabei die Anpassung des ÖV-Busangebots an den Bahnausbau 2035 und die Ableitung von Massnahmen, die in die nachfolgenden Generationen des Agglomerationsprogramms einfliessen.

**Seydel, AI:** Der Kanton Appenzell Innerrhoden nimmt nicht am Aggloprogramm teil.



## Fahrzeugchecks und Kontrollen

- Amtliche Fahrzeugprüfungen** Wenn Sie ein amtliches Aufgebot erhalten können Sie Ihr Auto, Ihr Motorrad oder Ihren Lieferwagen auch bei einem der drei TCS-Service-Center vorführen.
- TCS-Occasionstest** Beim Kauf oder Verkauf einer Occasion gibt ein TCS-Occasionstest wertvolle Entscheidungshilfen.
- Fahrzeugkontrollen** Ob TCS-MFK-Vortest oder Einzeltests von Fahrwerk, Bremsen, Stossdämpfern, Fahrzeugkontrollen vor längeren Reisen, Winterchecks etc., der TCS ist Ihr kompetenter Ansprechpartner.

## TCS – der neutrale Partner in Ihrer Nähe:



**TCS-Service-Center St.Gallen**  
Zürcher Strasse 475  
9015 St.Gallen  
Telefon 071 313 75 00  
stgallen@tcs.ch



**TCS-Service-Center Sevelen**  
Gonzenstrasse 7  
9475 Sevelen  
Telefon 081 785 36 56  
sevelen@tcs.ch



**TCS-Service-Center Eschenbach**  
alte Schmerikonenerstrasse 5  
8733 Eschenbach  
Telefon 055 292 10 01  
eschenbach@tcs.ch



Stefan Thalmann, Leiter  
Öffentlicher Verkehr  
des Kantons Thurgau.



Marco Seydel, Leiter Amt für  
öffentlichen Verkehr  
Appenzell Innerrhoden.



Oliver Engler, Leiter Fachstelle  
öffentlichen Verkehr  
Appenzell Ausserrhoden.

### Das Programm umfasst v. a. Schwerpunkte bei ÖV und Langsamverkehr. Wo bleiben dabei Strassen und Parkplätze?

**Ruggli, SG:** Stimmt – das Agglomerationsprogramm soll mit einer gut abgestimmten Raum- und Verkehrsplanung den Verkehr im dicht besiedelten Raum auf den Fuss-/Veloverkehr und den ÖV lenken. Die in der Hauptverkehrszeit mit nur 1,1 Personen ausgelasteten Autos benötigen zu viel Platz, der in den Agglomerationen nicht vorhanden ist. Die Verkehrsverlagerung erhöht die Effizienz des gesamten Verkehrssystems und reduziert den Stau auf den Strassen. Davon profitiert auch der MIV.

**Thalmann, TG:** Dem stimme ich zu hundert Prozent zu.

**Engler, AR:** Ja, auch der Strassenverkehr profitiert, da ein attraktiver und schneller ÖV mehr Fahrgäste auf Bahn und Bus bringen wird und damit Strassen und Parkplätzen entlastet werden.

### Die einen sind überzeugt, dass sie nicht aufs Auto verzichten können, die anderen würden am liebsten alle in den ÖV und aufs Velo zwingen. Wie kann hier ein vernünftiges «Miteinander» entstehen?

**Thalmann, TG:** Es geht nur mit einer Gesamtverkehrsbetrachtung. Jedes Verkehrsmittel hat seine Stärken und Schwächen. Im dicht besiedelten Raum überwiegen aber die Nachteile des motorisierten Individualverkehrs klar.

**Seydel, AI:** In ländlichen und städtischen Regionen müssen nicht dieselben Mittel erfolgreich sein. Wichtig für Appenzell Innerrhoden sind insbesondere gut erschlossene Umsteigepunkte, beispielsweise mit Park&Ride-Anlagen.

**Engler, AR:** Zukünftig werden dank neuer Technologie (Smartphones mit Apps und Ortungsdiensten) vernetzte Mobilitätsangebote weiter zunehmen. Solche Mischformen von ÖV und MIV kombinieren die Vorteile von Auto, Velo, Taxi etc und öffentlichem Verkehr und wirken sich positiv auf die gesamte Reisekette aus. Ziel ist, dass sich die verschiedenen Verkehrsmittel ergänzen und weniger in Konkurrenz zueinanderstehen.

**Ruggli, SG:** Genau, bereits heute nutzen viele Menschen verschiedene Verkehrsmittel. Je nach Zweck oder Zeit ein anderes oder auf einem Weg mehrere.

### Gerne werden gegen den Individualverkehr die Argumente «Lärm und Dreck» ins Feld geführt. Beide fallen mit der zunehmenden Elektrifizierung dahin. Wie richtet sich Ihr Kanton darauf aus, dass das Autofahren grüner und leiser wird?

**Seydel, AI:** Der ÖV als Kollektivtransportmittel schneidet gegenüber dem meist schlecht ausgelasteten Individualverkehr auch dann noch ökologisch besser ab, wenn ein Grossteil des motorisierten Individualverkehrs emissionsfrei fährt. Auch der Bau und Unterhalt von Strassen bindet enorme Energiemengen, weshalb das Klimaziel 2050 des Bundes (Netto-null-Treibhausgasemissionen) nicht nur mit Elektroautos erreicht werden kann.

**Ruggli, SG:** Der grösste Nachteil des Autos bleibt auch mit einem Elektromotor: Sie brauchen bei Gebrauch und Nichtgebrauch viel Platz. Beim Fahren beanspruchen sie eine viel grössere Fläche als Fussgänger oder Buspassagiere. Insbesondere, wenn nur eine Person mitfährt. Und ein Abstellplatz braucht ca. 15 m<sup>2</sup> zuzüglich ManÖVrierfläche. Deshalb forciert der Kanton in den urbanen Gebieten den Fuss-Velo-Verkehr und den ÖV sowie die sinnvolle Kombination der geeignetsten Verkehrsmittel für die Reise.

**Thalmann, TG:** Korrekt! Um im ÖV die Emissionsvorteile beizubehalten, wird ja auch der Strassen-ÖV elektrifiziert. Der Handlungsdruck ist im ÖV aber wesentlich geringer als im motorisierten Individualverkehr.

### Und wie wird dann das Verhältnis zwischen Individual- und öffentlichem Verkehr in Ihrem Kanton künftig aussehen?

**Thalmann, TG:** Das Gesamtverkehrssystem muss so weiterentwickelt werden, dass mit möglichst wenig Steuergeld und Umweltschäden alle Mobilitätsbedürfnisse befriedigt werden können.

**Ruggli, SG:** Dazu kommt: Die Nutzung von MIV und ÖV wird dank der Digitalisierung näher zusammenrücken.

**Seydel, AI:** Appenzell Innerrhoden ist als ländlicher Kanton stark auf das Auto fokussiert. Dies wird auch mittelfristig so bleiben.

**Engler, AR:** Auch Appenzell Ausserrhoden ist ländlich geprägt und der Individualverkehr wird weiterhin eine grosse Bedeutung haben. Im nach St.Gallen (und weiter) ausgerichteten Pendlerverkehr hingegen spielt der ÖV mit seiner Taktdichte und guten Anschlüssen eine wichtige Rolle. Zusammen mit neuen vernetzten Mobilitätsformen sollte sich niemand überverteilt fühlen.

# Der Verbrennungsmotor wird CO<sub>2</sub>-neutral

Die Halter AG Wil hat schon vor der Abstimmung über das CO<sub>2</sub>-Gesetz begonnen, in CO<sub>2</sub>-freie Treib- und Brennstoffe zu investieren, um einen Beitrag zu Nachhaltigkeit und Umweltschutz zu leisten. In Schwarzenbach baut Halter dafür das Tanklager aus. Verwaltungsratspräsident Robin Halter blickt für den LEADER in die Zukunft des Energiemarkts.

## **Robin Halter, Sie bauen aktuell Ihr Tanklager in Schwarzenbach aus. Das heisst, Sie glauben an die Zukunft von fossilen Brenn- und Treibstoffen?**

Absolut! In den nächsten Jahren werden wir nach wie vor fossile Brenn- und Treibstoffe brauchen. Wir investieren aber vor allem deshalb in das Tanklager, weil wir Möglichkeiten sehen, zukünftig mit synthetischen und Bio-Treibstoffen für bestehende Fahrzeuge CO<sub>2</sub>-frei zu fahren.

*«Wir könnten mit synthetischen und Bio-Treibstoffen CO<sub>2</sub>-frei fahren.»*

## **Aber die Schweiz will bis 2050 netto null Emissionen erreichen. Bedeutet das nicht das Ende des klassischen Brenn- und Treibstoffhandels in der Schweiz?**

Das Ziel «Netto-Null» bis 2050 ist richtig und wir unterstützen das voll und ganz. Dazu müssen wir aber Lösungen erarbeiten, die CO<sub>2</sub> einsparen und gleichzeitig individuelle Mobilität ermöglichen. Wir brauchen das für unsere Kunden, die nach wie vor Fahrzeuge mit Verbrennungsmotoren fahren wollen oder müssen – z. B. Fahrzeuge mit hoher KM-Laufleistung, Transportfahrzeuge oder auch für ältere Fahrzeuge.

## **Wie bereitet sich die Halter AG Wil auf dieses bevorstehende Szenario vor?**

Wir haben schon vor einigen Jahren begonnen, in alternative Brenn- und Treibstoffe zu investieren. Zum Beispiel in Biotreibstoffe und in synthetische Treibstoffe.

## **Ein gutes Stichwort: Sie mischen schon seit 2015 Ihren fossilen Treibstoffen Biotreibstoffe bei und konnten so als Gruppe, gemeinsam mit der Oel-Pool AG, alleine im Jahr 2019 rund 100 000 Tonnen CO<sub>2</sub> einsparen. Was genau wurde Benzin und Diesel beigemischt?**

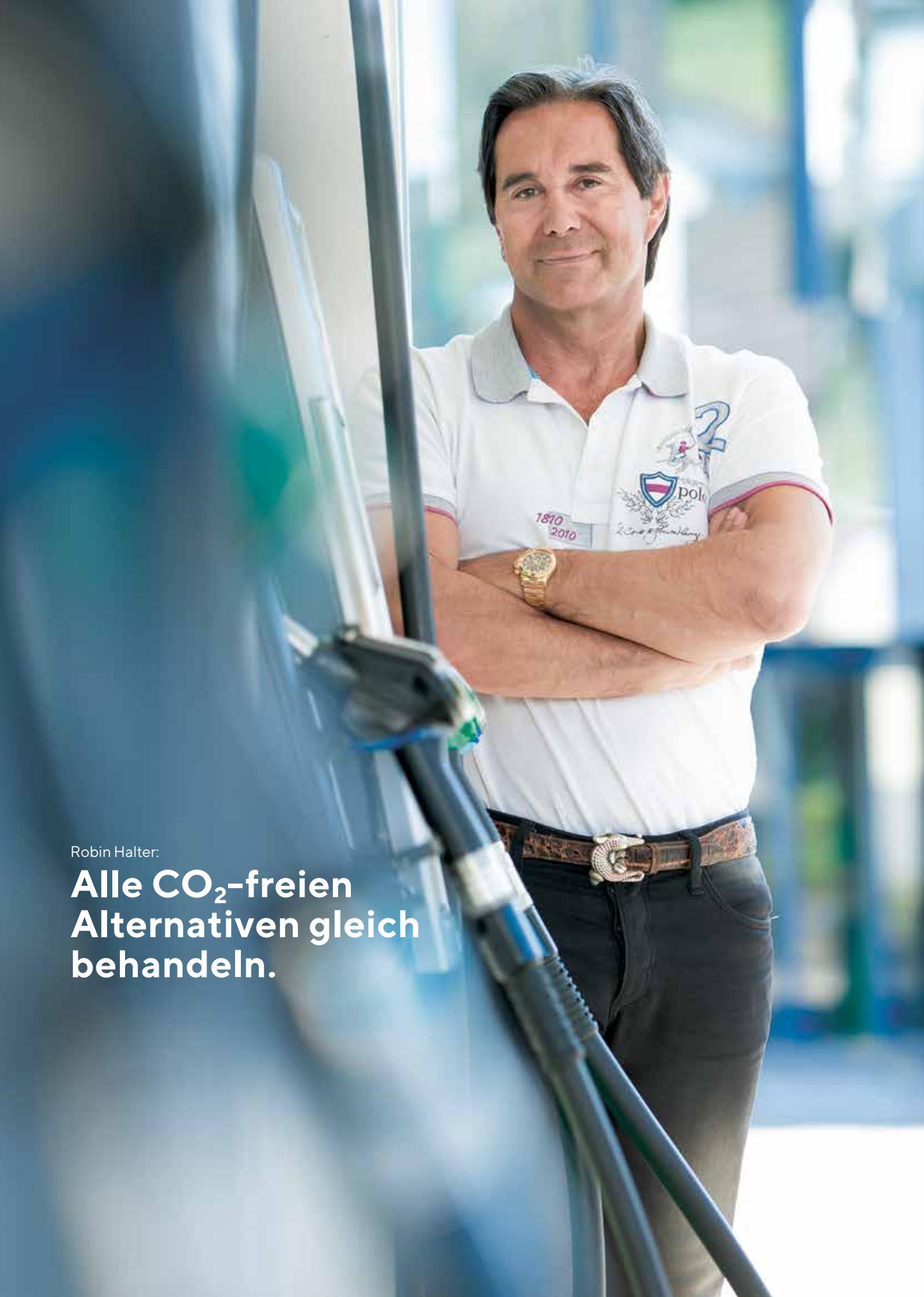
Unserem Diesel werden bis zu sieben Prozent Biodiesel beigemischt. Dieser wird aus Altspeiseöl oder pflanzlichen Abfällen hergestellt und entspricht den strengen Schweizer Vorschriften zur Nachhaltigkeit. Das bedeutet, wir nutzen zum Beispiel keine Felder, die für die Nahrungsmittelproduktion verwendet werden können. Dem Benzin werden bis zu fünf Prozent Ethanol, also Alkohol, beigemischt.

## **In Zukunft soll es möglich sein, synthetischen Diesel und synthetisches Benzin anzubieten. Woraus werden diese Treibstoffe hergestellt?**

Nach dem Verfahren unseres Joint-Venture-Partners Swiss Liquid Future setzen wir erneuerbaren Strom ein und erzeugen mittels Elektrolyse Wasserstoff. Aus dem Wasserstoff entsteht durch eine Synthese mit CO<sub>2</sub> flüssiges, regeneratives Methanol. Der Vorteil von Methanol liegt darin, dass es flüssig und drucklos ist. Zudem brauchen wir keine begrenzten Bio-Abfälle oder limitiert vorhandenes Altöl. In einem weiteren Prozess wird daraus ein synthetisches Benzin nach heutigen Normen hergestellt.

## **Diese synthetischen Treibstoffe würden die Weiterverwendung herkömmlicher Verbrennungsmotoren ermöglichen?**

Ja. Diese synthetischen Treibstoffe entsprechen den heutigen Normen der fossilen Treibstoffe. Damit können sie auch in herkömmlichen Verbrennungsmotoren eingesetzt werden.



