LEADER

leaderdigital.ch

September 7/2021 Preis CHF 8.50 20. Jahrgang

DAS OSTSCHWEIZER UNTERNEHMERMAGAZIN



Sauber bleiben!

pronto-ag.ch



Big Data:

Das Gold der Digitalisierung

Consulting:

Was bleibt nach Corona?

Boomregion Wil:

Das Portal zur Ostschweiz

bzb.



Von Office Design bis Print Solutions.

Büro können wir!

www.piusschaefler.ch













Auf den Mittelstand gezielt

Ob mit Zinsen, Dividenden oder Mieterträgen: Wer mit Kapitaleinkommen hohe Beträge einnimmt, soll stärker zu Kasse gebeten werden. So fordert es die Volksinitiative «Löhne entlasten, Kapital gerecht besteuern». Mit dem Mehrertrag soll der Staat Leute mit tiefen und mittleren Einkommen entlasten oder die soziale Wohlfahrt unterstützen.

Der Abstimmungstext besagt, dass «Kapitaleinkommensteile über einen durch das Gesetz festgelegten Betrag im Umfang von 150 Prozent steuerbar» sein sollen. Dieser Betrag müsste im Falle einer Annahme vom Parlament ausgearbeitet werden. Die Juso schlagen ein Limit von 100 000 Franken vor.

Die Grenze könnte je nach Parlamentsentscheid aber auch ganz anders aussehen als der Juso-Vorschlag. Und da der Begriff Kapitaleinkommen nicht im Steuerrecht definiert wird, müsste im ausgearbeiteten Gesetz ebenso festgelegt werden, was alles dazuzählt.

Die Initianten versuchen, durch den vagen Verfassungstext zu verschleiern, dass auch der Mittelstand von der Initiative betroffen wäre. Eine Studie von Economiesuisse zeigt die Auswirkungen der Initiative aber klar: auf die laufende Besteuerung mittelständischer Unternehmen, auf die Nachfolgeplanung bei Familienunternehmen sowie auf den Verkauf von Start-up-Gründeraktien.

Bereits bei der laufenden Besteuerung zeigt sich eine erhebliche Zusatzbelastung der Unternehmer. Das jährlich verfügbare Einkommen sinkt je nach Kanton um bis zu 30 Prozent. Besonders gravierende Steuerfolgen ergeben sich auch bei Nachfolgeregelungen in Familienunternehmen: Der Nettoerlös des abtretenden Unternehmers kann auf weniger als die Hälfte sinken. Diese Mittel werden aber für den Lebensunterhalt des Patrons oder die Erbteilung unter Geschwistern benötigt. Der Mittelabfluss an den Staat muss damit vom Nachfolger finanziert werden – wenn er kann.

Massiv erschwert wird schliesslich das Geschäftsmodell von Start-ups: Gründer geben sich mangels Liquidität oft mit sehr moderaten Löhnen zufrieden. Entschädigt werden sie dafür beim späteren Verkauf ihrer Mitarbeiteraktien. Mit der Juso-Initiative sinkt der Nettoerlös jedoch bis deutlich unter die Hälfte. Gründer werden die Schweiz als Standort künftig meiden oder ihre Firmen vor dem Verkauf in andere Länder verlegen.

Wollen wir das wirklich?

Natal Schnetzer, Verleger





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







Nachhaltig Kosten sparen dank guter Beratung.

Um heute am Markt erfolgreich zu sein, müssen Unternehmen die Betriebskosten nachhaltig im Griff haben. Das gilt auch für die Technik und das Verbrauchsmaterial im Büro. Damit diese Investitionen überschaubar bleiben, gibt es unsere Bürotechnik-Profis. Sie sorgen dafür, dass Effizienz und Qualität im richtigen Verhältnis zu Kosten und Nutzen stehen. COFOX plant Print- und Dokumentenlösungen clever, damit Sie nachhaltig Kosten sparen.

Vertrauen schafft Sicherheit und Mehrleistung.

Ganz egal, ob Sie als Startup-Unternehmen oder als mittelgrosses KMU Ihre Bürotechnik optimieren möchten oder als IT-Unternehmen mit komplexer Infrastruktur eine neue Printoder Dokumentenlösung anstreben – bei COFOX sind Sie sicher. Wir sind in der Ostschweiz für Sie da und setzen uns von Schaffhausen über St. Gallen bis Zizers und Scuol immer persönlich für Ihre Anliegen ein.

Je besser die Beratungsqualität, desto tiefer die Kosten.

Damit Sie sich bei der Erneuerung Ihrer Bürotechnik auf schlanke Prozesse verlassen können, klären wir Ihre Bedürfnisse und Ansprüche im Gespräch ganz genau ab. Auf dieser Grundlage finden wir mit Sicherheit eine Lösung, die perfekt zu Ihrem Unternehmen passt. Echte Beratungsqualität bedeutet, dass Sie beim Drucken, Kopieren und Verwalten Ihrer Dokumente nachhaltig Kosten sparen.

Vereinbaren Sie am besten einen Beratungstermin: 071 274 00 80





Müllers übernehmen Kandahar

Die Berner Schuhmarke Kandahar wird von der Thurgauer Unternehmerfamilie Karl Müller (Kybun & Joya) übernommen. Mit dem Besitzerwechsel wird der Produktionsstandort von Gwatt nach Sennwald verlegt.

Firmengründer Fritz von Allmen stellte anfangs Skischuhe her. Mit dem 1945 entwickelten Après-Skischuh gelang ihm der Durchbruch. Die wintertauglichen, leichten und bequemen Schuhe mit auffälligem Look verbreiteten sich rasch. Zu den prominentesten Kandahar-Trägern gehörte Charlie Chaplin.

Zu Spitzenzeiten produzierte das Familienunternehmen im Berner Oberland 15 000 Paar Schuhe pro Jahr. Die Verkaufszahlen sind in den vergangenen Jahren unter anderem wegen den immer wärmer werdenden Wintern und der Corona-Situation eingebrochen.

Die beiden Thurgauer Unternehmer Karl Müller III und Karl Müller IV - Vater und Sohn - erfuhren, dass Kandahar auf der Suche nach einer Nachfolgelösung war. Schnell haben die beiden entschieden, dem Familienunternehmen ein Angebot zu unterbreiten - das die Berner angenommen haben. Produziert werden die Kandahar-Schuhe künftig in der Kybun-Manufaktur in Sennwald.

Inhalt

10 Spotlight

Wichtiges in Kürze

14 Schwerpunkt Big Data

Daten sind das Gold der Digitalisierung

36 Medtech-Branche

Tickende Bombe

42 Walter Ernst

Was Unternehmen erwarten

44 Boomregion Wil

Das Portal zur Ostschweiz

58 Marcel Mosimann

An Wil-West führt kein Weg vorbei

64 Joachim Zappe

Von Wil aus in die ganze Welt

70 Josef Jäger

«Wir brauchen Taten, keine Reden»

77 Stephan Ziegler

Das Jahrhundertprojekt Wil-West

81 Fokus Consulting

Was bleibt nach Corona?

92 Rückblicke

Networking-Tag, WPO-Sommeranlass, EcoOst Arena, Unternehmertag, HV Dienstag-Club, LEADER Digital Award

103 Vorschauen

Schweizer KMU-Tag, Finance Forum St.Gallen

106 Schlusspunkt

Erinnerungen

















Fordern & fördern

Hinter diesem Slogan aus der Führungslehre steckt, dass Leistungsfähigkeit und Leistungswillen vor allem durch Herausforderungen gestärkt werden. Als wirtschaftspolitische Maxime ist die Verquickung der beiden Begriffe aber problematisch.

Es ist populär, Förderung zu fordern, d.h. Ansprüche beim Staat anzumelden. Dabei ist es notwendig, sich selbst oder jene, die man fördern möchte, zunächst einmal als besonders schwach, bedroht und bedürftig, kurz: als überfordert und unmündig darzustellen.

Aber das Fordern von Förderung ist oft ein Irrweg, bei dem die Förderungsbedürftigen zu wenig ernst genommen und entmündigt werden. Und mit dem man ihnen nur vorläufig und scheinbar nützt, weil sie dadurch vom Förderungssystem und seinen Exponenten abhängig werden.

Das Evaluieren von förderungswürdigen Potenzialen gehört zur hohen Schule der privaten Kreditvergabe. In diesem empfindlichen Experimentierfeld wirtschaftlicher Entwicklung können sich staatliche Interventionen als gefährliche Fehlsignale erweisen, auch wenn sie gut gemeint sind.

Für jeden staatlich Geförderten gibt es eine grössere Anzahl von Nicht-Geförderten, faktisch Diskriminierten. Die Chance, dass unter den nicht-geförderten bessere Unternehmen sind als unter den geförderten, ist sehr hoch. Und jene werden in ihren Aktivitäten gebremst, vielleicht sogar zerstört. Dies beeinträchtigt die Produktivität im Gesamtsystem.

Die beste Förderung der KMU ist die Deregulierung, die Aufhebung von Privilegien und Nischen, welche sich die Grossen durch ihre Lobbies erkämpft haben – oder die durch staatliche Angebote blockiert sind.

Robert Nef Publizist, St.Gallen

Die Unia. Der Konzern.

In der Schweiz gibt es bekannte Weltkonzerne wie Nestlé, Novartis, Hoffmann-La Roche, die Grossbanken und die Industriekonglomerate. Und es gibt die Unia.

In der sich industrialisierenden Welt hiessen die frühen Konzerne auf Französisch «Syndicats». In unserer Sprache hat sich der Begriff «Konzern» durchgesetzt.

Ein «Syndikat» ist heute in unserem Sprachgebrauch a) eine Gewerkschaft oder b) eine kriminelle Organisation. Die Mafia ist hier nicht das Thema, die Unia schon. Die grösste Gewerkschaft der Schweiz rauscht durch die Industrie, das Gewerbe und den Bau.

kat Unia setzt jährlich Hunderte Millionen Franken um. Seit dem jüngsten Urteil des Bundesgerichts ist auch belegt, dass der Gewerkschaftsriese auf Bankguthaben von 60 Millionen Franken sitzt und Dutzende Immobilien mit einem Steuerwert von rund 400 Millionen Franken sein Eigen nennt. Die Linken haben sich längst auf ihre rote Fahne geschrieben, die offenbar bösen Konzerne zu bekämpfen. Mit Blick auf das opulente Unia-Portfolio scheint mir hier eine baldige Selbstkasteiung angezeigt zu sein. Es sei Linken unbenommen, das Geld für sie arbeiten zu lassen. Dass aber

Syndikate sind manchmal auch Konzerne. Das Syndi-

Es sei Linken unbenommen, das Gelofür sie arbeiten zu lassen. Dass aber die Allgemeinheit die Unia zwangsweise mästen muss, hinterlässt ein «Gschmäckli». Ein Beispiel: Jährlich fliessen Dutzende Millionen für das Administrieren von Arbeitslosenkassen und Gesamtarbeitsverträgen (GAV) in die Kriegskasse der wirtschafts- und arbeitgeberfeindlichen Organisation.

Lehnen sich Economiesuisse & Co. dagegen auf? Nein: Sie schauen dem Treiben untätig zu. Und, mehr noch, in Abstimmungskämpfen gefährden sie durch ihr Karisieren mit den Syndikaten sogar die Gunst von verlässlichen Bürgerlichen.

In Anbetracht der finanziellen Potenz der Unia könnte man die Affären zwischen den Syndikalisten und der Economiesuisse fast schon als «Konzernheirat» bezeichnen. Eine Art Ehe für alle. Für alle Begüterten, um präzise zu sein.



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

Klaus stösst zu Rapperswil

Die Consensus Partner AG baut ihre Filiale am Zürichsee aus: Per 1. August stiess Gebhard Klaus als neuer Senior Partner zum St. Galler Vermögensverwalter. Klaus verfüge über 30 Jahre Erfahrung im Finanzbereich und bringe grosses Know-how in der Beratung von anspruchsvollen Privatkunden mit.



Häberli Koller gründet «Anti-GsoA» mit

Bürgerliche Kreise haben eine neue Vereinigung gebildet. Mit der «Allianz Sicherheit Schweiz» wollen sie bei der Sicherheits- und Militärpolitik mehr mitreden. Im Vorstand sitzt mit Vizepräsidentin Brigitte Häberli Koller (Ständerätin Die Mitte, TG) auch eine prominente Ostschweizerin.

Kaspar& holt Waar

Das St.Galler FinTech-Unternehmen Kaspar& hat Andy Waar, Co-Founder und ehemaligen CMO der Schweizer Neo-Bank Yapeal, als neuen Advisor verpflichtet. Das Spin-off von HSG und ETH will damit seine Marketing- und Kommunikationsexpertise ausbauen.





Tschanz wird CTO der VP Bank

Die Vaduzer VP Bank hat Marcel Tschanz zum Chief Transformation Officer der Gruppe mit Wirkung zum 1. Dezember 2021 ernannt. Tschanz ist Finanzdienstleistungsexperte mit über 20 Jahren internationaler Erfahrung im Retail-, Commercial- und Private Banking sowie im Asset und Wealth Management.

Keller leitet St. Gallen

Im September hat der Beratungs- und IT-Dienstleister Adesso in St. Gallen seine mittlerweile sechste Niederlassung eröffnet. Geführt wird die neue Geschäftsstelle vom Ostschweizer Jan Keller, der stark in der Region verwurzelt ist, über langjährige Erfahrung bei der Digitalagentur Namics verfügt und sich daneben auch intensiv für den IT-Standort St. Gallen einsetzt.



Kopf des Monats

Koerls Milliardenkonzern mit Hauptsitz in St.Gallen wird seit Mitte September an der Tech-Börse Nasdaq gehandelt. Sportradar hat durch das IPO rund 750 Millionen Dollar eingenommen.



Koerl

Die Sportradar AG erfasst Sportdaten und verarbeitet sie in digitale Inhalte – weltweit. CEO des Unternehmens ist Carsten Koerl. Der Deutsche, der in Teufen wohnt, ist Gründer, Chef und Mehrheitseigner von Sportradar mit Sitz in St.Gallen. «Mit unseren Systemen stellen wir Medien und Onlinekunden weltweit Livesportinformationen zur Verfügung», umreisst der studierte Elektroingenieur sein Business.

Koerl, selber leidenschaftlicher Sportler, ist in der Branche bestens vernetzt. Investoren und Botschafter der Firma sind Michael Jordan, die milliardenschwere Basketball-Legende oder Milliardär Marc Cuban. Besitzer der Dallas Mayericks.

Sportradar ist seit der Gründung 2001 zum globalen Marktführer in der Auswertung und Überwachung von Sportveranstaltungen in 13 Sportarten geworden. Sie analysiert 750000 Veranstaltungen in 83 Sportarten pro Jahr und verkauft die Datensätze an Sportverbände wie NBA, NHL, MLB, NASCAR, FIFA und UEFA. Zu den 1600 Kunden in 120 Ländern zählen aber auch Medienhäuser und – immer wichtiger – Anbieter von Sportwetten.

Mit dem Börsengang an der Nasdaq gehe ein Kindheitstraum in Erfüllung, sagt Carsten Koerl. Die New Yorker Technologie-Börse sei für sein Software- und Datenunternehmen ein «ideales Pflaster» und die USA ein «extrem wichtiger Wachstumsmarkt». Der Börsengang spülte der St.Galler Firma etwa 750 Millionen Dollar in die Kasse und machte rund 7,5 Milliarden Dollar wert.



Nüssli baut 35 000 Tribünenplätze

Anfang September wurde in Zandvoort der Heineken Dutch Grand Prix ausgetragen. Die Rennen auf dem Formel-1-Küstenkurs verfolgten über 100 000 Zuschauer pro Tag. Nüssli aus Hüttwilen baute dafür zwei Tribünen mit jeweils 12 000 Sitzplätzen und eine Premiumtribüne mit 11 000 Sitzplätzen auf.

Korrigendum

In der LEADER-Ausgabe August 2021 haben wir in der Rubrik «Leaderinnen» Manuela Müller als «Teil der Geschäftsleitung von Raiffeisen Schweiz» betitelt. Das ist falsch; Manuela Müller ist in einer Senior-Funktion Teil des Management-Supports der Geschäftsleitung von Raiffeisen Schweiz. Die Redaktion entschuldigt sich für diesen Fehler.

Finance Forum

Finance Forum St.Gallen bietet hochkarätige Speaker

Am 9. November findet in St.Gallen die neue grosse Finanztagung der Ostschweiz. Zu den Referenten gehören etwa Regierungsrat Beat Tinner, Finanzprofessor Manuel Ammann, SGKB-CEO Christian Schmid, DB-Aufsichtsratschef Paul Achleitner oder SNB-Direktoriumsmitglied Andréa M. Maechler.

Kellenberger legt Grundstein

Der Schleifmaschinenhersteller Kellenberger (Hardinge) will seine drei bisherigen Standorte in St.Gallen, Wittenbach und Romanshorn an einer neuen Produktionsstätte zusammenfassen. Das neue Headquarter in Goldach bietet auf rund 25 000 m² Fläche Platz für Vertrieb, R&D, Produktion, Montage, Lager und Administration.



Acrevis steigert Halbjahresergebnis

In ihrem Jubiläumsjahr – 2021 feiert Acrevis ihr zehnjähriges Bestehen – blickt die Regionalbank mit Hauptsitz in St.Gallen auf ein erfolgreiches erstes Semester zurück: Gegenüber der Vorjahresperiode konnten Gewinn (+ 6,4 Prozent) und Geschäftserfolg (+ 6,0 Prozent) gesteigert werden.

Arbonia verkauft Division Fenster

Der Vollzug des im Januar angekündigten Verkaufs der Division Fenster an die dänische Dovista-Gruppe ist am 31. August erfolgt. Einen «beträchtlichen Teil» des Verkaufserlöses von rund 345 Millionen Franken will die Arbonia zur Steigerung des Wachstums verwenden, indem die beiden verbleibenden Divisionen HLK und Türen beschleunigt weiterentwickelt werden.





Hochdorf verlagert Produktion

Der Milchverarbeiter Hochdorf schliesst seine Fabrik in Hochdorf LU. 120 Jobs fallen weg. Dafür werden in Sulgen TG rund 45 Stellen geschaffen. Indem das Unternehmen seine Aktivitäten im modern ausgestatteten Werk in Sulgen bündelt, will Hochdorf ab 2024 jährlich bis neun Millionen Franken einsparen.

Mettler2Invest verlängert Sponsoring

Der FC St.Gallen 1879 baut die Zusammenarbeit mit einem seiner wichtigsten Partner aus: Die Mettler2Invest AG, schon seit zehn Jahren Premium-Sponsorin, hat ihr Engagement bis 2025 verlängert – und es noch ausgebaut. Im Zuge dessen hat das St.Galler Unternehmen für die Entwicklung von Immobilienprojekten das Branding der Haupttribüne des Kybunpark übernommen.



Raiffeisen macht mehr Gewinn

Die St.Galler Raiffeisen-Gruppe hat im ersten Halbjahr 2021 ein sehr gutes Resultat erzielt. Der Gruppengewinn liegt mit 505 Millionen Franken weit über Vorjahr (+45,9 Prozent).

Stadler setzt positiven Trend fort

Stadler Rail aus Bussnang knüpft an die Erholung in der zweiten Jahreshälfte 2020 an und holt pandemiebedingte Verzögerungen weiter auf. So konnte der Auftragsbestand im ersten Halbjahr um elf und der Umsatz gar um 52 Prozent gesteigert werden.



Kraftkom gewinnt Swiss Packaging Award

Zum 52. Mal verleiht das Schweiz. Verpackungsinstitut die «Swiss Packaging Awards» – und zum zweiten Mal gewinnt die St.Galler Werbeagentur Kraftkom Gold in der Kategorie Design. In diesem Jahr mit dem «Zimet-Gin» aus Urnäsch.

Publizieren Sie Ihre Veranstaltung gratis auf leaderdigital.ch



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

ATLANTO HILFT JUNGUNTERNEHMEN BEI DIGITALER VERWALTUNG

Der St. Galler Versicherungskonzern Helvetia hat mit dem IFJ Institut für Jungunternehmen die Onlineplattform Atlanto für Jungunternehmen und KMU gestartet. Das Digitalinstrument entlastet Firmen bei administrativen Aufgaben bis zum Businessplan.

HOSTPOINT NIMMT *.ZUERICH-GESUCHE AN

Der Rapperswiler Domainregistrar Hostpoint bietet Kunden die Möglichkeit, die Registrierung von .zuerich-Domains zu beantragen. Die neue TLD wird vom Kanton Zürich als Registerbetreiberin an Unternehmen und öffentliche Organisationen mit Sitz im Kanton vergeben.

ST.GALLER SCHUL-SOFTWARE KOMMT KÜNFTIG AUS WIL

Die Wiler Pupil AG erhält den Zuschlag für die Schulverwaltungslösung für die Volksschule im Kanton St.Gallen. Sie löst Produkte von CMI LehrerOffice und Abraxas ab. Nebst über 50 000 Schülern werden auch rund 9000 Staatsbedienstete aus kantonalen Ämtern, Schulverwaltungen und Schulen mit der neuen Software arbeiten.

COLLECTID STATTET 120 000 BRASILIA-NISCHE FUSSBALL-TRIKOTS AUS

CollectID aus Goldach kann 120000 Fussballtrikots des brasilianischen Traditionsklubs Atlético Mineiro mit blockchain-basierten Tags ausstatten. Sie garantieren die Echtheit und ermöglichen die Kommunikation mit den Fans.

«OFFICEFIT» STARTET VIDEO-SERIE FÜR UNTERNEHMEN

Digitalisierung, permanente Erreichbarkeit, Flexibilität – und das Ganze zeitweise im Homeoffice – können für Mitarbeiter belastend für die Arbeit sein. officefit.ch aus St.Gallen hat deswegen die Videoserie «Erfolgsweg Mindset, Energie und Erholung: Insights und Impulse» für KMU produziert.

SIEBEN FAHR-SIMULATOREN FÜR DIE OSTSCHWEIZ

Der ACS Thurgau investiert im «Autobau» in Romanshorn in ein digitales Simulator-Zentrum für Motorsport und Fahrsicherheit, weil das Interesse am virtuellen Motorsport «explosionsartig wachse». Diesem Trend wolle man nun auch in der Ostschweiz Rechnung tragen.

MATRIQ GEWINNT ZKB-PIONIERPREIS

Das St.Galler Start-up Matriq AG hat den ZKB-Pionierpreis Technopark 2021 erhalten. Es hat ein Verfahren zur fälschungssicheren Markierung von Kunststoffbauteilen direkt in der Herstellungsmaschine entwickelt.

DIGITALISIERUNGS-GRAD DER OST-SCHWEIZER VER-WALTUNGEN: TIEF!

Die koordinierte und kundenorientierte Umsetzung von digitalen Prozessen müsste eigentlich bei den Ostschweizer Verwaltungen im Fokus stehen. Tut sie aber nur selten, haben die beiden Handelskammern Thurgau und St.Gallen-Appenzell in einer Studie herausgefunden.

VRMANDAT.COM GOES CRYPTO

Die Matchmaking-Plattform für Verwaltungsratsmitglieder implementiert Zahlungen mit Kryptowährungen. Die von der Ontius GmbH aus Aadorf massgeschneiderte Version der von Nimiq entwickelten cryptopayment.link-Lösung macht das direkte Annehmen von Kryptowährung einfach.

PRIME COMPUTER STELLT PRIMEMINI CONNECT VOR

Mit dem PrimeMini Connect hat der St.Galler Hardwarehersteller zum ersten Mal einen lüfterlosen Mini-PC mit AMD-Prozessor im Portfolio. Mit zwei Display-Port- und einem HDMI-Anschluss sowie Dual-LAN eigne sich er sich besonders als Thin Client für Digital Signage und Multiscreen-Anwendungen.

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 und der east#digital conference im Frühjahr 2022. Newsletter: www.eastdigital.ch

www.facebook.com/eastdigital.ch





Die linke Seite:

Arbeitseinkommen entlasten

Die Kapitaleinkommen machen Vermögende immer reicher. Dabei ist es ja nicht so, dass «ihr Geld arbeitet, während sie schlafen,» wie früher ein Finanzunternehmen geworben hat. Es sind die Menschen, die mit ihrer Arbeit dafür sorgen, dass Kapital und Aktien Gewinne abwerfen und ihren Besitzern reiche Erträge bringen.

Auch hinter Einnahmen aus Immobilien steht keine besondere Leistung derer, die sie besitzen. Die Schere zwischen Vermögenden und Klein- und Normalverdienenden geht immer weiter auf. In der Schweiz hat das reichste eine Prozent der Bevölkerung seinen Vermögenansteil von 2003 bis 2016 von 32 auf 44 Prozent gesteigert. Die reichsten 300 Schweizer:innen haben ihre Vermögen auf 700 Milliarden Franken verdoppelt. Die Coronakrise hat diese Tendenz nochmals verschärft. Menschen mit Einkommen unter 4000 Franken pro Monat haben durchschnittliche Einbussen von 20 Prozent erlitten. Um zum reichsten Prozent in der Schweiz zu gehören, muss man ein Vermögen von 4,7 Millionen besitzen.

Bei dieser Abstimmung geht um ein Stück Gerechtigkeit. Denn im Gegensatz zu Lohneinkommen, das zu 100 Prozent versteuert werden muss, unterliegen Kapitalgewinne kaum einer Besteuerung. Das soll jetzt geändert werden: Die 99-Prozent-Initiative verlangt, dass hohe Kapitaleinkommen zu 150 Prozent besteuert und mit den Einnahmen die Menschen entlastet werden, die von kleinen und mittleren Löhnen leben müssen

Dieser Ausgleich ist dringend, denn hohe Einkommen und Vermögen wurden schon mit Steuererleichterungen begünstigt, Vermögenssteuern teils halbiert und Erbschaftssteuern für direkte Nachkommen abgeschafft. Demgegenüber müssen viele Angestellte und Selbständige jeden Franken umdrehen. Sie sollen mit Beiträgen, beispielsweise für Krankenkassenprämien oder Kitas, unterstützt werden.

Kapitaleinkommen höher zu besteuern als Arbeitseinkommen bringt mehr Gerechtigkeit. Die immer gleichen Gegenargumente, die 99-Prozent-Initiative gefährde Arbeitsplätze und schade den KMU, ist eine Mähr. Es geht nur darum, die höchsten Kapitalgewinne zu besteuern.

Barbara Gysi Nationalrätin, Vizepräsidentin, SP Schweiz



Die rechte Seite:

Klassenkampf auf dem Buckel des Unternehmertums

Die Volksinitiative «Löhne entlasten, Kapital gerecht besteuern» fordert am 26. September eine Besteuerung von Kapitaleinkommen wie Zinsen, Dividenden oder Mieterträgen von 150 Prozent. Weder bei der Vermögensumverteilung noch beim bestehenden Steuersystem ist jedoch Handlungsbedarf gegeben.

Die geplanten Massnahmen sind nicht zielführend und schaden unserm erfolgreichen Verteil- und Sozialsystem. Die Kapitalbesteuerung im Schweizer Steuersystem ist ausgewogen. Diese umfasst bereits eine mittlere bis hohe Dividendensteuer, eine Vermögenssteuer, die im internationalen Vergleich unüblich ist – sowie eine progressive Einkommenssteuer, die auch Kapitalerträge betrifft. Und: Mit der aktuellen Vorlage «Stärkung der Ressourcenkraft des Kantons St. Gallen» werden weitere Themen wie die Erbschaftssteuer für direkte Nachkommen diskutiert.

Die einkommensstärksten und vermögendsten natürlichen Personen leisten bereits heute einen stark überproportionalen Beitrag an die Steuereinnahmen. Im Jahr 2020 versteuerten in meiner Gemeinde Tübach drei Prozent der steuerpflichtigen Personen ein Einkommen von mehr als 200 000 Franken und leisteten damit fast 24 Prozent der Einkommenssteuern. Mit der Annahme der Initiative wird die Attraktivität der Schweiz inklusive der heute steuerlich attraktiven Gemeinden und Kantone gefährdet. Somit reduzieren sich die ausländischen und inländischen Investitionen, wobei Arbeitsplätze verloren gehen.

Ich lehne eine zusätzliche Besteuerung ab, da sie eine breite Betroffenheit der Mittelschicht zu Folge hätte: Startups, Kleinanleger, Eigenheimbesitzer, Landwirte, KMU – sie alle wären potenziell von einer erhöhten Steuerbelastung betroffen. Mittelständische Firmenstrukturen würden gefährdet werden wie auch die Nachfolgelösungen für Klein- und Mittelunternehmen hätten zusätzliche Hindernisse zu bewältigen.

Eine Annahme der 99-%-Initiative bedeutet die Austragung des Klassenkampfes auf dem Buckel der Mittelschicht und des Unternehmertums.

Michael Götte Gemeindepräsident Tübach, Kantonsrat SVP St.Gallen



Daten sind das Gold der Digitalisierung

«Big Data» ist allgegenwärtig: Das Erkennen von Mustern in Daten erschliesst neue Möglichkeiten in der Steuerung von Prozessen – nicht nur für Technologie-Riesen, sondern auch für KMU.

Das Zeitalter der Bürokratie manifestierte sich im hübschen Aphorismus «von der Wiege bis zur Bahre – Formulare, Formulare!» Im Zeitalter der Digitalisierung sind passende deutsche Sprichwörter meistens englisch: «In God we trust, all others must bring data» lautet etwa eine Erkenntnis. Daran halten wir uns auch: Vom Aufstehen bis zum Einschlafen produzieren wir täglich eine riesige Datenspur, und oft wissen unsere digitalen Helferlein auch, ob wir gut geschlafen oder schlecht geträumt haben.

Daten-Sammeln ist kein Selbstzweck

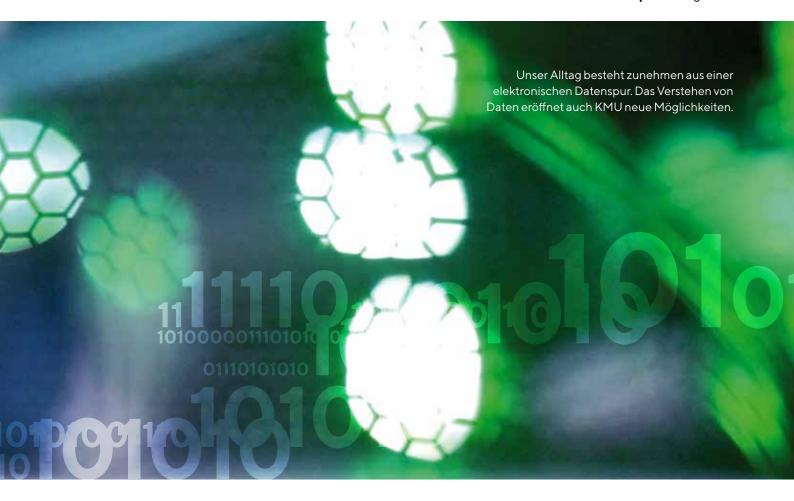
Sogar das Bundesamt für Gesundheit unternimmt inzwischen zaghafte Digitalisierungsschritte; handschriftlich ausgefüllte, per Fax übermittelte Formulare, die in der Amtsstube wieder neu erfasst werden, waren in der Corona-Krise sogar für ein Bundesamt etwas gar Old School. Systematisch erhobene

und mit zeitgemässen Werkzeugen – einem Algorithmus – ausgewertete Daten hätten den Entscheidungsträgern wohl manche Information früher und genauer aufbereiten können.

Daten sind das Gold der digitalen Ära. Das erkennt man spätestens, wenn man sieht, wie etwa im Rechenzentrum in Gais Daten gesichert werden – im Appenzellerland steht sozusagen das Fort Knox für Bits und Bytes. Aber genau so, wie nicht jeder Laie aus Gold einen filigranen Schmuck schmieden kann, lässt sich aus der blossen Anhäufung von Daten noch kein Mehrwert generieren. Digitalisierung ist kein Selbstzweck, Daten-Sammeln auch nicht.

Die richtigen Daten sammeln

Big Data lautet zwar ein Schlagwort der Stunde, doch wer Prozesse optimieren will, der braucht nicht möglichst viele, sondern primär einmal die richtigen Informationen – Smart



Wer Prozesse optimieren will, braucht nicht möglichst viele, sondern die richtigen Informationen.

Data trifft es da vielleicht eher. Vor der grossen Datensammelaktion müssen also zuerst die richtigen Fragen formuliert werden, man muss wissen, welche Variablen man kennen muss, um einen Prozess zu überwachen.

Jeder schon einfache digitale Vorgang generiert zahlreiche Daten, die einen analogen Rechner rasch an seine Grenzen bringen: Wenn es darum geht, in der Datenflut bestimmte Muster zu erkennen, ist ein Mensch überfordert. Leistungsfähige Computer erledigen den Job, und sie erledigen ihn immer besser, weil die Algorithmen in der Lage sind, dazu zu lernen. Was als Künstliche Intelligenz irgendwie geheimnisvoll klingt, ist keine Science Fiction, sondern eigentlich einfach maschinelles Lernen, «Statistik mit moderner Rechnerpower dahinter», wie es HSG-Professor Johannes Binswanger im Interview nennt.

Arbeiten planbar machen

Was mit dem intelligenten Einsatz von Daten erreicht werden kann, zeigt das Beispiel der Division Service von Stadler: Die Wartungsarbeiten können nun präzise geplant werden, die Kosten werden gesenkt, die Sicherheit aber steigt.

Der Einsatz von Big Data als konsequentes Weiterdenken einer Digitalisierungsstrategie bietet gerade auch für KMU vielfältige Chancen – wenn sich die Unternehmen auf die für sie richtigen Themen fokussieren und die richtigen Fragen stellen. Sonst gilt, was sich sogar in einem deutschen Sprüchli niedergeschlagen hat: Wer einen scheiss Prozess digitalisiert, hat einen scheiss digitalisierten Prozess.

Text: Philipp Landmark **Illustration:** Foto SAK, Bearbeitung LEADER



Kollege Algorithmus macht die Planung

Mit dem Einsatz von Maschinellem Lernen können Unternehmen Entscheidungen automatisieren. Prof. Dr. Johannes Binswanger sieht darin eine Chance gerade auch für KMU – wenn sie ihr eigenes Geschäftsmodell richtig verstehen.

Viele Unternehmen freunden sich gerade mit der Digitalisierung an, und nun steht mit Big Data schon wieder ein Elefant im Raum. Darf man da etwas verwirrt sein, Johannes Binswanger?

Man sollte zumindest unterschiedliche Fragen auseinanderhalten. Digitalisierung und datenbasierte Lösungen sind etwas Unterschiedliches. Unter Big Data summiert man Data Science und Künstliche Intelligenz, also maschinelles Lernen. Mit solchen Techniken lösen Menschen ein Problem nicht mehr alleine, sondern lassen sich durch den Einsatz von Daten unterstützen.

Wie darf man sich das vorstellen?

Nehmen wir ein einfaches Beispiel: Aus historischen Daten hat ein Flugzeugtriebwerk gelernt, dass ein bestimmtes Ventil in den nächstens zwei Tagen ausgetauscht werden muss, wenn eine bestimmte Konstellation in den Messungen von vielleicht 90 Sensoren auftritt.

