

LEADER

DAS OSTSCHWEIZER UNTERNEHMERMAGAZIN

leaderdigital.ch

Nov./Dez. 10/2023

Preis CHF 8.50

22. Jahrgang



**Risiko-Management als Basis
Ihres unternehmerischen Erfolgs?**

Jetzt mehr erfahren:



IM FOKUS
WIRTSCHAFTS-
REGION WIL

Carlos Martinez:

*Wie man die Seele
eines Ortes wiedergibt*

Sauber bleiben!

pronto-ag.ch

pronto
Wir verstehen mehr
als Reinigung.

Schwerpunkt Ernährungswirtschaft

Lebensmittel für die Welt von morgen

Schweizer KMU-Tag

Auf der Suche nach dem richtigen «Momentum»

Anna Lehmann

Brote backen statt Häuser bauen

Bildung macht glücklich!

bzbs.

bzbs.ch

Vereint für eine

starke Region.

Der Verein WPO bündelt die Kräfte von Wirtschaft und Politik in der Region Wil für eine attraktive, zukunfts- und wettbewerbsfähige Arbeits- und Lebensregion.

Jetzt
Mitglied
werden.

**Unsere Region.
Unser Potenzial.**

wirtschaftsportal-ost.ch

wpo Wirtschafts
Portal Ost

Branding-Partner

BUHLER

clenia

CREDIT SUISSE

kindlimann
a company of
VAN LEEUWEN

ZÜRCHER

Effizienz: «gut bis sehr gut»

An dieser Stelle mokiere ich mich gerne über unsere Verwaltung, die ich häufig als ineffizient und überdimensioniert wahrnehme. Damit scheine ich aber, zumindest im Falle St.Gallen, nicht richtig zu liegen: Der Kantonsrat verlangte vor bald drei Jahren eine Überprüfung der Staatsverwaltung nach Effektivität und Effizienz, mit der Sparpotenziale eruiert werden sollten. Ein externes Beratungsunternehmen, die BDO AG aus Zürich, nahm bisher sechs Ämter unter die Lupe – das Amt für Wirtschaft und Arbeit, das Steueramt, das Amt für Handelsregister und Notariate, das Amt für Umwelt, die Staatsanwaltschaft und die Kantonspolizei. Die bisherigen Ergebnisse wurden von der Regierung nun veröffentlicht. In der Gesamtschätzung heisst es, die Effizienz in den untersuchten Ämtern werde als «gut bis sehr gut» bewertet.

Zum Amt für Wirtschaft und Arbeit stellten die Prüfer der BDO fest, dass in den letzten Jahren verschiedene Massnahmen zur Verschlinkung der Organisation umgesetzt wurden. Das Amt sei in der Mehrheit der schweizweiten Vergleiche im vorderen Mittelfeld klassiert. Im Steueramt sei der Stand der Digitalisierung «sehr gut»; mit derselben Anzahl Vollzeitstellen würden mehr Fälle bearbeitet als zuvor.

Auch beim Amt für Umwelt sind Optimierungen umgesetzt worden. Die Fallzahlen seien zunehmend, die Fallkosten hätten abgenommen. Ein weiterer Schub könnte dort die Digitalisierung von Bewilligungsprozessen – Stichwort eBaubewilligungSG – auslösen. Die Kantonspolizei nehme in der Digitalisierung sowohl im Vergleich mit anderen Ämtern wie auch interkantonal zwar eine Vorreiterrolle ein; der Betrieb einer Stadt- und einer Kantonspolizei sei allerdings nicht optimal. Die Wirtschaftsprüfer ergänzten ihre Bewertungen mit Vorschlägen für zusätzliche Verbesserungen. Beispielsweise soll bei den Amtsnotariaten die Zahl Standorte überprüft werden. Das Amt für Umwelt könnte seine Effizienz vor allem dann verbessern, wenn in den Gemeinden die Qualität der Gesuche steigen würde, die beim Kanton landen. Abhilfe könnte eine «Regionalisierung von Bauverwaltungen» schaffen. Auch bei den Gemeindesteuerämtern solle eine Reduktion geprüft werden.