Robin Halter:

**Alle CO<sub>2</sub>-freien  
Alternativen gleich  
behandeln.**

**Und wie sieht deren Umweltbilanz aus?**

Wenn wir das CO<sub>2</sub> betrachten, so gelten sie als CO<sub>2</sub> neutral, wenn sie aus regenerativem Strom und bereits ausgestoßenem CO<sub>2</sub> hergestellt werden – siehe oben. Der Verbrennungsmotor stösst so nur die Menge CO<sub>2</sub> wieder aus, die vorher der Atmosphäre entzogen wurden. Das heisst, wir können ohne grosse Investitionen wie Schnell-Lader, neue Anschlüsse oder neue Autos den Verkehr umweltfreundlicher machen.

*«Das Netto-Null-Ziel bis 2050 kann nur erreicht werden, wenn wir alle Möglichkeiten ausschöpfen.»*

**Ist es politisch überhaupt gewollt, dass statt auf Elektro- oder Wasserstofffahrzeuge auf Synfuels-befeuerte Verbrenner umgestellt wird? Beide sind ja klimaneutral, wenn für Produktion oder Betrieb erneuerbarer oder Atomstrom verwendet wird.**

Bei beiden Alternativen gibt es grosse Herausforderungen. Die Batterie braucht z. B. Lithium oder Kobalt – deren Abbau ist mit grossen Umweltschäden verbunden. Wasserstoff verflüchtigt sich und kann nur mit grossem Druck eingesetzt werden. Aber Sie haben recht: Eine objektive Bewertung der Möglichkeiten ist heute sehr schwierig geworden. Die Politik will nun einfach hin zur Elektromobilität – koste es, was es wolle – und egal, ob es die beste Lösung ist oder nicht.

**Werden somit künftig Verbrennermotoren, die mit Synfuels betrieben werden, den Elektroautos nicht gleichgestellt?**

Das wird davon abhängen, ob die politischen Rahmenbedingungen in der Schweiz das ermöglichen, was sehr wünschenswert wäre. Das Netto-Null-Ziel bis 2050 kann nur erreicht werden, wenn wir alle Möglichkeiten ausschöpfen. Dazu gehört das Elektroauto genauso wie der CO<sub>2</sub>-frei betriebene Verbrenner.

**Auch das Heizöl – im Prinzip nichts anderes als Diesel – kann synthetisch hergestellt werden. Wie weit sind die technischen Möglichkeiten hier schon fortgeschritten?**

Schon heute kann auf Basis von hydriertem Pflanzenöl ein synthetischer Diesel eingesetzt werden. Es ist zurzeit mehr eine Frage der Verfügbarkeit und des Preises. Auch die Flugindus-

Anzeige



ENTDECKEN SIE DIE NEUEN ELEKTRISCHEN JEEP®-4xe-PLUG-IN-HYBRID-MODELLE.

Jeep ist eine eingetragene Marke der FCA US LLC.

**Jeep** | 4xe

*Auto  
Zentrum  
West*  
9015 ST. GALLEN

**DAS AUFREGENDSTE AUTOHAUS DER OSTSCHWEIZ**

FINDEN SIE IHR TRAUMAUTO JETZT BEIM AUTO-ZENTRUM WEST.  
PICCARDSTRASSE 1 | 9015 ST. GALLEN | TEL. 071 311 66 66 | AZ-WEST.CH

**MEHR  
ENTDECKEN:  
JEEP-WEST.CH**

trie sucht nach Lösungen zur CO<sub>2</sub>-Verminderung. Und hier stehen wir im Wettbewerb.

**Was müsste denn politisch noch erreicht werden, dass synthetische Brenn- und Treibstoffe in Zukunft Strom bzw. Wasserstoff aus erneuerbaren Energien gleichgestellt werden?**

Wir müssen alle CO<sub>2</sub>-freien Alternativen gleich behandeln. Der Elektrowagenfahrer zahlt heute keine Mineralölsteuern – immerhin rund 70 Prozent des Benzinpreises. Diese Steuerbefreiung brauchen wir auch für CO<sub>2</sub>-freie Bio- und synthetische Kraftstoffe. Sonst haben wir keine Chance und würgen innovative Lösungen schon zu Beginn ab. Ich fordere die gleichen Bedingungen und keine Benachteiligung nur aus Prinzip!

*«Viele Gutverdiener arbeiten im Homeoffice und schlechter Verdienende müssen pendeln.»*

**Zum Schluss: Plant die Halter AG Wil auch einen Einstieg in die Elektro- oder Wasserstoffinfrastruktur und/oder -produktion?**

In einer elektrifizierten Welt sehen wir für uns wenig Möglichkeiten. Sie werden Ihre Batterie zu Hause, am Arbeitsplatz, beim Einkaufen oder während dem Restaurantbesuch aufladen und nur im Reiseverkehr an der Tankstelle. Das Laden braucht viel zu viel Zeit. Beim Wasserstoff sind wir noch vorsichtig. Hier können sich Chancen ergeben. Wir beurteilen die Möglichkeiten bei den synthetischen Treibstoffen aber viel grösser.



**Text:** Stephan Ziegler

**Bild:** Marlies Thurnheer, Archiv

## Lerntheorie ist wichtiger als Wettbewerbstheorie

**Leistungssport und sportlicher Mannschaftswettkampf spielen heute im Alltag und in den Medien eine grosse Rolle. Es geht um Ranglisten und ums Gewinnen, und wo es Gewinner gibt, gibt es auch Verlierer.**



Die Sieger im Sport werden aufgrund weniger ausgewählter Kriterien ermittelt. Im ökonomischen Wettbewerb hingegen stossen vielfältige Angebote auf vielfältige Nachfragen, bei denen eine Vielfalt von Motiven eine Rolle spielen: Die einen suchen das günstigste, die andern das schnellste und wieder andere das sicherste Auto.

Die Anhänger des Wettbewerbs gehen davon aus, dass es auch in der Wirtschaft so etwas wie einen «Kampf ums Überleben» gibt, der mit dem sportlichen Wettkampf, bei dem Verlierer ausscheiden, verglichen werden kann. Dass ein Unternehmer, der immer auf einem besonderen Segment konkurriert, vom Bild des sportlichen Siegens und Verlierens ausgeht, ist durchaus verständlich. Aber der gute Unternehmer ist nicht der ewige Sieger, sondern derjenige der aus Erfolgen und Misserfolgen optimal lernt und damit «spielend» umgeht.

Ich halte den von Joseph Schumpeter eingeführten Begriff der «schöpferischen Zerstörung» für verfehlt. Es geht im Leben nie um das Zerstören, sondern um das Lernen im Sinn der gegenseitigen Anpassung an Bedürfnisse und Veränderungen. Was sich nicht bewährt, muss gar nicht zerstört werden. Es verschwindet wie bei der biologischen Selektion. Es wird einfach vergessen und man soll ihm nicht nachtrauern.

Siegen ist nicht immer die beste Option. Meine These: Man kann aus Misserfolgen mehr lernen als aus Erfolgen, weil Letztere häufiger auf Glück und Zufall beruhen als Erstere auf zufälligem «Pech», bzw. «Pech» ist möglicherweise leichter analysierbar als Glück. Der aktuell Marktbeherrschende wird dazu verleitet, auf seinem Erfolg auszuruhen und auf das oft schmerzhaftes Lernen zu verzichten. Das ist die Chance der Lernbereiten, die nicht «schöpferisch zerstören», sondern die den Mut haben, neue Ideen und Angebote zu lancieren und auch bei anfänglichen Misserfolgen nicht aufgeben, sondern daraus die richtigen Lehren ziehen.

Robert Nef, Publizist, St.Gallen

# Wie die Mobilität nach Covid aussehen wird

Die Corona-Krise wird die Mobilität verändern. Dieses Fazit ergibt eine repräsentative Deloitte-Umfrage 2020: Der Individualverkehr soll demnach zu-, der öffentliche Verkehr abnehmen. Ob Professor Christian Laesser, Leiter des HSG-Forschungszentrums für Tourismus und Verkehr, das auch so sieht?

## **Christian Laesser, der öffentliche Verkehr scheint zu den Verlierern der Corona-Krise zu gehören. Teilen Sie diese Meinung?**

Ja, das sagen wenigstens aktuell die Zahlen. Es sind zwei Faktoren, die es hier zu beachten gilt: Die einen mussten dank Homeoffice weniger pendeln – und alle die, die weiterhin ausser Haus arbeiten gingen, haben aufgrund gesundheitlicher Bedenken nach Möglichkeit den ÖV nicht oder weniger benutzt und sind aufs Auto umgestiegen. Der Fernreiseverkehr mit dem Zug nahm darüber hinaus ab, da viele Meetings nur noch virtuell stattfanden.

## **Die Zahlen zeigen auch, dass dieses Verhalten nach der Lockerung noch nicht zum normalen Niveau zurückgekehrt ist.**

Wenn der Verkehr wieder zunimmt, weil wieder mehr ausser Haus gearbeitet wird, könnten einige wenigstens zeitweise bei Homeoffice und Videokonferenzen bleiben. Dies gilt umso mehr, wenn Unwägbarkeiten im Verbund mit einer Verschiebung von A nach B wie Zeitverlust durch Stau oder Überfüllung im ÖV hoch bleiben. Ich kann mir deshalb vorstellen, dass es in Zukunft tendenziell etwas weniger Pendelverkehr geben wird.

## **Was braucht es von Seiten Bund und Kantone, damit der öffentliche Verkehr attraktiver wird?**

Aus meiner Sicht ist der ÖV bereits sehr attraktiv. Die Schweiz ist in Bezug auf die Kilometerleistung nach Japan an zweiter Stelle. Von allen Wegen werden 20 Prozent in der Schweiz mit dem ÖV zurückgelegt. Das ist ein Spitzenwert, der nur schwierig zu steigern ist.

## **Allerdings werden die hohen Preise für Bahn- und Bus immer wieder kritisiert.**

Schweizer ÖV-Preise sind im internationalen Vergleich tatsächlich hoch. Wenn man den Preis als Steuerungsmittel einsetzt, dann läuft das heute mit den Sparbilletten im Fernverkehr ziemlich erfolgreich. Je mehr ich mich einschränke, desto billiger wird die Reise. Das dürfte in Zukunft noch ausgebaut

werden. Die Preise in Spitzenzeiten hingegen zu erhöhen – da habe ich meine Bedenken. Im Rahmen des Freizeitverkehrs ginge das vielleicht noch, beim Pendeln wird es schwieriger. Hier sind ja die Wahlfreiheit und damit die Preiselastizität der Nachfrage stark eingeschränkt. Damit fehlt eine wichtige Grundlage, um die erwünschten Reaktionen auf eine Preiserhöhung zu erzielen.

*«Der Konflikt geht um die Verteilung kaum vermehrbarer Verkehrsflächen.»*

## **Darüber hinaus bestehen auch sozialpolitisch ungünstige Verteilungseffekte.**

Absolut: Viele Gutverdiener arbeiten im Homeoffice und schlechter Verdienende müssen pendeln ... Es wäre also politischer Selbstmord, wenn man ohne offensichtliche Not administrativ Preise erhöht. Einseitiges Mobility Pricing wäre noch problematischer, da beide Verkehrsarten, ÖV und MIV, nicht kostendeckend sind. Ich gehe deshalb davon aus, dass solche Massnahmen zwar diskutiert, aber letzten Endes nicht umgesetzt werden, da sie – wenigstens gegenwärtig – auch an der Urne kaum eine Chance haben.

## **Da gibt's die Praktiker, wenn man sie so nennen will, die auf das Auto angewiesen sind – oder nicht auf dieses verzichten wollen – und deshalb mehr Strassen und Parkplätze fordern. Und es gibt die Theoretiker, die den MIV weghaben und die Bevölkerung in den ÖV und aufs Velo zwingen möchten. Wie kann dieser Gap geschlossen werden?**

Die ist weniger eine Diskussion zwischen Theorie und Praxis. Der Kontext prägt das Denken: Aufgrund der Bevölkerungsdichte setzt man in den Städten eher auf ÖV und Langsamverkehr, die Autobefürworter sind eher auf dem weniger dicht besiedelten Land zu Hause. Bevölkerungsdichte kriert

Christian Laesser:

# Schnittpunkte ausbauen.

Mobilitätsnachfrage auf kleinstem Raum – ein ÖV-Idealzustand. Wie man die beiden Welten vereinen kann? Man muss erkennen, dass viele Wege multimodal sind: Man macht also Reisen oft nicht mehr nur mit dem Auto oder nur mit dem Zug. In Zukunft müssen deshalb die Schnittpunkte vermehrt ausgebaut werden. Weshalb nicht Parkhäuser und Bahnhöfe dort neu bauen, wo es eine Kreuzung von Bahnlinie und Autobahn oder Durchgangsstrasse gibt – also nicht unbedingt als Park & Ride in einem Ortszentrum? Die letzte Meile im hochverdichteten Raum wird eher von kollektiven, die im ländlichen Raum eher von individuellen Verkehrsmitteln dominiert.

*«Es wäre politischer Selbstmord,  
wenn man ohne offensichtliche  
Not Preise erhöht.»*

**Ein Argument der «MIV-Wegschikanierer» ist die Umweltverschmutzung, die vom Auto ausgeht – Dreck und Lärm. Dieses Argument wird mit den Elektromobilen eliminiert.**

Der ÖV muss schauen, dass er den «Nachhaltigkeits-Vorteil», den er bisher hatte, nicht verliert. Hier holen die E-Mobile gewaltig auf. Die Argumentation der Umweltverschmutzung ist aber nur vordergründig: Am Ende des Tages geht der Konflikt, der zunehmend wieder dogmatisch ausgefochten wird, um die Verteilung kaum vermehrbare Verkehrsflächen in den Städten und um die Zuweisung unterschiedlicher Ressourcen für Bau und Unterhalt von Verkehrsinfrastruktur generell.

**Wie sehen Sie also unsere Mobilität in zehn Jahren?**

Sicher eine weitere Zunahme der Multi-Modalität – also dass wir die unterschiedlichsten Verkehrsmittel haben werden. Die Mobilität insgesamt wird aber nicht abnehmen; ich gehe auch nicht davon aus, dass wir weniger fliegen. Die nächsten zehn Jahre wird sich hier nicht viel verändern. Man darf aber gespannt sein, ob und wie sich selbstfahrende Fahrzeuge und alternative Energieträger als Gamechanger auswirken. Das ist aber längerfristig zu betrachten, da reicht ein Jahrzehnt nicht.

**Die einen sagen, mehr Strassen und/oder Parkplätze bräuchten mehr Verkehr. Andere behaupten das Gegenteil – mehr von beiden würde der Verkehrsverflüssigung. Wer hat recht?**

Die meisten Investitionen in die Verkehrsinfrastruktur und -angebote in diesem Land sind getrieben vom Anliegen, bestehende oder drohende Engpässe zu beseitigen. Diese Engpässe entstehen letztlich aufgrund der Zunahme der Mobilitätsnachfrage – und diese wiederum infolge der Bevölkerungszunahme. Solange wir die Mobilitätsnachfrage nicht anderweitig reduzieren, bleibt nur der Ausweg, diese so effizient wie möglich zu befriedigen. Dies bedeutet, dass Verkehrsmittel in Zukunft noch wesensgerechter eingesetzt und Investitionen deshalb vermehrt auf einer Verbesserung des Gesamtsystems ausgerichtet werden müssen.