Wie hatten die Airlines das bisher gelöst?

Sie hatten fixe Wartungsintervalle und kontrollierten vielleicht wöchentlich unzählige Komponenten des Flugzeugs – oft vergeblich, weil alles in Ordnung war. Das Flugzeug stand aber auf dem Boden, die Kontrolle war teuer. Hätte eine Airline die engen Wartungsintervalle aufgegeben, nähme sie das Risiko in Kauf, dass bei einem vollen Flugzeug auf der Startbahn ein Warmlämpchen blinkt und das Flugzeug im dümmsten Moment am Boden bleiben muss.

Dieses Risiko fällt nun weg?

Wenn man einen guten Algorithmus hat, der aus historischen Mustern der Sensor-Daten gelernt hat, wie sich das Ventil verhält, lässt sich ein Ausfall prognostizieren. Dadurch kann man Wartungsarbeiten besser planen und diese zu einer Zeit durchführen, wenn das Flugzeug sowieso am Boden steht.

Die datenbasierte Lösung ersetzt also das frühere, starre Regelwerk.

Ja, ich kann einen Prozess nach Regelwerk ausrichten, das ein Experte einmal ausgearbeitet hat, oder ich kann aus Daten ständig lernen. Die Daten unterstützen mich beim Entscheid, was wann zu tun ist. Versicherungen setzen inzwischen Algorithmen ein, die Bilder von Blechschäden bei Autos beurteilen können.

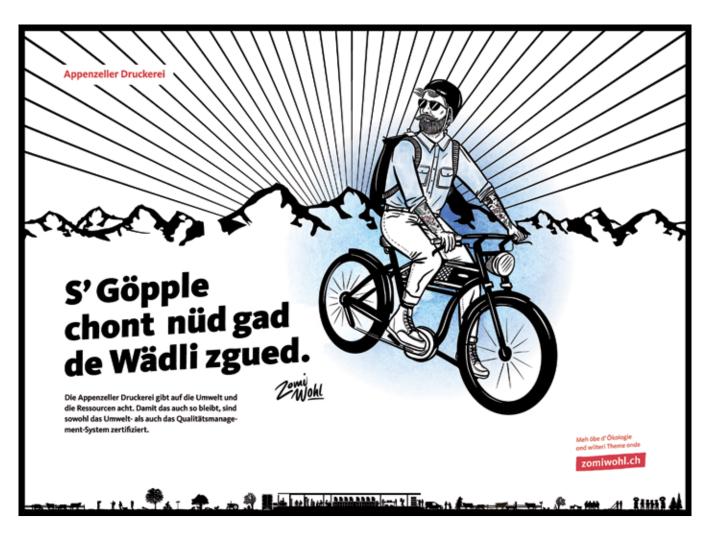
«Wenn man zu viel auf Beispiele schaut, bremst das die Kreativität.»

Dann schreiben also heute die Daten das neue Regelwerk und verfeinern es ständig?

Wenn Menschen ein Regelwerk schreiben, kann das nicht beliebig komplex sein – man muss es ja noch verstehen können. Variationen in den kleinsten Details fallen da ausser Betracht. Ich kann mir keinen Menschen vorstellen, der im Zusammenspiel von 90 Messgrössen zuverlässig die relevanten Muster herausliest. Ein Algorithmus hingegen kann selbstständig diese hochkomplexen Muster lernen, genau da sind Algorithmen stark, sie können 90 oder auch 3000 Messgrössen gleichzeitig lesen und Muster erkennen.

Darf man da jetzt von künstlicher Intelligenz sprechen?

Wenn Daten ein Regelwerk selbst schreiben, dann haben wir eine datenbasierte Lösung, typischerweise umgesetzt via maschinelles Lernen. Das ist Statistik mit moderner Rechnerpower dahinter. Künstliche Intelligenz ist nichts anderes. Bei Kl kombiniert man solche Anwendungen, bei einem selbstfah-





renden Auto beispielsweise hat man mehrere solche Lösungen zu einem System zusammengesteckt.

Das klingt jetzt fast etwas banal.

Den Begriff KI benutzen vor allem jene, die selbst nicht wissen, was das ist.

Wie soll man es bezeichnen, wenn man kompetent wirken will?

Es ist eigentlich Maschinelles Lernen. Das heisst, die Maschine lernt selbst, Muster in den Daten zu erkennen, und die Muster kann man verwenden, um eine Entscheidung zu automatisieren.

Dadurch wird mein Flugzeug sicherer, und ich spare erst noch Geld. Wieso werden datenbasierte Technologien dennoch nicht an breiter Front eingeführt? Welche Hemmschwellen gibt es?

Lösungen mit Künstlicher Intelligenz einzuführen ist ein längerer Prozess. Es sind viele Schritte bis zum Ziel, und bei jedem Schritt kann einiges schief gehen. Viele Leute sagen «wir haben Daten, schauen wir mal, was wir daraus machen können» - meistens aber haben die vorhandenen Daten wichtige Löcher, man kann also nicht gleich loslegen, sondern muss zusätzliche Faktoren messen. Oft sind die Kompetenzen dafür im eigenen Haus nicht vorhanden, man müsste also neue Leute anstellen. Weil das Wissen fehlt, ist auch schwierig zu beurteilen, ob man gerade die richtigen oder die falschen Leute neu rekrutiert. Ebenso kann man ohne eigenes Wissen nur schwerlich beurteilen, ob hinzugezogene Consultants tatsächlich mein Problem lösen oder mir einfach eine Standardlösung verkaufen wollen. Die Frage, ob sich eine solche Übung lohnt, ist in der Geschäftsleitung deshalb schnell auf dem Tisch.

«Ich kann mir keinen Menschen vorstellen, der im Zusammenspiel von 90 Messgrössen zuverlässig die relevanten Muster herausliest.»

Solche Fragen sprechen Sie in Ihren Lehrgängen an?

Das Bewusst sein schärfen, was alles schief gehen kann, gehört zum Inhalt unserer Wahlkurse im Rahmen des Executive MBA. Wir vermitteln dort das nötige Minimalwissen in knapp einer Woche.

Wie erleben Sie die Entscheidungsträger von Ostschweizer KMU in ihren Kursen?

Es werden stetig mehr Teilnehmer aus Ostschweizer KMU, dadurch bekommen wir einen Einblick, wo sie stehen: Es ist ein bisschen eine Zwei-Klassen-Gesellschaft. Es gibt ein paar wenige Unternehmen, die schon sehr weit sind – typischerweise die grossen Firmen. Diese Unternehmen können es sich leisten, ein neues Team aufzubauen, das klärt, welche Chancen Big Data bietet. Bei den kleinen Unternehmen sind es die sehr innovativen, meistens jungen Unternehmen, die schon gut unterwegs sind. Solche, die noch keinen historischen Ballast vor sich herschieben.

Neue Regeln in Beruf, Politik und Sport?

Covid-19 hat vieles verändert. Verhaltensmuster wie das Händeschütteln wurden geächtet, Grundrechte eingeschränkt und spezielle Schutzmassnahmen für Arbeits-, Ausbildungs- und Freizeiträume verlangt. Auch im Sport fanden neue Regeln Einzug.



So beispielsweise im Fussball. Galt über Jahrzehnte, dass ein Profi-Team bei den Herren und den Damen maximal drei Auswechselungen pro Spiel vornehmen darf, wurde die Anzahl 2020 auf fünf erhöht. Was immer der Grund gewesen sein mag, die neue Regel sollte beibehalten werden.

Erstens kann so fast die Hälfte des Teams durch neue Spielerinnen und Spielern ausgewechselt werden. Diese bringen frischen Wind und neue Kraft. Top-Sportler, die sich schnell ins Kollektiv einbringen und wichtige Akzente setzen können, leisten so einen bedeutenden Beitrag für die Attraktivität des gesamten Spiels.

Mehr Flexibilität

Zweitens bietet die Regel neue Möglichkeiten, «Nachwuchskräfte» – in den Ligen wie in der Nationalmannschaften – am Spiel teilhaben zu lassen, wertvolle Spielpraxis zu sammeln und sich zeigen zu können. Bei über zwanzig Spielerinnen und Spielern pro Team mischt die neue Regel auch die üblichen Stamm- und Startformationen etwas auf und bietet flexiblere Reaktionsmöglichkeiten während eines Einsatzes. Die «Nati» zeigte dies beim sensationellen 0:0-Heimspiel gegen den Europameister Italien jüngst eindrücklich.

Drittens gibt es für jüngere Spielerinnen und Spieler eines Teams nichts Schöneres, als aktiv am Geschehen mitwirken zu dürfen, frühzeitig Vertrauen und Verantwortung zu spüren sowie Teil eines Ganzen sein zu dürfen.

Neue Standards

Was für den Fussball gilt, kann durchaus auch in Unternehmungen Wunder bewirken. Corona hat in vielen Bereichen unsere unternehmerische Kreativität gefordert und Experimente ausgelöst. Warum sollten einzelne neue «Regeln» nicht zum neuen Standard werden?

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

Führungsleute aus KMU müssen nicht den Algorithmus programmieren können, sondern wissen, dass es ihn gibt.

Bei Ihnen geht um Management-Entscheidungen. Aber ich finde es immer gut, wenn die Leute verstehen, wie ein Algorithmus aus Daten Iernt, deshalb bauen wir uns in den Kursen jeweils einen kleinen Zwölf-Zeilen-Algorithmus zur Veranschaulichung. Ein Data-Scientist findet es natürlich cooler, einen komplizierten Algorithmus zu schreiben, aber es gibt auch Fragen, die nur die Verantwortlichen beantworten können.

Welche Fragen sind das?

In einem Spital kann mein Algorithmus fälschlicherweise einen Kranken für gesund oder einen Gesunden für krank erklären: Welche Entscheidung ist schlimmer? Was ist blöder für eine Bank: Einen Kredit zu vergeben an einen Kunden, der nicht zurückzahlen wird, oder einem Kunden, der zurückbezahlt hätte, ein Kreditgesuch abzulehnen? Ein Data-Scientist kann diese Abwägung nicht machen.

Spitäler, Banken oder Airlines sind grosse Organisationen. Können auch KMU von Maschinellem Lernen profitieren?

Nehmen wir ein reales Beispiel aus einer Grossbäckerei, die Cracker herstellt. Dort steht ein riesiger Ofen, die Teiglinge fahren rein, werden gebacken, dann abgekühlt und am Schluss verpackt. Die Anlage ist 60 Meter lang und läuft 24 Stunden jeden Tag – wenn sie nicht verklebt. Das tut sie aber, und den Verantwortlichen war lange nicht klar, wann und unter welchen Verhältnissen dies geschieht. Verklebt die Anlage, muss jemand kommen, alles ausschalten, alles putzen... und nur eine Minute später kann das bereits wieder passieren.

Ziemlich ärgerlich, weil Produktionszeit verloren geht.

Die Daten dienen hier zwei Zwecken: Zum einen, überhaupt zu verstehen, was passiert, und zum anderen, den Prozess besser zu steuern. Das betroffene Unternehmen hatte schon ziemlich viel Daten: Wie heiss ist der Ofen, wie warm ist die Umgebungstemperatur, welche Luftfeuchtigkeit herrscht, welche Sorte Cracker wird gerade produziert und so weiter. Es gab aber auch Daten, die noch fehlten, nämlich: In welcher Konstellation musste man die Maschine stoppen? Das ist die wichtigste Variable, wenn ich die Muster erkennen will. Also wurden zusätzliche Sensoren eingebaut, die Anlage lief ein weiteres Jahr, um alle saisonalen Schwankungen in den Messungen drin zu haben.

Und woran lag es?

Hauptfaktor für das Verkleben ist die Feuchtigkeit an einem ganz bestimmten Ort im Raum: Dort, wo die Cracker aus dem Ofen rauskommen. Die Sorte – ob etwa gerade Cracker mit Käse gebacken werden – spielte hingegen keine Rolle. Das wäre ja auch eine denkbare Variable gewesen. Die Daten helfen also, besser zu verstehen, was eigentlich passiert. Und sie ermöglichen es, den Prozess vorausschauend besser zu steuern. Das kann bedeuten, dass die Grossbäckerei an Tagen mit hohem Risiko gleich einen Mitarbeiter fix an der neuralgischen Stelle positioniert.

«Wenn Daten etwas nicht hergeben, dann geben sie es nicht her.»

Wenn man Daten richtig interpretiert, kann man also Prognosen für die Zukunft machen?

Wenn ein Hotel eine stark schwankende Nachfrage hat, kann man nach Mustern suchen – unter Berücksichtigung von Faktoren wie Jahreszeit, Wetterprognosen und so weiter. Damit sollte man die Nachfrage besser prognostizieren und somit auch die Planbarkeit erhöhen können.

Universität St. Gallen
Schweizerisches Institut für KMU
und Unternehmertum

Martina Ruch
CEO, Ruch Metallbau AG
Absolventin Intensivstudium KMU

Munice Schaff Wirfung.

Weiterbildungen für unternehmerische
Persönlichkeiten aus KMU
kmu.unisg.ch



Maschinelles Lernen eröffnet gemäss Johannes Binswanger auch für KMU interessante Anwendungsmöglichkeiten.

Als Hotelier weiss ich also, ob ich am Wochenende mehr Personal brauche oder noch eine Aktion lancieren sollte, um meine Betten zu füllen. Ist das Theorie oder funktioniert das schon?

Das funktioniert oft, aber nicht immer. Ob es funktioniert, stellt sich erst in der Phase einer Projektentwicklung heraus. Gerade diese Unsicherheit ist auch ein wichtiger Stolperstein bei datenbasierten Projekten. Oft löst sie sich aber nach wenigen Tagen auf. Das kann bedeuten, dass ein Projekt, in das viel Hoffnung gesetzt wurde, nach wenigen Tagen begraben werden muss, weil die Daten nicht das hergeben, was wir erwartet haben Klar ist aber, dass nur datenbasierte Lösungen in die praktische Anwendung genommen werden, bei denen man intensiv untersucht hat, ob sie mit sehr hoher Wahrscheinlichkeit funktionieren.

Was kann man tun, wenn es nicht funktioniert?

Leider läuft das nicht wie das Einführen einer neuen IT-Lösung. Wenn es da nicht rund läuft, setze ich eben noch drei Leute mehr aufs Projekt an, dann sind wir schneller. Wenn aber Daten etwas nicht hergeben, dann geben sie es nicht her. Dann kann ich noch so viele Leute zusätzlich einsetzen, da kommt nichts dabei raus. Das weiss man aber erst, nachdem man das angeschaut hat, das ist etwas unberechenbar. Allenfalls kann ich warten und mehr Daten erheben. Das kann jedoch auch mal recht lange dauern.

Vermutlich nützt es, wenn ich die richtigen Fragen stelle – solche, bei denen ich mit den Antworten auch etwas anfangen kann. Und nicht einfach auf Teufel komm raus Daten anhäufe.

Das ist extrem wichtig: Erst einmal gute Fragen stellen. Der falsche Weg ist, zu beschliessen «wir machen jetzt eine datenbasierte Strategie», und dann diskutieren, welches Tool man sich kaufen könnte. Darüber kann man zwar an einer GL-Sitzung lange debattieren, aber dann ist noch gar nichts gemacht. Erst muss man mal ein gutes Business-Problem formulieren. Typischerweise sind das Painpoints, das beschreibt den Ansatz recht gut: Irgendetwas nervt, irgendetwas ist sehr repetitiv, man verschwendet Ressourcen – wie der Mitarbeiter, der ständig die Cracker-Anlage wieder zum Laufen bringen muss. Wenn man einen solchen Punkt identifiziert hat, der aktiv nervt, dann macht es vielleicht «Klick!» und man hat eine Idee, wie man das datenbasiert lösen könnte. Für das muss man allerdings wissen, was datenbasierte Lösungen können – und was nicht. Sonst passiert dieser Klick nicht.

Geht es um Big Data oder doch eher um Smart Data?

Ich formuliere es in meinen Kursen gerne etwas provokativ: Ich generiere zufällige Daten, multipliziere die mit einem Faktor eine Million, und dann haben wir Big Data. So brauchen wir zwar ganz viel Speicherplatz, aber es ist immer noch – Pardon – Bullshit. Die relevanten Daten sind wichtig. Relevant heisst: Die Daten mit Mustern aus der Vergangenheit müssen hinreichend repräsentativ sein für mein Problem und auch für die Zukunft. Nehmen wir den Flughafen Zürich, der die Nachfrage in den Duty-free-Shops prognostizieren wollte – wie viele Zigaretten, wie viele Schokoladen brauche ich wann und wo? Kaum hatten die das ein bisschen am Laufen, kam Covid. Dann ist das Modell natürlich wertlos. Die Vergangenheits-assoziierten Daten sind nur brauchbar, wenn die Vergangenheit noch relevant ist.

Können mich gesammelte Daten auf ein neues Geschäftsmodell bringen?

John Deere ist ein gutes Beispiel für einen Technologiesprung. Eigentlich hat das Unternehmen Traktoren gebaut, heute ist es ein Datenbusiness. John Deere platziert Sensoren in den Böden, mit den gemessenen Daten kann nun praktisch für jeden Quadratmeter die Bewässerung oder der Düngereinsatz optimiert werden, die entsprechenden Vorgaben werden direkt an den Traktor gesandt. Die Daten geben vor, wo welche Samenmischung ausgetragen wird, und auch der Pestizideinsatz kann mit maschinell gelesenen Bildern von Drohnen optimiert werden. Traktoren bauen war früher das Kerngeschäft von John Deere, heute sind die Traktoren primär fahrende Datenträger. Das ist ein extremes Beispiel, nicht realistisch für den Durchschnitt, aber es zeigt, was möglich ist.



KMU und Überraschungen Knall auf Fall!

Schweizer KMU-Tag St. Gallen 22. Oktober 2021

Online-Anmeldung unter kmu-tag.ch





Veranstalter



alea iacta-

Hauptsponsoren

RAIFFEISEN







Kommunikationspartnerin



Medienpartner



Wer von Daten profitieren will, muss sie verstehen und muss auch bereit sein, Prozesse zu verändern.

Sonst nützen die Daten nichts. Es ist wie die Besteigung eines Berges in mehreren Etappen. Das braucht Ausdauer. Man muss auch bereit sein, eine Besteigung in Angriff zu nehmen, wenn noch unklar ist, ob und wo es weitergeht.

Haben unsere KMU diese Ausdauer?

Sie hätten sie, aber es gibt eben auch immer Sachen, die scheinbar dringender sind. Gerade wenn die Konkurrenz auch noch nicht so viel macht, redet man sich gerne ein, man könne noch etwas warten. Es gibt immer einen plausiblen Grund, um abgelenkt zu sein.

Besteht daher die Gefahr, dass ein aktuell erfolgreiches Unternehmen die Notwendigkeit oder auch die Chancen vom Einsatz von Daten nicht sieht?

Das ist der Fluch des Erfolgs.

... und die Erfolglosen? Haben sie die Fantasie und die Energie dafür?

Es gibt durchaus clevere Unternehmen, die unter Druck stehen, deshalb etwas anpassen und am Schluss sehr erfolgreich sind

Gibt das dann auch Nachahmer? Merken Sie etwas in Ihren Kursen?

Die Teilnehmer wollen sehr viele Beispiele hören – das verstehe ich, das ist inspirierend. Die Gefahr ist jedoch: Wenn eine Lösung bei einem Unternehmen erfolgreich ist, ist das noch lange keine Garantie, dass das bei einem anderen Unternehmen auch funktioniert. Vielleicht habe ich ja einen etwas anderen Painpoint. Wenn man zu viel auf Beispiele schaut, bremst das die Kreativität. Man sollte eher in sich reinhören, die eigenen Probleme erkennen.

«Die Daten mit Mustern aus der Vergangenheit müssen hinreichend repräsentativ sein.»

Es gibt keine einfache Standard-Lösung.

Wir haben viele Teilnehmer in unseren Kursen, die sich nerven und sagen, die Consultants kämen immer mit der gleichen Leier. Sie erkennen aber, dass sich das so für sie nicht lohnt. Ein Unternehmen muss sein Geschäftsmodell sehr genau verstehen, und auch sehen, wo es sich von den anderen unterscheidet. Das ist ein Grund, warum maschinelles Lernen noch nicht sehr viel mehr eingesetzt wird: Es gibt nicht so viele Standard-Lösungen, die für alle passen.

Kommt das noch?

Eine im Prinzip standardisierte Anwendung ist Predictive Maintenance. Sensoren messen das Verhalten einer Maschine, aus den Daten sieht man, ob eine Komponente gewartet oder ersetzt werden muss. Als Hersteller reicht es oft nicht mehr, eine Maschine zu produzieren und abzuliefern. Heute warten die Hersteller die Maschine auch und garantieren ihre Verfügbarkeit in einem Service-Vertrag. Dafür werten sie laufend Daten aus.

Daten, die manche Kunden wohl lieber nicht herausrücken wollen

Verhandlungen mit Kunden können schwierig sein, wenn ich nicht aufzeigen kann, dass dies eine Win-win-Situation ist. Dieses Geschäftsmodell ist zwar klar im Trend, es ist aber nicht ohne Tücken. Es ist manchmal auch unklar, was ein guter Preis ist für solche Leistungen, und ob die Daten Teil des Preises sind.

«Wir brauchen zwar ganz viel Speicherplatz, aber es ist immer noch – Pardon – Bullshit.»

Wenn der Hersteller beim Kunden an allen Ecken und Enden Daten sammelt, bewegen wir uns schon auf juristischem Terrain?

Eigentlich ist es mit der DSGVO, der Datenschutz-Grundverordnung, recht einfach gelöst: Man muss stets das Einverständnis des Nutzers haben. Wenn die Datennutzung gekoppelt ist an die Qualität des Produkts, liegt sie ja im Interesse des Kunden. Wir geben bereitwillig jede erdenkliche Information an Facebook oder Google, aber wenn es im Interesse eines eigenen guten Produkts ist, sind wir superkritisch ...

Wissen wir zu wenig, was Datenschutz eigentlich bedeutet?

Es gibt wahnsinnig viele Missverständnisse. Wir hatten den Fall eines Spitals, das schilderte, der Kanton würde es ihnen nicht erlauben, Unterlagen zu digitalisieren, um digitale Workflows zu ermöglichen. Das ist absurd. Das Spital soll schlechtere Qualität abliefern, weil der interne Datenschutz dies so will? Das kann nicht der Zweck von Datenschutzgesetzgebung sein, hier herrschen Missverständnisse. Das ist ein recht typisches Beispiel.

Dass Unternehmen ihre Daten sichern, ist aber nicht verkehrt.

Viele KMU haben das Gefühl, ihre eigenen Server, die sie im Keller stehen haben, betrieben von ihren eigenen Spezialisten, seien sicherer als die Cloud von Microsoft. Sie übersehen dabei, dass Microsoft mehrere hundert Hackerangriffe pro Tag abprallen lässt. Ihr Geschäftsmodell ist spezialisiert darauf, sie haben tausend Mal mehr Anreiz, in die Sicherheit zu investieren. Server in Firmen hingegen sind in dem Moment, wo sie mit dem Internet verbunden sind, in den meisten Fällen weniger sicher als eine Cloud-Lösung.

Dr. Johannes Binswanger ist Professor für Betriebswirtschaft und Wirtschaftspolitik an der HSG. Seine Kenntnisse in Data Science gibt er sowohl Bachelor-Studenten wie auch Managern in Weiterbildungen wie dem EMBA weiter.

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

Der Datentresor im Appenzellerland

Seit mehr als drei Jahren ist das Rechenzentrum Ostschweiz im Gaiser Industriequartier in Betrieb. 48 Unternehmen haben bislang ihre Server, Speicher und Netzwerkkomponenten in den modernen, stromsicheren und streng kontrollierten Datentresor ausgelagert.







Christoph Baumgärtner ist CEO des Rechenzentrums Ostschweiz in Gais.

«Haben Sie einen Personalausweis dabei?», fragt Martin Wirth. Er ist kein Polizist, sondern bei der SAK für den Verkauf Geschäftskunden zuständig. Daneben führt er ab und zu Besuchende durchs Rechenzentrum Ostschweiz RZO in Gais. Und wer ins RZO will, muss sich ausweisen. Dies ist aber nur ein Teil des mehrstufigen Sicherheitssystems, das ungebetene Gäste fernhalten soll. Der moderne quadratische Bau, der sich direkt hinter dem SAK-Unterwerk befindet, wird durch einen elektronischen Zaun gesichert. Die gesamte Anlage, drinnen wie draussen, ist videoüberwacht, der Zutritt zum Gebäude nur über Schleusen und Biometrie möglich. Letztere läuft über die Handvenenerkennung. Dabei wird die Hand mit der Innenfläche auf ein Gerät gelegt, das das Venenmuster der Person erfasst und diese so identifiziert. «Wir bieten unseren Kunden maximale Sicherheit für ihre Daten und Server», sagt Wirth, «deshalb müssen wir auch genau wissen, wer hier wann rein und raus geht».

Zu 31 Prozent ausgelastet

Seit 2018 steht im Gaiser Industriequartier das Rechenzentrum Ostschweiz. Das RZO ist ein spezialisiertes Gebäude, in das Unternehmen ihre Server, Speicher und Netzwerkkomponenten auslagern können. Initiiert und gebaut wurde es von der St.Gallisch-Appenzellischen Kraftwerke AG (SAK), gekostet hat es 25 Millionen Franken. Für die SAK, die 2010 mit dem Bau des Glasfasernetzes in ihrem direkt versorgten Gebiet begonnen und vier Jahre später eigene Kommunikati-

onsdienste eingeführt hatte, war es naheliegend, die regionalen Kommunikationsinfrastruktur mit einem Rechenzentrum zu ergänzen. Mittlerweile ist das RZO eine Aktiengesellschaft, wobei die Aktien zu 80 Prozent bei der SAK und zu 20 Prozent bei der Stadt St. Gallen liegen.

Nach knapp dreieinhalb Jahren Betriebszeit sind beim RZO 48 Unternehmen eingemietet.

Die Vorteile des neuen Rechenzentrums sind gemäss CEO Christoph Baumgärtner: sichere Stromversorgung, ausreichend Platz, effiziente Kühlung, hohe Sicherheit und eine mehrfache glasfaserbasierte Anbindung. Das RZO ist hauptsächlich für die Entwicklung und Umsetzung von zukunftsfähigen IT-Infrastrukturen zuständig, bietet aber zusammen mit verschiedenen IT-Dienstleistern auch Gesamtlösungen an, die von der Infrastruktur laaS über das Betriebssystem PaaS bis hin zur Software SaaS reichen. Nach knapp dreieinhalb Jahren Betriebszeit sind beim RZO 48 Unternehmen eingemietet. Das entspricht einer Auslastung von 31 Prozent, wie Baumgärtner sagt. Zu den Kunden gehören beispielsweise die AR Informatik AG, die Samaplast AG, die Ventus Cloud AG, die

HEV Region Winterthur oder die HSG. Diese hat Anfang 2020 drei Hochleistungscomputer ins Rechenzentrum ausgelagert. Hintergrund ist der Aufbau zweier neuer Lehrstühle in den Bereichen «Künstliche Intelligenz»/«Machine Learning» (KI/ML) sowie «Data Science». Dies sind besonders rechen- und datenintensive Disziplinen, die effiziente Verarbeitungsprozesse und grosse Speichervolumen voraussetzen.

Christoph Baumgärtner ist mit der bisherigen Entwicklung zufrieden. «Wir wachsen stetig, haben aber vor dem Hintergrund der herrschenden Corona-Situation mit sistierten und verschobenen Kundenprojekten einen entsprechenden Rückstand gegenüber dem ursprünglichen Vermarktungsplan», sagt er. «Trotzdem müssen wir, um die wachsende Kundenzahl bedienen zu können, bereits den Ausbau des zweiten Stockwerkes in Angriff nehmen.»

Grün und sehr sicher

Das Rechenzentrum erstreckt sich über drei Vollgeschosse. Im Untergeschoss haben die technischen Anlageteile für die Brandbekämpfung, zu der eine automatische Stickstoff-Löschanlage gehört, sowie die Energieversorgung und Netzersatzanlagen ihren Platz. Auf den beiden darüberliegenden Etagen befinden sich die Datencenter mit einer Fläche von jeweils 450 Quadratmetern. Hier können die Unternehmen Schränke, sogenannte Racks, Flächen (Rack Lounges) oder Abteile (Private Suites) mieten. Insgesamt stehen zwei Mal 150 Racks zur Verfügung in drei verschiedenen Grössen. Zugang zu den Geschossen haben nur Berechtigte, kontrolliert wird dies wiederum über die Handvenenerkennung, gleiches gilt auch für die einzelnen Racks, Lounges oder Suites.

Was die Besucher beim Gang durchs Datencenter zu sehen bekommen, ist wenig spektakulär: reihenweise vergitterte Schränke, zahlreiche blinkende Server und noch mehr schwarze, gelbe und blaue Kabel. Auffallend ist allerdings die Wärme, die einem ins Gesicht schlägt. Und dies ist auch der Punkt, für den Rechenzentren oft kritisiert werden: Gerade in der heutigen schwierigen Klimasituation würden sie zu viel Energie verbrauchen, seien regelrechte Stromfresser. Ein Vorwurf, den auch die Verantwortlichen des RZO immer wieder zu hören bekommen. Sie entgegnen den Kritikern mit Zahlen, Fakten - und Taten. «Unser Kühlsystem ist innovativ und deshalb sehr energieeffizient», sagt der CEO. «Die anfallende Abwärme wird direkt im Wärmeverbund genutzt. Das Rechenzentrum ist also ein Datenspeicher und zugleich ein Wärmeund Photovoltaik-Kraftwerk, da es über Solarpanels eigenen Strom produziert.» Nicht umsonst werde das RZO auch als das «grünste Rechenzentrum der Schweiz» bezeichnet.

80 Prozent weniger Stromverbrauch

Der Energieeffizienzwert des Rechenzentrums beträgt 1,15. Dieser Wert beziffert die Effizienz des Energieeinsatzes und besagt, wie viel Energie für Kühlung und unterbrechungsfreie Stromversorgung eingesetzt werden muss. Andere Datencenter und Serverräume in der Schweiz werden mit einem durchschnittlichen Energieeffizienzwert von 1,8 betrieben. Das bedeutet, dass an diesen Serverstandorten zusätzlich 80 Prozent der Energie für Kühlung und eine unterbrechungsfreie Stromversorgung eingesetzt wird. «Das RZO hingegen braucht hierfür nur 15 Prozent zusätzliche Energie», erklärt Martin Wirth auf dem Rundgang durchs Zentrum. Verlagerten

die Unternehmen ihre Server ins RZO, führe das zu 80 Prozent weniger Stromverbrauch für Kühlung und unterbrechungsfreie Stromversorgung.

«Gerechnet auf die Grösse des RZO kann so der Strom von 1700 Haushalten gespart werden.» Gleichzeitig wird die Abwärme, die das Rechenzentrum produziert, direkt weiterverwendet. Im Wärmeverbund hilft sie der Bergkäserei Gais, die direkt hinter dem Rechenzentrum ihren Standort hat, pro Jahr rund zehn Millionen Liter Milch zu erhitzen, um daraus rund 1000 Tonnen Käse zu machen. «Auf diese Weise können rund 1,5 Millionen Kilowattstunden Erdgas gespart werden.» Zusätzlich könnten mit dieser Abwärme weitere 150 Haushalte versorgt werden. Die Solarpanels auf dem Dach und an allen vier Gebäudeseiten produzieren jährlich rund 230 000 Kilowattstunden Energie. Diese wird komplett im Rechenzentrum selbst verbraucht.

Das RZO ist ein Datentresor der höchsten Sicherheitsstufe Tier IV.

Der ideale Standort

Die Stromversorgung erfolgt grundsätzlich mit Naturstrom, direkt ab dem Unterwerk Gais. Jedes Rack wird über zwei getrennte Stromkreise von den eigenen Trafoanlagen versorgt. Somit sei jederzeit eine vollumfängliche Energieversorgung gesichert – selbst dann, wenn wichtige Anlagenteile in einem der beiden Strompfade versagen sollten, sagt Wirth. Im Untergeschoss stehen zwei leistungsfähige Dieselmotoren bereit, die das gesamte Rechenzentrum bei einem Stromausfall innert weniger Sekunden mit Strom versorgen könnten. «Das RZO ist ein Datentresor der höchsten Sicherheitsstufe Tier IV mit beinahe 100-prozentiger Verfügbarkeit.»

Büros gibt es im Rechenzentrum nicht, die meisten Mitarbeiter haben ihren Arbeitsplatz in den Gebäuden der SAK. Dafür stehen modern ausgestattete Sitzungszimmer und eine grosse Lounge zur Verfügung. Die Glasfront bietet einen Blick auf die idyllische Landschaft und man kann den Kühen beim Grasen und den Katzen beim Mäuse jagen zuschauen. Die Wände in der Lounge sind mit überdimensionalen Bildern des Alpsteinmassivs und des Dorfs Gais tapeziert. Apropos: Weshalb wurde das Rechenzentrum gerade in der 3000-Seelen-Gemeinde gebaut? «Dafür spricht vieles», sagt CEO Christoph Baumgärtner. «Dank der Höhenlage von 1000 Metern über Meer kann bei der Kühlung Energie gespart werden. Gais ist zudem ein sicherer Standort hinsichtlich Erdbeben und Naturkatastrophen, und es liegt ausserhalb von Flugschneisen, direkt bei einem Unterwerk der SAK und geografisch gesehen ziemlich im Zentrum der Ostschweiz.»

Text: Marion Loher **Bilder:** Marlies Thurnheer, SAK

In Daten-Mustern erkennen, wann Wartung nötig ist

Big Data und maschinelles Lernen ermöglichen es der Division Service von Stadler, Wartungsarbeiten an Zügen präzise zu planen. Das senkt die Kosten und erhöht die Sicherheit.

Der Aufstieg von Stadler von einem kleinen Nischenproduzenten im thurgauischen Bussnang zu einem weltweit gefragten Hersteller modernsten Rollmaterials für Eisenbahnen ist eine der immer wieder gerne erzählten Erfolgsgeschichten der Ostschweizer Wirtschaft. Doch längst ist Stadler nicht mehr «nur» ein Rollmaterialhersteller: Zunehmend an Bedeutung gewinnt seit einigen Jahren auch die Wartung der Züge, der Bereich Service ist inzwischen eine eigenständige Division im Unternehmen. Ein Bereich, der sich durch den Einsatz von Big Data gerade grundlegend ändert.

Über Generationen hinweg wurde die Wartung der Züge nach starren, im Voraus festgelegten Intervallen vorgenommen. «Heute haben wir eine viel dynamischere Organisation», sagt Rolf Claude, Head Engineering Services bei Stadler. «Die Möglichkeit, mit Daten zu arbeiten, bietet mir für das Führen einer Maintenance-Organisation nun ganz neue Instrumente für die Modellierung, Planung und Voraussage.» Das sei ein kompletter Paradigmenwechsel gegenüber früheren Zeiten, als man den Unterhalt eines Zuges geplant habe, ohne zu wissen, wie er sich in der Praxis verhalten würde.