Der Bericht beinhaltet erst einen Zwischenstand; die Analyse ist noch nicht abgeschlossen. Wir sind auf die weiteren Resultate gespannt – und vor allem darauf, wie viele der BDO-Vorschläge in die Praxis umgesetzt werden.

Natal Schnetzer, Verleger



Anzeige





inconet
Information Communication Network
www.inconet.ch

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

**Wir verbinden Menschen
und Technik.**



«Genial, dass COFOX jetzt mehr Präzision und weniger Lärm in den Alltag bringt. Die neue, energieeffiziente Tintenstrahldrucker-Generation bietet eine hohe Druckerqualität und arbeitet schon fast flüsterleise!»



Die COFOX-Druckertechnologie ist sparsam, präzise, effizient und leise: Das macht die neue Printer-Generation zum idealen Partner für KMUs und Organisationen der öffentlichen Hand.

Optimal für kleinere Teams, die fokussiert und ökologisch arbeiten und dabei erst noch Kosten sparen möchten. Entdecken Sie Drucker-Kompetenz von COFOX – ein Anruf genügt: 071 274 00 80.



Appenzeller Alpenbitter AG legt Grundstein zu Neubau

Am 24. Oktober fand die symbolische Grundsteinlegung zur Betriebserweiterung der Appenzeller Alpenbitter AG statt.

«Wir halten diesen historischen Moment für uns und die nächsten Generationen in einer Zeitkapsel fest», freut sich Pascal Loepfe-Brügger, Geschäftsführer der Appenzeller Alpenbitter AG. In einer Alpenbitter-Flasche sind Informationen zur Situation des Familienunternehmens festgehalten. Die Betriebserweiterung erfolgt auf dem Boden, den die Gross- und Urgrossväter der Inhaberfamilien erworben hatten. Das Holz für den Bau und die Fassade stammt aus firmeneigenen Wäldern.

Der Einsatz erneuerbarer Energien ist beim Bauprojekt zentral. Deshalb werden die neuen Gebäude mit Luft/Wasser-Wärmepumpen geheizt und gekühlt. Diese Lösung ist eine attraktive Alternative zu den ursprünglich geplanten Erdwärmesonden, die aufgrund des hohen Wasserdrucks im Untergrund nicht realisiert werden können. Läuft alles nach Plan, kann der Erweiterungsbau im Herbst 2024 bezogen werden. Ab Mitte August 2024 bis Februar 2025 folgt die zweite Etappe mit der Aufstockung des bestehenden Lagers. Im März 2025 werden die heutigen Büros erweitert. Diese sollen ab Mitte August 2025 bezugsbereit sein, womit das Projekt abgeschlossen sein wird.

Inhalt

- 10 Spotlight**
Wichtiges in Kürze
- 12 Digital & Start-ups**
Ostschweiz 2.0
- 16 Schwerpunkt Ernährungswirtschaft**
Lebensmittel für die Welt von morgen
- 46 Carlos Martinez**
Wie man die Seele eines Ortes wiedergibt
- 50 Roman P. Büchler, Miriam Herzberg**
Weniger Management, mehr Leadership
- 54 Patrick Vogler**
«Unabhängigkeit, Integrität und kritisches Denken»
- 58 Alma Mähr, Markus Fisch**
Selbstbestimmtes Leben ermöglichen
- 62 Reto Zürcher**
«Unsere DNA liegt in St.Gallen»
- 64 Marco Zahner**
Steigerungslauf für die Energieeffizienz
- 68 Christian Mehling**
Das Auge isst mit
- 78 Fokus Wirtschaftsregion Wil**
Tor zur Ostschweiz
- 122 Fokus Schweizer KMU-Tag 2023**
Auf der Suche nach dem richtigen «Momentum»
- 138 Rückblick**
Bühler, Investor Summit Liechtenstein, Zukunft Ostschweiz, Preis der Rheintaler Wirtschaft, Unternehmertag Liechtenstein, HB-Therm Wirtschaftsforum Thurgau, Continuum-Forum
- 146 Stephan Ziegler**
Blockaden