**Text:** Tanja Millius

**Bild:** Marlies Thurnheer

# «Goodbye Diesel» als Programm

Zahlreiche Unternehmen bieten ihren Mitarbeitern Anreize, damit sie mit öffentlichen Verkehrsmitteln zum Firmenstandort pendeln. Lidl Schweiz hat den Hauptsitz in Weinfelden und beschäftigt im Thurgau aktuell 820 Mitarbeiter, schweizweit sind es über 4500. Der LEADER wollte von Chief Real Estate Officer Reto Ruch wissen, wie Lidl Schweiz seine Angestellten für den öffentlichen Verkehr motiviert.

## **Reto Ruch, sind die Lidl-Mitarbeiter grösstenteils mit dem Auto unterwegs oder mit dem ÖV?**

Unsere Angestellten benutzen sowohl das Auto als auch den öffentlichen Verkehr, je nach Anbindung und Strecke. Eine statistische Untersuchung haben wir bisher nicht durchgeführt. Wir überlassen es jedem selber, wie er oder sie anreisen möchte.

## **Schafft Lidl spezielle Anreize, damit Mitarbeiter statt mit dem Auto mit öffentlichen Verkehrsmitteln pendeln?**

Ja: Um den Arbeitsweg vom Bahnhof an den Hauptsitz zu verkürzen, bietet Lidl Schweiz allen Angestellten gratis E-Bikes für diese Wegstrecke an. Die E-Bikes können mittels App freigeschaltet werden und stehen sowohl am Hauptsitz als auch am Bahnhof auf reservierten Plätzen zur Verfügung. Natürlich können die E-Bikes auch zum Mittagessen oder für den täglichen Einkauf genutzt werden. Ebenfalls stellen wir all unseren Lehrlingen per Lehrstart ein kostenloses ÖV-Generalabonnement für die gesamte Lehrzeit zur Verfügung. Das GA kann auch privat genutzt werden.

## **Und wie sieht es mit den Autofahrern aus – werden diese «diskriminiert», etwa mit hohen Parkgebühren, oder bieten Sie diesen beispielsweise Gratisparkplätze an?**

Unser Ziel ist es, wenn immer möglich, gratis Parkplätze für alle Angestellten anzubieten. In den Stadt-Filialen ohne eigene Parkplätze ist dies jedoch nicht immer möglich. Am Hauptsitz sowie bei unseren Regionalgesellschaften können alle unsere Leute gratis parkieren. An unserem Hauptsitz profitieren sie zudem von gratis E-Ladesäulen. Auch betreiben wir bei zahlreichen Filialen E-Tankstellen – heute sind es bereits 38. Angestellte und Kunden können ihre E-Autos während der Öffnungszeiten kostenlos mit Strom versorgen.

## **Gibt es auch gleitende Arbeitszeiten, sodass die Mitarbeiter flexibel zur Arbeit erscheinen können und nicht zu den Hauptverkehrszeiten mit dem ÖV unterwegs sein müssen?**

Am Hauptsitz und den Bürostandorten gibt es tatsächlich die Möglichkeit, flexibel zur Arbeit zu erscheinen. Ebenfalls können die Angestellten auch aus dem Homeoffice arbeiten, dies immer abhängig von der Tätigkeit und der Absprache im jeweiligen Team. In den Filialen und im Lager haben wir unterschiedliche Schichtsysteme, die alternierend wechseln (Früh-, Mittel- Spätschicht oder Tag-/Nachschicht). So können die Hauptverkehrszeiten je nach Schicht gut umgangen werden.

## **Hat sich die Situation infolge der Corona-Pandemie eigentlich verändert?**

Ja, wir verzeichnen am Hauptsitz in Weinfelden wegen Homeoffice deutlich weniger Verkehr. Ansonsten können wir keine grösseren Veränderungen feststellen.

## **Und sind Ihre Standorte ÖV-technisch gut erschlossen?**

Dies kommt auf den Standort an. Sprechen wir von unserem Hauptsitz in Weinfelden, würden wir eine noch bessere ÖV Anbindung begrüssen. Eine Idee wäre vielleicht auch, dass Weinfelden oder private Anbieter E-Velos oder E-Scooter zur Verfügung stellen, so wie das in anderen Schweizer Städten der Fall ist. Bei den Filialen ist die Erschliessung unterschiedlich. Wir haben bereits viele an bahnhofsnahen Lagen. Andere, ländlichere Filialen, sind teilweise weniger gut mit dem öffentlichen Verkehr erschlossen.

## **Wenn Ihre Mitarbeiter geschäftlich unterwegs sind: Müssen sie das mit dem ÖV machen oder dürfen sie das Auto benutzen?**

Wir stellen gratis Firmenfahrzeuge von BMW zur Verfügung oder übernehmen die Ticketpreise für den öffentlichen Verkehr. Unsere Leute können selbst entscheiden, was für sie das effizienteste Mittel ist, um externe Termine wahrzunehmen.

## **Ist Ihre Firmenflotte also noch herkömmlich unterwegs?**

Nicht nur: Wir bieten am Hauptsitz in Weinfelden sowie in den Regionalgesellschaften in Weinfelden und Sévaz Poolfahr-



## Reto Ruch: Nachhaltigkeit braucht Vielfalt.

zeuge an, die mit Strom fahren. Diese Elektrofahrzeuge stehen allen zur Verfügung und können je nach Verfügbarkeit genutzt werden. Die persönlichen Dienstautos sind momentan noch mehrheitlich Diesel-Fahrzeuge. Diese werden in den nächsten Jahren aber mit teilelektrifizierten oder Elektro-Fahrzeugen ersetzt.

*«Wir bieten am Hauptsitz sowie in den Regionalgesellschaften Poolfahrzeuge an, die mit Strom fahren.»*

### **Und Sie setzen auch auf alternative Antriebstechnologien bei Ihrer Filialbelieferung?**

Ja. Unsere Vision ist es, dass wir bis 2030 alle Filialen fossilfrei beliefern können. Wir haben dafür zusammen mit unseren Geschäftspartnern Krummen Kerzers, Thurtrans und KMT im Juni 2019 die ersten beiden Flüssiggas-Tankstellen der Schweiz und LNG-Fahrzeuge in Betrieb genommen. Mit der Einführung von Flüssiggas-LKW und dem Ausbau einer ersten Infrastruktur leisteten wir Pionierarbeit. Mit Biogas und LNG können heute Diesel-LKW ersetzt werden – ohne jegliche Einbussen bei Nutzlast und Reichweite. Dabei werden an die 100 Tonnen CO<sub>2</sub> pro eingesetztes Fahrzeug eingespart! Bereits heute fahren wir fast die Hälfte unserer Transportkilometer ohne Diesel.

### **Das heisst, Sie setzen voll auf Biogas?**

Die Kreislaufschliessung ist für uns nicht nur in der Logistik ein zentrales Thema. Was früher Abfall war, kann nun noch als Energie für den Transport genutzt werden. Durch den zukünftigen Einsatz von fossilfreiem, aus Abfall hergestelltem Flüssig-Biogas wird eine Einsparung von bis zu 80 Prozent CO<sub>2</sub> gegenüber Diesel möglich sein. Für mehr Nachhaltigkeit

brauchen wir künftig aber alle erneuerbaren Ressourcen. Und zwar dort, wo ihr Nutzen am grössten ist. Für den Transport bedeutet dies, dass je nach Einsatzgebiet andere Antriebsarten zum Einsatz kommen. Denn entscheidend ist nicht die Art des Antriebes, sondern einzig und allein, dass das gewählte Konzept – wie beim Biogas – erneuerbar ist.

### **Und woher stammt Ihr Biogas?**

Das Biogas, mit dem unsere LKW die Filialen beliefern, stammt von den Technischen Betrieben Weinfelden. Dadurch können wir nicht nur lokale Kreisläufe schliessen, sondern verkürzen auch unsere Transportwege: Die Biogas-LKW, die im Warenverteilzentrum von Lidl Schweiz ihre Güter aufladen, können wenige hundert Meter entfernt tanken. Das Biogas selbst wird sogar direkt neben unserem Warenverteilzentrum in Weinfelden produziert. Der Treibstoff für den CNG-LKW, der die Filiale im Berner Loeb beliefert, entsteht weniger als fünf Kilometer vom Laden entfernt in der ARA Bern aus Klärschlamm und organischen Abfällen.

### **Welche nächsten Ziele verfolgt Lidl Schweiz weiter für einen nachhaltigen Transport?**

Wir werden in den kommenden Jahren im Rahmen unseres Projekts «Goodbye Diesel» weitere alternative Antriebskonzepte prüfen, in unserer Flotte einführen und fossile Treibstoffe durch erneuerbare ersetzen. Unser Ziel ist es, die Filialbelieferung bis spätestens 2030 komplett fossilfrei zu gestalten. Wir sind überzeugt: Nachhaltigkeit braucht Vielfalt. Entscheidend ist dabei für uns der Wechsel von fossilen auf erneuerbare Energien, das Antriebskonzept ist sekundär. Wir verfolgen darum einen technologieoffenen Ansatz und sind der Überzeugung, dass in Abhängigkeit des Fahrprofils das am besten geeignete Antriebskonzept zum Einsatz kommen soll – hauptsächlich fossilfrei.

**Text:** Tanja Millius

**Bild:** Lidl



Der meistverkaufte SUV von Mazda, der CX-5. Erhältlich mit Benzin- und Dieselantrieb in Kombination mit modernster Hybridtechnik ab 24 000 Franken.

## Stets gut aufgehoben mit Mazda

Als Jujiro Matsuda 1920 den Grundstein zur heutigen Mazda Motor Corporation legte, ahnte noch niemand, dass der Automobilhersteller aus Hiroshima eines Tages einer der aufstrebendsten weltweit sein würde. Denn das japanische Unternehmen beschäftigt heute, über 100 Jahre nach der Gründung, 50 000 Mitarbeiter und sorgte 2020 mit 18 Modellen in unterschiedlichsten Segmenten für einen Umsatz von rund 30 Milliarden Franken. Hierzulande spielt der Autobauer im vordersten Drittel aller Mitbewerber mit und ist eine äusserst beliebte Wahl bei Schweizerinnen und Schweizern.

Grund für die hohe Beliebtheit ist vor allem das hervorragende Preis-Leistungs-Verhältnis bei Mazda, das von privaten Kunden wie von Geschäftspartnern äusserst geschätzt wird. Beispielsweise liegt ein vollgepackter CX-5 (SUV) mit Hybridtechnik, Allrad, Leder, Schiebedach, Headup-Display und vielen weiteren Highlights unter 50 000 Franken netto. Und der Kleinste der Familie, der Mazda 2, der auch als Zweitwagen optimal genutzt werden kann, ist schon ab 18 390 Franken erhältlich. Auch er bringt viele Pluspunkte aufpreisfrei mit – mit bis zu sieben Jahren Garantie und zwölf Jahren Assistance in ganz Europa.

Nebst den preislichen Vorteilen bietet das japanische Traditionsunternehmen auch eine hochwertige Verarbeitung und glänzt seit jeher bei verschiedensten Statistiken (TCS, ADAC



Die Evolution vom ersten Mazda-PKW zum Roadster von heute. Links: Mazda MX-5 2.0 in der 100th Anniversary Edition (2021), rechts: Mazda R360 Coupé (1960)

usw.) in Sachen Zuverlässigkeit. Ausserdem punktet es mit modernsten Technologien, die einzig von Mazda serienmässig verbaut werden.

Beispielsweise der exklusive «Skyactiv-X»-Motor, der das Benzin-Luftgemisch ganz ohne Zündkerzen entzünden kann, was bis vor einigen Jahren nur bei Dieselfahrzeugen in Serie genutzt wurde. Diese moderne Art der Kraftstoffverbrennung führt zu einem weitaus höheren Wirkungsgrad als bei herkömmlichen 4-Takt-Verbrennungsmotoren. In Kombination mit modernster Hybridtechnik können Kraftstoffverbräuche von nur 4,6 l pro 100 km bei über 180 PS erreicht werden – ein Beweis, dass auch fossile Kraftstoffe effizient genutzt werden können.

Auch die Zukunft bei Mazda ist mehr als verheissungsvoll – so erscheinen 2022 etwa eine neue Variante des elektrischen Crossover-SUVs MX-30 mit Wankel-Rangeextender, der eine Reichweite von bis zu 680 km ermöglicht, sowie die brandneue Hybrid-Plattform mit einem Reihen-Sechs-Zylinder Skyactiv-X-Motor. Letzteren gibt's in drei unterschiedlichen Leistungsabstufungen; er soll bis zu 320 PS leisten.

Neben weiteren Entwicklungen in Sachen Design und Technologie präsentiert der japanische Automobilhersteller in den nächsten Monaten spannende Modellüberarbeitungen und -erweiterungen. Dabei wird auch die strategische Allianz mit Toyota eine wichtige Rolle übernehmen, die Know-how und Kompetenz beider Autobauer bestens miteinander vereint.



Einer der neusten Antriebsstränge mit Skyactiv-X-Verbrennungsmotor und Plug-in-Hybrid, der in Kooperation mit Toyota entwickelt wird.

In der Bodenseeregion und im St.Galler Rheintal ist der ehemalige Slogan der Marke «Zoom-Zoom» in den Köpfen der Bewohner noch bestens präsent. Das liegt nicht nur an der erfolgreichen Werbestrategie der 2000er-Jahre, sondern auch an der gebündelten Fachkompetenz der familiären Markenvertretungen, die seit mehreren Jahrzehnten mit Leidenschaft bei der Sache sind. So ist Mazda in der Region mit Standorten in Egnach, Kriessern und St.Gallen ideal vertreten und bietet den Konsumenten jegliche Dienstleistungen rund ums Automobil. Dabei wird jeder Kunde, ob jung oder jung-

geblieben, stets als Familienmitglied angesehen und nicht nur als Nummer. Die persönliche Note sowie ehrliche Betreuung stehen dabei immer im Vordergrund, denn die Primärziele sind Zufriedenheit und langfristige Geschäftsbeziehungen. Diese gelebte Charakteristik der Garagisten in Kombination mit den innovativen Automobilen von Mazda ist ein Qualitätsversprechen mit gesunder Basis für heute und morgen.

Wollen Sie mehr über die Marke, spannende Angebote oder die Produktpalette erfahren? Zögern Sie nicht, mit dem Garagisten aus Ihrer Region in Kontakt zu treten. Diese begrüßen Sie gerne vor Ort, zuhause oder direkt an Ihrem Arbeitsplatz, selbstverständlich auch nach Ladenschluss. Bei Interesse stellen Ihnen unsere Partner auch gerne weitere Informationen zur Verfügung – massgeschneidert nach Ihren Bedürfnissen.

Das familiäre Umfeld bei den Händlern sorgt für Zufriedenheit und einen hohen Wohlfühlfaktor.



**Garage Meier Egnach AG**  
(seit 1976) in Egnach:  
071 474 79 80  
info@gme.ch



**Zollgarage Rheintal AG**  
(seit 1992) in Kriessern:  
071 755 44 30  
info@zollgarage.ch



**Autocenter Winkeln GmbH**  
(seit 1996) in St.Gallen:  
071 310 08 40  
info@autocenter-winkeln.ch



**Baumgartner Martinsbrugg-Garage AG**  
(seit 1981) in St.Gallen:  
071 288 44 66  
info@mazdacenter.ch

# Die Zukunft der Mobilität

Der motorisierte Individualverkehr steht unter Druck wie noch nie: CO<sub>2</sub>-Grenzwerte, Tempobegrenzungen und Parkplatzabbau machen all jenen das Leben schwer, die aufs Auto setzen. Gleichzeitig steigt der Druck, von Verbrennern auf Elektromobile umzusteigen. Wohin entwickelt sich unsere individuelle Mobilität? Marcel Aebischer, Sektionspräsident des TCS St.Gallen-Appenzell Innerrhoden, blickt in die Zukunft.