Präzise Voraussagen

Heute wird der Zustand eines Zuges in Form von vielfältigen Daten erfasst, wie Rolf Claude erläutert, «ich kann den Zug monitoren und so über nötige Wartungsarbeiten entscheiden». Während es bei Condition-Based Maintenance primär darum geht, Arbeiten auf den tatsächlichen Zustand des Zuges auszurichten, «denkt» Predictive Maintenance weiter: «Beispielsweise suche ich nicht immer spezifische Fehler, sondern Anomalien», sagt Rolf Claude. Dafür muss zuerst einmal definiert werden, was die Normal Operation des Zugs ist. Dann detektiert das System jede Abweichung, auch wenn nicht klar ist, ob ein und wenn ja welcher Fehler ihr zugrunde liegt. «Das ist dann die grosse Kunst zu sagen: Ist das wirklich ein Fehler oder trat die Anomalie vielleicht aufgrund eines Sturms auf?»

Um Gewissheit zu haben, kann es nützlich sein, die Daten einer Flotte von mehreren Zügen im gleichen Gebiet zu vergleichen: Zeigen alle diese Anomalie, dann liegt es wohl nicht an einem einzelnen Zug. Ebenso spielt es eine Rolle, wo ein Zug im Einsatz steht. Fährt er gerade über unzählige Weichen in den Hauptbahnhof Zürich ein, sagt eine Messung der Vibrationen nichts mehr aus. «Eine solche Strecke schneide ich als Pattern-Fenster bei der Datenanalyse aus.»

«Der Zug sagt mir, welche Wartungsarbeiten wann nötig sind.»

Mit Predictive Maintenance wird es dem Betreiber ermöglicht, präzise Voraussagen zu machen. Zum einen melden bestimmte Komponenten gleich selbst, dass sie ein Problem haben und setzen eine Error-Meldung ab, zum anderen wird auch das Verhalten bestimmter Teile gemessen, was Rückschlüsse auf deren Zustand ermöglicht. Anhand der Daten-Muster kann ein Algorithmus beschreiben, wie sich eine Situation entwickeln wird und eine Aussage zur Probability machen, zur Wahrscheinlichkeit eines Ausfalls in einem gewissen Zeitfenster. Die Information könnte etwa lauten, dass eine Komponente in den nächsten vier Wochen mit einer Wahrscheinlichkeit von 70 Prozent ausfällt. «Solche Aussagen werden die Planung der Wartungsarbeiten erleichtern», erklärt Rolf Claude.

Wartung optimiert

In der Eisenbahnindustrie gelten immer noch sehr rigide Maintenance-Fenster und der Grundsatz, dass ein Zug nur repariert wird, wenn er im Depot steht. «Ein Flugzeug wird auch noch gewartet, wenn es am Gate steht und die Passagiere einsteigen. Niemand wird nervös, wenn ein Techniker vor dem Start noch ins Cockpit läuft», sagt Rolf Claude. «Ich weiss allerdings nicht, wie es aufgenommen würde, wenn ein Mechaniker im Bahnhof am Zug Unterhalt betreibt.» Für die



Wartung muss ein Zug also jedes Mal ins Depot gefahren werden. «Das ist die grosse Bürde: Der Zug ist dann wirklich offline und transportiert keine Passagiere.»

«Die Risiken lassen sich reduzieren, wenn ich die Operation besser kenne.»

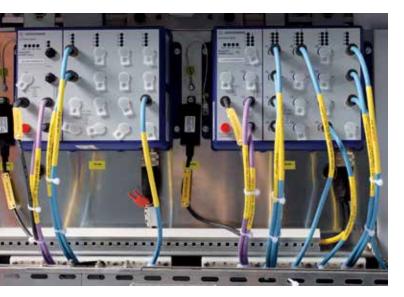
Weil man nicht genau weiss, wie lange bestimmte Bauteile im Einsatz funktionieren, bis ein Mangel auftritt, muss eine Annahme getroffen werden. Und da Ingenieure tendenziell konservativ denken und die Sicherheit über allem steht, werden die Wartungsfristen sehr vorsichtig angesetzt.

Um die Wartung effizienter zu machen, hat Stadler schon vor der konsequenten Digitalisierung Konzepte zur Maintenance-Optimierung eingeführt. Angestrebt wird stets, die Wartungsintervalle zu strecken und die Wartungsfenster kurz zu halten. Ein Beispiel dafür ist das Balanced Maintenance System: Dabei wird das Wartungsprogramm für ein Fahrzeug als eine Serie kleinster Arbeitseinheiten betrachtet, die nicht auf einmal in einem «grossen Service» abgearbeitet werden, sondern sukzessive auf die Wartungsfenster verteilt werden, die mit dem Fahrplan abgestimmt sind. Ein Triebwagen kann beispielsweise nach dem Einsatz im morgendlichen Pendlerverkehr für eine Reparatur an der Klimaanlage ins Depot geholt werden, am frühen Abend steht er dem Betrieb dann für die zweite Verkehrsspitze wieder zur Verfügung. Dadurch wird einerseits das Personal optimal ausgelastet, andererseits fehlen dem Fahrbetrieb weniger Züge, die Flotte kommt deshalb mit weniger Reservefahrzeugen aus.

Wartung zum optimalen Zeitpunkt

Dieses an sich clevere Konzept optimiert Stadler-Service nun aber schrittweise, weil die Maintenance dynamisiert wird und die im Voraus festgeschriebenen Wartungsintervalle inhaltlich stärker auf den effektiven Zustand der Komponenten reagie-

Die verschiedensten Messdaten laufen in jedem Zug in einem Data-Concentrator zusammen.



ren müssen. Dadurch soll die maximale Lebensdauer einer Komponente genutzt werden – «ohne die Safety zu gefährden», wie Rolf Claude betont. «Die Organisation muss einen neuen taktischen Layer einbauen, ich muss die Leute mitnehmen, ich brauche einen ganz anderen Layer, ein anderes Denken der Verantwortlichen. Die Planung bekommt dadurch eine grössere Bedeutung. Das kann nur dann funktionieren, wenn der Datenfluss und das Data-Processing im Hintergrund gut sind.»

Ein Fahrzeug zum sowohl aus Sicherheits-Anforderungen als auch aus ökonomischen Überlegungen optimalen Zeitpunkt warten zu können bedingt, dann auch auf die personellen Ressourcen und das nötige Ersatzmaterial zurückgreifen zu können. «Der Logistik-Prozess, um das richtige Material zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort zu haben, ist ebenfalls ein Daten-Thema», erklärt Rolf Claude.

Nur messen, was brauchbar ist

Die datenbasierte Wartung ist eine Entwicklung, die in der ganzen Branche Bedeutung gewonnen hat und eigentlich gerade erst begonnen hat. Stadler sei bei dieser Entwicklung «gut dabei», meint Rolf Claude, «die Kunst ist, die richtigen Schritte am richtigen Ort zu machen.» Es gebe viele sehr unterschiedliche Ansätze in der Industrie, «man kann sich in dem Gebiet auch wunderschön verrennen». Dann nämlich, wenn man mit der grossen Kelle anrichte und glaube, alle Themen auf einmal erschlagen zu können. Wer kundenorientiert und wertorientiert denke, versuche nicht, alles zu messen, was messbar ist, «sondern nur Werte, die echten Nutzen bringen.» Wer sich die Schlüsselfrage, wozu ein Wert gemessen wird, nicht stelle, sondern einfach Big Data mache, um Big Data zu machen, der komme nicht so weit.

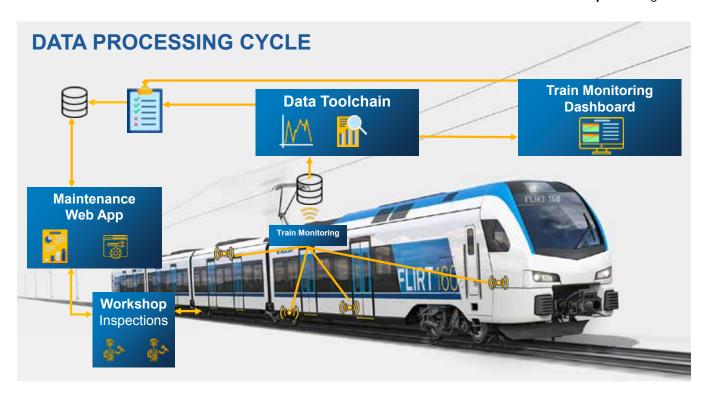
Die Anwendungsmöglichkeiten sind freilich auch big, und ausgereizt sind die noch lange nicht. Der nächste grosse Schritt wird sein, die vielfältigen Vorleistungen zu einer Plattform zu verknüpfen und den so entstehenden Mehrwert abzuschöpfen. Stadler möchte eine modulare Daten-Integration oder spezifische Kundenportale anbieten, aber auch die ganze Tool-Chain in der Wartung optimieren. Das soll in erster Linie der Zuverlässigkeit des Betriebs zugutekommen, schliesslich lautet das Motto der Division Service «Making sure it rolls».

Ein messbares Versprechen

Zugbau ist grundsätzlich Maschinenbau auf Kundenbestellung. Der Operator definiert deshalb nicht nur wie er, den Zug einsetzen will, sondern auch, welche Daten sichtbar sind. «Wir haben da eine sehr hohe Kundenorientierung», sagt Rolf Claude

Heute wird ein Zug nicht einfach gebaut und beim Kunden hingestellt, Teil des Vertrags ist jeweils eine Validierungsphase, die sich beispielsweise über drei Jahre oder einige Millionen Kilometer erstreckt. «In dieser Zeit wird gemessen, wie der Zug performt, denn die Kosten, die in der Operation anfallen, sind Teil des Verkaufsversprechens.» Darum wird ein Zug heute auf optimierte Lebenszykluskosten ausgerichtet – Energieverbrauch, Trasseekosten und Wartungsaufwand müssen schon in der Projektierung des Zugs berücksichtigt werden.

Stadler ist deshalb sehr daran interessiert, für den Kunden attraktive, aber auch sehr realistische Versprechen abzugeben. Die Daten, die ein Stadler-Zug im Einsatz sammelt, werden deshalb nicht nur genutzt, um die Wartung zu optimieren, sie werden auch den Konstrukteuren zurückgespiegelt. Diese Erfahrungsdaten können beim Bau einer nächsten Serie wie-



In einem modernen Stadler-Zug werden vielfältige Betriebsdaten gemessen und analysiert. Einerseits werden daraus Informationen für die Überwachung des Betriebs generiert (Train Monitoring, Dashboard), andererseits Informationen für die Wartung weitergeleitet (Maintenance, Web App).

der genutzt werden, der Hersteller kann schärfer kalkulieren, was dem Kunden versprochen werden kann, wie Rolf Claude erläutert: «Die Daten ermöglichen ein besseres Riskmanagement – die Risiken lassen sich reduzieren, wenn ich die Operation besser kenne.»

«Die Kosten, die in der Operation anfallen, sind Teil des Verkaufversprechens.»

Durch das Monitoring verschiedener Operationen bekommt Stadler einen sehr viel detaillierteren und aktuelleren Einblick ins eigene Service-Geschäft, was der Planbarkeit zugutekommt. «Das Service-Geschäft ist sehr langfristig ausgelegt und zwingt uns deshalb, einen klaren Blick auf kommende Themen zu haben.»

Fehler eindeutig erkennen

Viele Komponenten und Systeme in einem Zug sind einer hohen Beanspruchung ausgesetzt. Jede Türe einer S-Bahn beispielsweise öffnet und schliesst sich über hundert Mal täglich. Darum haben die komplexen Türsysteme eigene interne Controller, die sich selbst überwachen und die Informationen von verschiedenen Sensoren ein erstes Mal verarbeiten.

«Wir wollen aus den Daten nicht einfach nur einen Alarm generieren, sondern wir wollen sie auch übersetzen: Was ist wirklich kaputt? Das ist eine prozessuale Frage», sagt Rolf Claude. Je feiner Informationen gesammelt werden und je mehr das System gelernt hat, desto differenzierter können Fehlermeldungen ausfallen. Wenn die Geschwindigkeit der Türschliessung nicht stimmt, kann das System inzwischen unterscheiden, ob der Riemen irgendwo klemmt, der Motor nicht rund läuft – oder vielleicht ein Passagier mit einem Gepäckstück die Türe blockiert.

Der Controller kann einen entsprechenden Error-Code herausgeben, der dem Lokführer angezeigt wird. Gleichzeitig werden auch alle generierten Daten aus dem Zug in eine Zentrale überspielt, wo sie verarbeitet und analysiert werden. Diese Daten fliessen in ein Train Monitoring ein, auf einem Dashboard können alle relevanten Funktionen in Quasi-Echtzeit überwacht werden. «Man weiss, welcher Zug welches Problem hat», erklärt Rolf Claude.

Je nach Organisation werden diese Informationen in einem «Maintenance Control Center» von einem geschulten Mitarbeiter angeschaut. Oft wird auch eine Helpline für Lokführer eingerichtet: Wenn im Führerstand eine Error-Meldung erscheint, kann der Lokführer in der Zentrale rückfragen. Dort werden die Daten analysiert, die Disposition kann Ratschläge und Hinweise geben und insbesondere auch sofort entscheiden, ob ein Zug ausgewechselt werden muss oder ob die Behebung des Problems Zeit hat.

Nicht nur Maschinendaten

Die Mechaniker, die in den Depots Stadler-Züge warten, sind längst mit Tablets oder anderen Mobile Devices ausgerüstet, auf denen eine Maintenance-App läuft. Damit können sie einerseits ihren Auftrag sauber abarbeiten, die Mechaniker wissen genau, was sie prüfen, ersetzen, schmieren oder testen müssen. Anderseits können Mechaniker auch Informationen hochladen, sie rapportieren alle ihre Tätigkeiten und geben beispielsweise ein, welche Störung sie vorfanden. «Da wird es nun spannend», hält Rolf Claude fest, «denn wenn ich die

olma.ch/tickets

78. Schweizer Messe für Landwirtschaft und Ernährung Gastkanton Schaffhausen



In einem Zug werden verschiedenste elektronische Systeme verbaut, die alle für den Unterhalt wertvolle Daten generieren.

Daten, die ein Mechaniker eingegeben hat, und die Maschinendaten zusammensetzen kann, dann bekomme ich wirklich die gesamte Sicht der Maintenance. Ich sehe also nicht nur, dass der Zug eine Störung meldete, sondern auch die Aktion, die am Ende die Störung behoben hat.»

Während die Maschinendaten schön strukturiert sind, und deshalb sehr einfach auszuwerten sind, kommen von den Mechanikern auch unstrukturierte Daten wie Freitext oder Bilder; möglicherweise auch Eingaben, die nicht stimmen. Um daraus nun nützliche Erkenntnisse zu gewinnen, braucht es Anwendungen, die in der Datenflut Muster erkennen. «Das sind dann schöne Applikationen für Machine Learning», sagt Rolf Claude.

Digitaler Zwilling

Bei der Konstruktion eines Zugs bekommt Stadler nicht nur zahlreiche Komponenten von Zulieferern, sondern auch eine Unmenge an Daten der jeweiligen Hersteller einzelner Bauteile. Diese Daten gilt es, intelligent zusammenzusetzen und gleichzeitig viel Datenballast zu entfernen. «Wenn man das schafft, redet man von einem Digital Twin, dann habe ich das digitale Abbild des Zugs», erläutert Rolf Claude. Einen solchen digitalen Zwilling kann man nun mit tatsächlich gemessenen Daten eines realen Zugs einen virtuellen Einsatz fahren lassen. Es entstehen Möglichkeiten, den Unterhalt zu unterstürzen und durch die digitale Begleitung, beispielsweise Guidedoder Augumented Reality, verschiedene Einflüsse zu simulieren. Damit lassen sich die Wartungsabläufe und die Prognosen von Wartungsarbeiten noch einmal verfeinern.

Noch ist diese Anwendung in der Bahnindustrie in der Entwicklungsphase, vieles sei noch «Work in Progress», meint Rolf Claude. «Aber es ist eine riesige Spielwiese, die sich hier auftut.»

Das Ziel auch dieses Spiels ist klar: Es gilt, die Verfügbarkeit des Zuges hochzuhalten. «Das ist es, was für den Operator, den Endkunden, zählt», betont Rolf Claude: «Die Ausfälle reduzieren und am Ende des Tages die Kosten runterbringen.»

Banken als Richter?

Die Verantwortung von Unternehmen geht heute weit über die Wertgenerierung für Aktionäre und gesetzliche Pflichten hinaus. Firmen sollen ökonomische, ökologische und weitere gesellschaftliche Interessen in ein gesundes Gleichgewicht bringen. Können Banken sie dazu zwingen?



Wir als acrevis haben uns dem verantwortungsvollen Banking verschrieben. Das bedeutet, teils gegenläufige Interessen gegeneinander abzuwägen und möglichst gegenüber allen Anspruchsgruppen vertretbare Bankgeschäfte zu betreiben.

Jüngst wurden vermehrt Forderungen laut, dass Banken mit ihrer Finanzierungs- und Anlagetätigkeit nicht-nachhaltige Entwicklungen verhindern sollen. Wir unterstützen zwar die zu Grunde liegende Absicht einer auch für künftige Generationen nachhaltigen Wirtschaft, doch fehlt dieser Art von Verantwortung das Fundament: Es existiert kein Standard zur Definition, Umsetzung und Messung von Nachhaltigkeit.

Ist es im Sinne einer modernen demokratischen und rechtsstaatlichen Gesellschaft, dass jede Bank selbst und unabhängig vom Gesetzgebungsprozess über «richtig und falsch» entscheidet? Ist es in Ordnung, dass Banken ihre Kunden bevormunden? Sollen Banken individuell und nach eigenen Kriterien dar-über richten, welche Branchen und Firmen nachhaltig und somit kreditwürdig sind?

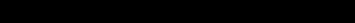
Unbestritten: Für eine nachhaltige Entwicklung müssen alle gesellschaftlichen Akteure Verantwortung übernehmen. Um jedoch grosse Fehlentwicklungen zu vermeiden, braucht es für die wichtigen Fragen einen gemeinsamen Rahmen. In einer freiheitlichen Gesellschaft muss dieser in einem basisdemokratischen Prozess definiert werden.

Wir als acrevis Bank wollen aber nicht einfach zuwarten, sondern die aus unseren eigenen Werten erwachsende Verpflichtung heute schon wahrnehmen: Wir beraten verantwortungsvoll, bieten nachhaltige Hypotheken, Anlage- und Vorsorgelösungen, betreiben unser Geschäft ${\rm CO_2}$ -neutral, kaufen wo immer möglich regional ein und unterstützen jährlich über 400 regionale Organisationen.

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

Dr. Michael Steiner acrevis Bank AG, Vorsitzender der Geschäftsleitung





OSTSCHWEIZ DRUCK

Mut ruft nach Veränderung



ostschweizdruck.ch

Die Katze aus dem Sack gelassen

Das 30-Millionen-Projekt «Thurgauer Energie-Nutzung aus dem Untergrund» leitet eine neue Epoche für die Thurgauer Energiewende ein.



Der Verein Geothermie Thurgau blickte an seinem 10. Geburtstag nicht nur zurück. Er versprühte vor allem Aufbruchsstimmung. Und liess mit dem Themenschwerpunkt «Thurgauer Energie-Nutzung aus dem Untergrund» (TEnU 2030) die Katze aus dem Sack. «Wir müssen aus der Vergangenheit die richtigen Schlüsse für die Zukunft ziehen», erklärte Vereinspräsident Josef Gemperle und erinnerte dabei an die Höhen und Tiefen der jüngeren Geschichte. «Viele Vorhaben der Vergangenheit sind nicht am fehlenden Optimismus gescheitert, sondern am Mangel an Grundlagen», bilanzierte der seit Jahren profilierteste Thurgauer Energiepolitiker mit einem Seitenblick auf die derzeit auf Eis liegenden Hoffnungen für ein Thurgauer Geothermie-Kraftwerk.

30 Millionen lösen nochmals 40 Millionen Drittmittel aus

Damit dies nicht so bleibt, hat der Verein für das Erkundungsprojekt «Thurgauer Energie-Nutzung aus dem Untergrund» 30 Millionen Franken aus dem Topf der TKB-PS-Erlöse beantragt. Das Vorhaben dürfe wegen des nationalen Pioniercharakters zusätzlich mit Bundesmitteln von 40 Mio. Franken rechnen, erklärte Bernd Frieg. «Es löst damit am meisten Drittmittel aus und hat sogar das Potenzial für ein nationales Leuchtturmprojekt», so Frieg. Er ist Mitautor des Projekts und zählt zu den erfahrensten Geologen und Hydrologen des Landes

Um den Kenntnisstand des tieferen Untergrunds im Thurgau stehe es nicht gut. «Einen Standort für Geothermie zu finden ist vergleichbar mit der Suche nach der Stecknadel im Heuhaufen», erklärte Roland Wyss. Seit 35 Jahren zählt auch er zu den renommierten Experten für Geologie, Hydrogeologie und Geothermie der Schweiz und arbeitete ebenfalls massgeblich am Projekt «TEnU 2030» mit.

Schweizer Premiere punkto Qualität

Das Projekt «Thurgauer Energie-Nutzung aus dem Untergrund» ist landesweit das erste durchgreifende und konsequent strukturierte kantonale Erkundungsprogramm dieser Qualität. In drei Phasen soll bis 2030 Klarheit über die Nutzungsmöglichkeiten der Geothermie geschaffen werden. Als Höhepunkt soll eine Erkundungsbohrung stehen, die ultimativen Aufschluss über geologische und technologische Bedingungen erteilt.

Für die ersten drei Phasen schlagen die Experten eine unabhängige Körperschaft vor, an deren Spitze ein Steuerungsausschuss die politische Verantwortung trägt. Umgesetzt würde das Vorhaben durch ein privatrechtlich organisiertes Unternehmen.

Text: Armin Menzi **Bild:** Marlies Thurnheer

Medtech-Branche: Tickende Bombe

Rund 27 Prozent aller Schweizer Unternehmen aus der Medizintechnik-Branche befinden sich in der Ostschweiz. Somit ist sie ein nicht unwesentlicher Teil der hiesigen Wirtschaft. Nach dem Scheitern der Verhandlungen über das Institutionelle Abkommen mit der Europäischen Union hat die Branche allerdings keinen barrierefreien Zugang mehr zum EU-Binnenmarkt. Die einen blicken dennoch positiv in die Zukunft, andere eher weniger.

Insgesamt 360 Medtech-Unternehmen befinden sich im Raum Ostschweiz, in denen rund 14550 Menschen beschäftigt sind. Seit dem 26. Mai 2021 müssen diese Unternehmen erhöhte Anforderungen für den Export von Medizinprodukten in die EU erfüllen. Im Wesentlichen sind dies die Benennung eines Bevollmächtigten im EU-Raum, der stellvertretend Herstelleraufgaben wahrnimmt (inkl. Produkthaftung) sowie die entsprechende Neubeschriftung der Produkte. Gleichzeitig wurde das Schweizer Medizinproduktrecht der EU-Medizinproduktverordnung MDR (Medicine Device Regulation) angepasst.

«Vom Switzerland Innovation Park Ost erwarte ich zusätzliche Impulse.

«Neue Verordnung ist ein Monster»

Nicht glücklich darüber ist Thomas Köppel, CEO der This AG in Heerbrugg, die in der Entwicklung, der Fertigung und dem Vertrieb von hochwertigen Medizinsystemen tätig ist. Es gebe nun mehr Aufwand für den Export und auch für den Import, den ihm niemand bezahlen würde, sagt Köppel. Gekoppelt mit der neuen Medizinproduktverordnung sei der Aufwand nun erheblich. Doch nicht nur Mehraufwand und Kosten machen ihm zu schaffen: «Die Verordnung ist ein Monster. Sie verhindert nicht nur Innovationen, sondern lässt auch Nischenprodukte verschwinden, die zu wenig Umsatz bringen und daher für viele Hersteller mit dem enormen administrativen Aufwand nicht mehr rentabel sind.»

Die This AG hat vor gut einem Jahr in weiser Voraussicht in Österreich eine Tochterfirma gegründet, die nun als Bevollmächtigte im EU-Raum fungiert. Im Sommer 2020 hat das Unternehmen zudem das MDR-Audit erfolgreich bestanden.

Somit sei man gut vorbereitet, sagt Köppel. Aber: «Es gibt sehr viele Firmen, insbesondere KMU, die diese Hürde immer noch unterschätzen und somit eine schwierige Zukunft im Medtech-Bereich haben werden.» Wer sich nicht rechtzeitig um die Anpassung im QM-System und die Zulassungsdokumentation für seine Produkte bemüht, kann diese spätestens ab 2024 nicht mehr in die EU liefern. «Da tickt eine Bombe», warnt Köppel.

«Wenn wir an unserem Wohlstand festhalten wollen – und der ist vom Export in die EU längerfristig für alle Branchen abhängig –, dann muss rasch gehandelt und die Verhandlung mit der EU wieder aufgenommen werden. Lieber gut verhandeln als am Schluss nur noch den EWR- oder den EU-Beitritt als Option übrig zu haben», ist Thomas Köppel überzeugt.

Es braucht Planbarkeit und Transparenz

Ähnlich sieht man die Situation bei der Mediconsult AG. Das Unternehmen aus Roggwil ist Gesamtanbieter chirurgischer und diagnostischer Produkte für Augenärzte, Optometristen und Optiker. «Wir sind primär ein importierendes Unternehmen und gut vorbereitet, um diese neue Herausforderung erfolgreich bewältigen zu können. Es ist jedoch naheliegend, dass kleinere Unternehmen Mühe haben werden, die steigenden Aufwände kostendeckend betreiben zu können. Wir gehen daher mittelfristig von einer Konsolidierung der Markteilnehmer bei gleichzeitiger Abnahme der Produktvielfalt aus. Für die Ostschweiz – als Heimat vieler KMU – eine ungünstige Entwicklung», sagt Mediconsult-CEO Thomas Sammer.

Als Reaktion auf den steigenden Verwaltungsaufwand will die Mediconsult neue Arbeitsplätze im Qualitätsmanagement schaffen. «Wer für diesen zusätzlichen Aufwand am Ende aufkommen wird, ist jedoch noch unklar», so Sammer.

Von Politik und Behörden fordert Sammer in erster Linie Planbarkeit und Transparenz, die Grundpfeiler für ein stabiles Wirtschaftsumfeld. Weiter ist für ihn eine enge Zusammenarbeit mit den Bildungseinrichtungen notwendig, um in



«Es ist nicht ausgeschlossen, dass Sparten ins Ausland verlegt werden.»



Marcel Räpple, Leiter der Thurgauer Wirtschaftsförderung.

Bereichen mit steigender Nachfrage (QM, IT, Servicetechnik, Medizin etc.) eine solide Ausbildung mit lokalem Angebot zu gewährleisten. «Als sehr positiv für die Region erachten wir beispielsweise den Joint Medical Master in St. Gallen sowie das Medizintechnikangebot des Bildungszentrums für Technik in Frauenfeld. Wir wünschten uns weitere solche Initiativen.»

«Unsere Industrie hat schon mehrere Krisen durchgestanden.»

Hoffnung auf Gespräche mit EU

Die Ostschweiz ist das Zuhause einer Vielzahl von Medizintechnik-Herstellern und -Zulieferern, die historisch aus der Präzisions- und Maschinenindustrie gewachsen sind und ihre Kompetenzen zugleich auch in anderen Feldern wie Metallverarbeitung, Präzisionsmechanik oder Apparatebau haben. Aus diesem Grund und weil das Risiko des Scheiterns des institutionellen Rahmenabkommens schon seit längerer Zeit bekannt war, erwartet Marcel Räpple, Leiter der Thurgauer Wirtschaftsförderung, bei den Thurgauer Unternehmen keine kurzfristigen Veränderungen. «Die hier ansässigen Industrien haben schon mehrere Krisen wie die Währungs- oder Finanzkrise durchgestanden, ohne dass sie sich zu «Kurzschlusshandlungen» hätten hinreissen lassen», erklärt er.

Sowohl die Thurgauer Behörden als auch die Unternehmen würden grosse Hoffnungen in die gegenwärtigen Gespräche mit der EU sowie die Aussicht auf Freihandelsabkommen mit neuen Exportmärkten setzen, sagt Räpple weiter. Er ist überzeugt, dass es auch neue Lösungen geben wird in Bezug auf den internationalen Forschungsplatz Schweiz, für die Anstellung ausländischer Fachkräfte und die Export- und Importbedingungen.

Marcel Räpple geht zudem davon aus, dass der Wirtschaftsstandort Ostschweiz bei allfälligen Umstrukturierungsgedanken einzelner Firmen punkten wird. Insbesondere, wenn es um Qualität, Präzision, Zuverlässigkeit und Stabilität geht. «Wir werden uns deshalb weiterhin für diejenigen guten Rahmenbedingungen einsetzen, die wir als Kanton mitbeeinflussen können »

Innovationskraft als Vorteil

Im Kanton St.Gallen ist der Medtech-Bereich Teil der überdurchschnittlich stark vertretenen Präzisionsindustrie. Je nach Definition lassen sich heute rund 60 Unternehmen mit drei und mehr Mitarbeitern der Medtech-Industrie zuordnen. Darunter befinden sich auch zwei der drei Finalisten des diesjährigen Swiss Medtech-Awards: die Galvo Surge Dental AG aus Widnau sowie die Icotec AG aus Altstätten. «Das unterstreicht die Innovationskraft hiesiger Medtech-Unternehmen, was auch als entscheidender Standortfaktor für Investoren gewertet werden kann – und längerfristig die Branche stärken sowie deren volkswirtschaftliche Bedeutung erhöhen dürfte», ist Daniel Müller, Leiter der kantonalen Standortförderung überzeugt.

Als Standortfaktor sieht Müller auch die hohe Innovationskraft, die für den Medtech-Sektor kennzeichnend ist. «Mit Blick auf die Region erwarte ich diesbezüglich vom Switzer-







Daniel Müller, Leiter der kantonalen Standortförderung St. Gallen.

land Innovation Park Ost, der sich schwerpunktmässig auch auf den stark wachsenden Markt für Gesundheit fokussiert, für die Zukunft zusätzliche Impulse.» Auf die neue Situation hätten sich die meisten Hersteller im Kanton St. Gallen vorbereitet. «Sie beurteilen sie allerdings als aufwendig und wünschen sich zeitnah konstruktive Gespräche und zukunftsorientierte Lösungen.»

Unternehmen könnten abwandern

Im Kanton Appenzell Ausserrhoden gibt es nur eine kleine Anzahl Medtech-Unternehmen im klassischen Sinn. «Jedoch verfügen wir über zahlreiche Unternehmen, die im erweiterten Sinne der Medtech-Branche in unserem Kanton tätig sind, beispielsweise als Zulieferer oder Dienstleister», erklärt Daniel Lehmann, Leiter des Amtes für Wirtschaft und Arbeit. Diese Unternehmen bilden eine wichtige Säule für die wirtschaftliche Bedeutung des Kantons. «Gerade Appenzell Ausserrhoden hat im Gesundheitsbereich eine lange Tradition. Diese geschichtliche Vergangenheit ist auch der Grund für die Wichtigkeit und die wirtschaftliche Bedeutung der Medtech-Branche bei uns», so Lehmann.

Auch er sieht die Auswirkungen des gescheiterten Rahmenabkommens für die Unternehmen in der Ostschweiz negativ – vor allem den nun wesentlich höheren Administrationsaufwand. «Aufgrund des kleinen Schweizermarktes im Vergleich zu den anderen Märkten ist zudem nicht ausgeschlossen, dass gewisse Medtech-Produkte gar nicht oder nur mit einem entsprechenden Preisaufschlag in die Schweiz geliefert respektive mit einem Preisabschlag aus der Schweiz exportiert werden können», befürchtet Lehmann. Diese Situation stelle die Medtech-Firmen vor grosse Herausforderungen und bedeute eine hohe Planungsunsicherheit, verbunden mit einem deutlich höheren Dienstleistungsaufwand.

Solange die Unternehmen ihre Leistungen und Produkte noch zu wettbewerbsfähigen Bedingungen auf dem Markt verkaufen können, sei der Mehraufwand für den Grossteil der Unternehmen wohl noch verkraftbar. «Wenn dies aufgrund von regulatorischen Auflagen und Einschränkungen aber nicht mehr möglich ist, müssen sich die betroffenen Unternehmungen überlegen, welche Massnahmen zu ergreifen sind, um auch künftig wettbewerbstauglich zu bleiben. Dabei ist nicht ausgeschlossen, dass Unternehmen oder Unternehmenssparten ins Ausland verlegt werden», sagt Daniel Lehmann.

«Es hängen erstaunlich viele Arbeitsplätze von Medtech ab.»

Bevölkerung sensibilisieren

Auch im Kanton Appenzell Innerrhoden ist Medtech keine dominierende Branche, es hängen gemäss Markus Walt, Leiter des Innerrhoder Amts für Wirtschaft, aber «erstaunlich viele Arbeitsplätze davon ab». Dies, weil bei einzelnen grösseren Industriebetrieben die Medtech-Bereiche unterdessen sehr dominant wären. Wegen der kleinen Anzahl von Betrieben in dieser Branche könne man jedoch keine generelle Aussage über den Zustand des ganzen Segments machen, so Walt. Die Auswirkungen des gescheiterten Rahmenabkommens für die



Das Original seit 1995

Risiko, Verantwortung, Führung – Wie wir in und nach Krisen zukunftsfähig bleiben

27. Rheintaler Wirtschaftsforum Freitag, 21. Januar 2022













Frühbucherrabatt bis 31.10.2021

Anmeldung unter www.wifo.ch





Patronat



Hauptsponsoren











Netzwerkpartner









Markus Walt. Leiter des Innerrhoder Amts für Wirtschaft.

Unternehmen sieht Walt eher negativ. «Wie schwerwiegend die Probleme sein werden, hängt davon ab, ob Lösungen gefunden werden können – bzw. EU-seitig gefunden werden wollen.» Neben der stetigen Verbesserung der Standortfaktoren wird gemäss Walt auch die Sensibilisierung der Bevölkerung für dieses Thema immer wichtiger. «Grund dafür ist der Druck, der nicht nur von den grossen und mächtigen ausländischen Staaten wie den G7 oder der OECD herrührt, sondern auch im eigenen Land erzeugt wird. Er entspricht in weiten Teilen der Bevölkerung dem Zeitgeist.»

Kein Cluster, aber gut vernetzt

Um sich in einem immer komplexeren wirtschaftlichen Umfeld behaupten zu können, hilft bekanntlich ein gut funktionierendes Netzwerk. Ein eigentlicher Medtech-Cluster, der von den Kantonen aktiv gefördert wird, existiert in der Ostschweiz allerdings nicht. Die meisten Unternehmen organisieren sich über den nationalen Verband Swiss Medtech. Es bestehe aber eine gute Vernetzung über die bestehenden Wirtschaftsverbände, heisst es bei den Kantonen. Seit Ende 2020 gibt es zudem das Netzwerk «St.Gallen Health», das von der Stadt St.Gallen initiiert wurde und in dem aktuell über 20 Institutionen aus Wirtschaft, Forschung und Bildung zusammenarbeiten.

Und last, but not least ist auch der überschaubare geografische Raum von Vorteil: Forschungseinrichtungen, Universitäten, Fachhochschulen, Lieferanten und Kliniken mit weltweit anerkanntem Renommee sind in der Ostschweiz innerhalb kürzester Zeit erreichbar

Die Ostschweiz am Swiss Medtech Award 2021

Im September wurden mit dem Swiss Medtech Award die herausragendsten Medizintechnologien der Schweiz prämiert. In der Finalrunde waren drei Unternehmen, zwei davon aus dem Kanton St.Gallen: die Galvo Surge Dental AG aus Widnau und die Icotec AG aus Altstätten. Galvo Surge hat ein Dentalimplantat-Reinigungssystem entwickelt, mit dem Mikroorganismen schnell, sanft und effektiv von freiliegenden, im Kieferknochen verankerten, elektrisch leitfähigen Zahnimplantaten entfernt werden können. Die Icotec AG ist Pionierin in der Entwicklung von Implantaten, die für die Behandlung von Tumorerkrankungen an der Wirbelsäule eingesetzt werden. Seit der Gründung im Jahr 2000 hat sich Icotec zum weltweiten Marktführer auf diesem Gebiet etabliert. Gewonnen hat den 23. Swiss Medtech Awards mit der Scewo AG allerdings ein Unternehmen aus Winterthur, das einen treppensteigenden Elektrorollstuhl entwickelt hat.

Text: Patrick Stämpfli **Bilder:** Marlies Thurnheer

Was Unternehmen von Banken grenzüberschreitend erwarten

Unternehmen im D/A/CH-Raum stellen hohe Ansprüche an grenzüberschreitende Dienstleistungen von Banken. Insbesondere erwarten sie Branchen-Know-how, kontinuierliche und persönliche Betreuung, Unterstützung bei der Optimierung der Unternehmensstruktur und die Finanzierung von Firmenakquisitionen. Das ist das Resultat einer Marktanalyse zum Thema «Grenzüberschreitende Bedürfnisse von Unternehmen und Unternehmern», die eine Projektgruppe der Fachhochschule OST im Rahmen des WTT Young Leader Awards für die Hypo Vorarlberg St.Gallen erarbeitete.

Befragt wurden rund 400 Unternehmen sowie Privatpersonen in fünf Ländern (Schweiz, Österreich, Deutschland, Liechtenstein und Italien) mit standardisierten Fragebogen. Die Ergebnisse wurden anschliessend qualitativ durch persönliche Interviews verifiziert bzw. nochmals hinterfragt. Ebenso wurden die Experten der Hypo Vorarlberg für die Schweiz, Österreich, Deutschland und Norditalien an den jeweiligen nationalen Standorten interviewt. Durchgeführt wurde die Studie von einem OST-Studententeam, dem Laura Lampert, Gabriel Markaj, Mario Schmid, Maximilian Arend und Nicola Beccarelli angehörten, betreut von Projektleiterin Ludmila Peters.

Grenzüberschreitende Dienstleistungen wichtig.

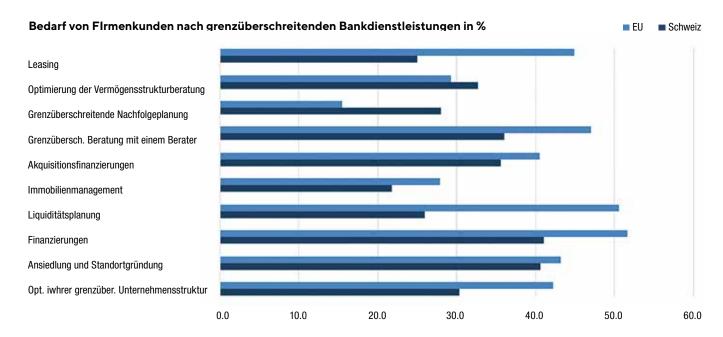
Die Befragung der Unternehmen zeigt, dass grenzüberschreitende Dienstleistungen für Unternehmen und Unternehmer in den genannten Ländern von grosser Bedeutung sind: Über 70 Prozent von Privat- und Firmenkunden betonen deren Wichtigkeit, sowohl im deutschsprachigen Teil der EU wie in

der Schweiz (wo die Werte noch leicht höher sind). Bei den einzelnen Dienstleistungen zeigen sich allerdings erhebliche Unterschiede beim Bedarf:

Firmenkunden, und zwar sowohl KMU wie Grossunternehmen, legen bei der lokalen und grenzüberschreitenden Betreuung durch Banken besonderen Wert auf wenige Punkte: Konkret erwarten sie Branchen-Know-how, die kontinuierliche und persönliche Betreuung durch den Firmenkundenberater, die Unterstützung bei der Optimierung der Unternehmensstruktur sowie die Finanzierung von Firmenakauisitionen.

Ansiedlungsberatung kann begeistern

Als ungenutztes Potenzial für Banken stellte sich in der Untersuchung die Ansiedlungsberatung von KMU in der Schweiz bzw. die Unterstützung bei der Neuausrichtung der grenzüberschreitenden Unternehmensstruktur heraus. Diese Kompetenz wird von den Kunden zwar nicht grundsätzlich



Walter Ernst ist Niederlassungsleiter der Hypobank St. Gallen.

erwartet, kann Kunden aber dann, wenn sie vorhanden ist, Begeisterung auslösen und damit Erwartungen übertreffen. Auch bei den KMU in der EU ist das Ansiedlungsthema präsent, aber hier löst die Befriedigung durch die Banken keine Begeisterung aus, ein entsprechendes Angebot wird erwartet. Eine Interpretation könnte hier sein, dass die grenzüberschreitende Tätigkeit im EU-Raum unproblematischer ist oder aber dass Banken in der EU in diesem Bereich bereits über ein besseres Angebot verfügen.

Bei Grossunternehmen sowohl in der Schweiz wie der EU ist ein solches Bedürfnis dagegen nicht vorhanden. Das lässt darauf schliessen, dass grenzüberschreitende Themen hier von Stabstellen im Konzern gelöst werden können.

In der Schweiz sind Themen wie Nachfolge- und Nachlassplanung wie auch die Unterstützung des Unternehmers bei der Optimierung der Schnittstelle zwischen privaten und Unternehmensbedürfnissen Begeisterungsfaktoren. In der EU werden diese Dienstleistungen von den Banken nicht erwartet und als indifferent wahrgenommen. Dies bedeutet, dass ein entsprechendes Bankangebot für die KMU in der EU keinen Mehrwert bringen würde.

Homogene Resultate bei privaten Finanzthemen

Im privaten Bereich – befragt wurden Personen, die Banken klassischerweise dem Wealth Management zuordnen würden – waren die Ergebnisse zwischen Schweizern und deutschsprachigen EU-Kunden deutlich homogener.

Folgende exemplarische Dienstleistungen werden von diesen Kunden in beiden Regionen neben den klassischen Bankprodukten erwartet:

- Hybrider Beratungsansatz
 (d. h. physische wie digitale Vertriebskanäle)
- Strukturierte Vermögensplanung
- Vorsorgeberatung
- · Immobilienberatung und -optimierung
- Beratung zu nachhaltigen Vermögensanlagen

Entgegen der Annahme vor der Untersuchung nicht differenzierend sind dagegen die Dienstleistungen Nachlassplanung und Versicherungsoptimierung. Hier scheinen die Kunden länderübergreifend bereits von anderen Dienstleistern wie Rechtsanwälten oder Steuerberatern ausreichend versorgt zu sein oder aber das Bewusstsein der Kunden ist in diesen Bereichen weniger stark ausgeprägt.

Spannend ist auch die Bedürfnislage in Bezug auf die Unterstützung bei Ansiedlungsfragen. Diese löst bei den in der EU befragten Personen Begeisterung aus, während in der Schweiz das Angebot als indifferent eingestuft wird. Das kann so interpretiert werden, dass die Schweiz ein Zielland in Ansiedlungsfragen ist, während die deutschsprachige EU eher die Herkunftsregion darstellt.



Das Portal zur Ostschweiz

Robert Stadler kennt die Region Wil von Kindesbeinen auf: Aufgewachsen ist er in Kirchberg, seine Eltern führten dort ein Radio-TV-Geschäft. Heute leitet er als Standortförderer die Geschäftsstelle von WirtschaftsPortalOst. Der Verein will die Kräfte von Wirtschaft und Politik «für eine attraktive, zukunfts- und wettbewerbsfähige Arbeits- und Lebensregion» bündeln. Ob das gelingt, verrät Stadler im Gespräch.

Robert Stadler, wir haben diesen LEADER-Sonderteil «Boomregion Wil» genannt. Ist die Bezeichnung zutreffend?

Diese Einschätzung ist durchaus berechtigt: So ist die Zahl der Arbeitsplätze in den letzten zehn Jahren deutlich angestiegen. Auch das Bevölkerungswachstum liegt über dem Ostschweizer Schnitt und dürfte gemäss einer Studie des HEV auch weiter anhalten. Unsere Bevölkerung ist zudem im Durchschnitt jünger als in anderen Regionen und verbleibt damit länger im Erwerbsleben. Der Fachkräftemangel dürfte sich deshalb weniger stark ausgeprägt zeigen. Auch der Standortqualitätsindikator der Credit Suisse zeigt, dass unsere Region im Wettbewerb der Schweizer Regionen etwas an Boden gewonnen hat.

«Wir wollen den Wirtschaftsraum zwischen Aadorf und Niederbüren positionieren, stärken und entwickeln.»

Worin sehen Sie denn die Besonderheiten der Region?

Die Region bildet das Portal zur Ostschweiz: Wir punkten insbesondere mit der Lage und der guten Erreichbarkeit, bei günstigeren Kosten als im Grossraum Zürich. Deshalb können wir stärker von Verdrängungseffekten in der boomenden Region Zürich profitieren als andere Regionen. Wir verfügen über hoch innovative Unternehmen und haben eine klare industrielle Positionierung. Die Branchenschwergewichte

liegen beim Maschinenbau, der Metall- aber auch der Nahrungsmittelindustrie, in denen wir überdurchschnittlich hohe Beschäftigungsanteile aufweisen. Und last, but not least sind die Behörden hier wirtschaftsinteressiert und arbeiten über die Kantonsgrenzen zusammen. Wil West ist ein gutes Beispiel dieses gemeinsamen und grenzübergreifenden Willens, die Region zu bewegen und gute Voraussetzungen für die weitere Entwicklung zu schaffen.

In der ganzen Ostschweiz kranken wir aber etwas daran, dass wir zwar sehr gute Arbeit leisten, aber diese zu wenig selbstbewusst nach aussen tragen.

Das ist in unserer Region nicht anders. In Bezug auf das regionale Selbstverständnis können wir uns noch weiter verbessern. Denn mitten durch unsere Region geht eine Kantonsgrenze. Für die Unternehmen sind solche Grenzen zwar kaum relevant, aber in der Politik spielen sie weiterhin eine Rolle. Heute geht es aber nicht mehr ohne Zusammenarbeit im funktionalen Raum. Das braucht ein Umdenken – und eine solche Entwicklung ist nicht von heute auf morgen abgeschlossen. Beispiele einer erfolgreichen interkantonalen Zusammenarbeit gibt es in unserer Region einige – wie die Kantonsschule Wil, die auch Schülern aus dem Hinterthurgau offen steht.

Das WirtschaftsPortalOst wurde im Mai 2019 als Bindeglied zwischen Wirtschaft und Politik in der Region Wil gegründet. Weshalb braucht es das WPO?

Unsere Region hat grosses Entwicklungspotenzial und viele engagierte Menschen. Wir nutzen unsere Chancen aber häufig zu wenig, weil sich niemand den Wirtschaftsinteressen der gesamten Region widmen und die vorhandenen Kräfte bündeln konnte. Gleichzeitig machen wir die Erfahrung, dass sich Wirtschaft und Politik ein Stück weit auseinanderleben. Hier geben wir Gegensteuer: Als Verein, der als Public-Private-



Partnership organisiert ist, bietet WPO eine Plattform, bei der sich Politik und Wirtschaft austauschen.

Deshalb engagieren Sie sich in Themen, die sowohl Politik als auch Wirtschaft betreffen und die Standortattraktivität positiv beeinflussen?

Natürlich. Zurzeit arbeiten wir zum Beispiel daran, die Vereinbarkeit von Beruf und Familie mit attraktiven Kindertagesstätten-Strukturen zu verbessern. Das nützt den Gemeinden, die ihren Einwohnern externe Betreuungsangebote bieten wollen. Aber es ist auch im Interesse der Wirtschaft: Ein gutes Angebot an Kinderbetreuung hilft, die Erwerbsquote zu erhöhen und den Fachkräftemangel zu entschärfen. Bei solchen Themen ist WPO prädestiniert, um Gemeinden und Wirtschaft koordinierend zusammenzubringen.

Heisst das, dass Sie sich von der Standortförderung, den Gewerbeverbänden und den Handelskammern zuwenig vertreten fühlten?

Nein keineswegs, es sind schlicht andere Aufgaben und ein anderer Fokus. WPO ist nicht nur ein Wirtschaftsverein, sondern auch eine regionale Standortmarke. Unsere Aufgabe ist die Positionierung, Stärkung und Entwicklung des Wirtschaftsraums zwischen Aadorf und Niederbüren. Wir sind regional besser verankert als ein kantonaler Verband. Abgesehen davon arbeiten wir mit den genannten Organisationen zusammen: So steht unser Präsident Hansjörg Brunner gleichzeitig dem Thurgauer Gewerbeverband vor. Oder Christof

Oswald ist Vizepräsident der IHK St. Gallen-Appenzell und gleichzeitig engagiertes WPO-Vorstandsmitglied. Auch die beiden kantonalen Standortförderungen haben Einsitz in unserer Wirtschaftskommission. Diese Vernetzung ist wichtig und hilft, Synergien statt Doppelspurigkeiten zu schaffen.

«Unsere Bevölkerung ist jünger als in anderen Regionen und verbleibt damit länger im Erwerhsleben.»

Dann hat das WPO nun seinen Platz gefunden?

Ja. Wie immer, wenn etwas Neues entsteht, tauchen Fragen und Unsicherheiten auf. Braucht es die neue Organisation wirklich? Worin unterscheidet sie sich von bestehenden Vereinen? Das war auch bei der Gründung von WPO vor zwei Jahren spürbar. Doch diese Fragen haben sich mittlerweile weitgehend geklärt. Unsere positive und dynamische Entwicklung hat viele überrascht. Sie beweist aber auch, dass WPO einem Bedürfnis entspricht und wir eine Lücke schliessen. Ansonsten hätten wir als neu gegründeter Verein nicht bereits fast 300 Mitglieder und immer wieder neue Partner gewinnen können – und das notabene während einer Pandemie. Nach einer ersten Zurückhaltung wollen auch immer mehr Vereine

Peter Guler, Gesamtprojektleiter Wil West, und Standortförderer Robert Stadler auf dem zukünftigen Wil-West-Gelände.





Ab 2024 soll hier gebaut werden.

Kooperationspartnerschaften mit uns abschliessen, um die Zusammenarbeit auf eine offizielle Stufe zu heben, zuletzt der AGV Südthurgau.

Merken Sie bereits, dass das WPO als Stimme ernst genommen wird, etwa in der Politik?

Dadurch dass wir in allen unseren Gremien prominent und stark vertreten sind, hatten wir von Anfang an eine gewisse Beachtung. Der erfolgreiche Start unseres Vereins hat sein Weiteres dazu beigetragen, dass WPO von Politik und Verwaltung wahr- und ernstgenommen wird. So wird zum Beispiel beim Kanton St. Gallen diskutiert, inwiefern sich WPO in der Wirtschaftsentwicklung von Wil West einbringen kann. Dank unseren direkten Verbindungen und Kontakten in die St. Galler und Thurgauer Politik können wir Einfluss ausüben. Auch beteiligen wir uns bei regionalen Anliegen an Vernehmlassungen.

«Wir machen die Erfahrung, dass sich Wirtschaft und Politik ein Stück weit auseinanderleben.»

Was sind meine Vorteile als WPO-Mitglied – und was für Voraussetzungen muss ich mitbringen?

Mitglieder können mit zwei Personen kostenlos an unseren Vernetzungsanlässen wie dem WPO-Unternehmeranlass oder dem WPO-Sommeranlass teilnehmen. WPO bietet eine regionale Vernetzung über Kantons-, Gemeinde- und Branchengrenzen hinweg und ermöglicht den direkten Austausch zwischen Wirtschafts- und Gemeindevertretern. Mit einer Mitgliedschaft gibt man aber auch ein Statement zugunsten eines starken Wirtschaftsstandorts ab und kann mit beeinflussen, wohin die Reise geht. Mitglied kann grundsätzlich jede juristische oder natürliche Person werden, welche die Stärkung der Lebens- und Arbeitsregion Wil teilt. Interessan-

terweise haben auch längst nicht alle Mitgliedunternehmen ihren Firmensitz in einer der 23 Mitgliedgemeinden: Rund zwölf Prozent der Unternehmen stammen von ausserhalb der Region.

Ein riesiges Projekt, das die Region beschäftigt, ist Wil West. Wie realistisch ist das neue Wirtschaftsareal mit eigenem Autobahnanschluss tatsächlich?

Das neue Wirtschaftsareal Wil West in den Gemeinden Münchwilen und Sirnach ist das grösste, unbebaute und zusammenhängende Gebiet im Kanton Thurgau. Es liegt hervorragend an den Achsen St.Gallen-Zürich und Toggenburg-Bodensee, erhält einen Autobahnanschluss, zwei Bahnhaltestellen und separat geführte Fuss- und Velowege. Auf dem Areal sollen bis zu 3000 neue Arbeitsplätze entstehen. In Kürze stehen in den Kantonsparlamenten St.Gallen und Thurgau entscheidende Weichenstellungen an. Ich bin überzeugt, dass die grossen Chancen des Projekts erkannt werden und die Realisierung starten kann. Ich freue mich schon sehr darauf, wenn 2024 der Baustart der Arealerschliessung erfolgt. Die Region wird dann enorm an Profil gewinnen.

Und was steht noch auf der WPO-Agenda?

Nach einem zweiten Sommeranlass beschäftigt uns WPO-Impuls von Ende Oktober. Der Anlass bietet unseren vielen «Hidden Champions» eine Plattform und beweist, wie innovativ unsere Region ist. Und dann folgt anfangs Dezember der WPO-Unternehmeranlass mit Mitgliederversammlung, bei dem wir wieder einen prominenten Gast begrüssen. In den nächsten Monaten wird uns auch das erwähnte Kita-Projekt beschäftigen. Wir spüren allgemein eine Aufbruchstimmung. Das hat vielleicht auch damit zu tun, dass WPO selbst ein Startup ist und deshalb auch Jüngere oder Frauen mehr anspricht. Diesen Schwung möchten wir ausnutzen und weiterhin «Gas geben».

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

Qualität, Geschwindigkeit und Partnerschaft vereint

SCHMOBI ist der führende Stahldienstleister für die Schweizer MEM-Industrie und deren Zulieferer. Um diese Leaderposition erfolgreich zu verteidigen, investiert SCHMOBI an ihrem Standort in Wil West nachhaltig in ihre moderne Infrastruktur, neuste Sägetechnologie und automatisierte Handlingsprozesse.



SCHMOBI Geschäftsleitung mit Patrick Lenz, Leiter Einkauf/Verkauf, Peter Breitenmoser, Geschäftsleiter und Andreas Koch, Leiter Finanzen/Administration.

Herzstück des innovativen SCHMOBI Stahlcenters sind die modernen Hochregallager, der leistungsstarke Maschinenpark mit über 30 Sägen und das vollautomatische Sägecenter. Hinzu kommt der firmeneigene Fuhrpark mit 8 LKW für den zuverlässigen Lieferservice. «Wir sind gut aufgestellt und für unsere Kunden die zuverlässige verlängerte Werkbank für Fixzuschnitte und Anarbeitungen, sodass sie sich auf ihr Kerngeschäft fokussieren können», sagt Geschäftsleiter Peter Breitenmoser. «Wir sind hohen Qualitätsansprüchen verbunden, arbeiten effizient und garantieren eine schnelle Reaktionszeit. Wir sind verbindlich und pflegen partnerschaftliche Geschäftsbeziehungen», erläutert Breitenmoser das Leistungsversprechen.

Zur Erreichung der gesetzten Unternehmensziele investiert SCHMOBI laufend in neuste Sägetechnologie. Mitte des vergangenen Jahres konnte ein Hartmetall-Kreissägeautomat in Betrieb genommen werden und im zweiten Quartal des laufenden Geschäftsjahres zwei neue Bandsägen. Alle drei neuen Sägeautomaten sind komplett in das modular aufgebaute Sägecenter integriert. «Diese Investitionen unterstreichen unsere hohe Kompetenz als führender Stahldienstleister», sagt Finanzleiter Andreas Koch. «Rund zwei Drittel aller Auftragspositionen sind heute auf ein Fixmass gesägt. Das sind über 3 Millionen Zuschnitte pro Jahr – und das bei höchster Präzision und Qualität», erklärt Koch.

Das Stahlportal der Industrie

Mit der Lancierung des Stahlportals hat sich SCHMOBI auch im E-Business die Leaderposition im Schweizer Stahlhandel erarbeitet. Ein grosses Plus des Kundenportals ist die direkte Anbindung an das ERP-System. Der Mehrwert für die Kunden: Sie haben jederzeit direkte Einsicht in ihre kundenspezifischen Daten und sämtliche Auftragsdokumente.

«Im Stahlportal können unsere Kunden die benötigten Werkstoffe einfach und schnell online beschaffen. Die Verfügbarkeit ab Lager wird ihnen dabei in Echtzeit verbindlich angezeigt», sagt Verkaufsleiter Patrick Lenz. «Die Bestelldaten werden direkt in das ERP-System übermittelt und als Auftrag angelegt. Die Krönung dieser Prozessautomation ist das intelligente System, das aufgrund zahlreicher Parametern vollautomatisch den Lagerplatz ermittelt», erklärt Lenz die höchsteffiziente Auftragsabwicklung. Kurz darauf ist der Auftrag bereits im Betrieb, wird exakt konfektioniert, sauber verpackt und just-in-time an die Kunden ausgeliefert.

SCHMOBI.CH

SCHMOLZ + BICKENBACH Stahlcenter AG Industriestrasse 18, CH-9552 Bronschhofen Postfach 238, CH-9501 Wil SG +4171 913 63 63, schmobi.ch



Raiffeisen und die Mobiliar – das passt zusammen

Raiffeisen und die Mobiliar sind eine Partnerschaft eingegangen, die Anfang Jahr gestartet ist. Neben der gegenseitigen und exklusiven Vermittlung von Bank-, Vorsorge- und Versicherungsprodukten sieht die Partnerschaft das Erarbeiten von gemeinsamen Produktlösungen und Dienstleistungen vor.



Thomas Broger, Generalagent, Mobiliar Wil.



Beat Bollinger, Vorsitzender der Bankleitung, Raiffeisenbank Wil.

Mit dieser strategischen Partnerschaft verbinden sich zwei starke, genossenschaftlich verankerte und historisch gewachsene Unternehmen. Die Raiffeisenbanken sind autonom und an über 800 Standorten vertreten. Die 80 Generalagenturen der Mobiliar mit 160 Standorten sind ebenso lokal verankert und werden von Unternehmer-Generalagentinnen und Generalagenten geführt. Beide kennen die Region und die Kunden, sie streben partnerschaftliche und langfristige Beziehungen zur Kundschaft an und beteiligen diese am Erfolg. Beide pflegen dasselbe Verständnis darüber, was Kundinnen und Kunden wünschen: einfache, rasche, unkomplizierte und verständliche Lösungen.

Das Gesamtpaket ist abgestimmt

Seit dem Start der Partnerschaft am 1. Januar 2021 vermitteln die Raiffeisenbanken Versicherungs- und Vorsorgeprodukte der Mobiliar wie eine Motorfahrzeug- oder Hausratversicherung. Die Partnerschaft geht dabei auch auf die komplexen Bedürfnisse der Firmenkunden ein. Raiffeisen mit 3,5 Millionen Kundinnen und Kunden ist der grösste Anbieter von Hypotheken, die Mobiliar (2,1 Mio. Kundinnen und Kunden) der grösste Haushaltversicherer hierzulande.

Beide sind im Thema Wohnen Marktführer. Diese Schlagkraft wollen die beiden Unternehmen mit einer gemeinsamen digitalen Plattform nutzen. Diese Plattform wird im zweiten Halbjahr 2021 lanciert und fortlaufend mit neuen Lösungen und Dienstleistungen ergänzt. Online sollen alle Bedürfnisse rund um das Thema privates Wohneigentum abgedeckt werden – vom Erwerb, über Unterhalt bis hin zum Verkauf.

Unternehmen bleiben selbstständig

Mit der strategischen Kooperation und dem Aufbau einer gemeinsamen Plattform im Bereich privates Wohneigentum unterstreichen Raiffeisen und Mobiliar ihre Ambition, sich zum ganzheitlichen Lösungsanbieter zu entwickeln. Ergänzend zur digitalen Plattform profitieren Kundinnen und Kunden vom bestehenden Netz der Generalagenturen und Raiffeisenbanken für die persönliche Beratung vor Ort. Das sind hervorragende Vorzeichen für schlagkräftige Raiffeisen-Mobiliar-Tandems.

Beide Unternehmen bleiben selbstständig, werden nicht zusammengeführt und sind sich einig: Raiffeisen und die Mobiliar, das passt zusammen. Beide vermitteln Bank-, Versicherungs- und Vorsorgelösungen für jede Lebenslage wie Jugend/Ausbildung, Selbstständigkeit, Familie/Partnerschaft, Vorsorge und Ruhestand an. Sie haben Pläne – wir eine gebündelte Kompetenz, damit Sie ihre wichtigen Entscheide im Leben mit einem guten Gefühl treffen können. Was Sie von uns erwarten dürfen und welche konkreten Vorteile sich durch die Partnerschaft mit der Mobiliar ergeben, erfahren Sie im Beratungsgespräch mit uns, welche die nationale Kooperation umsetzen.

RAIFFEISEN

die Mobiliar

Raiffeisenbank Wil und Umgebung

Die Raiffeisenbank Wil und Umgebung geniesst als innovative und moderne Bank einen hervorragenden Ruf. Die Nähe vor Ort zeichnet sie aus. 52 Mitarbeitende, unter ihnen sechs Lernende, kümmern sich um alle finanziellen Anliegen der rund 25 000 Kundinnen und Kunden.

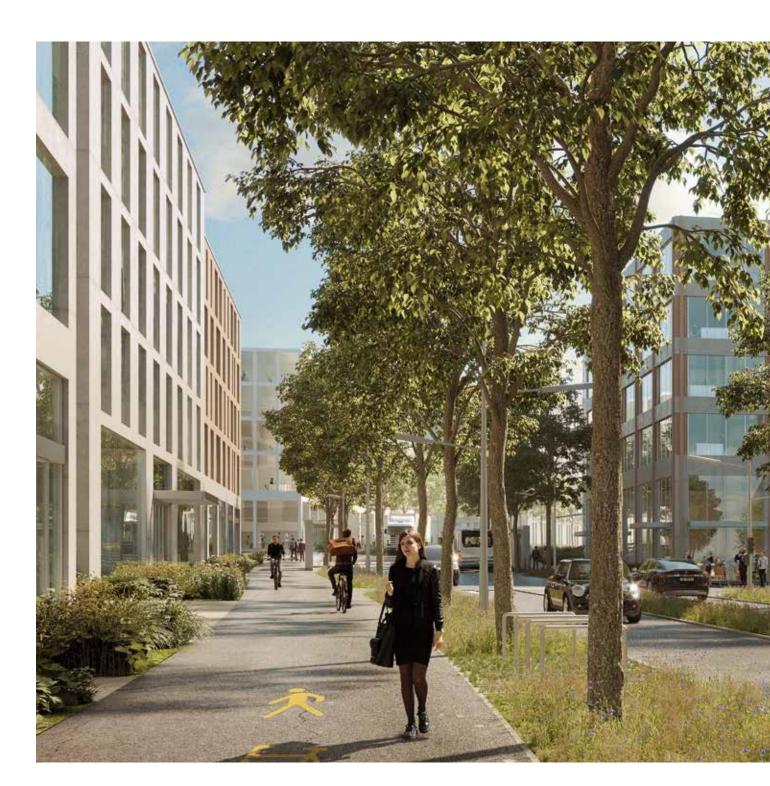
Die Mobiliar Wil

Als selbstständige Unternehmer-Generalagentur ist die Mobiliar Wil in ganz Wil und Umgebung präsent. Sie ist ein wichtiger Teil der regionalen Wirtschaft und beschäftigt 32 Mitarbeitende, davon 2 Lernende. Das Team berät undbetreut gegen 25 000 Versicherte und erledigt pro Jahr über 7500 Schadenfälle.

Jetzt mehr erfahren unter: raiffeisen.ch / mobiliar.ch

Das Jahrhundertprojekt Wil West

Im Dreieck zwischen Wil, Münchwilen und Sirnach sollen bis zu 3000 Arbeitsplätze angesiedelt werden. 2024 sollen die ersten Baumaschinen auffahren, 2027 der neue Autobahnanschluss kommen. Doch bis dahin ist es noch ein weiter Weg.



So soll die Dreibrunnenallee dereinst aussehen.





Wil West: Blick von Südosten

Es ist das mit Abstand umfangreichste Bauvorhaben, das in der Region Wil aktuell geplant wird: Ein neuer Autobahnanschluss, zwei neue Bahnhaltestellen, eine neue Strasse über das Areal westlich von Wil und eine sogenannte Netzergänzung Nord entlang von Bronschhofen gehören dazu. Eine zusätzliche Buslinie sowie separate Velo- und Fusswege sind ebenfalls in Vorbereitung. Dies alles gehört zu Wil West. Zwischen 2000 und 3000 Arbeitsplätze sollen auf dem heute noch grünen Gebiet zwischen Wil, Münchwilen und Sirnach angesiedelt werden – Industrie, Gewerbe, Dienstleistung und öffentliche Nutzung in einer ausgewogenen Balance.

Die Gesamtkosten für die Infrastrukturvorhaben Wil West belaufen sich auf rund 200 Millionen Franken.

Bund beteiligt sich mit 37 Millionen

In der Charta Wil West haben die Kantone Thurgau und St.Gallen sowie die 23 Gemeinden der Regio Wil 2018 gemeinsame Ziele für die Standortentwicklung Wil West festgelegt. Durch diese einzigartige Zusammenarbeit wird das Projekt zu einer nationalen Referenz für eine funktionierende interkantonale, regionale und zwischengemeindliche Zusammenarbeit.

Mit 37 Millionen Franken und einem Mitfinanzierungsanteil von 35 Prozent beteiligt sich der Bund an der Umsetzung der rund 20 Massnahmen des Agglomerationsprogramms Wil dritter Generation. Die grössten mitfinanzierten Einzelprojekte sind die Verkehrserschliessung der Gebietsentwicklung Wil West, die flankierenden Massnahmen in der Stadt Wil sowie die Vorhaben beim Fuss- und Veloverkehr. Die Gesamtkosten für die Infrastrukturvorhaben Wil West ohne die flankierenden Massnahmen belaufen sich auf 150 bis 180 Millionen Franken. Die Realisierung der flankierenden Massnahmen, die in direktem Zusammenhang mit dem Gesamtvorhaben Wil West stehen, wird auf 30 bis 40 Millionen Franken geschätzt.

Verdichten statt zersiedeln

Der geplante Wirtschaftsstandort Wil West ist für die Region von grosser Bedeutung. Anstelle von neuen Arbeitszonen an verschiedenen Standorten soll an geeigneter, regional abgestimmter Lage eingezont werden. Wil West liegt im Zentrum der beiden Achsen Zürich-St.Gallen und Toggenburg-Bodensee, direkt an der Autobahn und an wichtigen ÖV-Verbindungen. Hier sollen Flächen für lokale Unternehmen und die Neuansiedlung nationaler und internationaler Betriebe mit hoher Arbeitsplatzdichte bereitgestellt werden. Grünflächen und Parkanlagen sorgen für attraktive Aufenthalts- und Erholungsmöglichkeiten sowie den ökologischen Ausgleich. Zudem wird das Vorhaben eingebettet in übergeordnete Verkehrsmassnahmen, sodass die Situation sowohl für die

Verkehrsteilnehmer wie auch die Anstösser in der Agglomeration Wil verbessert werden kann.

«Mit Wil West werden eher verborgene Qualitäten unserer Region in kompakter Form für viele Menschen sichtbar», ist Lucas Keel, Präsident der Regio Wil und Gemeindepräsident von Uzwil, überzeugt. «Dass die Gemeinden der Region Wil zugunsten von Wil West auf lokale Entwicklungspläne verzichten, ist ein starkes Zeichen.» Nadja Stricker, Gemeindepräsidentin von Münchwilen, und Kurt Baumann, Gemeindepräsident von Sirnach, unterstrichen diese Aussage: Wil West werte die umliegenden Gemeinden auf, da sie vom Verkehr entlastet würden. Ausserdem werde das Selbstbewusstsein der ganzen Region gestärkt.

St.Gallen und Thurgau ziehen am gleichen Strick

Planungsrechtliche Grundlage für die Arealentwicklung ist eine kantonale Nutzungszone (KNZ). Über diesen kantonalen Erlass wird festgelegt, wie das rund 33 Hektaren grosse Areal genutzt, gestaltet, erschlossen und bebaut werden kann. Die Gemeindeversammlungen von Münchwilen und Sirnach hatten dieses Vorgehen 2016 beim Kanton beantragt. «Das vorliegende Planungsinstrument ist das grundeigentümerverbindliche Resultat eines umfassenden Planungsprozesses, der mit der Testplanung im Jahr 2010 begann. Verschiedene Teilprojekte wie beispielsweise die Verkehrsplanung oder das Richtprojekt für ortsbauliche Belange zeigen die Komplexität des Vorhabens auf«, betont Dr. Andrea Näf-Clasen, Chefin

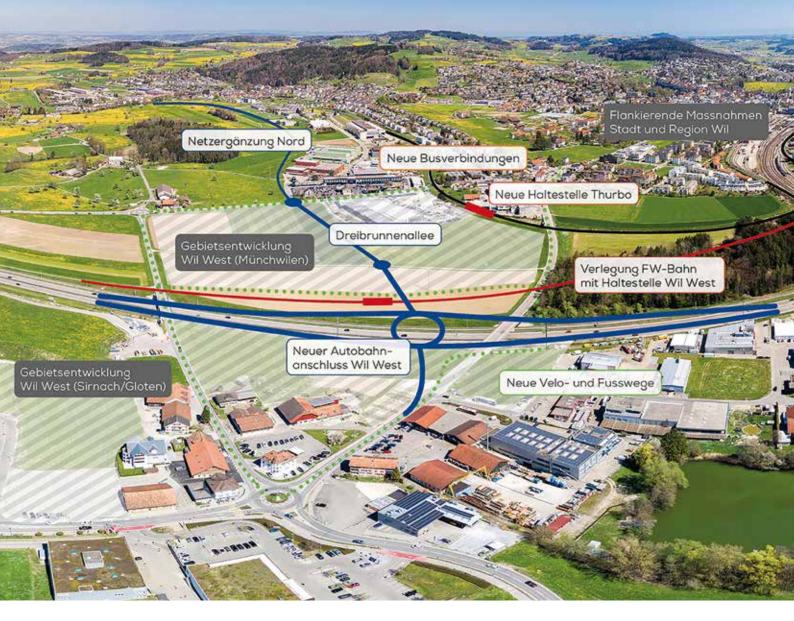
des Thurgauer Amts für Raumentwicklung. David Gallati, Projektleiter KNZ im gleichen Amt, ergänzt, dass die Planung weit mehr als ein Gewerbegebiet umfasse. Die sorgfältige Einpassung des Planungsgebiets vor den Toren der Stadt Wil sei ebenso berücksichtigt worden wie attraktive Freiflächen, ökologische Aufwertungen, die Energieeffizienz und das klimaangepasste Bauen.