**Marcel Aebischer, St.Gallen führt einen offensiven «Krieg» gegen die Autofahrer, wenn man so sagen will: Parkplätze werden ab-, Schikanen einbebaut – und jetzt wird auch noch laut darüber diskutiert, ob man flächendeckend Tempo 30 einführen soll.**

Zur Zeit ist ein Hype im Gange, der Autos mit verschiedenen unsinnigen Massnahmen aus den Städten verbannen will. Die meisten nehmen das Auto nicht zum Spass, sondern weil sie müssen. Verbannung ist deshalb für den TCS der falsche Ansatz, wir setzen uns dafür ein, dass die Menschen in der Wahl ihres Transportmittels frei sind. Die individuelle motorisierte Mobilität (von Mikromobilität bis zum Auto) macht immerhin rund 80 Prozent der Personenkilometer im Jahr aus und Corona hat diesen Trend noch verstärkt. Daraus schliessen wir, dass auch die Städte alle Verkehrsträger brauchen – wohl nicht immer alle auf dem gesamten Gebiet, aber zumindest als Zubringer, mit attraktiven Umsteigemöglichkeiten.

*«Bei generellem Tempo 30 würden Wohnquartiere wieder zum Queren benutzt, wenn die Verkehrsachsen überlastet sind.»*

**Und was sagen Sie zur Verallgemeinerung von Tempo 30 in den Städten?**

Das finden wir eine «fausse bonne idée». Neben Nachteilen für Netzhierarchie und Verkehrsfluss birgt flächendeckendes Tempo 30 auch massive Nachteile für den ÖV und die Blaulichtorganisationen. Es gibt keine Standardlösung für die

Städte, jede präsentiert sich anders. Die Lösung muss also vor Ort pragmatisch, faktenbasiert und mit Weitsicht erarbeitet werden.

**Was macht hier der TCS konkret?**

Der TCS befürwortet die Beibehaltung von Tempo 50 innerorts für die verkehrsorientierten Strassen-Achsen (Hauptstrassen, Durchgangsstrassen, Autobahnzubringer). Ein leistungsfähiges Basisstrassennetz ist Voraussetzung für ein gutes Funktionieren von Tempo-30- und Begegnungszonen. Denn bei generellem Tempo 30 würden Wohnquartiere wieder zum Queren benutzt, wenn die Verkehrsachsen überlastet sind. Der TCS beurteilt Tempo-30-Zonen dann positiv, wenn sie am richtigen Ort eingerichtet werden. In Wohnquartieren oder rund um Schulen lassen sie sich gut rechtfertigen.

**Die Grünen fordern einen Verkaufsstopp für Autos mit Verbrennungsmotor ab 2025, der Elektromobilitätsverband Swiss E-Mobility will ein Aus ab 2035. Gleichzeitig zeigen etwa die Überschwemmungen in Deutschland, dass es ohne Verbrenner nicht geht – Elektroautos hätten dabei weder geladen noch betrieben werden können. Läuft die ganze Entwicklung weg von fossilen Brennstoffen hin zur Elektromobilität in die richtige Richtung?**

Wir gehen mit der Forschung einig, dass die Elektromobilität am Ehesten geeignet ist, die starke Nachfrage nach nachhaltiger Mobilität zu befriedigen. Die Technologie ist bereits relativ weit fortgeschritten, zuverlässig, verfügbar und sicher. Was nicht bedeutet, dass auch die Elektromobilität in Zukunft durch eine neue, noch nachhaltigere Technologie abgelöst werden könnte. An diesen wird mit Hochdruck geforscht. Die Schweiz spielt dabei mit ihren Köpfen und namhaften Hochschulen eine wichtige Rolle.



Marcel Aebischer:

## Verkehrsteilnehmer nicht gegeneinander ausspielen.

### **Aber im Katastrophenfall taugen Elektromobile nichts.**

Da bin ich anderer Meinung: Im Katastrophenfall, wenn also beispielsweise der Strom ausfällt, gehen verschiedene Szenarien davon aus, dass ein Elektroauto im Durchschnitt noch über 350 km Reichweite verfügt. Die gleichen Szenarien ergeben für ein Auto mit Verbrennungsmotor den ungefähr gleichen Wert. Systemrelevante Fahrzeugflotten wie auch manche Tankstellen haben in der Regel Generatoren zur Verfügung. Solaranlagen mit zugehörigen Batterien stellen im Katastrophenfall zudem ein gewisses Minimum an Grundversorgung sicher.

### **Wären synthetische Treibstoffe keine Alternative?**

Synfuels werden mit Wasser, CO<sub>2</sub> und Strom hergestellt – viel Strom: Wenn man für ein Drittel aller zugelassenen Autos

synthetische Treibstoffe verwenden möchte, müsste man 50 Prozent mehr Strom generieren als heute. Würde man die gleiche Anzahl an Elektroautos in Verkehr setzen, so wären es nur fünf Prozent. Aber Sie haben recht: Für gewisse Verkehrsmittel ist ein Elektroantrieb nur beschränkt tauglich. Dies gilt insbesondere für den Transportbereich. An Stelle der Elektrifizierung könnten in Zukunft unter Umständen synthetische Treibstoffe treten.

### **Und wie beurteilen Sie die Chancen von Wasserstoff?**

2020 waren in der Schweiz nur 35 wasserstoffbetriebene Fahrzeuge zugelassen – und nur zwei wasserstoffbetriebene Modelle erhältlich. Dazu kommt, dass Wasserstoff mit Elektrizität produziert wird und – wie synthetische Treibstoffe – sehr energieintensiv in der Herstellung ist. Würde man heute

# Grosse Auswahl an sofort verfügbaren Neuwagen.

Jetzt auswählen –  
in 48 h losfahren:  
[autoag-truck.ch/  
lagerfahrzeuge](http://autoag-truck.ch/lagerfahrzeuge)

Elektro-  
antrieb



Fiat Ducato, IVECO Daily und Maxus EV80 als Kastenwagen, Personentransporter, Kipper sowie mit Brücken- oder Kofferaufbau erhältlich | Gültigkeit nur, solange Vorrat | Zwischenverkauf vorbehalten | Das tatsächliche Angebot kann von den abgebildeten Fahrzeugen abweichen.

## Besuchen Sie uns an einem unserer drei Standorte in der Ostschweiz.



Auto AG Truck | Staad



Auto AG Truck | Gossau



Auto AG Truck | Müllheim

### Auto AG Truck

Rothenburg | Ticino | Schönbühl | Oberland | Limmattal | Staad | Gossau | Müllheim  
Tel. +41 58 666 99 90 | [sales@autoag.ch](mailto:sales@autoag.ch) | [autoag-truck.ch](http://autoag-truck.ch)

**IVECO**



ein Drittel aller Autos in der Schweiz mit Wasserstoff betreiben wollen, würde man rund 34 Prozent mehr Strom benötigen. Wasserstoff hat aber auf jeden Fall das Potenzial, einen Teil des künftigen Treibstoffmarktes zu versorgen – insbesondere bei schweren Nutzfahrzeugen.

**Mit der Umstellung von fossilen auf erneuerbare Energien wären die «grünen» Argumente gegen den individuellen Motorverkehr (Lärm, Abgase) obsolet. Wäre dann das Befahren und Parkieren in einer Innenstadt wieder problemlos möglich?**

Wir dürfen nicht den einen Verkehrsträger gegen den anderen ausspielen, sondern müssen mehr von der Effizienz der Transportmittel sprechen. Und wir müssen der allgemeinen Netzhierarchie Rechnung tragen: Es braucht weiterhin Zugangs- und Durchgangsstrassen, auf denen ein gewisser Verkehrsfluss gewährleistet ist. Man braucht Parkplätze in den Städten, Ladestationen und Sharing-Offerten. Bei der Planung der Verkehrsinfrastruktur in den Städten muss auch der technologische Fortschritt im Blick behalten werden: Die Zukunft der Mobilität ist multimodal. Hierfür gilt es, die Rahmenbedingungen zu schaffen – nicht ideologisch, sondern von Effizienz und Pragmatismus getrieben.

**Wenn wir 20 Jahre in die Zukunft blicken: Wie werden wir dann unterwegs sein?**

Neben der Digitalisierung spielen hier Vernetzung, Autonomisierung und Elektrifizierung der Mobilität eine gewichtige Rolle. Diese verändern nicht nur den Individualverkehr, sondern führen auch dazu, dass sich die Grenzen zwischen Individualverkehr und klassischem ÖV immer stärker vermischen. 2041 werden die Autos kleiner, nachhaltiger, leiser, sauberer und sicherer sein. Die grösseren Städte werden ausserdem die vertikale Mobilität aktiv leben, also den automatisierten Personentransport mittels Drohnen.

*«Bei der Planung der Verkehrsinfrastruktur in den Städten muss zwingend auch der technologische Fortschritt im Blick behalten werden.»*

**Und werden wir dann noch selbst am Steuer sitzen?**

Bis es soweit sein wird, gibt es eine Vielzahl von Fragen zu rechtlichen, gesellschaftlichen und ethischen Aspekten zu beantworten. Automobilhersteller haben fünf Niveaus des autonomen Fahrens festgelegt. Heutzutage fahren wir mit Niveau 2, Niveau 3 wird noch getestet. Vor ein paar Jahrzehnten brauchten wir noch Liftboys um überhaupt mit einem Lift fahren zu können, heute fragt sich niemand mehr, ob er sein Leben einer Maschine anvertrauen will, wenn er den Lift nimmt.

**Text:** Stephan Ziegler  
**Bild:** Marlies Thurnheer

## Erfolg trotz Verschiebung



**Die Olympischen Sommerspiele in Tokyo sind Vergangenheit. Das IOC hatte die Spiele Ende März 2020 aus Gesundheits- und Sicherheitsgründen um ein Jahr verschoben. Es wurden u. a. fünf neue Sportarten ausgetragen. So auch die Skateboarder, die mit ihrer lässigen Art auch neue Diskussionen wie über eine Alterslimite provoziert haben.**

13 Medaillen gingen an die Schweiz – drei Mal Gold, vier Mal Silber und sechs Mal Bronze. Ein toller Erfolg! Die Zielsetzung von sieben Medaillen wurde weit übertroffen. Zudem konnten die Schweizer Frauen zehn der 13 Medaillen gewinnen – einen riesen Erfolg für den Frauensport. Mit Jolanda Neff und Belinda Bencic triumphierten dabei gleich zwei Ostschweizerinnen. Nicht nur die Athleten, sondern auch alle Supporter haben zu diesem Erfolg beigetragen. So auch der Tübacher Patrik Noack als Chief Medical Officer des Swiss Olympic Teams.

Obwohl wegen Corona keine Zuschauer vor Ort mitfieberten durften, konnten zu Hause die Spiele mitverfolgt werden. Gerade in dieser Zeit scheint es enorm wichtig, sportliche Erfolge miterleben zu dürfen. Mit den Sportlern mitleiden und mitjubeln zu können. Diese lange vermissten Emotionen konnten die Zuschauer endlich wieder erleben.

Lohnt sich die Spiele auch aus ökonomischer Sicht? Das grösste Volumen konnte durch die Wirtschaft mit dem Bau von acht neuen Sportstätten, dem Olympischen Dorf und weiteren Projekten bereits vorgängig bezogen werden. Weggefallen ist jedoch der ursprünglich erwartete Konsum durch ausländische und einheimische Besucher.

Nachdem die Olympischen Sommerspiele 2020 wie auch die Fussball-EM 2020 um ein Jahr verschoben wurden, hoffen wir, dass trotz Corona keine weiteren sportlichen Grossanlässe infrage gestellt werden.

Vielen Dank an das Swiss Olympic Team, vielen Dank an Tokyo 2020, vielen Dank an alle Involvierten für ihren unermüdlichen Einsatz – es war ein sportliches Vergnügen!

Michael Götte  
Gemeindepäsident Tübach  
Fraktionspräsident SVP St. Gallen

# Fit für die Zukunft

Die Auto AG Truck mit über 200 Mitarbeitern und acht Standorten schweizweit – davon je eine in Staad, Gossau und Müllheim – ist einer der grössten Nutzfahrzeuganbieter der Schweiz. GL-Mitglied Jürg Brotschi, der den Bereich Aftersales leitet, sieht sich mit der zunehmenden Verschiebung weg von fossilen, hin zu erneuerbaren Treibstoffen mit ganz neuen Herausforderungen konfrontiert.

Welche der neuen Antriebsarten werden sich in Zukunft durchsetzen? Eine bestimmte Technologie oder mehrere? «Prognosen sind immer schwierig, wenn sie die Zukunft betreffen: Diese alte Weisheit gilt natürlich auch für unsere Branche», sagt Jürg Brotschi, Geschäftsführer Aftersales bei der Auto AG Truck, die leichte, mittlere und schwere Nutzfahrzeuge der Marken IVECO, Fiat Professional, Saic und MAN verkauft, repariert und wartet. Brotschi wagt dennoch eine Vorhersage: «Ich sehe je nach Einsatzart einen 50-zu-50-Mix von fossilen und alternativen Antriebsarten in den nächsten zehn Jahren als realistisch an», sagt er. «Im Bereich alternative Antriebe sehe ich zur Zeit folgende Einsatzarten: Für den Fernverkehr die Antriebsart mit Flüssigbiogas (LNG), für mittlere Strecken Biogas (CNG), Elektro und Wasserstoff – und für die Feinverteilung, sprich letzte Meile, etwa in Städten, den reinen Elektroantrieb.» Die Ostschweizer Sparte der Auto AG Truck mit ihren Standorten Staad, Gossau und Müllheim ist übrigens 2017 aus der Übernahme der hierzulande bestens bekannten Nater AG entstanden.

## Potenzial erkannt, frühzeitig vorbereitet

Mit Sicht auf seine inzwischen 40-jährige berufliche Tätigkeit in der Nutzfahrzeugbranche begrüsst Jürg Brotschi den Innovationsdrang aller grossen Hersteller. «Die Vielfalt an alternativen Antriebsarten wird uns jedoch in technischer, logistischer wie auch finanzieller Sicht stark fordern. Wir müssen uns für alle möglichen Technologien ausbilden und die notwendige Infrastruktur aufrüsten.»

Als einer der ersten Betriebe in der Schweiz habe die Auto AG Truck das Potenzial erkannt und sich frühzeitig vorbereitet. «An unserem Hauptstandort in Rothenburg durften wir schweizweit die erste Werkstatt für wasserstoffangetriebene

Nutzfahrzeuge eröffnen. In diesem Kontext haben wir – im Rahmen einer Projektarbeit mit unseren Lernenden – etwa einen intern entwickelten Hochvolt-Arbeitsplatz konzipiert und angefertigt. Denn unser Anspruch auf gut ausgebildetes Fachpersonal und entwicklungsfähige Lernende ist die Basis, um die kommenden Herausforderungen erfolgreich zu meistern», betont Brotschi.

## Investition in Zukunft zahlt sich aus

Was kommt antriebsmässig auf uns zu? Welche Technologien werden das Rennen machen? Fragen, welche nicht nur Forschung und Industrie beschäftigen, sondern auch Importeure, Händler und Werkstätten. Die Auto AG Truck gehört zu den führenden Anbietern in diesem Bereich. Jürg Brotschi: «Schon 2019 gelang es uns, einige äusserst zukunftssträchtige Projekte zu starten. In den Werkstätten der Auto AG Truck können wir deshalb heute den Unterhalt von Fahrzeugen mit allen Varianten von Antrieben gewährleisten.»