Das Projekt wird zu einer nationalen Referenz für interkantonale, regionale und zwischengemeindliche Zusammenarbeit.

Der St.Galler Kantonsrat wird darüber befinden, ob er als Grundeigentümer mit einem Sonderkredit sein Areal Wil West – notabene auf dem Gemeindegebiet der Thurgauer Gemeinde Münchwilen gelegen – erschliessen, vermarkten und betrieben will. Weil die Höhe des Kredits dem obligatorischen Finanzreferendum unterliegt, wird sich die Stimmbevölkerung ebenfalls noch dazu äussern können. Der Grosse Rat des Kantons Thurgau hat in Form eines Netzbeschlusses zu

Ruedi Vögeli, Projektleiter Grossbauten/Kunstbauten des Kantons St.Gallen, an der dritten Standortkonferenz Wil West Ende August.





Die geplanten Massnahmen auf einen Blick.

Der Wil-West-Lenkungsausschuss

Carmen Haag, Regierungsrätin, Departement für Bau und Umwelt Kanton Thurgau (Vorsitz)

Susanne Hartmann, Regierungsrätin, Baudepartement Kanton St.Gallen

Walter Schönholzer, Regierungsrat, Departement für Inneres und Volkswirtschaft Kanton Thurgau

Beat Tinner, Regierungsrat, Volkswirtschaftsdepartement Kanton St. Gallen

Flavio Büsser, Generalsekretär Finanzdepartement Kanton St.Gallen

Nadja Stricker, Gemeindepräsidentin Münchwilen, Vorstandsmitglied Regio Wil

Hans Mäder, Stadtpräsident Wil, Vorstandsmitglied Regio Wil

Kurt Baumann, Gemeindepräsident Sirnach

entscheiden, ob er als Standortkanton die zentrale Infrastruktur bereitstellen möchte. Dazu gehören neben den separat geführten Fuss- und Radwegen auch die 550 Meter lange Dreibrunnenallee – ein zentrales Element von Wil West.

Anstelle von neuen Arbeitszonen an verschiedenen Standorten soll an regional abgestimmter Lage eingezont werden.

2024 sollen die Bagger auffahren

Mitte September 2021 endet das öffentliche Mitwirkungsverfahren Kantonale Nutzungszone (KNZ); bis Ende 2022 soll in St.Gallen über den Sonderkredit Arealentwicklung (Kantonsrat und Volksabstimmung) und im Thurgau über den Netzbeschluss Dreibrunnenallee (Grosser Rat) abgestimmt werden. Ebenfalls ab Mitte 2022 sollen die Bewilligungsverfahren für die Dreibrunnenallee inkl. Neugestaltung Zürcher-/Wilerstrasse (TG), Fuss- und Velowege, Verlegung Hochspan-



nungsleitung, Trassee und Haltestelle FW-Bahn, Autobahnanschluss Wil West, Netzergänzung Nord und die Kantonale Nutzungszone (KNZ) gestartet werden.

Zum jetzigen Zeitpunkt gehen die drei Projektpartner Kanton St.Gallen, Kanton Thurgau und die Regio Wil davon aus, dass ab dem Jahr 2024 die Bagger auffahren und mit der Realisierung Zürcherstrasse West (TG), der Verlegung der Hochspannungsleitung, der Verlegung der Frauenfeld-Wil-Bahn sowie der Realisierung Frauenfeld-Wil-Bahn-Haltestelle Wil West erste sichtbare Bauarbeiten stattfinden. Ab 2026 sollen die Dreibrunnenallee und die Fuss- und Velowege realisiert werden, ab 2027 dann der Autobahnanschluss Wil West und die Netzergänzung Nord. Zuguterletzt sollen ab 2029 die flankierenden Massnahmen an der Zürcherstrasse Ost, an der Bronschhofenstrasse und an der Hubstrasse angegangen werden.

Überzeugung und Intuition

Ursula E. Beyer (*1949) führt mit dem «acosmetics Babor Beauty Spa» ihr eigenes Unternehmen in St.Gallen. Nach einer KV-Lehre und USA-Aufenthalten nahm Ursula E. Beyer verschiedene leitende Positionen in grösseren KMU ein. Nach dem Abschluss der Kosmetikfachschule wagte sie 2004 den Sprung in die Selbstständigkeit.



Ursula E. Beyer, was reizt Sie an der unternehmerischen Tätigkeit?

Meine Philosophie – mit Fähigkeiten Dinge tun, aber mit Werten den Unterschied machen – und meine Ideen in das Unternehmen einzubringen, Verantwortung zu tragen, Entscheidungen zu treffen bei der Beschaffung, im Verkaufsbereich und bei den Behandlungswünschen der Kundschaft. Dazu braucht es ein gutes Abwägen, Einfühlungsvermögen, Überzeugung und Intuition. Die positive Reaktion der Kundschaft gibt ein gutes Gefühl, bereitet viel Freude und Befriedigung – und hält jung.

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

Dass ich mit anfangs 50 nochmals die Schulbank drückte, um Kosmetikerin zu werden und ein eigenes Kosmetikinstitut aufzubauen, macht mich schon stolz. Die Menschen zu beraten und zu unterstützen, ihre Haut richtig zu pflegen und wieder in Balance zu bringen, ist für mich die wichtigste, verantwortungsvollste und schönste Aufgabe. Vor allem Stress, Umwelteinflüsse, UV-Strahlen, Ernährung und Rauchen beeinflussen die Haut enorm. Auch die Jahreszeiten haben unterschiedliche Einflüsse. Fusspflege und Manicure sind auch Teil des Berufsbilds; Herren gehören ebenfalls zu meiner Kundschaft. Es ist toll, dass auch sie sich gerne verwöhnen lassen. Denn Schönheit und Pflege kennen weder Alter noch Geschlecht!

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

Äusserst interessante Einblicke in andere Tätigkeitsfelder und Unternehmen zu gewinnen, sich mit engagierten Frauen auszutauschen und ein wertvolles Netzwerk aufzubauen. Dabei spielt das gemütliche Beisammensein eine wichtige Rolle, so entstehen auch Freundschaften.



Gasthaus Krone * Hauptstr. 31 * CH-8362 Balterswil Telefon +41 (0)71 971 16 85 * ruedi.bartel@bluewin.ch www.kronebalterswil.ch

Öffnungszeiten

Di-Sa: 06.00-24.00 Uhr / So: 06.00-22.00 Uhr

VERNETZTES DENKEN IST UNSERE STÄRKE



PROJEKTLEITUNG | BAULEITUNG | BAUHERRENBERATUNG

Alte Maugwilerstr. 2 | 9552 Bronschhofen | T 071910 08 84 | kunzbaumanagement.ch



Ihr Jubiläum, Neubau oder Event in einer

LEADER-Sonderausgabe?

Hier erfahren Sie mehr: www.leaderdigital.ch



Sind Sie neu in einer Führungsfunktion? Ist Ihr Team in einer anspruchsvollen Phase? Sind Sie dabei sich beruflich neu auszurichten?

Ich unterstütze Sie fokussiert, praxisnah und sorgfältig mit Führungscoaching, Teamentwicklung und Organisationsberatung.

Manuela Eigenmann, Coach/Supervisor bso



Human Resources Management Elgenmann GmbH

HRME GmbH, Bahnhofstr. 11, 9000 St.Gallen, 079 220 58 16, www.hrme.ch

Der Region verbunden

Albert Baumann ist Unternehmensleiter der Migros-Fleischverarbeiterin Micarna SA Bazenheid, die wiederum Partnerin von WirtschaftsPortalOst ist.Er weiss, was die Region Wil für Vorteile bietet.



Albert Baumann, was bedeutet die Entwicklung der Region Wil für Sie?

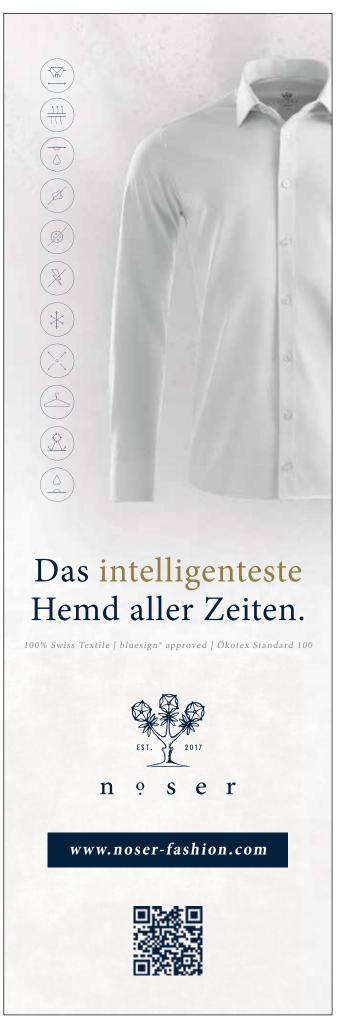
Die weitere Entwicklung der Region Wil sehe ich als Chance für alle, die hier tätig sind. Auch wir in Bazenheid profitieren von einer Verbesserung der Infrastruktur rund um Wil, zum Beispiel vom neuen Autobahnanschluss in Wil West. Denn dieser entlastet die Strasse, die von Wil nach Bazenheid führt. Die Micarna ist als Arbeitgeber schon seit den 1960er Jahren am Standort Bazenheid präsent und der Region sehr verbunden. Unter anderem engagieren wir uns auch als Sponsor des FC Wil.

Und was hat die Micarna denn der Wiler Bevölkerung an-

Die Geschäftsbereiche der Micarna sind ebenso vielfältig wie die Berufsfelder, in denen wir laufend engagierte Teammitglieder suchen. Neben den klassischen Fleischfachberufen bietet die Micarna auch attraktive und moderne Arbeitsplätze in technischen Berufen, Verwaltung, Finanzen, Personal, Verkauf, Produktion, Management, Hauswirtschaft und Logistik – da ist für jede und jeden ein passendes Angebot dabei.

Als Ausbildungsbetrieb bilden Sie auch junge Menschen in 18 verschiedenen Berufen aus.

Ja, Personen mit unterschiedlichen Qualifikationen und Hintergründen finden bei uns ein berufliches Zuhause. Dabei verbindet uns das Motto «Gemeinsam ein gutes Stück besser für Mensch, Tier und Umwelt». Die Micarna ist als Teil der M-Industrie Mitglied der Migros-Gruppe, der grössten privaten Arbeitgeberin der Schweiz. Unsere Mitarbeitenden profitieren somit auch von den vielfältigen Mitarbeitenden-Benefits der Migros.



An Wil-West führt kein Weg vorbei

Der Hauseigentümerverband Kanton St.Gallen und die Sektion Wil wollten es im vergangenen Jahr genau wissen und haben die Fahrländer Partner Raumentwicklung AG mit einer Standort- und Marktanalyse beauftragt. Das Ergebnis überrascht wenig: Der Region Wil geht es grundsätzlich gut. Aber.

Bei genauer Betrachtung fallen einige Punkte auf: Die Region boomt, insbesondere im historischen Kontext und im kantonalen Vergleich. Im nationalen oder gar internationalen Vergleich sind die Ostschweizer Brötchen aber nach wie vor bescheiden. Und unsere «Hefe» liegt hauptsächlich in der Nähe zum Wirtschaftsraum Zürich. Die Region profitiert hauptsächlich vom Verdrängungseffekt. Entsprechend wichtig ist die gute Verkehrsanbindung nach Zürich, die bereits heute stark belastet ist.

Im nationalen Vergleich stellen wir auch fest, dass das kantonale durchschnittliche Reineinkommen mit rund 78 000 Franken deutlich unter dem Schweizer Mittel von 87700 liegt. Zudem hat sich dieser Unterschied seit 2009 vergrössert.

Im nationalen Vergleich sind die Ostschweizer Brötchen nach wie vor hescheiden.

Steueroasen sind bei uns eine Fata Morgana

Währenddem sich in den meisten Zürcher Gemeinden sowie in praktisch allen Gemeinden in den Kantonen Thurgau und Appenzell Ausserrhoden die Steuerbelastung gesunken ist, hat sich die Steuerbelastung in praktisch allen St.Galler Gemeinden erhöht. Insgesamt präsentiert sich die mittlere Steuerbelastung über alle Einkommensklassen hinweg, sowohl bei Familien wie auch bei Ledigen, im Kanton St.Gallen vergleichsweise hoch.

Im Rahmen der STAF wurde mitunter der Gewinnsteuersatz im Kanton St.Gallen von 3,75 auf 2,8 Prozent gesenkt, was letztlich in einer effektiven Steuerbelastung von 14,5 Prozent resultiert. Während der Kanton St.Gallen bezüglich Gewinnsteuersatz bei juristischen Personen vor der STAF im Mittel-

feld (14. Platz) rangierte, dürfte er nach Umsetzung der STAF trotz dieser Senkung in den hinteren Bereich (19. Platz) und zu den eher unattraktiven Kantonen gehören.

Immobilienpreise: Stark gestiegen, aber noch attraktiv

Die tiefen Zinsen und der damit verbundene Wohneigentumsboom haben zu beträchtlichen nominalen Wertzuwächsen geführt. Von 2000 bis zu Beginn des laufenden Jahres erhöhten sich die Preise für Einfamilienhäuser schweizweit nominal um rund 87 Prozent. Im Kanton St. Gallen fiel die Preisentwicklung für den gleichen Zeitraum mit rund 80,5 Prozent weniger dynamisch aus.

Preise für Eigentumswohnungen haben zwischen 2000 und dem ersten Quartal 2020 schweizweit um rund 127 Prozent zugelegt. Im Vergleich dazu fiel das Preiswachstum im Kanton St. Gallen mit einem Plus von rund 109 Prozent ebenfalls hoch, jedoch unterdurchschnittlich aus.

Verfügbare Flächen als Chance

Die Vergangenheit zeigt, dass wir keine falsche Bescheidenheit oder gar Scham vor der Boomphase haben müssen. Unser Umfeld wächst noch mehr und wir müssen uns nicht in vorauseilendem Gehorsam zusätzlich einschränken. Und wenn wir auch künftig ein Stück vom Wachstum für uns beanspruchen wollen, so müssen wir einige Hürden nehmen.

Die Berechnung der Siedlungsgebietsdimensionierung zeigt, dass die Region Wil deutlich zu geringe Siedlungsreserven aufweist. Hingegen stehen die grössten absoluten Bauzonenflächen für Arbeitsnutzungen im Wirtschaftsraum Wil zur Verfügung. Bezogen auf die Anzahl Raumnutzer weist der Kanton St.Gallen tiefe Reserven auf. Die Flächenpotenzialanalyse hat ergeben, dass die sofort verfügbaren und marktfähigen Flächen nur rund sechs Prozent aller Arbeitsplatzpotenziale ausmachen. Die für die Wirtschaft wirklich attraktiven Flächen haben sich in den letzten zehn Jahren mehr als halbiert.





Nur wenige Standorte erfüllen die notwendige Qualität, um den Anforderungen für wissensintensive Dienstleistungs-unternehmen (inkl. ICT) oder technologieintensive Produktion/Präzisionstechnologie gerecht zu werden. Berücksichtigt man zusätzlich die zeitliche Verfügbarkeit wird klar, dass im Bereich des Flächenbedarfs für Arbeitsplatzpotenziale grosser Handlungsbedarf besteht.

«Die Berechnung zeigt, dass die Region Wil deutlich zu geringe Siedlungsreserven aufweist.

Es besteht Handlungsbedarf

Für den Handlungsraum Wil ergibt sich gemäss der Fahrländer-Studie folgender Handlungsbedarf: Neue Entwicklungspotenziale für hochwertige Arbeitsplätze sollen geschaffen (ESP Wil-West) und eine verstärkte überkommunale Abstimmung geeigneter Arbeits- und Wohnzonen erreicht werden. Dann soll die Ausdehnung verkehrsintensiver Einkaufseinrichtungen im Stadtumland eingedämmt und die Zentrumsfunktion von Wil und Uzwil gestärkt werden. Empfohlen wird auch, eine Siedlungsverdichtung in den Zentren und an gut erschlossenen Lagen zu forcieren (z. B. S-Bahn-Stationen) sowie eine Siedlungsbegrenzung in den übrigen Gebieten.

Insbesondere soll das Stadtzentrum Wil verkehrlich entlastet und die Zuverlässigkeit des ÖV im städtischen Gebiet erhöht werden, etwa mit dem Autobahnanschluss Wil-West, der eine Steuerung und Reduktion des MIV zur Folge hätte. Daneben könnte die ÖV-Erschliessung in den Stadtumlandgebieten noch verbessert werden, ebenso wie Infrastrukturen des Fuss- und Veloverkehrs. Die Bahnhöfe Wil und Uzwil sieht die Studie in Zukunft als multimodale Drehscheiben.

Entwicklungschrampf Wil-West

Kein Sprint – ein Marathon – hoffentlich kein Ultra-Lauf: Für die Region Wil ist es also wichtig, dass der Entwicklungs-



schwerpunkt Wil-West zeitnah verfügbar wird. Dadurch schaffen wir auch für die nächste Generation die Möglichkeit, von einem künftigen Wachstum zu profitieren. Auch hier gilt es festzuhalten, dass dieses Gebiet national oder international gesehen Ostschweizer Dimensionen aufweist. Es ist für die Region wohlproportioniert und verträglich.

Natürlich wird es nicht nur Gewinner hervorbringen und der eine oder andere wird negativ betroffen sein. Wie war das aber damals bei der Eisenbahn oder der Autobahn? Trotzdem waren beide Grossprojekte für die wirtschaftliche Entwicklung entscheidend und wären heute nicht mehr wegzudenken.

Positives Umfeld vs. Regulierungswahn

Ein allseits positives Umfeld ist für eine weiterhin gute Entwicklung zwingend notwendig. Eine optimistische Grundhaltung und eine Machermentalität sind dabei Voraussetzung. Neid und Missgunst sowie Ängste und eine Überregulierung behindern das Wachstum. Freuen wir uns doch an jedem erfolgreichen Unternehmen und sind dankbar für jeden guten Steuerzahler.

«Insbesondere soll das Stadtzentrum Wil verkehrlich entlastet werden.»

Die Flut an neuen Gesetzen und Regelungen schränken uns immer stärker ein und verhindert eine kreative Entwicklung. Die Tendenz, dass für jedes noch so kleine Problem ein neues Gesetz geschaffen wird und unser ganzes Leben reguliert wird, stellt eine schlechte Entwicklung dar. Es kann nicht sein, dass laute Minderheiten oder tragische Einzelfälle in einer Überreaktion gleich neue und allgemeingültige Konsequenzen haben. Der Staat sollte nur zentrale Themen regeln und der Bürger eigenverantwortlich handeln dürfen.

In der Region Wil versuchen wir, nicht zuletzt mittels dem WirtschaftsPortalOst, über Kantonsgrenzen hinaus die Region, die Gemeinden, die Politik und die Wirtschaft an einen Tisch zu bringen und einen Austausch für eine erfolgreiche Zukunft zu gestalten. Als Team sind wir stärker und davon profitieren letztlich alle.

Wir hoffen, dass der LEADER in zehn Jahren wiederum eine Ausgabe der Region Wil widmet und es dann heisst «Region Wil – der Boom hält an».

Die vollständige Studie finden Sie unter:

hev-sg.ch/studie-wohnstandort

Marcel Mosimann, Inhaber der Wiler Mosimann Immobilien Treuhand AG, ist eidg. dipl. Immobilientreuhänder und Schätzungsexperte SEK/SVIT. Er präsidiert den Hauseigentümerverband Wil & Umgebung.

Text: Marcel Mosimann **Bilder:** Marlies Thurnheer

Linke Begehrlichkeiten

Unternehmungen, aber auch private Steuerzahler und Hausund Grundeigentümer werden wohl künftig bald mit grösseren Steuerlasten und weiteren Eigentumsbeschränkungen zu kämpfen haben, wenn sie sich nicht vermehrt zur
Wehr setzen

Die Defizite als Folge der Massnahmen gegen die Corona-Pandemie betragen nach den neuesten Zahlen bei Bund und Kantonen derzeit rund 25 Milliarden Franken. Es ist absehbar, dass man versuchen wird, dafür Private und Unternehmungen zusätzlich zu belasten.

Derweil wächst die Bürokratie ungebremst weiter: Die Personalausgaben des Bundes sind in den letzten 20 Jahren um die Hälfte gestiegen.

Statt die Bürokratie zu bremsen und zu sparen, hat eine immer bedenklichere Strömung gegen Leistung, Eigentum und Freiheit eingesetzt. Die Linke propagiert ganz unverhohlen die Umverteilung und formuliert bereits neue Begehrlichkeiten: Sie fordert kostenlose Kinderkrippen, mehr AHV, eine Erwerbsversicherung und so weiter. Und sie deklariert gleich auch klar, wo und wie sie die immer stärker fehlenden Mittel beschaffen will. Man müsse bei denen ansetzen, welche Kapital angehäuft hätten, denn: «Nicht das Geld fehlt, sondern der Wille, politische Gerechtigkeit zu schaffen» (SP-Nationalrätin Tamara Funiciello). Die Freiheit der SP geht immer auf Kosten anderer: auf Kosten der «Superreichen», der «Abzocker», der «Spekulanten».

Ende September wird in der Schweiz über die von den Jungsozialisten lancierte und von der SP unterstützte Volksinitiative «Löhne entlasten, Kapital gerecht besteuern» entschieden, die irreführend bezeichnete «99-%-Initiative». Zu Unrecht wird vorgegaukelt, dass diese Initiative nur ein Prozent der Bevölkerung betreffe. Bereits der Initiative-Text sagt das Gegenteil: Die Betroffenheit wäre viel höher.

Die Initiative ist die Antwort der Linken darauf, wie ihre neuen Begehrlichkeiten finanziert und alte Lasten abgetragen werden sollen. Die Antwort muss ein wuchtiges Nein sein.

Walter Locher Präsident HEV Kanton St. Gallen, Kantonsrat

Nachhaltige Vollendung am Tor zur Ostschweiz

Mit der Inbetriebnahme einer brandneuen Photovoltaikanlage schliesst die Sepp Fässler (Wil) AG die Erfolgsgeschichte um ihren Neubau am Lipo-Kreisel ab. Ab Mitte September können dort Elektrofahrzeuge mit bis zu 184 kWh geladen werden – das passt zur Elektromodelloffensive von BMW und MINI.



Seit November 2018 hat die Sepp Fässler (Wil) AG eine neue Adresse: Flawilerstrasse 23, 9500 Wil. Im Neubau im Wiler Süden gibt es von allem etwas mehr als zuvor: mehr Platz, mehr Ambiente, mehr Auswahl, mehr Möglichkeiten. Was bis jetzt noch fehlte, wird dieser Tage in Betrieb genommen: die aktuell modernste Photovoltaik-Anlage der Region.

Schnellladen für alle

«Mit dieser PV-Anlage, die bis zu 223 kWh Spitzenleistung bringt und durch eine Lastmanagement-Software geregelt wird, schliessen wir den Neubau ideal ab», freut sich Geschäftsführer Stefan Menti. Der von ihr gelieferte Strom wird primär für die sieben aussen und sechs innen Elektro-Tankstellen der Sepp Fässler (Wil) AG verwendet; überschüssiger Strom wird im Betrieb eingesetzt. Sollte dann noch etwas übrig sein, wird das in das öffentliche Stromnetz eingespeist. «So ermöglichen wir wirklich klimaneutrales Fahren», unterstreicht Menti.

Die hochmoderne Anlage bedient zwölf Wechselstromund eine Gleichstrom-Ladestation – letztere kann mit bis zu 184 kWh laden. «Das heisst, dass Sie etwa den neuen BMW iX in weniger als 40 Minuten wieder auf 80 Prozent laden können», so Menti. Selbstverständlich stehen die Ladestationen allen Elektrofahrzeugmarken gegen Gebühr offen.

Gold für den Neubau

Schon vor rund einem Jahr erhielt die Sepp Fässler (Wil) AG den «BMW und MINI Green Building Award» in Gold für ihren Neubau. Dieser wurde betreffend Nachhaltigkeit vom unabhängigen DEKRA-Institut untersucht. Anhand von 100 Kriterien prüften die Experten Gebäudedesign, Ressourcennutzung, Energieeffizienz, Abläufe und Arbeitsplatzqualität. Fazit des dreimonatigen Prüfverfahrens: das höchste Gold-Zertifikat für die beiden Geschäftsbereiche der Sepp Fässler (Wil) AG – BMW und MINI.

Sebastian Zimmermann als Vertreter von BMW (Schweiz) AG lobte das hervorragende Resultat: «Sepp Fässler (Wil) AG ist der BMW-Vorzeigebetrieb in der Schweiz. Alle in den letzten fünf Jahren erstellten Betriebe wurden zertifiziert, wobei

die Sepp Fässler (Wil) AG als Unternehmen den Gold-Status erhielt.» Stefan Menti freuts: «Nachhaltigkeit, Digitalisierung und Elektrifizierung sind Megatrends, für die wir bestens gerüstet sind. Das «BMW und MINI Green Building»-Zertifikat belegt dies eindrücklich. Und es hilft uns natürlich bei der Positionierung im Markt.»

Menti betont, das Zertifikat sei kein Zufall «Wir wollten den Gold-Status und haben ihn erreicht. Unser topmodernes Gebäude bot dazu die besten Voraussetzungen. Hinzu kamen viele weitere Pluspunkte wie die verwendeten Materialien, die Ergonomie der Arbeitsplätze, die «best practice»-Arbeitsabläufe oder unsere E-Ladestationen vor und im Gebäude.»

Multifunktionales Gebäude mit Mehrwert

Der Neubau, der im November 2018 nach nur einjähriger Bauzeit eröffnet werden konnte, beeindruckt nicht nur durch Nachhaltigkeit und Energieeffizienz, sondern auch durch Zahlen: Die Grundstückfläche beträgt über 6800 Quadratmeter, die Gebäudefläche mehr als 4100. Im Aussenbereich werden permanent rund 30 BMW- und MINI-Neufahrzeuge sowie bis zu 40 Occasionen präsentiert. Es gibt 24 Kunden- und Ersatzfahrzeugparkplätze und 7 öffentliche Elektro-Ladestationen inklusive Schnellladestation.

Im Gebäude selbst warten 14 BMW und 6 MINI im Showroom auf interessierte Käufer, es gibt eine Kundenkontaktzone mit Empfang und Mobilitäts- sowie Serviceberatern. Werkstatt, Diagnose und Fahrzeugaufbereitung sind alle nach neuestem Standard ausgestattet. Dies gilt auch für das Ersatzteillager mit elektronischem Shuttlesystem. Das Räderhotel bietet Platz für stolze 7000 Räder. Das Angebot wird von einer internen Tiefgarage mit 24 Plätzen, Waschanlage und Tankstelle abgerundet.

Das ist aber noch nicht alles: Das Gebäude ist multifunktional konzipiert und lässt sich auch für Events nutzen. «Wir können in diesem repräsentativen Bau nicht nur unseren Kunden hochwertige Autos und einen 'fässzinierenden' Service bieten, sondern es auch für Veranstaltungen anbieten», erläu-



tert Stefan Menti. Denn der Neubau ist universell bespielbar, sodass hier etwa Produktneulancierungen, Vorträge, Vernissagen oder Konzerte stattfinden. «Die grosszügigen Flächen ermöglichen es uns, auch spezielle Anlässe durchführen zu können.». So ist der Neubau nicht nur «Verkaufsinstrument», sondern auch eine Begegnungszone, wo man sich trifft und interessanten Events beiwohnen kann.

Breites Angebot zieht Menschen an

Auch wenn heute viele Aspekte des Autohandels über das Internet ablaufen, sind attraktive physische Verkaufsräume wichtig. «Nur wenn man ein Auto wirklich sehen und berühren, ja er-fahren und erleben kann, entwickelt man ein Gefühl dafür», sagt Stefan Menti. Diese Faszination für Automobile hat sich etwa auch während des Lockdowns 2020 gezeigt: «Während des Lockdowns haben wir von den einmaligen Präsentationsmöglichkeiten unserer Fahrzeuge profitiert. Obwohl wir nicht beraten durften, sind zahlreiche BMW- und MINI-Fans zu uns nach Wil gekommen, um sich unser Neu-und Gebrauchtwagenangebot anzuschauen.»



Geschäftsführer Stefan Menti mit dem brandneuen BMW iX.

Jetzt, wo wieder Normalbetrieb herrscht, spürt die Sepp Fässler (Wil) AG eine anziehende Nachfrage nach vollelektrischen Autos und Fahrzeugen mit Plug-in Hybridantrieben. «Und hier können BMW und MINI aus dem Vollen schöpfen praktisch für jede Baureihe gibt's eine elektrifizierte Version», so Stefan Menti. Und so schliesst sich der Kreis: Mit ihren jetzt sonnenenergiegespiesenen Ladestationen ist die Sepp Fässler (Wil) AG bestens darauf vorbereitet.

Der neue **BMW iX** kann ab Ende November 2021 bei der Sepp Fässler (Wil) AG Probe gefahren werden. Das Technologie-Flaggschiff von BMW kombiniert emissionsfreie Fahrfreude, agile Sportlichkeit und überzeugende Reichweite mit einer konsequent an Nachhaltigkeit orientierten Charakteristik.

Zur Markteinführung des BMW iX stehen zwei Modellvarianten zur Auswahl. Beide verfügen über einen elektrischen Allradantrieb, dessen Systemleistung 385 kW/523 PS im BMW iX xDrive50 oder 240 kW/326 PS im BMW iX xDrive40 beträgt. Die Effizienz ihrer Antriebstechnik und die jüngste Batteriezellen-Technologie ermöglichen Reichweiten von bis zu 630 Kilometern im BMW iX xDrive50 und bis zu 425 Kilometern im BMW iX xDrive40. Und wie alle BMW-Elektromobile kommt auch der iX ohne seltene Erden aus.

Das maximale Systemdrehmoment beträgt 630 Nm im BMW iX xDrive40 und sogar 765 Nm im BMW iX xDrive50. Der BMW iX xDrive50 spurtet in 4,6 Sekunden von null auf 100 km/h. Im BMW iX xDrive40 ist eine Beschleunigung aus dem Stand auf Tempo 100 in 6,1 Sekunden möglich.

Text: Stephan Ziegler **Bild:** Thomas Hary

Von Wil aus in die ganze Welt

Stihl ist die meistverkaufte Motorsägen-Marke der Welt. Das Unternehmen hat seinen Hauptsitz zwar in Waiblingen bei Stuttgart – die Ketten für alle Stihl-Motorsägen aber werden in zwei Werken in Wil und Bronschhofen gefertigt. Joachim Zappe, Geschäftsführer des Stihl-Kettenwerks Schweiz, erklärt, warum der Ostschweizer Standort wichtig für Stihl ist.

Joachim Zappe, Stihl-Komponenten werden in Deutschland, den USA, Brasilien, Österreich, China und auf den Philippinen gefertigt – und in der Schweiz. Wie kommt es, dass Stihl immer noch in der vielgeschmähten «Hochlohninsel» produziert?

Für Stihl ist das Kettenwerk in der Schweiz von immenser strategischer Bedeutung und ein wichtiger Teil des internationalen Fertigungsverbunds. Stihl ist weltweit der einzige Hersteller, der nicht nur den Antrieb, sondern auch Führungsschienen und eine Vielzahl an Sägeketten, also die gesamte Schneidgarnitur, selbst entwickelt und produziert. Durch diese hohe Entwicklungs- und Fertigungstiefe stellen wir sicher, dass alle Komponenten optimal aufeinander abgestimmt sind und unsere Kunden für ihre Anforderungen das bestmögliche Produkt erhalten. Die Fertigung von Sägeketten erfordert ein hohes Mass an Know-how und Technologie sowie eine fundierte Ausbildung. All diese Faktoren sind in der Schweiz, in der Stihl seit 1974 fertigt, gegeben. Jahrzehntelange Erfahrung, ein Team aus hochmotivierten Mitarbeitern, konsequente Qualitätsorientierung und ein gutes Ausbildungssystem zeichnen unseren Standort aus. Ein weiterer Erfolgsfaktor ist unser Maschinenpark, den wir an allen Schlüsselstellen der Kettenproduktion im Einsatz haben. Diese Spezialmaschinen werden von Stihl selbst konstruiert, gebaut und kontinuierlich weiterentwickelt. Dies führt zu einem sehr hohen Automatisierungsgrad, über den wir in der Lage sind, die Personalkosten relativieren zu können.

Dann ist der Standort Schweiz auch in Zukunft nicht gefährdet, obwohl ja neulich die Verhandlungen zum Rahmenabkommen mit der EU abgebrochen wurden?

Aus meiner Sicht nicht. Ich gehe davon aus, dass es der Politik gelingen wird, auch im Zusammenhang mit diesem sehr anspruchsvollen Abkommen Lösungen zu finden, die für beide Seiten vernünftig, umsetzbar und vor allem tragfähig sind.

Sie beschäftigen in Wil und Bronschhofen rund 1100 Menschen und sind damit das grösste Industrieunternehmen der Stadt. Was genau wird hier hergestellt, und wie automatisiert ist der Herstellungsprozess?

An den beiden Standorten produzieren wir die Sägeketten für alle Stihl-Motorsägen weltweit und zusätzlich einen Grossteil

der Schneidwerkzeuge für Stihl-Heckenscheren. Die Sägeketten werden von Wil aus in 160 Länder dieser Erde ausgeliefert. Der Automatisierungsgrad in unserer Kettenfertigung ist für den Erhalt unserer Wettbewerbsfähigkeit von grosser Bedeutung. In der Produktion gibt es heute kaum noch einen Fertigungs- oder Montageprozess, der nicht automatisiert ist. Die Aufgabe, über Innovationen und zunehmend über die Digitalisierung Maschinen, Anlagen und Prozesse ständig weiterzuentwickeln, um Effizienz und Produktivität zu verbessern, bleibt daher immer im Fokus.

«Die Sägeketten werden von Wil aus in 160 Länder dieser Erde ausgeliefert.»

Jetzt ist Stihl in der Region Wil sukzessive gewachsen; aus einem Werk wurde zwei, diese wurden auch immer wieder erweitert. Hat dabei die Zusammenarbeit mit den Behörden gut geklappt?