*«Ich sehe einen 50-zu-50-Mix von fossilen und alternativen Antriebsarten in den nächsten zehn Jahren als realistisch an.»*

Das zahlt sich aus: Die Auto AG Truck ist Exklusiv-Service-Partner der Hyundai Hydrogen Mobility AG (HHM), die im «pay per use»-Modell Fahrzeuge an ihre Kunden vermietet. Alle Wartungen und Reparaturen für diese Wasserstoff-LKW



Jürg Brotschi:

**Frühzeitig auf  
Alternativen  
gesetzt.**

von Hyundai, die in der Schweiz und in Liechtenstein im Einsatz sind, werden durch die Auto AG Truck ausgeführt. Hyundai will bis 2025 bis zu 1500 LKW an Kunden in der Schweiz und im Fürstentum ausliefern. «Wir sind sehr stolz, dass wir hier den Zuschlag erhalten haben», so Brotschi. «Damit zahlt sich unsere Investition in die Zukunft aus.»

*«Wir wollen die jungen Leute vom ersten Arbeitstag an zu Fans machen.»*

### Weg vom Schrauber hin zum Elektroniker

Ebenso erfreulich sei, dass sich auch die Lernenden mit der Zukunft auseinandersetzen wollen. Die Auto AG Truck fördert die Entwicklung in der Ausbildung junger Berufsleute in den eigenen Werkstätten und beschäftigt schweizweit rund 55 Lehrlinge. «Das Berufsbild des ‚Automechanikers‘, wie man es bis anhin kannte, ändert sich sukzessive», weiss Jürg Brotschi. «Steht bei den Verbrennern noch das Mechanische im Vordergrund, ändert das mit den Antrieben, die auf Elektrizität beruhen.» Damit verschiebt sich das Berufsbild weg vom Schrauber hin zum Elektroniker. «So können wir auch einen Imagetransfer einleiten und junge Leute für den Beruf begeistern, die sich im Strombereich eher zuhause fühlen als bei Diesel.»

Für die Auto AG Truck ist beispielsweise die Integration der Lernenden in das Projekt «Hochvolt-Arbeitsplatz» ein wichtiger Bestandteil einer erfolgreichen Ausbildungsstrategie. Sie ist ein Baustein für eine abwechslungsreiche und fordernde Ausbildung ausserhalb des Lehrplans. «Wir müssen die jungen Leute vom ersten Arbeitstag an zu Fans machen», ist Jürg Brotschi überzeugt. «Nur so gelingt es uns, qualifizierten Nachwuchs zu sichern und ihn als Botschafter der Marke Auto AG Truck zu begeistern.» Reicht das aber, um das künftige Bedürfnis nach Spezialisten im Hochvoltbereich zu befriedigen? «Nein», befürchtet Brotschi. Daher bietet die Auto AG Truck auch ein Modell für Quereinsteiger an, die aus der Elektrizitätsbranche kommen.



### Hochvolt-Arbeitsplatz selbst entwickelt

Die Lernenden der Auto AG Truck und der Geser Fahrzeugbau AG haben im Rahmen des erwähnten Pilotprojekts einen Hochvolt-Arbeitsplatz konzipiert und aufgebaut. Der modulare Arbeitsplatz ist mit hochwertigem Spezialwerkzeug für Reparatur- und Wartungsarbeiten an Nutzfahrzeugen mit Gas-, Elektro- und Wasserstoffantrieben ausgestattet. Die einzelnen Module sind nach Arbeitsprozessen gegliedert und können flexibel im Werkstattbetrieb oder im Pannendienst eingesetzt werden. Jürg Brotschi: «Einerseits möchten wir mit dem Hochvolt-Arbeitsplatz unsere Kompetenz im Bereich der alternativen Antriebe präsentieren, andererseits den Hochvolt-Arbeitsplatz anderen Werkstätten zum Kauf anbieten.»

Der modulare Charakter zeigt sich etwa darin, dass der Hochvolt-Arbeitsplatz je nach Bedarf auch nur für eine oder zwei Antriebsarten bestellt und später nachgerüstet werden kann. Die Arbeitsplattform steht auf Rollen und ist so an verschiedensten Orten mobil einsetzbar. Und: Sie kann ohne Schweissarbeiten in den Werkstätten zusammengebaut werden.

Dominik Blum, angehender Automobil-Mechatroniker bei der Auto AG Truck, zeigt sich begeistert: «Das Projekt ermöglicht uns, im Bereich der alternativen Antriebe Wissen aufzubauen und in einer praktischen Arbeit direkt umzusetzen. Zudem wird die Teamarbeit gefördert. So macht's Spass!»

**Text:** Stephan Ziegler  
**Bilder:** Marlies Thurnheer

# «Die Metermiete bringt's»

Um die Investitionsrechnung zu schonen und vom «all in» Servicepaket zu profitieren, hat sich der Winterthurer Bauanbieter Condicta AG schon mehrfach für die Langzeit-Metermiete der Thomann Nutzfahrzeuge AG entschieden.



Michel Hänseler,  
Thomann-Kundenbetreuer



Ruedi Mattle,  
Condicta AG

«Mit weniger Geld flexiblere Transportlösungen erhalten» – Ruedi Mattle über die Metermiete.

Beim Thomann-Angebot «Langzeit-Metermiete®» bezahlt der Kunde ausschliesslich die gefahrenen Kilometer, sei es als fixe Monatspauschale oder gemäss monatlicher Kilometerleistung, welche via Tracker an den Monatsenden ausgelesen wird. Das Angebot gilt für Transporter und LKWs der Marke Renault Trucks. «Die Tracker-Abrechnung hat bei uns grossen Anklang gefunden und es laufen inzwischen schon 16 Transporter über diese Lösung», sagt Condicta-Flottenmanager Ruedi Mattle. Das Unternehmen ist seit über 60 Jahren in der Baubranche präsent, und zwar in den Segmenten Raumsysteme, Event Service, Mobile Toiletten, Baumaschinen, Krane und Gewässerschutzanlagen.

### Ideal für investmentgeführte Unternehmen

«Es kommt uns entgegen, dass es mit der Metermiete nicht um Finanzierungen, sondern eben um eine Miete geht», erklärt Ruedi Mattle. «So wird unsere Investitionsrechnung entlastet». Der Thomann-Verkaufsberater Michel Hänseler erwähnt weitere Praxisnutzen für die Kunden: «Service, Pneu und Reparaturen sind inbegriffen und «Überraschungen» in Form unerwarteter Rechnungen sind ausgeschlossen. Zudem holen wir die Kundenfahrzeuge für Wartung und Reparaturen kostenlos. Schliesslich werden Kostenrisiken vermindert und die Kalkulationssicherheit erhöht. Alles in allem ein echtes Sorglospaket.»

### Positive Buchhaltungseffekte

Ist ein Transporter mit Aufbauten versehen, so betrifft das Metermiete-Verhältnis nur das Trägerfahrzeug. «Weil die Fahrzeugaufbauten meist zwei bis drei Fahrzeugleben lang

halten, werden sie separat durch einen Miet-/Kaufvertrag finanziert», erläutert Michel Hänseler. Zum zweiten weiss der Metermiete-Kunde immer, welche Kosten auf ihn zukommen. Für die Buchhaltung ist die Lösung gut vorausschauend kalkulierbar.

### Neu schweizweite Services

Die Firma Thomann hat die Metermiete-Dienstleistungen inzwischen auf die ganze Schweiz ausgeweitet, indem sie mit Partnergaragen in Bern und Aciens nahe Lausanne kooperiert. «Für uns ist auch der geografische Aspekt der Kundennähe mitentscheidend, weil wir national arbeiten», freut sich Condicta-Manager Mattle über nun sieben Thomann-Anfahrtspunkte.

Bei der Langzeit-Metermiete wird der km-Preis für jeden Kunden individuell kalkuliert und bleibt über die gesamte vereinbarte Laufzeit fix. Die Vertragsleistungen der Thomann Nutzfahrzeuge AG sind dabei absolut vollständig.



Schmerikon (Hauptsitz) Telefon 055 286 21 90	Chur Oberalpstrasse Telefon 081 258 43 33	Chur Industriestrasse Telefon 081 286 76 46
Arbon Telefon 071 446 77 11	Frauenfeld Telefon 052 723 20 20	thomannag.com

# Sinnvolleres Mobilitätsverhalten dank Corona

Die Instandstellung der St.Galler Stadtautobahn dauert bis 2027. Corona beschäftigt uns seit Frühling 2020. Beide Ereignisse bieten exzellente Chancen, unser Mobilitätsverhalten dauerhaft zu verändern. Ein Gastbeitrag von VCS-Präsident Ruedi Blumer.

Auch die Ostschweiz muss ihren Beitrag zur Eindämmung der Klimakatastrophe beitragen. Dazu verpflichtet uns die Unterzeichnung des Pariser Klimaabkommens, dazu drängt uns die Klimajugend, dazu ermahnen uns Extremwetterlagen mit Unwettern, Überschwemmungen, Murgängen, Trockenheit, Hitzewellen und Waldbränden, und dazu raten uns Vernunft und Verantwortung für kommende Generationen.

## Die Schweiz ist nicht auf Kurs

Die Schweiz will bis 2030 den CO<sub>2</sub>-Ausstoss um 50 Prozent gegenüber 1990 reduzieren. Die EU geht einen Schritt weiter und setzt sich eine Reduktion um 55 Prozent als Ziel. Um nicht zum europäischen Schlusslicht zu werden, besteht erheblicher Handlungsbedarf. Die Elektrifizierung des (Individual-)Verkehrs muss beschleunigt werden. Viele wollen das mit Fördermassnahmen wie Kaufprämien, Ausbau der Ladeinfrastruktur und Steuererlass erreichen. Der VCS differenziert:

1. Der öffentliche Schienenverkehr ist längst elektrifiziert. Der strassengebundene ÖV muss rasch elektrifiziert werden. Das gilt für städtische Verkehrsbetriebe genauso wie für Postauto.
2. Beim MIV ist das Gebot nicht der 1:1-Ersatz des grossen Diesel-Allrad-SUV durch eine schwere Elektro-Limousine, sondern der Verzicht auf möglichst viele PW-Fahrten.
3. Homeoffice, Videokonferenzen und flexible Arbeitszeiten haben durch Corona Auftrieb erhalten und sollen wo möglich weiterhin genutzt werden.
4. Velo und E-Bike haben riesiges Potenzial und können viele Auto- und ÖV-Fahrten ersetzen. Das setzt aber bessere Infrastruktur für Alltags- und Freizeitverkehr der Velos voraus.
5. Je konsequenter Autofahrten durch Homeoffice, Velo, Fahrgemeinschaften oder ÖV ersetzt werden, desto geringer ist die Auslastung des Strassennetzes und es können Auto-spuren zu Velospuren oder Grünflächen umgenutzt werden.
6. Die Ladeinfrastruktur für E-Fahrzeuge entwickelt sich gut, braucht aber noch Verbesserungen. Sie muss durch Private finanziert und betrieben werden und nicht durch die öffentliche Hand. So wie das auch bei Tankstellen der Fall ist.
7. Kaufprämien oder Motorfahrzeugsteuererlasse für elektrische PW oder Plug-in-Hybride lehnt der VCS ab. Wer elektrisch fährt, ist schon privilegiert, dass er keine Treibstoffsteuer bezahlt. Als Äquivalent zur Mineralölsteuer soll für E-Fahrzeuge eine verbrauchsabhängige Steuer eingeführt werden.

## Das ist die Mobilität der Zukunft:

- Zielführend ist eine Verhaltensänderung in unserem Mobilitätsverhalten. Wege dazu sind autoreduzierte Siedlungen und der Verzicht aufs Auto, wenn ich den Weg gut auch zu Fuss, per Velo, Bus oder mit der Bahn zurücklegen kann. Das spart Energie und Platz, hilft dem Klima, fördert die Gesundheit, vermeidet Lärm, erspart Stau und gibt ein gutes Gefühl.
- Zielführend und klimagerecht fürs Gewerbe ist insbesondere in den Städten eine Citylogistik, die zunehmend auf Cargobikes, Elektroroller mit Anhänger, E-Lieferwagen und dereinst auf Cargo sous terrain aufbaut.
- St.Gallen gewinnt an Bedeutung, Einfluss und Lebensqualität, wenn die Bahnhöfe Bruggen und Haggen «zusammengehängt» werden, das S-Bahn und Fernverkehrsnetz verbessert und die Veloinfrastruktur ausgebaut wird, der MIV abnimmt und vollelektrisch fährt, sodass Parkplätze zu Velostreifen oder Grünflächen mit Bäumen umgenutzt werden können.

## Zwei Drittel wollen weniger Autoverkehr

Ob Tempo 30, Veloinfrastruktur, Mobilitätskosten oder Parkplatzaufhebungen: Es geht nebst Klima, Platz und Lärm immer auch um Werthaltungen, Gesellschaftsmodelle und Macht. Eine Befragung von 1500 Personen zeigt, dass mehr als drei Viertel möchten, dass die Arbeitgeber die nachhaltige Mobilität fördern, zwei Drittel wünschen eine Reduktion des Autoverkehrs und 56 Prozent Unterstützung für die Velofahrer.



Ruedi Blumer ist St.Galler SP-Kantonsrat und Präsident des VCS Schweiz

Text: Ruedi Blumer  
Bild: VCS



## «Paul:a kommt auch»

Bereits zum sechsten Mal fand am 18. August der Kommunikationstag «Paul:a kommt auch» statt. Der etwas andere Kommunikationsevent widmete sich dem Thema «Feed-me-back: Was wir aus Antworten auf unsere Kommunikation lernen». Fotografiert im Pfalzweiler hat Marlies Thurnheer.



Johannes Widmer:  
Zuversichtlich in die Zukunft.



## Grammy-Feeling in St.Gallen

Corona hat für viel technische Innovation gesorgt. Dazu gehört eine von der St.Galler Gallus Media entwickelte Livestream-Plattform, die nach ihrer Feuertaufe am letztjährigen WTT Young Leader Award auch an der diesjährigen Ausgabe zum Einsatz kommen wird. Gallus-Media-Geschäftsführer Johannes Widmer spricht im Interview über den Event sowie über Pandemie-Innovationen und -Herausforderungen.

**Johannes Widmer, Gallus Media ist «Live Broadcast Partner» am WTT Young Leader Award vom 27. September. Welchen Stellenwert hat der Einsatz am Ostschweizer Leuchtturm-Event für Sie und Ihr Team?**

Der YLA bringt das Grammy-Feeling nach St.Gallen und wir schwitzen stets gemeinsam mit dem Kunden in der Tonhalle – nicht zuletzt der dort herrschenden sommerlichen Temperaturen wegen, aber auch deshalb, weil er die Messlatte immer einen Zacken höher legt. Er pusht die Grenzen weiter und treibt die Innovation an. Ein Debriefing beginnt immer mit der Frage, wie wir noch besser werden können. Ich glaube, dies ist uns in der Pandemie tatsächlich gelungen.

**Ihr Unternehmen lebt unter anderem von Live-Events, die seit Ausbruch der Corona-Pandemie mehrheitlich abgesagt wurden. Wie haben Sie diese Zeit erlebt?**

Unter normalen Bedingungen sind wir mit unseren drei Bereichen Ton, Bild und Raum, die voneinander profitieren und unterschiedliche Zyklen im Jahr haben, gut aufgestellt. 2020 sollte unser bestes Jahr werden, wir hatten volle Auftragsbücher.

**Die sich dann vermutlich ziemlich schnell wieder geleert haben, oder?**

Zum Glück nicht. Mit dem Lockdown haben wir zwar zwei von drei Standbeinen auf einen Schlag verloren, und zahlreiche unserer Kunden standen vor unerwarteten Aufgaben. Im Dialog mit ihnen konnten wir aber Lösungen für ihre Situationen entwickeln, was uns neue Arbeitsfelder eröffnet hat: Etwa Streaming-Lösungen für Kirchen, Ärztefortbildungen, Events oder Kongresse.

**Was auch Ihre Mitarbeiter gefreut haben dürfte, die in Kurzarbeit waren ...**

Das ist so. Es war mir wichtig, unsere Angestellten so schnell wie möglich aus der Kurzarbeit zu befreien. Jeder noch so kleine Auftrag hat uns motiviert; so haben wir Wertschätzung erfahren. Bereits im Herbst konnten wir wieder Vollbeschäftigung anmelden. Seither ist die Agenda ungebrochen voll.

**Der YLA 2020 konnte nicht zuletzt dank Ihrer Livestream-Plattform «Social Interactive Community» als hybrider Event über die Bühne – oder besser gesagt über die Bild-**

**schirme – gehen. Das Ankommen an einer Veranstaltung, das Zusammensein mit anderen im Publikum, Applaus und Interaktion mit der Bühne, Plaudern oder Networking kann sie aber nicht ersetzen, oder?**

Nicht ganz. Aber wir wollen damit so viel Erlebnis wie möglich zurück in die Haushalte bringen – und dies barrierefrei. Zuhausegebliebene sollen annähernd gleichwertig in die Veranstaltung eingebunden sein wie physisch anwesende Personen. Dies muss aber einfach, intuitiv und kurzweilig umgesetzt werden. Die Plattform «arrangiert» zahlreiche Möglichkeiten rund um die Livesendung.

**Und wie einfach ist diese Plattform zu nutzen?**

Ich wähle mich ein und bin dabei. Noch einfacher geht's nicht (lacht). Aber schon vor der Sendung kann ich dank der Plattform mit Teilnehmern parallel in beliebig vielen Privat-Chats unterwegs sein, meine Meinung im Community-Chat kundtun, dem Moderator direkt ins Studio schreiben, an Umfragen mein Votum abgeben oder meine Kamera für das Studio und die Community freigeben, sodass ich direkt auf der Bühne zu sehen bin. Alle können somit Teil des YLA sein, ob zu Hause oder im Saal.

**Wo lagen die besonderen Herausforderungen bei der Entwicklung dieser Plattform?**

Die Entwicklung dauerte rund vier Monate; am Anfang standen Skizzen, die schon früh darauf getrimmt wurden, dass alle Funktionen gleichzeitig nutzbar und nicht weiter als einen Klick entfernt sind. Dieser Anspruch verlangt jedoch vom Software-Entwickler viel, wenn er dies zugleich auch für die mobile Umgebung mittragen muss.

**Weil Videostreaming die Netzwerke und Endgeräte stärker belastet als statische Webseiten?**

Genau. Und dennoch soll die Veranstaltung ja einwandfrei weltweit allen Teilnehmern zur Verfügung stehen. Besonders die Einbindung der Kameras war eine grosse Herausforderung, die aber vom Programmierer souverän gelöst wurde. Noch bis kurz vor der Veranstaltung wurde an der Plattform intensiv gearbeitet.

**Wie lange im Voraus muss so ein hybrider Event geplant werden?**

Heute können wir solche Events in sehr kurzer Zeit in die digitale Welt übersetzen. Hier bedarf es für die technische Planung und Umsetzung teilweise nur wenige Wochen und ein kleines agiles Team mit Regisseur, Kameraleuten, Streaming-techniker und Tonmeister. Allerdings soll weiterhin nicht die Technik im Zentrum stehen, sondern der Inhalt. Und dieser benötigt natürlich mehr Vorlauf, gerade wenn er dem Streaming gerecht werden soll.

**Weil aus einem Saal ja keiner so schnell wegläuft, aber ein Laptop schnell zugeklappt ist, wenn die Unterhaltung fehlt?**

So ist es. Wichtig ist deshalb eine gute Storyline: kurzweilig und mit intensiver, wiederkehrender Einbindung der Teilnehmer. Diese zu entwickeln und zu proben steht bei uns im Zentrum, was letztlich auch zu einer ruhigen Produktion führt.

**Die Pandemie wird irgendwann zu Ende sein, gewisse Innovationen, die in dieser Zeit entstanden sind, werden aber bleiben.**

Ja. Bereits sind einige Veranstaltungen wieder zurück – und bei den meisten zeigt sich, dass sie Bewährtes aus dem Streaming mit in die Präsenzveranstaltungen tragen. Dies sind aber nicht nur technische Errungenschaften, sondern auch die Erkenntnis, dass der Inhalt auch auf der Bühne kurzweiliger sein muss – also keine stündigen Vorträge mehr. Die Möglichkeit, eine Veranstaltung auch für die weltweite Teilnahme freizugeben, hat dazu geführt, dass auch Menschen, die sich keine Reise und Hotel haben leisten können, teilnehmen konnten. Als schöne Geste wurde etwa bei einigen Kongressen den Gästen aus Schwellenländern ein Grossteil der Teilnahmegebühr erlassen.

**Besonders geschätzt wird auch der zeitunabhängige Zugang zu Informationen.**

Das stimmt, gerade bei Kongressen, die Teilnehmer über mehrere Zeitzonen ansprechen – sie alle können sozusagen Tag und Nacht chatten, diskutieren, fachsimpeln. Bis hin zu jenen, die trotz verfrühter Abreise doch noch die Veranstaltung bis zum Ende mitverfolgen können. Streaming kann eine Veranstaltung zwar nicht ersetzen, aber bereichern. Dies führt zu einer Aufwertung, die sich bei einigen sogar darin äussert, dass das Ticket für die virtuelle Teilnahme teurer als jenes für die physische ist. Erstaunlich – aber bei genauem Betrachten nicht falsch.

**Was bedeuten all diese Veränderungen für ein Unternehmen wie Gallus Media?**

Die Auftragsbücher sind wieder voll, aber die grösste Veränderung ist wohl eine immaterielle: Wir haben in dieser sehr ungewohnten Zeit aufs Intensivste erlebt, was es bewirkt, auf Kunden zuzugehen und ihnen zuzuhören. Gemeinsam mit ihnen und einem unermüdlichen Team aus dem Nichts Neues zu erschaffen, Wertschätzung zu erfahren, die beinahe zerreissende Stille am Ende von Geisterkonzerten zu ertragen. Wie oft haben wir gebannt auf die Statistik der Zuschaltungen geschaut, um zu erfahren, ob es draussen noch Menschen gibt. An all dem sind wir gewachsen und wir schauen voller Zuversicht in die Zukunft, weil wir nun wissen, was wir gemeinsam erreichen können.

Am Montag, 27. September, findet ab 17 Uhr in der Tonhalle St.Gallen oder im Live-Stream der **WTT Young Leader Award 2021** statt. Dabei werden die ausserordentlichen Leistungen von Studenten des OST-Fachbereichs Wirtschaft in glamouröser Atmosphäre ausgezeichnet. Von 36 Praxisprojekten des Jahres 2021 sind in den Kategorien Marktforschung und Managementkonzeption die Besten nominiert – und nur ein Team pro Kategorie gewinnt den begehrten WTT Young Leader Award.



**Text:** Patrick Stämpfli  
**Bild:** Marlies Thurnheer

# Wie man aus CO<sub>2</sub> Wald macht

Können Produkte, Prozesse oder gar ganze Unternehmen klimaneutral gestaltet werden? Ja, sagt Pascal Freudenreich, CEO der Carbon-Connect AG. Durch ein ausgeklügeltes System kann er sogar Webseiten klimaneutral werden lassen – und Events, wie etwa den LEADER Digital Award vom 7. September.

**Pascal Freudenreich, der Slogan Ihrer Carbon-Connect AG lautet «Wir machen aus CO<sub>2</sub> Wald». Wie muss man sich das konkret vorstellen?**

Zusammen mit unseren Kunden unterstützen wir primär Waldschutz- und Aufforstungsprojekte. Dabei wird der CO<sub>2</sub>-Ausstoss, der durch eine wirtschaftliche Tätigkeit an einem Ort verursacht wird, über ein entsprechendes Projekt, also eine CO<sub>2</sub>-Senke ausserhalb einer Unternehmung, kompensiert. Der Wald ist ja die zweitgrösste natürliche CO<sub>2</sub>-Senke – nach dem Meer – auf unserem Planeten. Es muss Priorität sein, das zu schützen, was wir weltweit noch an Wald haben – zugleich müssen wir massiv aufforsten, um das, was wir verloren haben, wieder zu gewinnen. Weltweit verursacht die Waldrodung zwischen acht und zehn Prozent aller CO<sub>2</sub>-Emissionen, das entspricht fast drei Mal dem CO<sub>2</sub>-Ausstoss der gesamten Flugindustrie!

*«Keine Firma kann es sich leisten, dem Thema keine Aufmerksamkeit zu schenken.»*

**Sie helfen Firmen und Privaten, Produkte, Prozesse oder ganze Unternehmen klimaneutral zu gestalten. Das heisst, Sie rechnen aus, wieviel CO<sub>2</sub> etwa über einen bestimmten Zeitraum erzeugt, und sparen das an einem anderen Ort ein?**

Genau. Alles beginnt mit der Analyse des CO<sub>2</sub>-Fussabdrucks (Corporate Carbon Footprint). Der CO<sub>2</sub>-Fussabdruck zeigt das grosse Bild auf, identifiziert potentielle Klimarisiken in einer Unternehmung und ist die Grundlage für jede CO<sub>2</sub>-Einsparstrategie. Ich kann mir gut vorstellen, dass jede Unternehmung einen solche Analyse haben muss. Die Herausforderung ist ja: Wir müssen von jährlich 50 Milliarden Tonnen CO<sub>2</sub>-Austoss bis 2050 auf 0 gehen.

**Wo geschieht das in der Regel?**

Generell überall, in unserem Fall in Südamerika, Afrika und Asien. Wir sind überzeugt, dass wir in diesen Ländern den

höchstmöglichen Impact pro Franken haben. Zudem sichern die Projekte lokale Arbeitsplätze und zahlen faire Löhne – und sie tragen dazu bei, weitere Ziele der UN für eine nachhaltige Entwicklung zu unterstützen.

**Und wie stellen Sie sicher, dass das, was abgemacht wurde, auch eingehalten wird?**

Wir unterstützen nur verifizierte Projekte. Diese Daten sind öffentlich zugänglich, unsere Aktivitäten lassen wir durch unsere Revisionsstelle prüfen. Teilweise habe ich Projekte persönlich besucht und kenne diese.

**Sie lassen auch Autos oder Webseiten CO<sub>2</sub>-neutral arbeiten. Da gehen Sie nach dem gleichen Prinzip vor?**

Ja. Im B2C-Bereich rechnen wir mit nachvollziehbaren Durchschnittswerten, denn Lösungen müssen einfach und unkompliziert sein, selbst wenn es zu Lasten der absoluten Genauigkeit gehen sollte. Im B2B-Bereich wird das analog einer CO<sub>2</sub>-Bilanz berechnet, denn Mobilität ist ein zentraler Bereich jeder CO<sub>2</sub>-Bilanz. Bei Webseiten berechnen wir den Ausstoss anhand der Anzahl Besucher.

**Sogar Events wie etwa unser LEADER Digital Award können dank Carbon-Connect klimaneutral durchgeführt werden. Wie gross schätzen Sie die CO<sub>2</sub>-Belastung einer solchen Veranstaltung, sagen wir mit 300 Gästen, ein?**

Die genau Zahl kann ich Ihnen nach dem Event sagen; ich schätze den CO<sub>2</sub>-Fussaabdruck aber auf 25 bis 40 Kilogramm pro Teilnehmer. Dabei macht die Mobilität, also wie der Gast zum Anlass kommt, um die 70 Prozent der gesamten CO<sub>2</sub>-Bilanz aus. Wie Teilnehmer an ein Event reisen, ist für die CO<sub>2</sub>-Bilanz ausschlaggebend! Im Weiteren fallen Emissionen bei den Vorbereitungen an, bei der Verpflegung und beim Energieverbrauch während der Veranstaltung.

**Wie berechnen Sie denn den CO<sub>2</sub>-«Fussabdruck» einer Person, eines Autos, einer Webseite, einer Veranstaltung oder gar einer Firma?**

Dies geschieht nach einer finalen Besprechung der Systemgrenzen: Wir berechnen CO<sub>2</sub>-Bilanzen gemäss dem «Greenhouse Gas Protocol», hier sind Vorgehensweise und Kategorien von CO<sub>2</sub>-Emissionen klar definiert. Anschliessend benötigen

Pascal Freudenreich:

# Höchstmöglicher Impact.

wir entsprechende Daten der Kunden, je präziser diese Daten sind, je genauer können wir die Berechnung vornehmen.

*«Der Wald ist die zweitgrösste natürliche CO<sub>2</sub>-Senke auf unserem Planeten.»*

**Ich kann mir vorstellen, dass es einen Imagegewinn für eine Firma bedeutet, wenn sie sich klimaneutral stellt. Ist das der Hauptgrund Ihrer Kunden, oder geht es diesen vornehmlich um Klimaschutz?**

Primär um Klimaschutz und die Anforderungen der verschiedenen Stakeholder. Aber auch der gute Ruf und das Image sind zentrale Punkte. Keine Firma kann es sich 2021 noch leisten, dem Thema keine Aufmerksamkeit zu schenken, es ist schon fast ein Muss. Konsumenten wollen weiterführende Informationen in ökologischer Hinsicht, Investoren, Auftraggeber etc. wollen über die Thematik informiert sein – sie möchten wissen, woher ein Produkt kommt, wieviel Ressourcen dafür nötig sind, ob Menschenrechte und Umweltauflagen eingehalten werden oder wie Lieferketten aussehen.

**Sehen Sie in Zukunft gar eine Pflicht für Firmen, Produkte und Prozesse klimaneutral zu gestalten?**

Die Schweiz hat das Pariser Abkommen 2015 ratifiziert. Das Ziel ist klar: Die Erderwärmung auf unter zwei Grad zu drücken bzw. zu stabilisieren. Das soll mit Netto-Null-CO<sub>2</sub> Emissionen bis 2050 erreicht werden. D. h., fossile Brennstoffe dürfen nicht mehr eingesetzt werden. Der Wermutstropfen dabei ist, dass das Abkommen keine Sanktionen bei Nichteinhaltung vorsieht. Der Green-Deal der EU hat ähnliche, teilweise strengere Zielgrössen. Aber auch hier bin ich vorsichtig: Die Geschichte der EU zeigt zwar Mut zu grossen Verträgen, aber leider auch eine Aneinanderreihung von Vertragsbrüchen, wie die Einheitswährung, Schengen oder Dublin zeigen.