Ja. Wir arbeiten seit jeher eng und gut mit den Behörden vor Ort zusammen. Für uns ist es wichtig, frühzeitig und transparent sowohl die zuständigen Behörden als auch unsere Nachbarschaft immer umfassend zu informieren und einzubeziehen. Auf dieser Basis konnten wir eine stetige Erweiterung realisieren: 2008 war dies der Neubau vom Kettenwerk in Bronschhofen, es folgte der Bau des Logistikgebäudes in Wil, die erste Erweiterung vom Kettenwerk in Bronschhofen und der Bau des Parkhauses in Wil.

Im August 2021 haben Sie Ihr neues Eingangsgebäude mit Kantine fertiggestellt. Wissen Sie schon, wann der nächste Erweiterungsschritt sein wird?

Mit den Baumassnahmen der vergangenen Jahre haben wir eine gute Basis geschaffen, um in der Produktion auf die gestiegenen Absatzzahlen reagieren zu können. Wir haben in der Produktion noch Reserveflächen, auch wenn diese nicht mehr so gross ist, wie wir es beim Bau des zweiten Bauabschnitts in Bronschhofen 2016 für das Jahr 2021 angenommen





Lokal geröstet Nachhalt & Fair

Sigma Coffee Roaster GmbH ist Ihr lokaler Spezialist für nachhaltigen und fairen Kaffee. Wir bringen den perfekten Kaffeegenuss zu Ihnen ins Büro oder ins Home-Office. Jetzt mit speziellem Büro-Rabatt!





LEADER ist eine Marke – und davon profitieren auch Sie!

Der LEADER ist zum Label für ein starkes Unternehmertum mit Visionen geworden. Ob Firma, Verband oder Organisator einer Veranstaltung: Wir sind Ihr Partner und realisieren mit Ihnen ein Magazin, das vollumfänglich oder teilweise anzeigenfinanziert ist, professionell umgesetzt wird und direkt von der exklusiven Zielgruppe der Entscheidungsträger aus Wirtschaft und Politik in der Ostschweiz profitiert. Bei Fragen stehen wir Ihnen per Telefon unter 071 272 80 50 oder via Email unter leader@metrocomm.ch gerne zur Verfügung.

www.leaderdigital.ch







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

NEU: SEMINARE FÜR KMU

Von der Idee zum Geschäftserfolg

Liquiditätsplanung

Cash is King

Leasing

Kaufen oder leasen?

Digitale Transformation

Zukunftsfähigkeit steigern

Berufliche Vorsorge

Optimale Vorsorgelösung finden

Landwirtschaft Finanzierung

Einfach und verständlich

Nachfolgeregelung

Zukunft sichern, Nachfolge regeln

NEU: SEMINAR FÜR

BERUFSEINSTEIGER

Berufseinstieg und Finanzen

Antworten auf wichtige Geldfragen

SEMINARE FÜR **PRIVATPERSONEN**

Erfolgreich Anlegen

Das 1×1 des Anlegens kennenlernen

Anlegen mit Fonds

Wichtige Fakten, Vor- und Nachteile

Praktische Steuertipps

Steuern sparen und optimieren

Ehe- und Erbrecht

Nachlass geregelt ohne Streitigkeiten

Pension vorbereiten

Vorsorgelücken schliessen



tkb.ch/seminar



haben. Wir stehen also momentan nicht unter Druck, schnell ein weiteres Gebäude bauen zu müssen. Da wir jedoch langfristig planen, haben wir eine Wachstumsstrategie vorbereitet, mit der wir auf neue Anforderungen rechtzeitig reagieren können

> «Unsere Eigenkapitalquote von 70 Prozent erlaubt es uns, aus eigener Kraft zu wachsen und langfristig zu planen.»

Seit 1971 ist Stihl die meistverkaufte Motorsäge der Welt. Was ist das Geheimnis des Erfolgs?

Die unglaubliche Innovationskraft, die in der gesamten Gruppe steckt – und die Bodenständigkeit, die bei allem Erfolg und Wachstum bewahrt wurde. Durch stetige Modernisierungsschritte in der Produktion, einem sehr hohen Entwicklungs-Know-how und einer konsequenten Ausrichtung an den Bedürfnissen von bekannten und neuen Kundengruppen ist es möglich, diese Spitzenposition auch zu halten. Unsere hohe Eigenkapitalquote von 70 Prozent erlaubt es uns, aus eigener Kraft zu wachsen und langfristig zu planen und zu investieren. Zudem ist Stihl nach wie vor zu 100 Prozent ein Familienunternehmen. Das spürt man und das macht Stihl zu etwas ganz Besonderem.

Und was unterscheidet Stihl von den Mitbewerbern, von denen es auch im Premiumsegment einige gibt?

Zum einen die Mischung aus international tätiger Unternehmensgruppe, mittelständischer Prägung und schwäbischem

«Mit einer Fertigungstiefe von mehr als 50 Prozent heben wir uns deutlich von Mitbewerbern und anderen Branchen ab.»

Understatement. Zum anderen ist es die grosse Expertise, die wir entlang des gesamten Fertigungsprozesses haben. Mit einer Fertigungstiefe von mehr als 50 Prozent heben wir uns deutlich von Mitbewerbern und anderen Branchen ab.

Kommen wir noch zum vielbeschworenen Fachkräftemangel: Wie ausgeprägt empfinden Sie diesen?

Auch wir spüren den Fachkräftemangel und setzen uns damit bereits seit einiger Zeit intensiv auseinander. So ist es uns immer schon sehr wichtig gewesen, allen Angestellten möglichst gute Rahmenbedingungen zu bieten. Dazu gehört auch die eigene, neue Kantine. Ein positives Arbeitsklima und ein Arbeitgeber, der sich kümmert - das spricht sich rum und darauf sind wir gerade bei der Rekrutierung von erfahrenen Fach- und Führungskräften angewiesen. Besonders wichtig sind für uns auch unsere eigene Lehrwerkstatt und eine hohe Ausbildungsquote. Derzeit bilden wir in der gesamten Stihl-Gruppe über 70 junge Menschen aus und konnten in der Vergangenheit eine sehr hohe Übernahmequote der Lehrlinge in Produktion, Logistik und Verwaltung realisieren. Unsere Lehrwerkstatt haben wir in den letzten Jahren stetig vergrössert und auf neue Berufe ausgerichtet. Wir unternehmen diese Schritte, um uns noch besser auf die Digitalisierung und ihre Herausforderungen vorzubereiten. Aktuell steht etwa die Ausbildungsberufe Automatiker und Automatikmonteur besonders im Fokus.

Sie engagieren sich auch als Delegierter beim Wirtschafts-PortalOst. Wie wichtig ist die Wirtschaftsplattform für die Region Wil?

Als Delegierter beim WirtschaftsPortalOst engagiere ich mich sehr gerne. Ich bin der Überzeugung, dass sich der Grossraum Wil, der heute bereits eine hohe Bedeutung für die beiden Kantone St.Gallen und Thurgau hat, in den nächsten Jahren in seiner Zentrumsfunktion noch stärker entwickeln wird. Daher ist es sehr sinnvoll, über ein Wirtschaftsportal diese Entwicklung zu begleiten, um auch Einfluss nehmen zu können.

Zum Schluss: Wenn Sie noch einen Wunsch an die Politik frei hätten, wie lautete dieser?

Eine wichtige Aufgabe der Politik ist es unter anderem, gute Rahmenbedingungen für die Industrie im Allgemeinen und die Exportindustrie im Speziellen zu schaffen. Wenn sich die Politik um eine zukunftsfähige Ausgestaltung solcher Rahmenbedingungen kümmert, bin ich zufrieden.

Text: Stephan Ziegler **Bilder:** Thomas Hary

Marken erfolgreich in Szene setzen

Mit dem digitalen Boom haben sich die Anforderungen an Marken und Kommunikation verändert. Inszenierung heisst das neue Zauberwort. Diese beginnt bei der Marke. BBK – Agentur für Kommunikation AG entwickelt markante Markenkonzepte und -inszenierungen – und realisiert sie als Fullservice-Agentur aus einer Hand.

Ein Blick in die Kundenliste der Agentur BBK zeigt: Hier gehen Kunden nicht ein und aus. Hier kommen und bleiben sie – 5, 10, 20 oder sogar über 40 Jahre. Ein wichtiger Grund dafür ist der gesamtheitliche Markenansatz von BBK. Er umfasst die strategische Beratung bis hin zur Umsetzung von Corporate Designs, Websites, Online-Marketing, Print, Messeständen, Events, Fotografie/Film sowie PR- und Medienarbeit – alles aus einer Hand. Dank langjähriger Erfahrung, spezialisierten Mitarbeitenden und einem eigenen Fotostudio ist die Kreativagentur ein leistungsfähiger Partner für Kunden, die Wert auf eine professionelle Markeninszenierung und kurze Wege legen.

Markenentwicklung ist mehr als Grafik

Marken entstehen im Kopf. Denn dort geben Menschen Dingen einen Wert. Marken machen sich dies zu Nutze. Ganz gleich, ob Industriebetrieb, KMU, Gemeinde, Event, Produkt oder Dienstleistung. Um Markenstatus zu erlangen, zählt nicht die Grösse oder das Budget. Es zählt die Idee. Diese entwickelt BBK anhand von drei Grundsätzen: Marken benötigen klare Positionierungs- und Differenzierungsmerkmale, ein grosses Versprechen und als Drittes eine einzigartige Inszenierung. Die Entwicklung einer Marke - oft auch als Branding bezeichnet - ist somit keinesfalls nur eine grafische Aufgabe. Sie beginnt viel früher und erfordert eine Auseinandersetzung mit dem Geschäftsmodell, dem Marktumfeld und den Anspruchsgruppen des Kunden. Die erste kreative Leistung liegt im Erkennen von Potenzialen, unbesetzten Feldern oder künftigen Kundenbedürfnissen. Aufbauend auf diesen «Insights» wird die strategische Leitidee der Marke formuliert und die Markenstory aufgebaut - kurz, prägnant und einzigartig. «Wer es schafft, in wenigen Worten differenziert aufzuzeigen, wofür man steht, hat bereits viel gewonnen. Und wer es gar schafft, ein einziges Wort für sich zu besetzen, schafft einen klaren Marktvorteil», erklärt Agenturchef Markus Kammermann und macht ein Beispiel aus der Autowelt: «Während Mercedes den

Begriff (Fahrkomfort) in Anspruch nimmt, setzt BMW auf (Fahrfreude), Tesla auf (Elektro) und Volvo auf (Sicherheit).» Dieses Prinzip wendet BBK auch für Unternehmen, Produkt- und Dienstleistungsmarken gezielt an. Oft liegt der Ansatz auf der Hand, man muss ihn nur erkennen.

Markeninszenierung, jetzt erst recht

Mit der Markeninszenierung ist der Aufbau einer stimmigen, stilbildenden Markenwelt gemeint. Angefangen beim Corporate Design, der Sprache, der Bildwelt bis hin zu den Werbemitteln – alles aus einem Guss, je kreativer, desto wirkungsvoller. Insbesondere im Online-Marketing ist dies entscheidend. Ein perfektes Bild, ein überraschendes Video, eine starke Headline kann unzählige Views, Likes und Conversions erzielen. Die Kunst ist es, aufzufallen und dabei gleichzeitig die Positionierung zu stärken.



→ Kennt sich mit Markeninszenierungen aus: das BBK-Team aus Sirnach.



→ Mit dem Website-Relaunch wurde der Marktauftritt der Käserei Neuwies einem kompletten Rebranding unterzogen und neu inszeniert – basierend auf der Positionierung «Landkäserei».



↑ Mit dem Rebranding der Marke «Edelweiss Fenster» entwickelte BBK neue Markenvisuals, die das Fenster und den Produktenutzen reduziert in den Mittelpunkt stellen. Die Sujets werden onund offline konsequent eingesetzt – bis hin zur Fahrzeugbeschriftung.



← Für die Herbst-/
Winterkampagne, mit
Fokus auf POS, Print- und
Online-Marketing, hat
BBK die Hemden der
Traditionsmarke KAUF mit
einer neuen Bildwelt im
«Urban Style» inszeniert.



← **Die Positionierung der Whiskymarke** «Macardo» lautet: «Der Schweizer unter den Weltklasse Whiskys.» Aufbauend darauf wurde die Marke entwickelt. Die werbliche Inszenierung erfolgt über den Claim «THE SWISS ONE» und hochwertige Visuals.

Agentur BBK

Die Agentur BBK wurde 1976 in Eschlikon gegründet. 2012 bezog sie ein Industrie-Loft in Sirnach, wo sich auch das Fotostudio befindet. Von hier aus betreut das BBK-Team unter der Leitung von Markus Kammermann (Strategie/Beratung) und Daniel Schmid (Kreation) Kunden aus unterschiedlichen Branchen. Ein Highlight der Firmengeschichte ist das 4-jährige Mandat im Bereich Sponsoring/Marketing am Eidgenössischen Schwing- und Älplerfest 2010 in Frauenfeld, welches auch die Entwicklung und Führung der Eventmarke umfasste.

Dienstleistungen:

Strategische Kommunikationsberatung, Corporate Design/Branding, Packaging Design, Webdesign, E-Commerce, Social Media, E-Mail-Marketing, Direct Marketing, Text, Events, PRund Medienarbeit, Messen/Promotion, Fotografie, Film/Animation.



↑ **Der «Vetter-Container»:** Mit ihm wird die formulierte Markenstrategie «vertraut. vorwärts.» seit vielen Jahren bildstark in Szene gesetzt.

www.agentur-bbk.ch



«Wir brauchen Taten, keine Reden»

Die Camion Transport AG ist mit schweizweit rund 1400 Angestellten der grösste Transportdienstleister des Fürstenlandes. CEO Josef Jäger steht zum Hauptsitz Wil und setzt schon seit längerer Zeit auf alternative Antriebe.

Josef Jäger, ist die Bezeichnung «Boomregion Wil» aus Sicht der Camion Transport AG gerechtfertigt?

Jein: Durch die geografische Lage mit ihrer guten Verkehrsanbindung und das vielseitige Arbeits- und Bildungsangebot ist die Region Wil sicher ein attraktiver Standort mit guten Entwicklungschancen. «Boomregion» ist aber doch etwas hochgegriffen. Natürlich ist das Projekt «Wil West» wichtig für die Region und bietet Chancen für eine nachhaltige Raumplanung. Für Camion Transport direkt ist das Projekt allerdings nicht relevant, da unsere Branchenbedürfnisse wie etwa Flächenbedarf oder direkte Bahnanbindung damit nicht abgedeckt werden können.

«Will man einen sauberen Güterverkehr, darf ein neues Atomkraftwerk nicht tabu sein.»

Die Camion Transport AG hat ihren Hauptsitz seit bald 100 Jahren in Wil und trug bei der Gründung gar die Äbtestadt im Namen – als «Lagerhaus Wil AG» 1925. Wie verwurzelt ist die Gruppe heute noch mit der Region?

Der Hauptsitz Wil und unsere Niederlassung in Schwarzenbach sind sehr wichtige Standorte. Unsere Wurzeln sind hier, mit dem Hauptsitz prägen wir unsere Firmenkultur. Obwohl gesamtschweizerisch gesehen peripher gelegen, funktioniert Wil als Logistikstandort gut. Die Anbindung ans Nationalstrassen- und Schienennetz stimmt. Wil ist keine Grossstadt, dennoch ist alles vorhanden. Unschön ist die regionale Verkehrssituation mit ihren vielen Staus – und in Sachen Firmenfreundlichkeit schneidet der Kanton St. Gallen höchstens durchschnittlich ab.

Jetzt haben Sie insgesamt 14 Standorte in der ganzen Schweiz. War oder ist Wil als Hauptsitz nie gefährdet?

Nein. Wir fühlen uns nach wie vor wohl in Wil. Und solange die Rahmenbedingungen stimmen, sehen wir keinen Grund für einen Wechsel des Hauptsitzes in eine andere Region oder gar in einen anderen Kanton. Die Transportbranche ist gerade im Umbruch; alternative Antriebe setzen dazu an, den guten alten Diesel zu verdrängen. Die Camion Transport AG testet zurzeit verschiedene emissionsfreie Antriebe. Wie muss man sich das konkret vorstellen?

Die Kunden sowie Öffentlichkeit und Gesellschaft erwarten von uns Dienstleistern eine nachhaltige Logistik. Dazu braucht es nicht idealistische Reden von Theoretikern, sondern Taten. Wir schaffen mit unseren Praxistests mit verschiedenen Fahrzeugantriebsformen die Basis für die Zukunft. Ich sehe in zehn Jahren einen Mix von etwa je einem Drittel Batterie-elektrischen Fahrzeugen im City- und im Agglomerationsverkehr, Brennstoffzellen-elektrischen Fahrzeugen im Überlandverkehr und Fahrzeugen mit Verbrennungsmotoren mit synthetischen Treibstoffen wie Bio, Diesel, aber auch Wasserstoff im Fernverkehr. Im Vergleich zu heute werden mindestens drei Konzepte parallel eingesetzt. Jedes davon hat seine Vor- und Nachteile.

Mit dem Programm «Eco Balance by Camion Transport» verfolgen Sie eine umweltschonende und nachhaltige Unternehmensführung. Was umfasst das Programm alles?

«Eco Balance by Camion Transport» ist seit 2010 bei uns fest verankert. Der Fokus liegt im Wesentlichen auf sauberer Fahrzeugtechnik, notwendiger Infrastrukturen (u. a. auch Photovoltaik), digitalen Prozesse (bspw. Touroptimierungen), Mitarbeiterschulungen (bspw. ökologische Fahrweise) und einem nachhaltigen Einkauf. So wollen wir führend in der Schweizer Transportökologie bleiben.

«Früher für unsere Bahnstrategie belächelt, sind wir heute ein Vorbild im Nutzen des Modalsplits.»

Bereits 2012 erhielten Sie den «Eco Performance Award» für Ihr Nachhaltigkeitsprogramm. Was hat Sie in den 2000er-Jahren dazu bewogen, dieses einzuführen?

Wir haben neue Entwicklungen stets früh vorausgesehen. Und wir blieben immer konsequent am Ball. Unser Erfolg Tiny Garden – Holen Sie sich ein wundervolles Stück Natur in Ihr Zuhause

RUTISHAUSER AG Gartencenter + Floristik

Fürstenlandstrasse 20, 9500 Wil Telefon 071 911 41 41 Öffnungszeiten:

Mo.-Fr. 08.00 - 18.30 Uhr Sa 08.00 - 17.00 Uhr

gc-wil@rutishauserag.ch

www.rutishauser-garten.ch





Als Profi stehen Sie im Mittelpunkt. Wir sind das Plus zu Ihrer Kompetenz.

Leidenschaftlich im Detail, innovativ in der Umsetzung. Wir planen und realisieren auf Ihre Bedürfnisse abgestimmte Lösungen in den Bereichen Betrieb, Logistik und Industriebau.

Mehr Informationen unter: www.wpag.ch



agenturperform.ch



baut nicht unwesentlich genau darauf auf. Früher für unsere Bahnstrategie belächelt, sind wir heute ein Vorbild im Nutzen des Modalsplits. Dies ist nur ein Beispiel; wir wollen wirklich nachhaltig geschäften und nehmen die ökologische Verantwortung wahr, dass unsere Umwelt so weit als möglich geschont wird.

«Solange die Rahmenbedingungen stimmen, sehen wir keinen Grund für einen Wechsel des Hauptsitzes.»

Damit stehen Sie an der «Nachhaltigkeitsspitze», wenn man so sagen will, der Transportbranche. Das erklärt wohl auch die ehrgeizigen Ziele der Camion Transport AG: Bis 2025 wollen Sie die Innenstädte, bis 2030 die urbanen Regionen emissionsfrei beliefern. Ist das wirklich zu schaffen?

Ich glaube daran. Allerdings genügen unser starker Wille und die Bereitschaft zu investieren alleine natürlich nicht. Die entsprechenden Fahrzeuge müssen in erschwinglichen Serienformaten verfügbar sein. Fast noch wichtiger aber sind das Stromnetz, die Wasserstoffproduktion und die Produktion alternativer Kraftstoffe. Gerade diesbezüglich gibt es noch grosse Fragezeichen – wo soll die ganze «grüne Energie» schlussendlich herkommen?

Trotzdem wollen Sie bis 2040 gar die Überlandstrecken weitgehend emissionsfrei absolvieren. Können wir denn heute bereits sagen, ob die Technik in zwei Jahrzehnten soweit ist?

Die Technik wird zweifelsohne verfügbar sein. Bedenken habe ich, dass unsere Energieversorgung den Anforderungen nicht genügt. Will man einen sauberen Güterverkehr, darf ein neues Atomkraftwerk nicht tabu sein.

Bleiben Sie gesund!

Das wünschen wir uns seit dem Ausbruch der Pandemie vor anderthalb Jahren ganz bewusst, denn Corona hat Gesundheit zum alles dominierenden Megatrend in der Gesellschaft werden lassen. Doch schon vor Sars-CoV-2 war das Thema Gesundheit zum Synonym für hohe Lebensqualität geworden.



Dabei geht es darum, gesund zu werden, gesund zu bleiben und gesund zu leben. Im ganzheitlichen Fokus stehen damit neben dem Pharmasektor und der Medizintechnik auch Ernährung und Fitness. Das heisst: Dieser Megatrend ist auch für Investoren interessant.

Eine Vielzahl an Arzneimitteln sorgt dafür, dass Menschen heute älter werden und dabei häufig auch noch ein aktives Leben in hoher Qualität geniessen können. Insgesamt wuchs der globale Arzneimittelmarkt in den letzten zehn Jahren um rund 50 Prozent. Bis 2025 erwarten wir auch dank der vollen Pipelines der Pharmagiganten eine weitere Steigerung um 28 Prozent auf dann 1600 Milliarden US-Dollar. Vor allem Staaten in den «Emerging Markets» und China haben ein gewaltiges Nachholpotenzial.

Mithilfe der Medizintechnik können Volkskrankheiten heute so gut behandelt werden wie nie zuvor. Innovation und fallende Kosten prägen diesen Markt und neue Technologien steigern die Qualität der Therapien. Deshalb könnte der Medizintechnik-Weltmarkt bis 2030 auf fast 800 Milliarden US-Dollar anwachsen, ausgehend von heute 487 Milliarden.

Das steigende Bewusstsein für Gesundheit und Fitness rüttelt an alten Ernährungsgewohnheiten. Auswahl, Herkunft und Zusammensetzung von Lebensmitteln werden durch Konsumenten zunehmend kritisch hinterfragt. Daraus entstehen neue Ernährungstrends. Bereits etabliert haben sich Regionalität, Bio und mehr Lebensmittel auf pflanzlicher Basis, und Nachhaltigkeit wird zum alles überragenden Thema.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen: «Bleiben Sie gesund» und nutzen Sie den Megatrend «Gesundheit» auch in Ihren Anlageüberlegungen.



Erfolgreich selbständig werden

Die eigene Chefin, der eigene Chef sein. Wer davon träumt, profitiert von der Unterstützung des Jung-Unternehmer-Zentrums der wirtschaftlich starken Region Wil-Flawil-Gossau-Toggenburg. Das Jung-Unternehmer-Zentrum vernetzt Start-ups mit etablierten und kompetenten Persönlichkeiten aus Wirtschaft und Politik aus der Region Ostschweiz.

«Ich mache mich selbständig.» Wer sich dieses Ziel setzt, kann sich auf das Jung-Unternehmer-Zentrum verlassen. Als Mitglied des Trägervereins können Jungunternehmende auf die unabhängige und unentgeltliche Beratung in den unterschiedlichsten Fachbereichen wie Betriebswirtschaft, Finanzen, Gründung, Marketing und Vertrieb und viele mehr zählen. Dies ermöglicht den Schritt in die Selbständigkeit auf solider Basis – sei es mit der Gründung des eigenen Unternehmens oder durch Firmenübernahme. Bereits bei der Entwicklung der Gründeridee können sich Jungunternehmer kostenlos beraten lassen. Danach wird der Aufbau des Unternehmens begleitet, vom Businessplan über die individuelle Schulung bis zum Unternehmer-Coaching: Das Angebot des Jung-Unternehmer-Zentrums beinhaltet alles Wichtige für einen erfolgreichen Start als eigene Chefin, als eigener Chef.

Gut vernetzt zum Erfolg

Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer sind darauf angewiesen, dass ihre Dienstleistungen, ihre Fähigkeiten, ihr gesamtes Angebot bekannt werden. Auch dabei kann man auf das Jung-Unternehmer-Zentrum zählen. Regelmässig werden Anlässe mit spannenden Fachreferaten zu aktuellen Themen oder Betriebsführungen mit anschliessendem Apéro organisiert, die sich bestens zum Netzwerken eignen. Eingeladen werden dazu die Mitglieder des Trägervereins, bestehend aus rund 500 Persönlichkeiten aus Wirtschaft und Politik der Region. In zwangloser Atmosphäre können sich die Jungunternehmenden mit den teilnehmenden Gästen vernetzen.

Inspirierendes Martini-Forum

Gemeinsam mit Firmeninhabern, Geschäftsführenden und Gemeindepräsidenten frühstücken und sich austauschen: Das steht auch am traditionellen **Martini-Forum** im Fokus. Nach einem Jahr Pause findet der inspirierende Anlass am **Freitag, 5. November 2021, von 7 bis 10 Uhr im Lindensaal in Flawil** statt. Zum Thema «Kommunikation als Gratwanderung» erzählt Gastreferent Hanspeter Krüsi, Mediensprecher der Kantonspolizei St. Gallen, aus seinem Arbeitsalltag. Anmelden können Sie sich bereits heute auf der Webseite des Jung-Unternehmer-Zentrums.

Wie Netzwerken gut gelingt, erfahren die Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer am Kurs «Netzwerk, das Kapital der Unternehmung», am Montag, 13. September 2021. Die Details zu diesen und weiteren Anlässen gibt es ebenfalls auf der Webseite des Jung-Unternehmer-Zentrums.

Werden auch Sie Teil unseres aussergewöhnlichen Netzwerks! Eine Mitgliedschaft beim Jung-Unternehmer-Zentrum ist eine Win-win-Situation für KMU. Sie werden als Firma Teil unseres Netzwerkes und unterstützen gleichzeitig das Unternehmertum.

www.jungunternehmerzentrum.ch







Büroveränderungen als Chance

Die derzeitige Situation und die Frage, wie in Zukunft im Büro gearbeitet wird, stellt aktuell KMU verschiedenster Branchen vor Herausforderungen: Welche Veränderung bringt die Digitalisierung mit sich? Wie oft sind meine Mitarbeitenden im Unternehmen noch präsent? Warum trifft man sich im Büro und wo? Die BBS by office vitality AG aus Wil hilft bei der Beantwortung.

Wir sind Büroplaner und -einrichter mit Erfahrung und Herzblut und unterstützen Unternehmen bei allen Fragen rund um die Büroplanung und zukünftige Raumgestaltung – ob bei einer Veränderung in den bestehenden Räumlichkeiten, bei einem Um- oder Neubau oder bei einem Umzug.

Sie werden von uns ab Beginn und während des gesamten Prozesses begleitet. Das BBS-Dienstleistungsportfolio ist umfangreich und modular abrufbar. Sie als Unternehmer geben den Rahmen vor. Wir beraten – und hinterfragen auch einmal kritisch mit dem «Blick von aussen».

Wie viel Veränderung darf und soll sein?

Die Bedürfnisabklärung ist der erste und wichtigste Schritt. Ihre Bedürfnisse und die Ihrer Mitarbeitenden werden sorgfältig abgeholt und ausgewertet. Dazu erfolgt eine Aufnahme der bestehenden Arbeitssituation. Mit diesen Angaben werden erste Layoutpläne erstellt. **Dabei gibt es keine Fertiglösung, die wir auf Ihr Unternehmen kopieren.** Deshalb ist der Weg ein gemeinsamer.

Die Layoutpläne werden daraufhin in 3D visualisiert. Aspekte wie Farben, Licht, Akustik und Raumklima werden beim Prozess berücksichtigt. Im Anschluss an die Planung begleiten wir Sie bei der Möbel- und Materialauswahl wie auch in der Farbgestaltung. Ob Sie allfällige Umbauten selbst koordinieren oder diesen Teilbereich an uns abgeben wollen, ist Ihnen überlassen. Sie können sich aber auf die Organisation von Terminierung, Kosteneinhaltung, Montage und Kontrolle stets auf die BBS by office vitality AG verlassen.

Mein Büro - fit für die Zukunft

Man kommt weg von den klassischen Büroarbeitsplätzen, da die Themen Homeoffice, Desksharing und Digitalisierung innerhalb des letzten Jahres einen grossen Schritt nach vorne gemacht haben. Selbstverständlich müssen die Zonen auf Ihre Abläufe und Ihren Büroalltag abgestimmt sein.

BBS by office vitality AG

Glärnischstrasse 42, CH-9500 Wil +4171 923 88 11, verkauf@bbswil.ch www.bbswil.ch



Wir zeigen Ihnen gerne ein paar Zonierungsvorschläge auf:

Kollaborationszonen:

Der Austausch findet nicht mehr am Arbeitsplatz, sondern in Zonen statt, die dafür vorgesehen sind. Diese vermitteln eine andere Atmosphäre als die klassischen Arbeitsplätze.

Konzentrationszonen:

Zonen, in denen nicht telefoniert, sondern ruhig gearbeitet werden kann. Störfaktoren werden minimiert, Ruhe wird gefördert.

Kreativzonen:

Sammeln von kreativen Ideen, den Gedanken freien Lauf lassen, abseits vom Arbeitsplatz – ohne dass andere Mitarbeitende gestört werden.

Meetingzonen:

Besprechungsräume, Raum-in-Raum Lösungen, Kurzbesprechungen.

Kurzzeit-Arbeitszonen:

Arbeitsplätze, die von verschiedenen Personen für kurze Zeit genutzt werden. Zum Beispiel für Aussendienstmitarbeitende, Angestellte, die abteilungsübergreifend arbeiten, oder Externe.

Kontaktieren Sie uns unverbindlich für eine Beratung. Urs Litscher, Tanja Winkler-Gähwiler und das Team.





Goldschmied Jürg Wipf ist stolz, die Erfahrung mit der Kundschaft teilen zu dürfen.

Zukunft für traditionelles Wiler-Handwerk



Kein Schmuckstück der Welt verbindet zwei Herzen enger als ein Trauring aus der Goldschmiede Wipf.



In der Goldschmiede Wipf werden die Schätze der Natur in moderne und angenehm zu tragende Schmuckstücke umgewandelt.



Die persönlichste Art und Weise das Familienwappen und die heraldische Tradition in der Familie zu leben, ist ein klassischer Wappenring aus der Goldschmiede Wipf in Wil.

Wir schmieden Emotionen

Es hat schon seine Gründe, weshalb Goldschmiede häufig auch als kleine Künstler bezeichnet werden. Ein Schmuckstück zu entwerfen, und dieses nach allen Regeln der Goldschmiedekunst umzusetzen, erfordert ein hohes Mass an Kreativität, Gefühl, Erfahrung und Liebe zum Detail. In der

Goldschmiede Wipf arbeiten drei professionelle und erfahrene Goldschmiede und eine Lernende, die genau diese Leidenschaft teilen. Seit 1953 wurden bereits 25 junge Berufsleute als Goldschmiede ausgebildet, um den Beruf zu erhalten und die Zukunft zu sichern.

Seit 1899 arbeiten in den Ateliers an der Oberen Bahnhofstrasse in Wil Goldschmiede, welche kleine Kunstwerke schaffen.



Wipf Goldschmiede Obere Bahnhofstrasse 31 9500 Wil

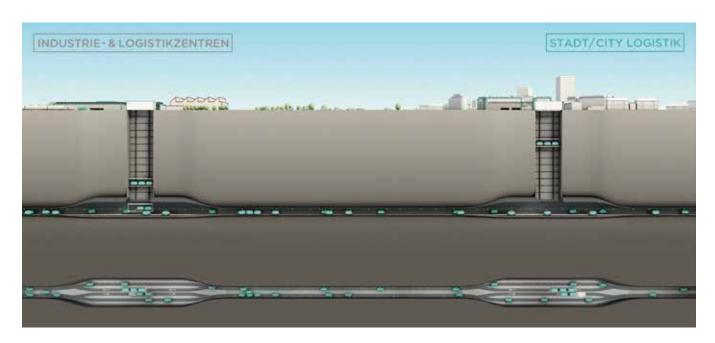
T 071 911 14 44 F 071 911 21 65 info@wipf-goldschmie

info@wipf-goldschmied.ch www.wipf-goldschmied.ch



Anschluss an das «Gotthardprojekt des 21. Jahrhunderts»

Cargo sous terrain ist ein futuristisches Projekt: Es sieht vor, dass Schweizer Güter künftig nicht mehr nur auf Strassen oder Bahnlinien transportiert werden, sondern auch in einer selbstfahrenden, elektrischen U-Bahn. Diese könnte künftig auch in Wil Halt machen.



Ein oberirdisches Logistikzentrum passe nicht zu den Anforderungen von Wil West, findet der Wiler Stadtrat.

Cargo sous terrain will bis 2045 grosse Teile des Warenverkehrs inklusive Entsorgung und Lagerhaltung unter den Boden verlegen. Vorgesehen ist ein 490 Kilometer langes Tunnelsystem auf den Hauptachsen Genf-St.Gallen und Basel-Luzern sowie einem Ast Bern-Thun. Anfang Juni stellte der Ständerat dafür die ersten gesetzlichen Weichen.

Eigener Hub für Wil West?

Im Verwaltungsrat der CST sitzt – neben über 30 weiteren Persönlichkeiten aus der Schweizer Wirtschaft – auch der St.Galler Stefan Kuhn von der K+D Valueinvest AG. Er investiert in das Projekt und sagt: «Für mich ist Cargo sous terrain das Gotthardprojekt des 21. Jahrhunderts.»

Der Zugang zum System Cargo sous terrain erfolgt über die Hubs, die ein voll automatisiertes Be- und Entladen der Fahrzeuge ermöglichen. Über senkrechte Lifte geschieht die Einspeisung der Güter ins Beförderungssystem.

Der Wiler Stadtparlamentarier Benjamin Büsser hat die Idee eines eigenen CST-Hubs für Wil West aufs politische Parkett gebracht. Zusammen mit 22 Mitunterzeichnenden hat er im Juli eine entsprechende Interpellation beim Stadtrat platziert.

«Verlockend und zukunftsweisend»

Mitte September hat die Wiler Exekutive dem Anliegen eine Abfuhr erteilt. Der Stadtrat schreibt: «Die Einrichtung eines CST-Hubs tönt auf den ersten Blick verlockend und zukunftsweisend.» Aber: Eine U-Bahn-Station für den unterirdischen Gütertransport brauche ein oberirdisches Logistikzentrum, damit die Güter verteilt werden könnten. Und ein solches Zentrum passe nicht zu den Anforderungen von Wil West.

Allerdings schlägt der Wiler Stadtrat die Türe nicht ganz zu: Er hält nämlich einen anderen Standort für einen CST-Hub für prüfenswert und ist bereit, mit der CST AG Gespräche für einen alternativen Standort zu führen.

Derzeit erarbeitet der Kanton St.Gallen mit der CST AG eine Studie für den Anschluss der Ostschweiz an das CST-Netz. Sie soll bis Frühling 2022 abgeschlossen werden. Mit der Studie als Grundlage könne über das weitere Vorgehen zu Cargo Sous Terrain diskutiert werden, so der Wiler Stadtrat.