**Ähnliches fordert die Gletscherinitiative in der Schweiz...**

... über die der Souverän in den nächsten drei Jahren abstimmen wird, richtig. Sie möchte die Ziele des Pariser Überein-



# Die neun Unternehmen kämpfen am 2. LEADER Digital Award um Gold

Tickets für den  
7. September unter  
[leaderdigital.ch/award](https://leaderdigital.ch/award)

## Business

### Geobruigg Guard

Die Romanshorner Geobruigg AG bietet mit Geobruigg Guard ein sensorbasiertes System zur Fernüberwachung von Infrastrukturen und Umweltgegebenheiten an. Zum Einsatz kommt dabei auch ein neuer Korrosions-Sensor, der im Rahmen eines Innosuisse-Projekts mit einem Hochschulpartner entwickelt wurde.

### NeoVac myEnergie

Mit der App myEnergie von NeoVac aus Oberriet können Endkunden unzählige Daten über ihre Energie-Nutzung in Wohnung und Haus übersichtlich und verständlich nachvollziehen. Durch den spielerischen Ansatz werden die Nutzer zu einem nachhaltigen Umgang mit den Ressourcen angehalten.

### Supply Chain Vosch 4.0

Die Goldacher Vosch Electronic AG ermöglicht mit ihrer durchdachten, durchgehend automatisierten und dennoch relativ einfachen Softwarelösung Supply Chain Vosch 4.0 Kostenminimierung, Fehlereliminierung und den Nachweis, welche Komponente wann und wo verbaut wurde.

## Startups

### 1Lims

Laborberichte werden auch 2021 meist analog in grossen Excel-Tabellen abgelegt. Das in Märstetten gegründete Start-up 1Lims bietet eine voll integrierte Qualitätssicherungssoftware für das Management von Labordaten. Durch die Integration von Produktions- und Analysegeräten werden die Prozessparameter automatisch erfasst und überwacht. So ist eine komplette Rückverfolgung über die gesamte Wertschöpfungskette garantiert.

### CollectID

Das Start-up CollectID aus Goldach präsentiert eine erfolgsversprechende technische Lösung, um die Echtheit eines Produktes für Nutzer oder Käufer zu garantieren: Ein im Produkt verbauter NFC-Chip kann mit der zugehörigen App ausgelesen werden, die Echtheit des Produkts wird durch eine Blockchain bestätigt.

## Kaspar&

Das St.Galler Start-up Kaspar& bietet die erste App, die sowohl die Funktionen Bezahlen als auch Investieren in einem anbietet. Investitionen werden so einfach zugänglich für eine junge Generation zwischen 20 und 40 mit einem Vermögen von etwa 50 000 Franken. Mit kleinen Beiträgen lassen sich so einfach und individuell Sparziele erreichen.

## Organisation

### AI Physio

Das Interdisciplinary Center for Artificial Intelligence der Fachhochschule OST wendet mit dem KTI/Innosuisse-Forschungsprojekt AI Physio künstliche Intelligenz in einem neuen Feld an: An Übungsgeräten montierte intelligente Kameras erkennen dank detektierter Keypoints am Skelett eines Probanden, ob eine Übung korrekt ausgeführt wird und geben Feedback. Mit dieser Technologie zur Gesundheitsförderung könnte ein riesiger Markt erschlossen werden.

### Lagebild-Applikation

Die Online Consulting AG Wil und die Kantonspolizei St.Gallen haben eine digitale Lagebild-Applikation entwickelt, die Polizeipatrouillen unterwegs fast in Realtime alle relevanten Informationen für den Einsatz visuell darstellt. Die Daten werden zentral gesammelt und von Redaktoren aufbereitet. Die Informationen sind so wesentlich aktueller, was nicht zuletzt die Sicherheit der Einsatzkräfte erhöht.

### Matura Talenta

Mit dem Projekt Matura Talenta Informatik leistet die Kantonschule Romanshorn einen Beitrag zur digitalen Transformation der Ostschweiz. Das Förderprogramm setzt die eigene Motivation der Schülerinnen und Schüler ins Zentrum, die erhebliche Zusatzleistungen erbringen. Dafür erhalten sie optimale Förderung im Hinblick auf ein künftiges Studium der Informatik.

kommens in der Bundesverfassung verankern. Das bedeutet: Kein CO<sub>2</sub>-Ausstoss mehr aus menschengemachten Quellen! Ölheizungen, herkömmliches In-den-Urlaub-Fliegen oder Autofahren wird dann nicht mehr möglich sein.

**Und was halten Sie von einer «Klimaneutralitätspflicht»?**

Eine lokale Klimaneutralitätspflicht ist wenig sinnvoll – genau so wenig wie ein lokaler CO<sub>2</sub>-Handel wie das CO<sub>2</sub>-Emissionshandelssystem in Europa. Denn dieser löst das Problem nicht, sondern verschiebt die CO<sub>2</sub>-Emissionen in andere, nicht oder nur lasch regulierte Länder. Das sehen Sie etwa anhand der Angebotsseite von fossilen Brennstoffen: Es wird Öl, Gas und Kohle ohne Ende aus der Erde geholt, statt in Europa wird es dann einfach an einem anderen Ort verbrannt. So gelangen die CO<sub>2</sub>-Emissionen trotzdem in die Atmosphäre. Denn alle fossilen Brennstoffe, die irgendwo abgebaut werden, werden auch verbrannt. Wenn nicht bei uns, dann halt an einem andern Ort.

*«Wir berechnen CO<sub>2</sub>-Bilanzen gemäss dem «Greenhouse Gas Protocol», hier sind Vorgehensweise und Kategorien klar definiert.»*

**Wir benötigen also ein globales Emissionshandelssystem.**

Absolut – inklusive den USA, China und Indien – und einen internationalen CO<sub>2</sub>-Preis. Alles andere ist zwar ein erster guter Schritt, hilft aber leider nicht. Europa möchte bis 2050 klimaneutral werden. Rechnen wir das seit dem Kyoto-Protokoll 1990 durch, dann haben wir nach über der Hälfte der Zeit heute nur knapp 24 Prozent CO<sub>2</sub>-Emissionen in Europa eingespart. Es verbleiben uns nicht einmal mehr drei Jahrzehnte, die restlichen drei Viertel zu schaffen – und global ist der CO<sub>2</sub>-Ausstoss unter dem Strich sogar gestiegen. Das ist eine Mammutaufgabe, die Mondlandung war ein Klacks dagegen!



Am 7. September werden **im Rahmen einer festlichen Galanacht** im Einstein Congress St.Gallen die Preise verliehen und die Hintergründe der Gewinner erläutert. Flankiert wird die Prämierung von einem Rahmenprogramm mit Keynote-Speaker Ivo Forster (FC St.Gallen 1879) und einem Nachtessen. Moderiert wird der Abend von Daniela Lager (SRF).

**Text:** Stephan Ziegler  
**Bilder:** Marlies Thurnheer

**150**  
Jahre

# THURGAUER KOMPAKT- SEMINARE

**GRATIS**  
mehr Wissen  
für Sie!

**Finanzen einfach und kompakt erklärt.**

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

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

<p><b>NEU: SEMINARE FÜR KMU</b></p> <p><b>Gründung</b> Von der Idee zum Geschäftserfolg</p> <p><b>Liquiditätsplanung</b> Cash is King</p> <p><b>Leasing</b> Kaufen oder leasen?</p> <p><b>Digitale Transformation</b> Zukunftsfähigkeit steigern</p> <p><b>Berufliche Vorsorge</b> Optimale Vorsorgelösung finden</p> <p><b>Landwirtschaft Finanzierung</b> Einfach und verständlich</p> <p><b>Nachfolgeregelung</b> Zukunft sichern, Nachfolge regeln</p>	<p><b>NEU: SEMINAR FÜR BERUFSEINSTEIGER</b></p> <p><b>Berufseinstieg und Finanzen</b> Antworten auf wichtige Geldfragen</p> <p><b>SEMINARE FÜR PRIVATPERSONEN</b></p> <p><b>Erfolgreich Anlegen</b> Das 1×1 des Anlegens kennenlernen</p> <p><b>Anlegen mit Fonds</b> Wichtige Fakten, Vor- und Nachteile</p> <p><b>Praktische Steuertipps</b> Steuern sparen und optimieren</p> <p><b>Ehe- und Erbrecht</b> Nachlass geregelt ohne Streitigkeiten</p> <p><b>Pension vorbereiten</b> Vorsorgelücken schliessen</p>
--	--

[tkb.ch/seminar](http://tkb.ch/seminar)

**Thurgauer  
Kantonalbank**  
FÜRS GANZE LEBEN

# Das Büro 2.0

Christian Mehling ist CEO der Lista Office Group mit Hauptsitz in Degersheim und Produktionswerken ebenda, in Arnegg und in Volketswil. Da alle internationalen Büro- und Fach-Messen coronabedingt ausgefallen sind, organisiert Lista Office (LO) vom 20. bis 24. September auf dem Lista-Areal in Degersheim eine Messe mit dem Namen «Hello 21». Warum LO dazu 25 Markenhersteller eingeladen hat, verrät Mehling im Gespräch. Und er wagt bei der Gelegenheit auch einen Blick ins «Büro der Zukunft».

## **Christian Mehling, arbeiten Sie zurzeit im Homeoffice oder vor Ort in Degersheim?**

Ich arbeite rund 20 Prozent im Homeoffice. Ansonsten pendle ich zwischen unseren verschiedenen Standorten in den verschiedenen Arbeitswelten.

## **Hat LO in dem Sinne von der Coronazeit profitiert, dass mehr Menschen ihr Büro zuhause «aufgerüstet» haben?**

Ja, wir haben einige Kunden auch privat beliefern dürfen. Dabei stellten wir fest, dass meist eine schnelle Lösung vonnöten war. Wir sind überzeugt, dass vielerorts noch «nachgerüstet» wird, wenn sich abzeichnet, wie der Einsatz des Homeoffice alsbald aussehen wird.

## **Denken Sie, dass der Trend zur Heimarbeit auch nach der Pandemie anhalten wird?**

Homeoffice hat sich einen festen Platz als mögliche Arbeitsform erobert. Wobei die Art und Weise, wie in den einzelnen Firmen damit umgegangen wird, sehr unterschiedlich ausfällt. Dies hängt von der Organisation, den Prozessen, der Unternehmenskultur und sicher auch von den räumlichen Möglichkeiten vor Ort ab.

## **Was bedeutet das für Sie als Büromöbelhersteller?**

Die Frage nach dem richtigen Grundkonzept wird umso wichtiger. Unsere Mitarbeiter stehen vor der grossen Herausforderung, die wirklichen Bedürfnisse unserer Kunden zu erkennen, um hierzu passende Lösungen anbieten zu können. Den «Standard-Arbeitsplatz», der für alle passt, werden wir immer weniger antreffen. Unsere Aufgabe ist und bleibt, Kleinmengen ebenso wie kundenspezifische Lösungen effizient herzustellen.

## **Wird beim Homeoffice auch Beratung, eine der Kernkompetenzen der Lista Office, verlangt oder bestellt man da die Möbel einfach online?**

Ein einzelnes Produkt, beispielsweise ein einfaches Möbel, kann selbstverständlich online bestellt werden. Eine funktionale, schöne und räumlich angepasste Einrichtung erfor-

dert allerdings Vorkenntnisse, Fachwissen und Erfahrung. Wir empfehlen deshalb ein unverbindliches Beratungsgespräch vor Ort oder in einem unserer Showrooms. Ein solches Gespräch zahlt sich in jedem Fall aus.

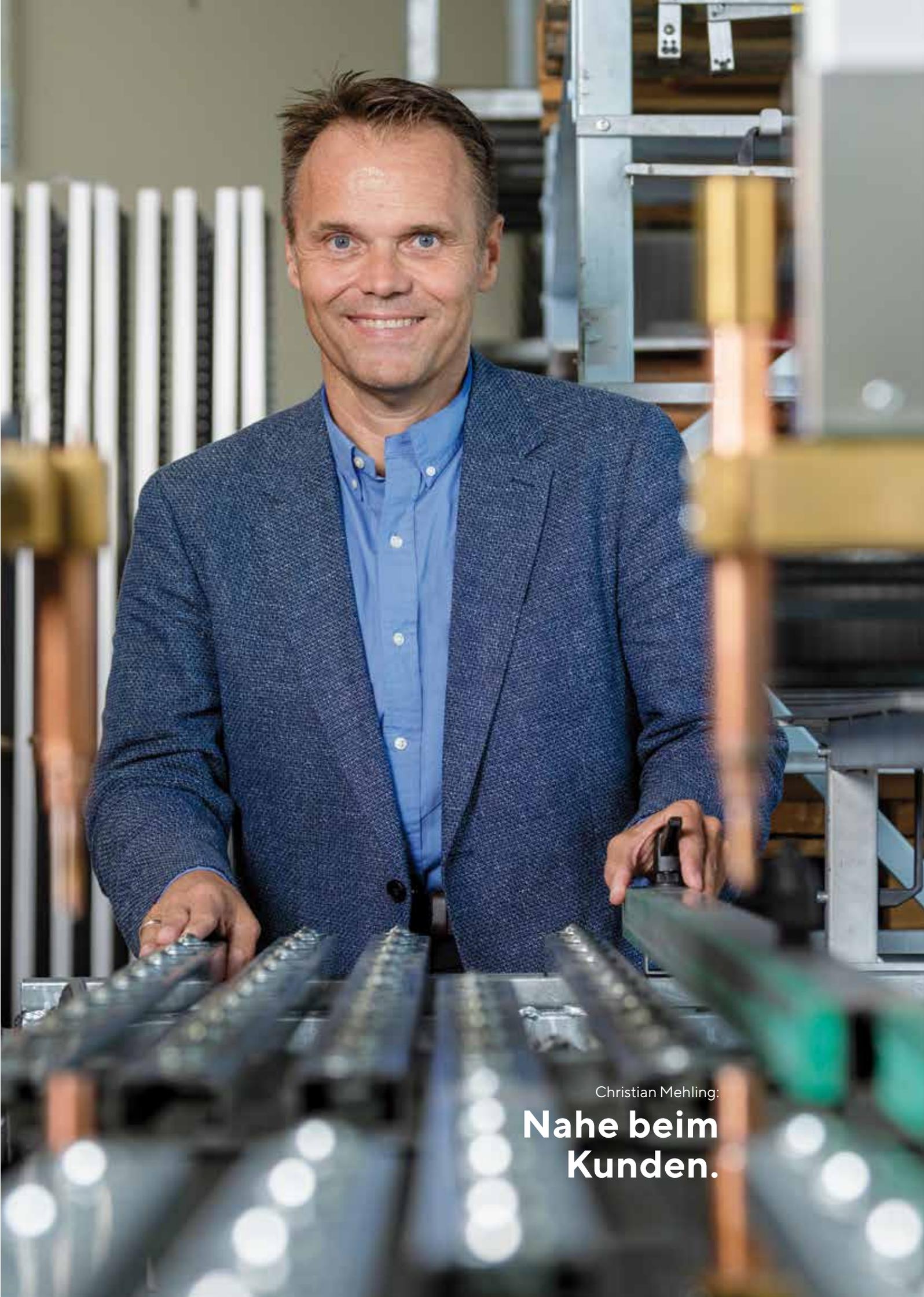
## **Anders sieht es aus, wenn man ein oder mehrere Büros in einer Firma einrichten oder zeitgemäss gestalten will. Wie gehe ich als Unternehmer vor, um hier das Optimum für meine Angestellten zu erreichen, wie wichtig sind Planung und Beratung?**

Je früher wir bei Projekten mitwirken dürfen, umso wirkungsvoller können wir optimale Lösungen beeinflussen. Eine enge Zusammenarbeit zwischen Innenarchitekten und Büromöbel-Spezialisten führt in der Regel zu den allerbesten Resultaten. Wir fokussieren dabei auf die gewünschten Arbeitsformen sowie auf die verschiedenen Arbeitszonen. Eine solche Fokussierung ist das A und O einer modernen, funktionalen und effizienten Büroraumgestaltung.