Text: Stephan Ziegler **Bild:** CST

Schmid AG energy solutions

Die Schmid AG energy solutions blickt auf eine lange Tradition und Erfolgsgeschichte zurück. Das Familienunternehmen wurde 1936 gegründet und hat sich auf Lösungen im Bereich Holzenergie spezialisiert. Schmid gehört zu den weltweit führenden Firmen der Branche und beschäftigt über 350 Mitarbeitende.

Umweltfreundliche Wärme für das Zuhause und die Wirtschaft

Zum breiten Angebot zählen Holzfeuerungen für das Einfamilienhaus bis zur industriellen Grossanlage mit 8 MW Leistung. Zu den Kunden gehören neben Hausbesitzern auch die Landund Forstwirtschaft, die Holzindustrie, Immobilienfirmen, Energiedienstleister, Industrieunternehmen sowie Städte und Gemeinden.

Der Hauptsitz befindet sich in Eschlikon TG. Neben weiteren Niederlassungen in der Schweiz ist die Schmid Gruppe mit Tochtergesellschaften in Deutschland, Österreich, Frankreich, Italien und Polen vertreten.

Unterstützt wird das Schmid-Team durch weltweite Vertriebs- und Servicepartner, welche eine optimale und lückenlose Beratung und Dienstleistung sicherstellen.

International vertreten, regional verankert

Systeme der Schmid AG stehen rund um den Globus im Einsatz. Viele Projekte finden sich aber auch in der Region. In jeder Gemeinde stehen kleinere und grössere Schmid Anlagen.

Eine davon versorgt einen Grossteil des Dorfes Littenheid mit Wärme. Betrieben wird die Anlage durch die Clienia Littenheid AG, Privatklinik für Psychiatrie und Psychotherapie. Mit dem Wärmeverbund wird nicht nur die Clienia versorgt, sondern fast das ganze Dorf. 34 Gebäude werden mit einer Gesamtleistung von nahezu zwei Megawatt Wärme beheizt. Dank der neuen Holzfeuerungsanlage können jährlich über 1000 Tonnen CO₂ eingespart werden, was umgerechnet rund 400 000 Litern Heizöl entspricht. Die vollautomatische Anlage bietet höchsten Komfort betreffend Betrieb und Unterhalt und überzeugt mit tiefen Emissionswerten.

Wärmepumpen als optimale Ergänzung

Seit zwei Jahren bietet die Schmid AG im Heimmarkt auch Wärmepumpen an. Die Wärmepumpen der Marke NIBE gehören zu den weltweiten Spitzenreitern in diesem Segment-innovativ, wartungsarm und leistungsstark. Im Angebot stehen Sole/Wasser-Wärmepumpe (Erdwärmepumpe) oder Luft/Wasser-Wärmepumpe (Innen- oder Aussenaufstellung).



Die Heizzentrale Clienia Littenheid AG. Installiert sind die Schmid Vorschubrostfeuerungen UTSR-1200.32 EN und UTSR-550.32 EN / Gesamtleistung 1750 kW.

Ausstellung und Beratung in Eschlikon

In der Ausstellung am Hauptsitz können Sie die neusten Produkte für natürliche Wärme entdecken und mehr über das lukrative Förderprogramm für Holzheizungen erfahren. Ein Besuch lohnt sich.

Schmid AG, energy solutions 8360 Eschlikon

071 973 73 73 www.schmid-energy.ch





Sicht-, Sonnen- und Insektenschutz von Profis für Profis

Die Silga Sonnenschutz GmbH aus Wängi bietet alles an, was mit Sicht-, Sonnen- und Insektenschutz auf Mass für Türen und Fenster zu tun hat. Dank eigener Produktion können individuelle Lösungen für jedes Bedürfnis gefunden werden. Geschäftsführer Cemil Balkan weiss, worauf es bei der Auswahl ankommt.



Cemil Balkan, was macht den Silga-Sonnenschutz besonders?

Wir gehen immer auf die Wünsche unserer Kunden ein: Egal ob ein kleines Plissee fürs WC oder eine 15 Meter lange elektrische Vorhangschiene für ein Theater – bei uns ist alle möglich! Unsere Produkte werden ausschliesslich über Wiederverkäufer vertrieben. Zu unseren Kunden gehören also Händler, Gipser, Schreiner, Innenausbauer und Möbelhäuser – ganz nach dem Motto: Von Profis für Profis.

Sie produzieren diese Produkte auch selbst?

Ja. Wir haben zwei Standorte: Ein Werk in Deutschland, dort werden Insektenschutz- und Sonnenschutz-Produkte produziert. Ein weiterer Produktionsstandort ist in Wängi: Hier werden Reparaturen ausgeführt und alles, was mit Schienen zu tun hat, hergestellt.

Sie bieten Produkte der Marken Luxaflex, Duette, Silga und Neher an. Was verbindet diese?

Luxaflex ist eine weltweit bekannte Marke in der Beschattungsbranche. Wir vertreiben sie in Lizenz in Deutschland und der Schweiz. Bei Duette handelt es sich um ein bekanntes Wabenplissee: Es ist eines unserer meistverkauften Produkte mit genialem Sicht-, Akustik- und Wärme-Kälte-Schutz. Luxaflex und Duette gehören dem Multikonzern Hunter Douglas; Neher hingegen ist ein unabhängiger Insektenschutz-Brand, den wir in Lizenz anbieten und auch selbst produzieren.

Welche Dienstleistungen bieten Sie neben den Produkten noch an?

Wir begleiten unsere Händler bei schwierigen Massaufnahmen – und wir helfen ihnen auch bei Reparaturen vor Ort. Bei grösseren Projekten arbeiten wir mit Händlern, Architekten und Generalunternehmungen zusammen, sei es bei der Produktauswahl oder Kalkulation. Bei den motorisierten Anlagen helfen unsere Spezialisten den Technikern, diese

richtig einzustellen oder sie in die verschiedenen Systeme zu implementieren.

Die Silga ist ein Tochterunternehmen der Germania Rollo aus Altenholz DE. Was für Vorteile ergeben sich aus der Zusammenarbeit?

Sehr viele! Wir können beispielsweise auf die komplette Kompetenz der Germania Rollo zugreifen – vom riesigen Produktionswerk bis zur hochprofessionellen Marketing-Abteilung. Natürlich werden wir auch bevorzugt behandelt, und auf unsere individuellen Wünsche wird eingegangen.

Sie bieten je nach Produkt zwei bis zehn Jahre Garantie ...

Stimmt - weil bei uns alles auf Langlebigkeit und Nachhaltigkeit ausgerichtet ist. Und: Wir bauen einzigartige Produkte für unsere Kunden. Dabei steht die Beratung im Vordergrund: Was muss das Produkt können? Wie soll es aussehen? Was darf es kosten? So bekommt jeder Kunde garantiert die Ausführung, die für ihn optimal ist – und genau zu seinen Bedürfnissen passt. Dass wir das Ganze flexibel und schnell anbieten können, ist selbstverständlich.

Welche Produkte liegen momentan im Trend?

Im Moment sind Plissee und Insektenschutz die meistverkauften Fabrikate. Aber auch bei der Digitalisierung sind wir vorne mit dabei: Wir haben motorbertriebene Produkte im Sortiment, die in jedes Heimnetz implementiert und so bequem per App gesteuert werden können. Und last, but not least können wir auch bei den elektrischen Vorhangschienen zeigen, was wir können, denn der klassische Vorhang gewinnt wieder an Attraktivität.

SILGA Sonnenschutz GmbH

Frauenfelderstrasse 12, CH-9545 Wängi T+41 (0)52 369 55 11, F+41 (0)52 369 55 22 www.silga.ch, info@silga.ch





PANORAMABLICK, IDYLLISCHE LAGE UND ABSOLUTE RUHE WEINFELDEN-WEERSWILEN

Sie träumen von einem ruhigen Zuhause im Grünen und doch nahe der Stadt? Dann haben wir das passende Eigenheim für Sie: An der Bergerstrasse im ländlichen Weinfelden-Weerswilen (TG), realisieren wir neun grosszügige und moderne Eigentumswohnungen.

Attraktive Grundrisse mit viel Platz zum Sein.

Die zwei Mehrfamilienhäuser fügen sich harmonisch in die Umgebung ein. Im Haus A entstehen vier Maisonette- und zwei Attikawohnungen. Das Haus B besteht aus einer Maisonette-, einer Geschoss- und einer Attikawohnung. Der Wohnungsmix zwischen 4.5- und 6.5-Zimmer mit Grössen von 116 bis 187 m² ist ideal für Paare und Familien. Die 6.5 Zimmerwohnungen sind aufgebaut wie Reihenhäuser und haben einen eigenen Gartenbereich. Die klaren Grundrisse, der hochwertige Innenausbau und die geräumigen Aussenräume werden Sie begeistern.

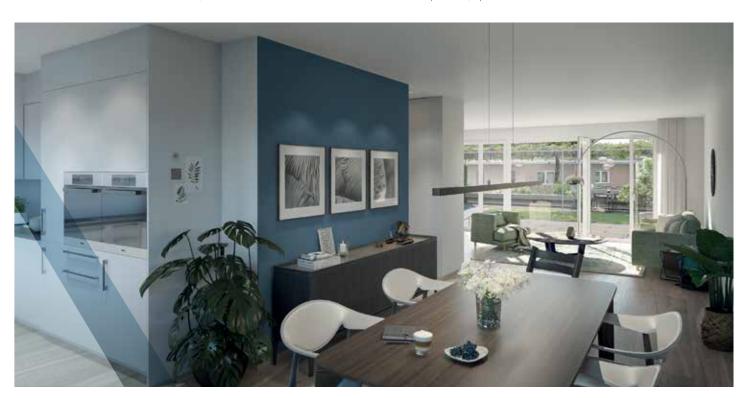
So individuell wie die Bewohner:innen.

Verwirklichen Sie Ihren Wohntraum, in dem Sie die Grundrisse aktiv

mitgestalten. Für die Auswahl von Küche, Bäder, Wand- und Bodenbelägen steht Ihnen ein grosszügiges Budget zur Verfügung. Sämtliche Wohnungen sind mit eigenem Wäscheturm, Fussbodenheizung und elektrischen Storen ausgestattet. Die Parkplätze in der Tiefgarage sind für das Laden von Elektromobilen vorbereitet.

Entdecken, Erleben und Wohlfühlen.

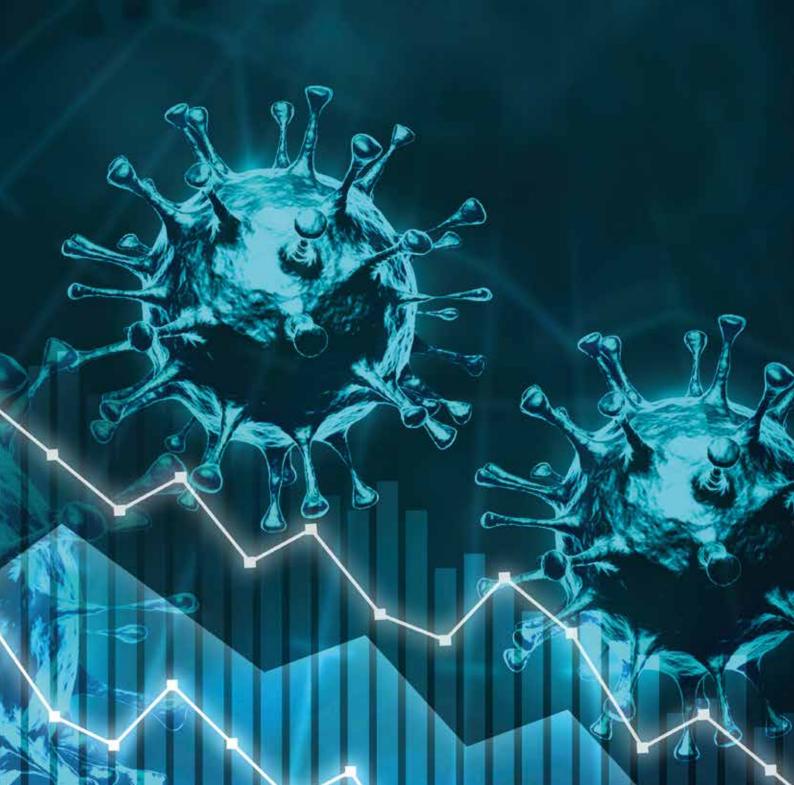
Weerswilen liegt oberhalb von Weinfelden (TG) an einem Sonnenhang. Eingebettet in die sanfte Hügellandschaft am Übergang zwischen Thurtal und Ottenberg. Diese kinderfreundliche, ruhige, sonnige Umgebung mit viel Grünfläche lädt zum Wohnen und Arbeiten, zum Entspannen, Spielen und Verweilen ein.





Was bleibt nach Corona?

Die Coronapandemie und die Umstellung auf Homeoffice haben auch das Beratungsgeschäft von heute auf morgen verändert. Doch welche Trends werden langfristig bleiben und wie erlebt die Branche 2021? Vier Fragen an vier Experten.





Niklaus Simon, Director, Audit KPMG Schweiz.

Niklaus Simon, wie hat die Coronazeit das Beratungsgeschäft bei KPMG verändert?

Das Beratungsgeschäft lebt vom persönlichen Kontakt. Dieser wurde durch die verordneten Schutzmassnahmen wie Homeoffice, Abstand und Masken erschwert. Nichtsdestotrotz konnten wir laufende Projekte zügig auf virtuelle Arbeitsumgebungen verschieben, was von Kunden und Mitarbeitern durchgängig und schnell akzeptiert wurde. Je nach Projektphase oder Gesprächsthema bleibt es dennoch wichtig, sich mit Kunden und Teams direkt und persönlich auszutauschen. Zudem hat die Pandemie zu neuen Fragestellungen geführt, was den Arbeitsalltag für uns Berater anspruchsvoller und gleichzeitig bereichernder macht.

Welche von diesen Veränderungen werden bleiben?

Homeoffice hat zu mehr persönlicher Flexibilität geführt. Diese werden wir wo sinnvoll und möglich beibehalten – Stichwort «hybride Arbeitswelt». Zudem reisen wir weniger, da einige Besprechungen nicht zwingend persönlich durchgeführt werden müssen. Trotzdem bleibt die Arbeit beim Kunden vor Ort zentral, denn der persönliche Kontakt lässt sich auch durch die besten Tools nicht ersetzen. Video-Calls sind aber auf jeden Fall eine tolle Ergänzung, da sie im Vergleich zu Telefonaten und E-Mails eine etwas persönlichere Interaktion erlauben – immerhin kann man dem Gegenüber in die Augen sehen. Gleichzeitig haben wir festgestellt, dass der persönliche Austausch in Meetings und beim Kaffee sowohl für die Team- und Firmenkultur als auch für die persönliche Bereicherung sehr wichtig ist.

Wie haben Sie das Jahr 2021 bisher erlebt – im Gegensatz zu 2020 mit Corona, aber auch zu 2019 vor Corona?

Ich freue mich sehr, dass ich mein Team nun wieder häufiger physisch sehen kann und wir wieder öfter bei Kunden vor Ort sind. Von der Normalität 2019 sind wir zwar noch entfernt, aber wir Iernen, mit den Auflagen umzugehen, und machen – wie immer – das Beste daraus. Als Berater müssen wir erkennen können, wo der Schuh drückt. Da dies auf dem persönlichen Weg einfacher ist, sehen wir weiteren Öffnungsschritten positiv entgegen. Wichtig ist, flexibel zu bleiben und sich bestmöglich auf veränderte Rahmenbedingungen einzustellen.

Wie werden Sie 2021 abschliessen – besser oder schlechter als 2020?

Aufgrund unserer hervorragenden Kundenbeziehungen in der Ostschweiz werden wir auch dieses Jahr über Budget abschliessen. Dies ist dem vereinten Effort unseres Teams zu verdanken, das die Bedürfnisse unserer Kunden stets im Blick hat und alles daran setzt, die optimale Lösung zu liefern. Wir werden auf jeden Fall weiter in die Beziehungen zu unseren Kunden und in unsere Mitarbeiter investieren, damit dies auch in Zukunft so bleibt.

Anzeige

202⁴ 2022 BREAKING THE WAVES •
JULIA UND ROMEO • DIE
ZAUBERFLÖTE • WÜSTENBLUME • DIE KLEINE HEXE •
THE BANQUET • LADY BESS
• JESUS CHRIST SUPERSTAR •
LA TRAVIATA • M • MARIA DE
BUENOS AIRES

theatersg.ch

Theater St. Gallen

Roman Fallet, wie hat die Coronazeit das Beratungsgeschäft bei PwC verändert?

Als Berater sind wir sehr eng mit unseren Kunden verbunden. Deshalb hat sich unser Beratungsgeschäft abhängig von den Herausforderungen unserer Kunden mitverändert, und zwar in vielfältiger Hinsicht: Je nach Branche und Zeitpunkt der Pandemie hatten unsere Kunden teilweise extreme Herausforderungen in Bereichen wie Liquiditätsplanung und Supply-Chain-Management zu meistern. Wie jede Krise hat aber auch die Covid-19-Pandemie vielen Unternehmen neue Chancen eröffnet. Beispielsweise hat sich die Kommunikation bei PwC intern, aber auch bei unseren Kunden stark verändert und wurde in kürzester Zeit digitalisiert. Diese zeitweise ausschliesslich digitale Kommunikation mit Kunden und Mitarbeitern hat auch die Grenzen digitaler Lösungen aufgezeigt und den Mehrwert des persönlichen Gesprächs hervorgehoben.

«Als Berater müssen wir erkennen können, wo der Schuh drückt.»

Welche von diesen Veränderungen werden bleiben?

Sicherlich die Art der Kommunikation und Zusammenarbeit. Wir befinden uns momentan in einem Findungsprozess des «New Normal». Arbeitsmodelle, die eine hybrid-flexible Mischung aus Homeoffice, Kollaboration über digitale Plattformen und traditionelle physische Präsenz darstellen, sind nun etabliert und werden auch in Zukunft nicht mehr wegzudenken sein. Es ist sicherlich ein Vorteil, dass dieser Entwicklungsschritt enorm beschleunigt wurde.

«Welche Trends bleiben nach uns nach der Coronazeit erhalten?»

Wie haben Sie das Jahr 2021 bisher erlebt – im Gegensatz zu 2020 mit Corona, aber auch zu 2019 vor Corona?

Bisher als sehr positiv. Die Geschäfte vieler unserer Kunden haben sich äusserst vielversprechend entwickelt. Nach dem turbulenten Jahr 2020, das durch Unsicherheit geprägt war, hat sich 2021 eine Art Selbstverständlichkeit der wechselnden Bedingungen eingestellt. Es hat sich gezeigt, dass Agilität wichtig ist und immer mehr an Bedeutung gewinnt. Dies bietet auch Chancen, denn viele Themen, Entscheidungen und

Prozesse, die vor Covid-19 noch als undenkbar galten, sind auf einmal salonfähig. Unsere Wirtschaft wurde dadurch noch innovativer und wettbewerbsfähiger.

Wie werden Sie 2021 abschliessen – besser oder schlechter als 2020?

Die Covid-19-Pandemie stellte in der zweiten Hälfte unseres Geschäftsjahres 2019/20 eine Herausforderung dar. Trotzdem konnten wir in allen Dienstleistungsbereichen und in allen Branchengruppen ein Umsatzwachstum von zwei Prozent verzeichnen. Auch unser Geschäftsjahr 2020/21 hat sich erfreulich entwickelt, und wir werden wiederum über Vorjahr abschliessen können. Dieses Ergebnis spiegelt unser kontinuierliches Bestreben wider, die vielfältigen Bedürfnisse von Interessengruppen im privaten und öffentlichen Sektor zu erfüllen. Es ist auch dem spezifischen regionalen Know-how unserer 3250 Mitarbeiter zu verdanken, unter anderem an den Standorten in St.Gallen, Winterthur und Ruggell.



Roman Fallet, Partner Tax & Legal Services, PwC Switzerland.



Christoph Brunner, Fachbereichsleiter Treuhand, Mitglied der Geschäftsleitung, Partner OBT.

Christoph Brunner, wie hat die Coronazeit das Beratungsgeschäft bei OBT verändert?

Der Bedarf für Beratungen für von Corona betroffene Unternehmen ist deutlich gestiegen. Ebenso die Unterstützung in den Bereichen: Bezug von Härtefallgeldern, Umgang mit Covid-Krediten, Bezug Kurzarbeitsentschädigungen, Sanierungen und Restrukturierungen (Kostensparmassnahmen). Die Intensität der Kundenbeziehung hat sicher eher erhöht, obwohl der physische Kontakt abgenommen hat, weil durch die digitalen Möglichkeiten die Agilität erhöht werden konnte. Auch hat sich die Form der Zusammenarbeit verändert: Es gibt mehr Calls und Videokonferenzen. Dafür ist man aber auch agiler, weil die Terminfindung so leichter fällt und schneller ein

«Generell haben in dieser Zeit Digitalisierungsthemen grossen Aufwind bekommen.»

Thema besprochen werden kann. Die digitale Zusammenarbeit für Kollaborationsplattformen wie bei uns neu MyOBT II ist stark im Aufwind. Generell haben in dieser Zeit Digitalisierungsthemen grossen Aufwind bekommen.

Welche von diesen Veränderungen werden bleiben?

Die Zusammenarbeitsformen mit Kunden werden vielfältiger, neben physischen Meetings werden auch Calls bleiben – ebenso der Austausch über Kollaborationsplattformen.

Wie haben Sie das Jahr 2021 bisher erlebt – im Gegensatz zu 2020 mit Corona, aber auch zu 2019 vor Corona?

Wirtschaftlich läuft es vielerorts ausgezeichnet, in vielen Branchen herrscht Aufbruchsstimmung. Corona belastet unserer Beratungstätigkeit zwar nicht wesentlich, wir haben aber immer noch viele Themen als Folge von Corona auf dem Tisch. Oft geht es dabei um die Frage, wie mit den Einschränkungen des Covid-Kredites gelebt werden kann. Nun wird erkannt, wie hoch die operativen Einschränkungen mit einem Covid-Kredit sind – und es werden beispielsweise Umfinanzierungen angestrebt.

Wie werden Sie 2021 abschliessen – besser oder schlechter als 2020?

Für die Treuhand- und Beratungsbranche war 2020 ein ausserordentliches Jahr. Zeitlich zwar extrem belastend, aber wirtschaftlich auch ausgezeichnet. Gleiches gilt auch für 2021, auch wenn im Tagesgeschäft Corona nicht mehr ganz so präsent ist.



Roger Krapf, wie hat die Coronazeit das Beratungsgeschäft bei Ernst & Young verändert?

Die Arbeit fand zu grossen Teilen im Homeoffice statt. Reisen wurden auf ein Minimum reduziert. Teams trafen sich fast ausschliesslich virtuell. Die Korrespondenz – auch mit Amtsstellen – verschob sich noch weiter in den virtuellen Bereich. Glücklicherweise bestanden hierfür schon vorher gute Grundlagen und es konnte auf Bestehendem aufgebaut werden. Die Beratungsaufträge blieben dabei übrigens weitgehend dieselben wie vorher.

Welche von diesen Veränderungen werden bleiben?

Wir glauben, dass auch zukünftig ein wichtiger Teil unserer Arbeit im Homeoffice stattfinden wird, auch wenn die Teams sich nach einer Rückkehr ins Büro und dem Austausch mit den Kollegen sehnen. Geschäftsreisen werden in Zukunft weit kritischer hinterfragt werden – sowohl in Bezug auf Effizienz wie ökologische Verträglichkeit. Die Akzeptanz von elektronischen Formaten hat auch bei unseren Kunden zugenommen.

Wie haben Sie das Jahr 2021 bisher erlebt – im Gegensatz zu 2020 mit Corona, aber auch zu 2019 vor Corona?

Das Jahr 2021 wird uns in Bezug auf die strenge Homeoffice Regelung in Erinnerung bleiben – auch im Vergleich zu 2020. Dagegen waren die ersten sechs Monate der Pandemie in unserer Wahrnehmung von grosser Verunsicherung geprägt, die sich auch in der Zurückhaltung wichtiger Entscheide unserer Kunden ausdrückte. Dagegen ist 2021 in vielen Teilen der Wirtschaft bereits wieder von Normalität geprägt, wobei die rasche Erholung Knappheit im Bereich der Transportkapazitäten und der Rohstoffverfügbarkeit verursacht.

Wie werden Sie 2021 abschliessen – besser oder schlechter als 2020?

Unser Unternehmenschliesst das Geschäftsjahr Ende Juni ab, weshalb das «neue Jahr»



Nachhaltigkeit und Digitalisierung leben

Gerade in der aktuellen coronageplagten Zeit zeigen Familienunternehmen ihre Widerstandskraft. Dennoch zeigt Corona da und dort Schwächen auf, insbesondere bei den Themen «Digitalisierung» und «Nachhaltigkeit».

Gerade in schwierigen Zeiten sind eine solide Finanzausstattung, langfristige Planung sowie verantwortungsvolles, wertebasiertes Handeln wesentliche Handlungsaspekte. Gemäss einer kürzlichen Studie im deutschsprachigen Raum war die Finanzlage so stabil, dass nur in jedem zehnten Unternehmen die Eigner Eigenkapital einschiessen musste. Weltweit war dies in 15 Prozent der Familienunternehmen der Fall.

Jedoch: Der Digitalisierungsdruck steigt. Die Pandemie hat der Digitalisierung enorme Schubkraft verliehen und gleichzeitig Defizite schonungslos offengelegt, etwa Einfallstore für mögliche Cyberangriffe, die vermehrt Familienunternehmen, bzw. die Unternehmerfamilien ins Visier nehmen. Durchaus ist das Bewusstsein, dass gehandelt werden muss, vorhanden. Aber die digitale Transformation darf nicht im Schneckentempo erfolgen. Es braucht Mut, gross und grundlegend anders zu denken eine Unternehmensstrategie und – ideal mit vorgelagerter Familienstrategie – einen konkreten Umsetzungsplan. Weshalb nicht auch den Moment nutzen und das bisherige Geschäftsmodell überprüfen?

Übergeordnete Nachhaltigkeitsstrategien sind eher Mangelware. Noch immer haben Familienunternehmen nicht oder nur vage erkannt, wie stark der Veränderungsdruck ist, der von den Verbrauchern, zunehmend auch von Lieferanten und Finanzgebern, ausgeht. Unternehmen, die sich nicht nachhaltig ausrichten, laufen Gefahr, künftig von Konsumenten, Belegschaft, Medien und/oder dem Geld- und Kapitalmarkt abgestraft zu werden.

Es benötigt authentisches Leadershipverhalten auf allen Stufen, damit die Digitalisierungs- und Nachhaltigkeitsstrategien etabliert und gelebt werden können.

Rolf Brunner, Partner Continuum AG Für weitere starke Worte www.continuum.ch

Aus der Ostschweiz für die Ostschweiz

Kim Paul ist Senior Associate bei PwC Schweiz in St.Gallen. Sie skizziert, warum der Unternehmensberater für Firmen jeder Grösse Mehrwert schaffen kann – und warum PwC dafür auf lokal verwurzelte Berater setzt, die nicht nur die akademische Theorie, sondern auch die unternehmerische Praxis kennen.



Kim Paul, per 1. Juli 2021 sind mit Roman Fallet, Gianluca Galasso und Marcel Angehrn gleich drei Ostschweizer zu Partnern bei PwC Schweiz befördert worden – unter nur 13 schweizweit. Was bedeutet das für die Ostschweiz?

Die Region ist durch die grosse Anzahl Startups und KMU äusserst innovativ und divers. Damit ist die Ostschweiz für PwC Schweiz ein wichtiger Markt, auf dem wir uns weiterentwickeln möchten. Unsere drei neuen Partner können ihre jahrelange Erfahrung in der Region, gepaart mit fundierten Branchenkenntnissen und einem grossen Netzwerk von Experten im In- und Ausland, gezielt für hiesige Unternehmen einsetzen. Die Ostschweizer KMU-Landschaft bietet viele Chancen, die wir sehr gerne mit lokaler Betreuung und grosser Nähe zu den Unternehmen angehen.

Auffällig ist, dass die Partner auf unterschiedlichen Ausbildungswegen zu ihren jetzigen Positionen gekommen sind.

Das stimmt. Um die unterschiedlichen Bedürfnisse unserer Kunden befriedigen zu können, legen wir bei PwC Schweiz Wert auf eine grosse Diversität, auch in der Ausbildung. Zusätzlich haben sich alle Partner «on the job» zum Wirtschaftsprüfer oder Steuerexperten weitergebildet. Die Diversität zwischen akademischer und praktischer Ausbildung wie auch lokaler und internationaler Arbeitserfahrung ermöglicht es uns, Lösungen für alle wichtigen Herausforderungen zu finden. Dadurch sind unsere Partner mit komplexen Problemen ebenso vertraut wie mit Alltagsfragen und den Besonderheiten der Ostschweiz – und keine «Theoretiker aus dem Elfenbeinturm».

PwC wird oft als Unternehmen wahrgenommen, das vorwiegend Grosskonzerne zu seinen Kunden zählt. Spielt die Betreuung von KMU eine untergeordnete Rolle?

Auf keinen Fall, unser Dienstleistungsangebot gilt für alle Unternehmensgrössen. Denn egal ob internationaler Betrieb oder Ein-Mann-Firma: Unternehmer stellen sich permanent die Frage, wie es weitergehen soll. Was braucht mein Unternehmen, um erfolgreich zu bleiben? Wie können wir dem Wandel die Stirn bieten? Um diese Fragen zu beantworten, braucht es eine weitsichtige Strategie, die auf jedes Unternehmen individuell zugeschnitten sein muss. Die Unternehmen können von einer lokalen Betreuung kombiniert mit der breiten Erfahrung und dem weltweiten Netzwerk von PwC profitieren. Wir möchten in Zukunft vermehrt auch lokale Jungunternehmen mit Innovationspotenzial unterstützen. Dafür streben wir etwa eine Zusammenarbeit mit dem Startfeld an.

Was ist aktuell eine besondere Herausforderung für KMU?

Gerade stehen viele KMU und Familienunternehmen vor der Frage, wie sie ihr Unternehmen in die Zukunft führen, ohne ihre traditionellen Werte aufzugeben. Sie müssen die Digitalisierung des Betriebes mit einer nachhaltigen Unternehmensführung kombinieren und nicht selten noch die Nachfolge der nächsten Generation regeln. Diese Aufgaben sind vielschichtig und anspruchsvoll!

Und wie kann PwC hier konkret unterstützen?

Neben der klassischen Revision bieten wir auch Steuerberatungen zu sämtlichen Themen an, von lokal bis international. Daneben decken wir auch Bereiche wie Digitalisierung, Neugründung, Finanzierung, Restrukturierung und Nachfolgeregelung ab. So können wir Kunden dank unserer jahrelangen Erfahrung helfen, Stolpersteine frühzeitig aus dem Weg zu räumen.

Was empfehlen Sie also einem Unternehmen, das von Ihrer Expertise profitieren möchte?

Vereinbaren Sie einen Termin mit uns! Beim unverbindlichen Erstkontakt bekommen wir ein gemeinsames Verständnis über die Unternehmung und ihre Situation. Basierend darauf wird beurteilt, wie wir fürs Unternehmen einen Mehrwert schaffen können. Sei dies durch eine unmittelbare Betreuung oder Entwicklungen, die zu einem späteren Zeitpunkt eine Zusammenarbeit ermöglichen.



Roman Fallet, Gianluca Galasso, Martina Walt und Marcel Angehrn.

Roman Fallet (*1983) ist gebürtiger Tübacher. Seine kaufmännische Lehre mit Berufsmatura schloss er bei der Stadtverwaltung Rorschach ab. 2002 wechselte er zu PwC in den Steuer-, Treuhand- und Revisionsbereich und liess sich parallel dazu als Treuhänder mit eidg. Fachausweis und als dipl. Steuerexperte ausbilden. Fallet leitet seit diesem Jahr das Steuerteam in St.Gallen; im Mittelpunkt seiner Tätigkeit steht die Beratung von nationalen und internationalen Kunden – mit Fokus auf inhabergeführte Familienunternehmen in der Ostschweiz. «PwC ist auch für KMU der richtige Partner, weil die Problemstellungen erfahrungsgemäss oft die gleichen wie bei den "Grossen" sind und wir mit unserer Erfahrung in diesem Bereich gerade auch für KMU langfristigen Mehrwert schaffen können.»

Gianluca Galasso (*1984) stammt aus Gossau. Nach einer kaufmännische Lehre in einer St.Galler Autogarage übernahm er verschiedene Rollen in der Buchhaltung von Autohäusern und Entsorgungsunternehmen mit paralleler Weiterbildung zum Fachmann im Finanz- und Rechnungswesen. Seit 2006 ist Galasso bei PwC, seither hat er noch einen Abschluss als dipl. Wirtschaftsprüfer für die Schweiz und Liechtenstein gemacht. Seine Spezialgebiete sind Wirtschaftsprüfung/Revision, Familienunternehmen und Industriebetriebe aus der Ostschweiz und dem Fürstentum. «PwC ist auch für KMU der richtige Partner, weil bei uns der Qualitätsanspruch im Vordergrund steht und nicht die Grösse des Betriebs – und weil wir uns schon lange gewöhnt sind, tagtäglich auch unseren KMU-Kunden tatkräftig zur Seite zu stehen.»

Die Oberrieterin **Martina Walt** (*1977) hat sich nach dem HSG-Studium zur dipl. Steuerexpertin weitergebildet. Walt ist auf internationale Steuerberatung fokussiert und bringt langjährige Erfahrung mit grenzüberschreitenden Geschäftsmodelle mit. So hat sie neben einem Arbeitsaufenthalt in Boston auch das Swiss Tax Desk bei PwC New York geleitet. Dabei hat sie Schweizer Unternehmen bei ihrer Expansion in die USA und US-Unternehmen bei Investitionen in Europa unterstützt. Die Geschäftsführerin der PwC-Geschäftsstelle Ruggell hat im April 2021 auch die Leitung der Steuer- und Rechtsberatung der Region Ostschweiz übernommen. «PwC ist auch für KMU der richtige Partner, weil sie von einem kollegialen, lokal verwurzelten Team profitieren, das Erfahrungen und Expertisen gemeinsam einsetzt.»

Marcel Angehrn (*1977) stammt aus Zuzwil. Nach einer kaufmännischen Lehre in der Gemeindeverwaltung Zuzwil stieg er 1998 bei PwC im Steuer-, Treuhand- und Revisionsbereich ein. Eine parallele Weiterbildung schloss er als Treuhänder mit eidg. Fachausweis und als dipl. Steuerexperte ab. Danach war er 13 Jahre lang im M&A Tax Team und im Corporate Tax Team in Zürich und London tätig und unterstützte Kunden bei M&A Transaktionen sowie deren laufenden steuerlichen Fragestellungen. Angehrn leitet seit 2019 das Steuerteam Winterthur und betreut national und international ausgerichtete Ostschweizer Unternehmen. «PwC ist auch für KMU der richtige Partner, weil die teamübergreifende Zusammenarbeit unserer drei Geschäftsbereiche (Wirtschaftsprüfung, Beratung und Steuern) die Fähigkeiten und Erfahrungen unserer Leute optimal kanalisiert und wir daraus pragmatische Lösungen für unsere Kunden erarbeiten.»

Einmal Staatsdienst, immer Staatsdient?

In St.Gallen geben der Personaldienste- und der Finanzchef sowie eine Stabschefin ihre leitenden Stellen bis Ende Jahr ab. Wie werden solche Staatsstellen neu besetzt – und wie vermittelt man Kader, die lange auf einer Verwaltung gearbeitet haben und nun in die Privatwirtschaft wechseln wollen? Der LEADER hat dazu Raphael Schönenberger, Inhaber der PMS Schönenberger AG aus St.Gallen, und Michael Götte, Tübacher Gemeindepräsident und Kantonsrat (SVP) zum Round-Table-Gespräch gebeten.

Michael Götte, Sie haben eine Verwaltungslehre absolviert, danach lange in einem Industriebetrieb gearbeitet und sind seit 2006 Gemeindepräsident von Tübach. Wie einfach wäre es für Sie, wieder in die Privatwirtschaft zu wechseln?

Ich hatte und habe nebst meinem Teilzeit-Gemeindepräsidium immer auch Aktivitäten in der Privatwirtschaft. Bei meiner heutigen Tätigkeit in der IHK St.Gallen-Appenzell etwa bin ich auch neben meinen politischen Funktionen sehr eng mit der Wirtschaft verbunden. Diese Verbundenheit kann ich auch in unterschiedlichen Verwaltungsrats- und Beratungsmandaten ausüben. So habe ich den Kontakt, den direkten Draht zur Privatwirtschaft nie verloren und könnte, falls ich denn wollte, ein Wechsel wieder in Betracht ziehen.

Raphael Schönenberger, wenn Sie einen Kader wie Michael Götte, der lange auf einer Verwaltung gearbeitet hat, neu platzieren müssten: Wie gehen Sie dabei vor?

Grundsätzlich geht es darum, die Kernkompetenzen einer Person zu erkennen und ihre erworbenen Erfahrungen zu analysieren. Solche Kompetenzen und Kenntnisse finden oftmals in verschiedenen Branchen und Funktionen wertvolle Verwendung. Ich würde mit Michael Götte also definieren, in was für Unternehmen und Positionen sich seine Kernkompetenzen transferieren lassen. Das heisst: Wir analysieren, welche Fähigkeiten ein Kader mitbringt – und suchen dann die entsprechende Position, in der sich diese möglichst gewinnbringend einbringen lassen. Die Schnittmenge dabei muss natürlich stimmen.

Jetzt geben in der Stadt St.Gallen mit Ernst Wälter, Max Urech und Jennifer Abderhalden drei Kaderleute ihre bisherigen Posten praktisch zeitgleich auf. Was ist Ihrer Erfahrung nach der Hauptgrund, dass Kader bei Stadt oder Kanton ihre gut besoldeten und wenig herzinfarktgefährdeten Stellen aufgeben?

Ich kenne die Hintergründe und Beweggründe der drei Personen nicht. Aus meiner Erfahrung ist das branchenunabhängige Hauptmotiv für eine berufliche Veränderung die Suche nach einer neuen Herausforderung. Aus gewohnten und bekannten Strukturen auszubrechen und sich auf neue beruflichen Abenteuer einzulassen erfordert Mut, gibt der betroffenen Person aber auch neue Energie. Diese wird oft auf dem Höhepunkt einer Karriere gesucht – oder dann, wenn ein Plateau erreicht ist, von dem es in der angestammten Umgebung nicht mehr weiter nach oben geht.

«Der Vorteil einer externen Suche ist, dass wir weder auf persönliche noch auf politische Befindlichkeiten Rücksicht nehmen müssen.»

Und wie einfach ist es generell für ehemalige Staatsbedienstete, wieder in der Privatwirtschaft Fuss zu fassen?

Ein Branchenwechsel ist immer mit gewissen Herausforderungen verbunden. Unternehmen wünschen sich bei Rekrutierungen ja oftmals Personen, die Berufserfahrung aus einem möglichst vergleichbaren Umfeld mitbringen. Eine berufliche Veränderung von einem regulierten, strukturierten Umfeld in ein Unternehmen mit breiteren definierten Leitplanken erfordert verschiedene Persönlichkeitseigenschaften und Arbeitsmethoden, die sich tatsächlich nicht bei jedem finden. Solche beruflichen Veränderungen können aber definitiv erfolgreich sein, wenn Kernkompetenzen und Eigenschaften einer Person in das passende Umfeld kommen. Kurz: Es hängt nicht so sehr davon ab, woher jemand kommt, sondern welche Erfahrungen, Kenntnisse und Fähigkeiten er mitbringt.

Michael Götte, Sie kennen beide Kader-Welten, die der Privatwirtschaft und die des öffentlichen Sektors. Wo liegen die grössten Unterschiede?

Auf der Ebene der Kadermitarbeiter gibt es sehr viele Parallelen – etwa, was Führung und Struktur angeht. In der Evaluation von neuen Mitarbeitern hingegen sind die Unterschiede nach wie vor sehr gross. Verwaltungsangestellte im unteren und





mittleren Kader bleiben vielfach im öffentlichen Sektor tätig, während Wechsel auf dieser Ebene in der Privatwirtschaft häufiger sind. Die Privatwirtschaft hat bei den Anstellungsverhältnissen von Kaderpostionen definitiv mehr Handlungsspielraum. Bei der öffentlichen Hand sind diese Bedingungen fast ausnahmslos an starre Vorgaben gebunden. Das führt häufig dazu, dass Kader in der Privatwirtschaft Karriere machen, indem sie den Betrieb wechseln – und im öffentlichen Sektor, indem sie in ihrer Abteilung bleiben.

Sie sind neben Ihrem Amt als Gemeindepräsident auch Leiter kantonale Politik bei der IHK St.Gallen-Appenzell, Kantonsrat der St.Galler SVP sowie als Oberst Chef des kantonalen Verbindungsstabs in der Territorialdivision 4. Wären solche verschiedenen Hüte auch bei einer Kaderstelle in der Privatwirtschaft möglich?

Das ist bei mir immer eine Option. Ich bin und war nebst meinen politischen Aufgaben auch immer in verschiedenen Funktionen in der Privatwirtschaft tätig. Warum sollte das umgekehrt nicht möglich sein? Hier ist natürlich die Flexibilität des Arbeitgebers gefragt. Wenn man aber eine Gesamtrechnung macht, zahlt es sich unter dem Strich für jeden Betrieb aus, wenn seine Kader möglichst breit engagiert und vernetzt sind.

Raphael Schönenberger, wie häufig erleben Sie im Geschäftsalltag die Neuplatzierung von Kaderleuten aus einer Verwaltung sowie die Neubesetzung von städtischen oder kantonalen Kaderstellen?

In einer gewissen Regelmässigkeit, auch wenn das Outsourcen von herausfordernden Rekrutierungen in der Privatwirtschaft (noch) viel stärker verbreitet ist. Die Verwaltungen haben einen gewissen Nachholbedarf, weil auch hier die Kaderstellen immer anspruchsvoller werden. Darum kann ich mir gut vorstellen, dass wir hier in den nächsten Jahren einen Schub erleben werden.

Gehen Sie dabei anders vor, als wenn es um Platzierungen oder Besetzungen in der Privatwirtschaft geht?

Nein, die Vorgehensweise ist identisch mit den Prozessen in der Rekrutierung der Privatwirtschaft. Entscheidend sind das Markt- respektive Branchenverständnis sowie ein gewisses Netzwerk. Der Vorteil einer externen Suche ist, dass wir weder auf persönliche noch auf politische Befindlichkeiten Rücksicht nehmen müssen, sondern wirklich die am besten geeignete Person vorschlagen können. Das ergibt ein transparentes, nachvollziehbares Resultat, dem niemand beispielsweise «Filz» vorwerfen kann.

Ich kann mir vorstellen, dass das Recruiting von Kaderleuten für die Verwaltung ein eigentliches Geschäftsfeld werden könnte.

Auch die Verwaltung spürt bei wichtigen Schlüsselpositionen, dass es nicht ganz einfach ist, gute Fach- und Führungskräfte zu finden. Wir durften in den vergangenen Jahren einige anspruchsvolle Rekrutierungen in der öffentlichen Verwaltung begleiten und wollen dies auch in Zukunft tun. Wir haben uns in diesem Bereich schon ein beachtliches Know-how aufgebaut und sehen da gute Chancen auf eine Diversifizierung.

Gibt es weitere Vorteile, wenn das ein externer Partner macht statt das verwaltungseigene HR?

Abgesehen von den angesprochenen Punkten wie Transparenz oder Unabhängigkeit: Das Rekrutieren über den passiven Weg mit Inseraten führt nur noch sehr selten zum Ziel. Passende Kandidaten müssen gefunden und direkt angesprochen werden. Dies ist ein zeitaufwendiger Prozess und erfordert den Einsatz von Tools und viel Erfahrung. Daher kann es auch für Verwaltungen mit eigenen HR-Bereichen sinnvoll sein, einen professionellen Partner im Bereich des Active Sourcings zu haben. Zudem erhöht eine externe Sicht bei der Personalauswahl die Entscheidungsqualität.

Ebenfalls könnte ich mir vorstellen, dass es für die Besetzung eines Gemeindepräsidiums sinnvoll sein könnte, statt einer Findungskommission einen Personaldienstleister einzusetzen. Wie sehen Sie das, Michael Götte?

Ich erachte dies als sinnvollen Weg. Die bekannten Findungskommissionen, die vielfach politisch motiviert sind, haben je länger je mehr Probleme, geeignete Kandidaten zu finden. Aktuell wurde ein entsprechender Prozess mit Findungskommission und Personaldienstleister in der Gemeinde Thal praktiziert. Es kommt doch auch bei einem Gemeindepräsidium darauf an, den besten Kandidaten zu finden – und nicht jemanden, den man bei einem oder zwei Bier dazu überredet hat, weil man ihn gut kennt oder weil einem schlicht niemand anderes in den Sinn gekommen ist.

Das heisst, dass in Zukunft auch Besetzung und Platzierung von Kadern aus dem öffentlichen Sektor zu einer Art Public-Private-Partnership führen könnten?

Für kleine Gemeinden wird dies noch einige Zeit dauern. Im Grundsatz wird aber eine entsprechende Entwicklung stattfinden – zwangsläufig, denn auch die Kaderstellen in der Verwaltung, bis hin zum Stadt- oder Gemeindepräsidenten, werden immer anspruchsvoller. Hier macht eine Initialinvestition Sinn, wenn man dann a) eine wirklich gute Person in der Funktion hat und b) nicht nach einigen Jahren oder gar Monaten wieder mit der Suche beginnen muss, weil jemand den Anforderungen nicht gewachsen ist.

Text: Stephan Ziegler **Bilder:** Gian Kaufmann

Federas – kompetente Partnerin mit vielfältigem Angebot

Seit über 25 Jahren erbringt die Federas Beratung AG Dienstleistungen und Beratungen für die öffentliche Hand. Zu ihren Kernkompetenzen gehören die Verwaltungs- und Schulberatung, das Führen von Geschäftsstellen sowie der Personalverleih für Verwaltungen und Schulen. Das Beraterteam am Standort Ostschweiz bietet zudem kompetente Unterstützung in den Bereichen Digitalisierung, Krisenmanagement oder dem nachhaltigen Beschaffungswesen.



Guido Grütter und Pascal Widmer: Ihre erfahrenen Federas-Berater in der Ostschweiz.

Gemeindeverwaltungen und Schulen sind in der heutigen Zeit bei der Erfüllung ihrer Aufgaben mehr denn je gefordert. Sei es in den Bereichen Strategie, Organisation und Führung, in rechtlichen oder finanziellen Fragen oder bei der Suche nach geeignetem Personal. Die Federas Beratung AG unterstützt öffentliche Institutionen seit vielen Jahren mit einem umfangreichen Dienstleistungs- und Beratungsangebot in Führungs-, Organisations- und Vollzugsfragen.

Seit rund zweieinhalb Jahren profitieren Ostschweizer Kunden von einem kompetenten Federas-Beraterteam direkt vor Ort. Am Standort Busswil stehen mit Pascal Widmer und Guido Grütter zwei sehr erfahrene Berater für Projektbegleitungen in zahlreichen Bereichen zur Verfügung.

Das Beratungsunternehmen führt auch Geschäftsstellen von verschiedenen Verbänden und bietet einen Personalverleih für Springereinsätze in Verwaltungen und Schulen an. Die erfahrenen Praktikerinnen und Praktiker aus unserem Ostschweizer «Springer-Pool» stehen für flexible Einsätze, insbesondere in der Funktion als Gemeindeschreiber sowie in den Fachbereichen Finanzverwaltung, Bau- und Liegenschaftenverwaltung, Gemeindekanzlei und Einwohnerdienste, Schulverwaltung sowie Schulleitung, zur Verfügung.

Vom Krisenmanagement bis zu Recycling-Fragen

Pascal Widmer unterstützt als studierter Natur- und Politikwissenschaftler sowie als langjähriger Vizepräsident einer Thurgauer Schulbehörde seit vielen Jahren Gemeinden und Schulen bei Veränderungsprozessen. Er kann auf viel Erfahrung aus Projekten in den Bereichen Organisationsanalyse und -entwicklung, Gemeindefusionen, im Prozessmanagement oder bei der Personalrekrutierung zurückgreifen.

Guido Grütter kennt als langjähriger Gemeindepräsident einer Ostschweizer Gemeinde die Anliegen der öffentlichen Hand aus eigener Erfahrung bestens. Als MBA HSG in Business Engineering bringt er zudem viel Know-how in den Bereichen ICT/eGovernment, im Krisenmanagement (Resilienz von Organisationen) sowie in Fragen rund um das öffentliche Beschaffungswesen oder auch Werkstoffkreisläufe (Recycling, Siedlungsabfälle) mit.

Federas ist der ideale Partner für vielfältige Anliegen öffentlicher Institutionen. Das Beraterteam Ostschweiz freut sich über eine unverbindliche Kontaktaufnahme

Federas Beratung AG Austrasse 26, 8371 Busswil +41 58 330 05 20 pascal.widmer@federas.ch www.federas.ch







2. WPO-Sommeranlass

Beim zweiten WPO-Sommeranlass des Jahres verwandelte sich das Areal des Stahlbau-Unternehmens und WPO-Branding-Partners Kindlimann AG in Tobel-Tägerschen in ein Mini-Street-Food-Festival. Fotografiert hat Ramona Löw.

















































EcoOst Arena 2021

Nach einem Jahr «Zwangspause» fand am 25. August wieder eine EcoOst Arena von der IHK St.Gallen-Appenzell und der IHK Thurgau statt, diesmal zum Thema «Digitalisierung in der Verwaltung». Fotografiert für den LEADER in der Autobau-Erlebniswelt in Romanshorn hat Marlies Thurnheer.













Der Unternehmertag in Vaduz widmetet sich am 14. September dem Thema «Leadership of tomorrow». Fotografiert in der Spoerry-Halle für den LEADER hat Gian Kaufmann.































LEADER Digital Award 2021

Am 7. September hat der LEADER die 2. LEADER Digital Awards verliehen. Die Geobrugg AG, 1Lims und die Kapo St.Gallen mit der Online Consulting AG holten sich den Sieg in den Kategorien Business, Start-ups und Organisation. Fotografiert an der Galanacht im Einstein Congress St.Gallen, die von Daniela Lager (SRF) moderiert und von Keynote-Speaker Ivo Forster (FCSG) bereichert wurde, haben Marlies Thurnheer und Sandra Schnider. Alles rund um die Verleihung, die Sieger und die Hintergründe finden Sie in der gleichnamigen LEADER-Sonderausgabe.



Zur Bildergalerie.













Eine Ikone tritt zurück

An der diesjährigen Hauptversammlung des Dienstag-Clubs des FC St.Gallen 1879 hat Präsident Martin Schönenberger sein Amt nach zwei Jahrzehnten an seinen Nachfolger Bruno Räss übergeben. Schönenberger blickt auf ereignisreiche Jahre zurück.

Martin Schönenberger, Sie sind 2001 zum Präsidenten des Dienstag-Clubs gewählt worden. Als Präsident des TSV St.Otmar hatten Sie bereits ein Engagement im Sport. Was waren die damaligen Hintergründe für den Wechsel?

Eigentlich nur Zufall: Der damalige Vereinsvorstand des FC St.Gallen suchte einen neuen Präsidenten für die Donatorenvereinigung Dienstag-Club. Ich war seit Kurzem Mitglied. Nach der Anfrage durch Thomas Müller und Dieter Fröhlich entschied ich mich sehr kurzfristig, diese Funktion zu übernehmen. Auch wenn mein Hintergrund Handball war, gehörten der Fussball und insbesondere der FCSG zu meinen treuen Begleitern in meiner Freizeit.

Was hat sich verändert, was ist geblieben?

Wir konnten mit dem Bezug des neuen Stadions ein grösseres Clublokal beziehen. Die Höcks jeden ersten Dienstag im Monat wurden immer rege besucht, und ebenso rege wurde dabei Networking betrieben. Neben vielen interessanten Referaten entwickelten sich vor allem der Chlausabend, der Rückrundenstart im Fonduestübli, der Olma-Lunch mit der Mannschaft und ganz besonders das zur Tradition gewordene Sommernachtsfest zu Highlights des Vereinsjahres.

Und wie haben sich in den letzten 20 Jahren die Mitgliederzahlen verändert?

Ich habe zusammen mit dem damaligen Vorstand den Club mit knapp 150 Mitgliedern übernommen. Mit dem Bezug der neuen Räumlichkeiten im Kybunpark, den bevorzugten Tribünenplätzen im Mittelsektor und unserem attraktiven Programm konnten wir die Mitgliederzahl kontinuierlich ausbauen. Heute sind es über 250 Persönlichkeiten, die sich im Dienstag-Club engagieren.

Der eigentliche Hauptsponsor des FC St.Gallen 1879 ist der Dienstag-Club. Korrekt?

Der Dienstag-Club ist sicher der wichtigste, wertvollste und konstanteste Partner für den FCSG. Aber nicht nur finanziell, sondern auch wegen der Community: Die Mitglieder bilden eine äusserst interessantes Netzwerk, das nicht nur von ihnen selbst, sondern auch vom FCSG genutzt wird. So waren und sind im Dienstag-Club auch Persönlichkeiten vertreten, die sich über das Engagement im Club für den FCSG als Sponsor einbrachten. Allein daraus konnte der FCSG in den vergangenen 20 Jahren etwa drei Millionen Franken generieren. Dazu

kamen die regelmässigen Aboerneuerungen mit rund sechs Millionen. Der eigentliche Cash-Beitrag, den der Dienstag-Club an den FCSG überweisen konnte, stieg jährlich mit der Mitgliederzahl: In der Summer über die zwei Jahrzehnte waren dies gut 15 Millionen. Das zeigt, dass der Dienstag-Club ein sehr grosser Sponsor war, ist und bleiben wird.

Der FC St. Gallen hat bewegte Zeiten hinter sich. Inwieweit haben Sie die Probleme beim FCSG auch im Dienstag-Club gespürt?

Das Wichtigste ist, dass sich der FCSG heute in einer komfortablen Situation befindet. Dies ist v. a. auf eine breit abgestützte Investorenstruktur, auf eine vertrauensbildende Vereinsführung in finanzieller und sportlicher Hinsicht und auf verlässliche Partner wie die Donatoren-Vereinigungen Ambassadoren-Club, Dienstag-Club und Pioneers Club zurückzuführen. Die früheren Strukturen wurden sukzessive mit neuer Denkweise und zukunftsgerichteten Organisationen ersetzt. Auch wenn der FCSG immer wieder finanzielle Turbulenzen durchlief: Der Dienstag-Club war direkt nicht betroffen, konnte er sich doch in all den Jahren weiterentwickeln, auch bezüglich der Mitgliederzahl.

20 Jahre ehrenamtliches Engagement sind eine sehr lange Zeit. Was waren Ihre persönlichen Highlights?

Nebst den vielen interessanten Persönlichkeiten aus Sport, Wirtschaft, Politik und Showbusiness waren die Kontakte mit den Verantwortlichen und Spielern des FCSG sehr bereichernde Moment. Das Wichtigste waren aber immer die Mitglieder, denen ich stets das Gefühl geben wollte, dass sie wichtige Partner für den FCSG und im besten Fussball-Donatorenclub der Schweiz dabei sind. Eine Aussage eines Mitglieds hat mich in diesem Zusammenhang besonders gefreut, nämlich dass er nach Recherchearbeiten zu dem Ergebnis gekommen wäre, der Dienstag-Club sei heute der grösste Donatorenclub in der Fussballschweiz. Diese Entwicklung ist fantastisch – und darf alle Dienstag-Club-Mitglieder stolz machen!

Text: Stephan Ziegler **Bilder:** Gian Kaufmann





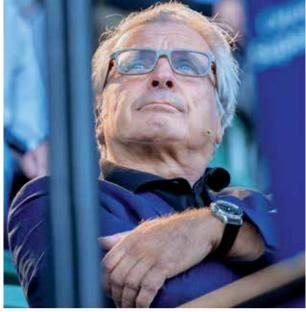




Bruno Räss, neuer Dienstag-Club-Präsident:

«Martin war und ist immer aufgestellt, freundlich, konziliant, positiv denkend und vorwärtsgerichtet. Er organisierte zwar gerne kurzfristig, aber sehr zuverlässig – ein wahres Organisationstalent! Daneben hat er ein riesiges Netzwerk, wirkte integrierend in der Zusammenarbeit mit den anderen Donatoren-Vereinigungen und ist ein wahrer Quell von guten Ideen für Clubanlässe. Besonders beeindruckt hat mich, dass Martin oft und gerne Danke sagt, was nicht jedem gegeben ist. Und dass er nur gerade neun verschiedene Vorstandmitglieder in seiner Amtszeit hatte, zeigt auch, wie angesehen und geschätzt seine Arbeit ist.»





Marcel Zweifel, Vorstandsmitglied Dienstag-Club:

«Martin hat ein grün-weisses Herz und enorme Leistungen sowohl für den Dienstag-Club als auch für den FCSG erbracht. Er konnte viele Grössen für unsere Veranstaltungen gewinnen und hat alle mit seinem Charme, seiner zuvorkommenden und liebenswerten Art in seinen Bann gezogen. Neben der klaren Führung war er ein Präsident mit einem grossen Herzen für die Menschen. Am liebsten machte er anderen eine Freude mit Geschenken und Überraschungen. Zeit war für ihn nie ein Thema, da er seine Arbeit gerne und mit viel Freude erledigte.»



Treffpunkt für den Finanzplatz Ostschweiz

Das Finance Forum St.Gallen ist die neue grosse Finanztagung der Ostschweiz. Die Premiere am 9. November in der Olma-Halle 2.1 steht unter dem Titel «Mut zur Zukunft: Anlegen & Investieren 2025» und bietet hochkarätige Gäste wie Deutsche-Bank-Aufsichtsratschef Paul Achleitner, SNB-Direktoriumsmitglied Andréa M. Maechler, HSG-Professor Manuel Ammann, Genetiker Markus Hengstschläger und SGKB-CEO Christian Schmid.

Die Begrüssungsansprache hält Regierungsrat Beat Tinner. Er steht dem Volkswirtschaftsdepartement des Kantons St.Gallen vor und ist seit 2020 Mitglied der Regierung. Anschliessend zeigt Genetiker Markus Hengstschläger auf, wie genetische Voraussetzungen die menschlichen Entscheidungen beeinflussen und welche Konsequenzen dies für Anlage- und Investitionsentscheidungen hat. Hengstschläger ist Universitätsprofessor, Berater für Unternehmungen und Organisationen sowie Bestsellerautor. In seinem neuen Sachbuch «Die Lösungsbegabung» zeigt er auf, wie Menschen ihre individuellen Talente zur Entfaltung bringen können.

Aufsichtsratschef und Währungshüterin

Nach dem wissenschaftlichen Impuls geht Manuel Ammann auf die aktuellen und künftigen Trends und Entwicklungen im Anlagebereich ein. In seinem Referat zeigt er auf, welchen Einfluss neue Technologiekonzerne wie Apple & Co. auf die Finanzdienstleistungen der Zukunft haben und was dies für Anbieter auf der einen und Kunden auf der anderen Seite bedeutet? Ammann ist Professor für Finance an der Universität St. Gallen und Direktor am Schweiz. Institut für Banken und Finanzen.

Nach der Erfrischungspause betritt Paul Achleitner die Bühne. Der Aufsichtsratschef der Deutschen Bank und Stiftungspräsident der Universität St.Gallen spricht zum Thema «Die Finanzwelt im Umbruch» und geht dabei insbesondere auf politische und regulatorische Massnahmen für das europäische Banken- und Finanzsystem ein. Er ist davon überzeugt, dass Europa starke Banken und Finanzdienstleister benötigt, um im globalen Konkurrenzkampf wettbewerbsfähig zu bleiben.

Zentraler Treffpunkt für Wirtschaft und Finanzwelt

In der anschliessenden Talkrunde diskutieren unter anderem Christian Schmid, CEO der St.Galler Kantonalbank, und Corporate-Governance-Expertin Michèle F. Sutter-Rüdisser über die Entwicklung des Finanzgeschäft aus dem Blickwinkel der Ostschweiz. Zum Abschluss der Tagung wird Andréa M. Maechler, Direktoriumsmitglied der Schweiz. Nationalbank aufzeigen, warum die SNB an ihrer expansiven Geldpolitik









festhält und warum Kryptowährungen wie Bitcoin wesentliche Voraussetzungen für ein vertrauensvolles Zahlungsmittel nicht erfüllen. Moderiert wird das Finance Forum Liechtenstein von Fernsehjournalist Reto Lipp. Im Anschluss bietet ein grosszügiger Networking-Apéro die Möglichkeit zum Kennenlernen und Erfahrungsaustausch.

Das Finance Forum St.Gallen wird von der Eventfirma Skunk veranstaltet und von zahlreichen Organisationen und Partnern unterstützt. Presenting Partner ist die St.Galler Kantonalbank. Das Patronat übernimmt der Kanton St.Gallen. Die Veranstalter erwarten mehrere hundert Entscheidungsträger, Finanzvertreter und Wirtschaftsinteressierte an der Tagung. Im Vorfeld können die Teilnehmer kostenlos verschiedene Workshops besuchen.

Informationen und Anmeldungen unter : www.finance-forum.ch

Text: Patrick Stahl **Bild:** zVg





Networking-Tag 2021

«Wie viel Erde braucht der Mensch?» Der Networking-Tag am 10. September widmetet sich dem Spannungsfeld zwischen Ökonomie und Ökologie. Fotografiert in der Olma-Halle 2.1 für den LEADER hat Gian Kaufmann.











Hummler, Jott Jenny, Jäncke und Schenkel zu Gast in St.Gallen

Der Schweizer KMU-Tag stellt am 22. Oktober die aktuellen Herausforderungen für Klein- und Mittelunternehmen in den Fokus: Welche Überraschungen sind gut, aus welchen gehen KMU gestärkt hervor und wie gehen KMU mit solchen Veränderungen um?









Am Schweizer KMU-Tag in St.Gallen dreht sich alles um das Thema «KMU und Überraschungen – Knall auf Fall!». Es referieren Konrad Hummler, Christian Jott Jenny, Lutz Jäncke und Gabi Schenkel, moderiert wird der Tag von Steffi Buchli. Dazu gibt es eine «Inspiration Session» mit vier Startup-Gründern.

Neue Robustheit - Wirklichkeit oder Wunsch?

Konrad Hummler, St. Galler und Jahrgang 1953, erlangte sein Doktorat der Rechte an der Uni Zürich und absolvierte ein Ökonomie-Nachdiplomstudium in Rochester NY. Von 1991 bis 2011 geschäftsführender Wegelin-Teilhaber in St. Gallen. Nach Verkauf der Geschäftsaktivitäten von Wegelin Gründung des Thinktanks M1AG. Zahlreiche Mandate in Industrie und Finanzwelt im In- und Ausland. Seit 2018 Verwaltungsratspräsident der Private Client Bank AG. Gründer und Präsident der J.S. Bach-Stiftung. Hummler spricht am KMU-Tag über «Neue Robustheit – Wirklichkeit oder Wunsch?».

Christian Jott Jenny, Zürcher und Jahrgang 1978, wurde in Berlin zum klassischen Tenor ausgebildet, von Erich Honecker zum 1. Staatssänger ernannt, samt goldener Ehrenmedaille der DDR. Bis 2018 war er in der Schweiz und Deutschland vor allem bekannt als Comedian, Schauspieler und Musiker sowie als Gründer des «Festival da Jazz St. Moritz», dann wurde er in der Wahl gegen den Amtsinhaber per Januar 2019 zum Gemeindepräsident von St. Moritz gewählt. Jenny ist Vater von mindestens drei Kindern und seit 1989 Gründer des «Amts für Ideen». Jott Jenny spricht am KMU-Tag über «C bleibt C».

Ist unser Gehirn vernünftig?

Lutz Jäncke, Jahrgang 1957, ist Professor für Neuropsychologie an der Universität Zürich. Er versteht es, wissenschaftliche

Erkenntnisse der Hirnforschung einem breiten Publikum anregend und verständlich darzulegen. Einer seiner Forschungsschwerpunkte ist die Erforschung der neuronalen Grundlagen der Musikverarbeitung oder der Hirnleistung im Alter. Jäncke ist Autor und Herausgeber mehrerer Bücher. Sein Werk «Ist unser Hirn vernünftig?» ist auf grosses Interesse gestossen. Jäncke spricht am KMU-Tag über «Ist unser Gehirn vernünftig?».

Gabi Schenkel, Jahrgang 1977, hat in Lausanne studiert und arbeitet seit 2007 als selbstständige Osteopathin in eigener Praxis in Zürich. Im Dezember 2019 ist sie als erste Schweizer Frau alleine und unbegleitet über den Atlantik gerudert. In Referaten teilt sie Erfahrungen und Einblicke ihrer Überquerung. Sie ist seit über 20 Jahren passionierte Ultramarathonläuferin, hat schon viele Male Distanzen bis zu 200 km am Stück absolviert und verbringt ihre freie Zeit am liebsten in der Natur. Schenkel spricht am KMU-Tag über «Den Horizont immer vor Augen».

Mit Covid-Zertifikat und Hygienekonzept kann der Schweizer KMU-Tag 2021 ohne Einschränkungen durchgeführt werden. Falls Sie nicht schon im Vorjahr ein Ticket gekauft oder sich kürzlich angemeldet haben: **Sichern Sie sich möglichst bald Ihren Platz** – in den letzten Jahren war die Veranstaltung immer ausverkauft. kmu-tag.ch.

Erinnerungen

Man will ja auch in einem «Schlusspunkt» nicht immer nur schnöden. Grund zur Freude macht, dass das Andenken eines Idols von Lugano nach Romanshorn zügelt.

Er war der Held nicht nur meiner Kindheit: Clay Regazzoni (1939-2006), der Tessiner mit Benzin im Blut, der erfolgreichste Schweizer Rennfahrer überhaupt, der mit Ferrari und Williams in der Formel 1

Ich erinnere mich noch gut, wie wir unsere Ferien in den 1970er-Jahren oft in einer Ferienwohnung im Tessin verbrachten, die - was für ein Geschenk Gottes - mit einem Fernseher ausgestattet war. Aufgewachsen in einem TV-losen Haushalt, war die Flimmerkiste für meinen Bruder und mich mitunter das Interessanteste an den Ferien; die täglichen Wanderungen in die «Denti della Vecchia» vermochten uns damals nicht so richtig zu begeistern.

Ganz anders aber die Formel-1-Rennen, die wir in Schwarz-Weiss auf 31 Zentimetern Bildschirmdiagonale mitverfolgen durften. Das waren richtige Männer, echte Helden, wie sie mit - für uns Knirpse, die wir mit einem Döschwo in die Ferien kutschiert wurden, unvorstellbar hohen - Geschwindigkeiten von gegen 300 km/h ihre Runden drehten.

«Entweder ist er ein Wahnsinniger oder Super-Weltklasse – oder aber er hat gar nicht gemerkt, dass es regnet.»

> Jody Scheckter 1974 über einen entfesselten Clay Regazzoni am Nürburgring.

Und wenn dann gar Clay Regazzoni aufs Podest fuhr, war das Geschrei in dem Tessiner Dorf, in dem wir zu Gast waren, so gross, dass man eigentlich nicht einmal den Fernseher eingeschaltet haben musste, um zu wissen, dass wieder einmal der Bleifuss aus Porza triumphiert hatte.

1980 beendete ein schwerer Unfall Regazzonis Formel-1-Karriere. Doch auch als Paraplegiker, für die er sich fortan stark engagierte, frönte er seiner Leidenschaft und fuhr weiterhin Rallys und Rennen. 2006 verstarb der 132-malige Grand-Prix-Fahrer, fünffache GP-Gewinner und Vizeweltmeister von 1974 nach einem Auffahrunfall auf einer italienischen Schnellstrasse.

Die Familie Regazzoni baute alsdann einen «Clay Regazzoni Memorial Room» in Lugano, in dem seine Renn- und Sportwagen, seine Pokale, Trophäen und andere Erinnerungsstücke ausgestellt waren. Diese Gedenksammlung erhielt nun der ehemalige Unternehmer und Rennfahrer Fredy Lienhard von der Familie Regazzoni übertragen. Sie wird ab dem 16. Oktober in der Autobau-Erlebniswelt in Romanshorn ausgestellt. Ich freue mich darauf, damit sozusagen eine Zeitreise in meine Kindheit machen zu können.

Stephan Ziegler LEADER-Chefredaktor



LEADER

07/2021

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

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

Philipp Landmark, Marion Loher, Marcel Mosimann, Patrick Stämpfli, Stephan Ziegler, Robert Nef, Sven Bradke, Michael Steiner, Roland Rino Büchel, Rolf Brunner, Michael Götte, Barbara Gysi Walter Locher, Walter Ernst

Marlies Thurnheer, Thomas Hary, Gian Kaufmann, Ramona Löw, Sandra Schnider, SAK, Regio Wil, Fotografie:

123rf, zVq

MetroComm AG Tel. 0712728050 Fax 0712728051

www.leaderdigital.ch www.metrocomm.ch leader@metrocomm.ch

Geschäftsleitung: Natal Schnetzer nschnetzer@metrocomm.ch

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

Fr. 60.- für 18 Ausgaben Abopreis:

Erscheinung: Der LEADER erscheint

zusätzlich 9 Special-Ausgaben

Gestaltung/Satz: MetroComm AG

Ostschweiz Druck AG, Wittenbach

Die mit «Profil» aekennzeichneten Beiträge gelten

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









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



Daniel Kalt



Serge Gaillard



Andreas Wieland



Livia Leu



Mona Vetsch









Spesen:

Einfach. Genial. Gelöst

Mehr als 100'000 Mal im Einsatz

Die revolutionäre Lösung für Spesenmanagement mit künstlicher Intelligenz.