*«Homeoffice hat sich einen festen Platz als mögliche Arbeitsform erobert.»*

## **Hand aufs Herz: Ein Büro soll ja nicht nur praktisch und ergonomisch eingerichtet sein, sondern auch optisch ansprechen. Wie wichtig sind aus Ihrer Sicht Optik, Haptik, Farben und Design?**

Wichtig, ja sogar sehr wichtig! Eine Arbeitsumgebung soll motivieren, inspirieren, die Sinne ansprechen sowie die Werte und das Erscheinungsbild eines Unternehmens widerspiegeln. Vermeintliche «Kleinigkeiten» bei der Büroinfrastruktur können zu wichtigen Multiplikatoren einer produktiven Arbeit werden. In unseren Produktionswerken leben wir dies an jedem Arbeitsplatz vor. Besucher unserer «Arbeitswelten» sind jederzeit herzlich willkommen.



Christian Mehling:

**Nahe beim  
Kunden.**

### **Kehren wir kurz zu Corona zurück: Hat die Pandemie auch einen Einfluss auf das Arbeiten in einem Unternehmen vor Ort?**

Für viele Unternehmen galt es, den jeweils geltenden Vorschriften Folge zu leisten, aber dennoch ein effizientes Arbeiten zu ermöglichen. Wir reagierten darauf und führten für unsere Kunden einen kostenlosen «Health Check» ein. Unsere Berater schauten dabei die jeweiligen Örtlichkeiten an und gaben gezielte Hinweise zur Optimierung.

*«Ein Büro wird zukünftig deutlich mehr Arbeitszonen aufweisen.»*

### **Wo sehen Sie hier die künftigen Trends, wohin wird sich das Büro im Betrieb entwickeln?**

Ein Büro wird zukünftig deutlich mehr Arbeitszonen aufweisen, um den verschiedensten Zusammenarbeitsformen gerecht zu werden. Auch wertorientierte Aspekte wie «Identität» und «Zugehörigkeit» werden immer wichtiger.

### **Und wie gross wirkt sich die zunehmende Digitalisierung auf das Büro der Zukunft aus?**

Die Digitalisierung ist schon seit mehr als 30 Jahren Teil der Bürowelt. Sie hatte massgeblichen Einfluss auf die Arbeitsprozesse, die Raumgestaltung und die individuelle Tätigkeit am Arbeitsplatz. Neuere Herausforderungen sind, unterschiedliche Arbeitsformen und Arbeitszonen auf der Basis mobiler Endgeräte zu ermöglichen sowie die individuellen Bedürfnisse der Arbeitnehmer bestmöglich mitzuberücksichtigen. Das Büro der Zukunft dürfte wohl eine Mischung aus Arbeiten, Wohnen und Leben sein.

### **Wie schaffen Sie es, diese und andere Trends zu erkennen und rechtzeitig zu reagieren?**

Unsere Philosophie ist es, möglichst nahe bei unseren Kunden zu sein. Aus dieser besonderen Nähe schöpfen wir unsere Ideen, die wir alsdann in unsere Produkte einfliessen lassen. Darüber hinaus setzen wir auch auf klassische Plattformen wie Messen oder Arbeitskreise. Die so gewonnenen Inputs werden durch unsere Expertenteams vertieft analysiert, beurteilt und gegebenenfalls projektspezifisch weiterentwickelt.

### **Apropos reagieren: Sie haben mit der «Hello 21» kurzerhand selbst eine Messe organisiert, weil die internationalen Fachmessen ausgefallen sind.**

Ja die Messe ist für unsere Kunden sowie für Fachleute und Branchenkenner wie Architekten und Designer gedacht. Wir prüften, ob wir unsere Büromöbel-Messe allenfalls der breiten Öffentlichkeit zugänglich machen sollten, sahen aber angesichts der Corona-Vorschriften davon ab.

### **Und weshalb haben Sie dazu auch Mitbewerber eingeladen?**

Es handelt sich bei den Eingeladenen vor allem um Firmen, deren Produkte durch die Lista Office Gruppe vertrieben werden. Wir sind überzeugt, dass ein guter Mix zwischen



unseren LO-Produkten und anderen Marken zu massgeschneiderten Kundenlösungen führt. Wir bieten unseren Partnerfirmen deshalb gerne eine gemeinsame Plattform im Rahmen der «Hello 21» an.

### **Zum Schluss: Wie sehen Sie die «Bürolandschaft Ostschweiz», wenn man so sagen will – hat man bei uns erkannt, wie wichtig ein passendes Büro ist, oder haben wir hier noch Nachholbedarf?**

In der Ostschweiz sind zahlreiche innovative und international tätige Unternehmen ansässig. Viele setzen auf eine moderne und zeitgemässe Büroinfrastruktur. Wir freuen uns, zahlreiche von diesen immer wieder tatkräftig unterstützen und begleiten zu dürfen. Einzelne dieser Unternehmen sind sogar echte Trendsetter. Sie arbeiten heute schon in Büros der Zukunft.

*«Den «Standard-Arbeitsplatz», der für alle passt, werden wir immer weniger antreffen.»*

Zwei Unternehmen tragen heute den Namen **Lista**: Diejenige in Erlen produziert Lager- und Betriebseinrichtungen, die Lista Office in Degersheim und Arnegg Büromöbel. Die Lista Betriebs- und Lagereinrichtungen wurde 2006 an die Schweizer Beteiligungsgesellschaft Capvis und von dieser 2018 an den chinesischen Industriekonzern Great Star verkauft. Die Gründerfamilie Lienhard konzentrierte sich auf die Lista Office, bis sie sie 2019 an Henglin verkaufte, den grössten chinesischen Hersteller und Exporteur von Bürostühlen. Christian Mehling leitet Lista Office seit 2018 als CEO.

**Text:** Stephan Ziegler  
**Bilder:** Marlies Thurnheer

Informationen und  
Anmeldungen unter  
[www.unternehmertag.li](http://www.unternehmertag.li)

# Unternehmertag widmet sich Leadership der Zukunft

Die 16. Ausgabe des Unternehmertags in Vaduz widmet sich am 14. September dem «Leadership of tomorrow». Roche-Verwaltungsratspräsident Christoph Franz, Bestseller-Autor Rolf Dobelli, Ava-COO Naemi Benz, die Brüder Lorenz und Martin Risch, Evatec-CEO Andreas Wälti und Liip-Mitgründer Hannes Gassert beleuchten das Thema.



Sabine Monauni, Christoph Franz, Naemi Benz, Lorenz und Martin Risch, Hannes Gassert, Andreas Wälti, Rolf Dobelli und Mona Vetsch treten am Unternehmertag am 14. September auf.

Der Unternehmertag ist die zentrale Wirtschaftstagung für Unternehmer und Wirtschaftsinteressierte und bietet jeweils hochkarätige Referate, interessante Talkrunden und attraktive Networking-Möglichkeiten. Die Veranstalter erwarten am Unternehmertag wieder mehrere hundert Gäste aus Liechtenstein, der Ostschweiz und Vorarlberg.

## Familienunternehmen und Startup kooperieren

Die diesjährige Ausgabe am 14. September widmet sich dem Thema «Leadership of tomorrow». Nach der Begrüssung durch Wirtschaftsministerin Sabine Monauni erklärt Top-Manager Christoph Franz, warum Führungskräfte mehr Wert darauf legen sollten, Sinnhaftigkeit zu vermitteln und Mitarbeiter zu inspirieren. Franz ist einer der bekanntesten Manager im deutschsprachigen Raum. Er ist seit 2014 Verwaltungsratspräsident des Pharmakonzerns Roche und war zuvor Chef von Lufthansa und Swiss. In dem kürzlich erschienenen Buch «Die digitale Pille» geht Co-Autor Christoph Franz darauf ein, wie die Digitalisierung neue Möglichkeiten im Gesundheitswesen bietet.

Anschließend geben Lorenz und Martin Risch einen Einblick, wie sie gemeinsam die Geschicke des Laborunternehmens Risch in Zeiten der Corona-Pandemie führen. Die beiden Brüder leiten das Familienunternehmen in zweiter Generation und wurden 2017 als «Entrepreneur Of The Year» in Liechtenstein ausgezeichnet. Die Risch-Gruppe ist schweizweit führend in der SARS-CoV-2-Analytik. Ein besonderes Projekt ist die Kooperation mit dem Zürcher Startup Ava: COO Naemi Benz wird am Unternehmertag aufzeigen, welche Führungsansätze in einem Startup gefragt sind. Ava hat ein intelligentes Armband für medizinische Zwecke entwickelt.

Eine neue Studie zeigt, dass das Armband von Ava eine Covid-19-Infektion frühzeitig erkennen kann.

## Eigenverantwortung und Mitbestimmung

Nach der Netzwerkpause erklärt Hannes Gassert, wie Unternehmen nach dem Konzept der Holokratie geführt werden. Er ist Mitgründer und Verwaltungsrat der Fribourger Digitalagentur Liip. Die Organisation kennt keine hierarchische Führungsstruktur, sodass die Mitarbeiter eigenverantwortlich tätig sind und aktiv mitbestimmen können. In seinem Vortrag geht er auf die Frage ein, ob Holokratie eine Modeerscheinung oder ein Megatrend der Zukunft ist.

Im Talk mit Moderatorin Mona Vetsch spricht Andreas Wälti darüber, wie er 2004 ein Startup gründete und 17 Jahre später mehr als 500 Angestellte weltweit führt. Wälti ist CEO und Miteigentümer der Evatec AG mit Hauptsitz in Trübbach. Das Unternehmen hat sich auf Hightech-Dünnschicht-Beschichtungsanlagen für den Halbleiter-, Optik- und Optoelektronik-Markt spezialisiert.

## Bestseller-Autor gibt Tipps zur Führung

Zum Abschluss der Tagung betritt Bestseller-Autor Rolf Dobelli die Bühne. Er hat sich mit seinen Werken wie «Die Kunst des klaren Denkens» und «Die Kunst des digitalen Lebens» einen Namen im deutschsprachigen Raum gemacht. Den diesjährigen Unternehmertag schliesst der Berner mit einem Referat über die «Kunst der klugen Führung» ab. Abgerundet wird die Tagung mit einem Networking-Apéro. Im Vorfeld des Unternehmertags können die Teilnehmer optional und kostenlos einen digitalen Export-Talk in Zusammenarbeit mit Switzerland Global Enterprise besuchen.

# Obszönitäten

Was haben die Familien Ringier, Supino und Wanner gemeinsam? – Sie sind a) alle verlegerisch tätig, rangieren b) mit dreistelligen Millionenvermögen in der Bilanz-Rangliste der reichsten Schweizer und betteln c) trotzdem – oder vielleicht gerade deswegen – beim Bund um Steuermillionen.

Das im Parlament beschlossene neue Mediengesetz schüttet zusätzlich um die 140 Millionen Franken jährlich an die privaten Medienhäuser aus. Das macht in den sieben Jahren, auf die das Gesetz angelegt ist, etwa eine Milliarde Franken. Ein schöner Teil davon geht an die grossen Medienhäuser, also an die Familien von Michael Ringier, Pietro Supino und Peter Wanner.

Selbst 2020, im Jahr der Corona-Wirtschaftskrise, machten die Unternehmen von Ringier, Supino und Wanner zusammen einen Gewinn von fast 260 Millionen Franken. Warum soll der Steuerzahler solche Millionengewinne aufpolieren?

Der Verdacht liegt nahe, dass das Parlament damit die Medienmeute domestizieren will, auf dass sie nur noch so berichte, wie es Bundesbern genehm ist. Die beunruhigend wider- und anspruchslose Berichterstattung während der Coronakrise gibt einen Vorgeschmack auf das, was uns blüht, sollte das Volk das neue Mediengesetz nicht versenken: unkritische Hofberichterstattung, die Richtung chinesischer Jubelpropaganda geht.

*«Keine Festung ist so stark, dass Geld sie nicht einnehmen kann.»*

Marcus Tullius Cicero (106 – 43 v. Chr.),  
römischer Staatsmann

Ich schäme mich für unsere Verlegerkollegen, die sich nicht zu schade sind, ihre Seele – also ihre journalistische Unabhängigkeit – für ein paar Millionen zu verkaufen. Und ich verstehe nicht, warum nicht zumindest einer dieser Herren aufgestanden ist und klargestellt hat: So nicht – ich lasse mich nicht kaufen!

Ebenso beschämend ist, dass Links-Grün damit durchgekommen ist, dass nicht nur die grossen Verlagshäuser subventioniert werden sollen, sondern auch kleine Online-Plattformen, die eine Bezahl-schranke aufweisen, ihre Inhalte also nicht gratis anbieten. Die meisten dieser Portale sind linke Polit-Plattformen wie etwa die «Republik». Sozialdemokraten und Grüne haben im Parlament darauf gedrängt, dass Steuergelder auch in die Redaktionen ihrer Gesinnungsgenossen fließen. Erfolgreich!

Medienförderung ist in einem liberalen Staat ein Unding. Die Demokratie baut auf dem freien Diskurs der Meinungen. Dafür braucht es Medien, die inhaltlich wie finanziell unabhängig sind. Die Finanzierung von Ideologie ist ebenso wenig Staatsaufgabe. Das ist seit jeher Privatsache. Zumindest bei uns in der Schweiz.

Stephan Ziegler  
LEADER-Chefredaktor



## LEADER

06/2021

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

**Verleger:** Natal Schnetzer

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

**Autoren:** Philipp Landmark, Marion Loher,  
Tanja Millius, Patrick Stämpfli,  
Stephan Ziegler, Robert Nef,  
Sven Bradke, Roland Rino Büchel,  
Gerhard Huber, Michael Götte,  
Ruedi Blumer, Walter Locher

**Fotografie:** Marlies Thurnheer, Thomas Hary,  
Gian Kaufmann, Evatec, VCS,  
123rf, SFS, Lidl, zVg

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

**Geschäftsleitung:** Natal Schnetzer  
nschnetzer@metrocomm.ch

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

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

**Abopreis:** Fr. 60.- für 18 Ausgaben

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

**Gestaltung/Satz:** MetroComm AG

**Produktion:** Ostschweiz Druck AG,  
Wittenbach

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

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

ISSN 1660-2757



metro  
comm

Informationen  
und Anmeldung:  
[www.wft.ch](http://www.wft.ch)

25  
Jahre



Wirtschaftsforum  
THURGAU

25. Wirtschaftsforum Thurgau  
4. November 2021, 13.30 Uhr  
Thurgauerhof, Weinfelden

# Wirtschaft und Politik im Jahr 2030



Lara Stoll



Nathalie Wappler



Tabea Steiner



Brigitte Kaufmann



Rebecca & Martin  
Kull



Daniel Kalt



Serge Gaillard



Andreas Wieland



Livia Leu



Mona Vetsch

Patronat

GEWERBE  
THURGAU

IHK  
Industrie- und  
Handelskammer  
Thurgau

Stadt  
WEINFELDEN

Hauptsponsor

UBS

Medienpartner

LEADER

Thurgauer Zeitung

#bornelectric



# THE ALL-NEW iX

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

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