42



80



92



98

54



24



58



64

Zerstrittene Nationen



Völkerrecht ist heute oft nicht das, was sich an gemeinsamem Rechtsempfinden global manifestiert, sondern das, was schlecht legitimierte Funktionen in fragwürdigen und wenig transparenten Verfahren für allgemeinverbindlich erklären, um sich dann auf nationaler Ebene doch nicht daran zu halten.

Die sogenannten «Nationenvertreter» vertreten in der UNO und anderen internationalen Organisationen kaum die wirklichen Interessen ihrer oft vielfältigen Bevölkerungen. Was sind überhaupt «nationale Interessen»? Wie kann aus einem Gremium, in welchem jeder sein eigenes «nationales Interesse» einbringt, ein Gremium werden, in welchem sich durch oft zufällige Mehrheiten das «öffentliche Weltinteresse» manifestiert?

Nationen sind Konstrukte von machtbewussten Regierungen, die ihre Herrschaft auf eine Einheit von Volk, Raum, Sprache, Kultur und Geschichtsbewusstsein zurückführen wollen. Das sind lauter Fiktionen mit schwieriger Abgrenzbarkeit und ewig umstrittenen Grenzziehungen.

Dieses verfluchte Erbe des 19. Jahrhunderts hat im 20. Jahrhundert zu zwei Weltkriegen und zum Kalten Krieg geführt. Die Schweiz war im Gerangel der Nationen um Macht und Vormacht als vielfältige Willensnationen stets eine Antithese. Sie ist kein Relikt einer vernationalistischen Epoche, sondern ein zukunftssträchtiger Vorläufer einer transnationalen, offenen, auf Austausch, Kommunikation und nicht auf Abgrenzung, Autarkie und Machterweiterung ausgerichteten Gemeinschaft vielfältig überlappender Gemeinschaften.

Robert Nef, Publizist St.Gallen

«COP 28» in den Emiraten: Märchen aus 1001 Nacht

Während Sie diese Zeilen lesen, treffen sich in Dubai etwa 22'000 Leute in vollklimatisierten Sälen zur UN-Klimakonferenz COP 28. Die Medien rund um den Globus sind berauscht.

Ohne die einzelnen Reisepläne zu kennen, wage ich zu vermuten, dass die meisten Teilnehmer eher in den Wüstenstaat geflogen als gewandert oder gerudert sind. Was am 12. Dezember auch immer besiegelt wird: Der Aktivismus wird uns teuer zu stehen kommen. Die Flatterstrom-Fantasien werden der Welt euphorisch präsentiert und, wie bei vielen gross angekündigten Projekten, die wahren Kosten schlicht unterschlagen. Schlimmer noch: Die Wirtschaftsleistung wird in den Darlegungen künstlich in die Höhe getrieben.

Nur: Die theoretischen Wachstumseffekte der grünen Energiepolitik führen nicht zu spürbarem Wohlstand. Die Zahlen zeigen einfach, dass es zu viele Player in den Energie- und Klimabranchen gibt. Und zwar überall auf der Welt.

Auch bei uns in der Ostschweiz wird die subventionierte Energie durch Regulierungen und Einspeisevorschriften in fieberhaft und überteuert ausgebaute Netze gepumpt und zu Höchstpreisen an die Konsumenten vertrieben. Dadurch kommt es zwar zu einer unechten Steigerung des BIPs, doch diese statistischen Märchen aus 1001 Nacht führen nicht zu einer echten Verbesserung der Lebenssituation der «normalen» Menschen.

Die Hochsubventionierten hingegen nutzen die Produktionsfaktoren aus. Das sind Arbeit, Kapital und Land. Warum rufe ich das noch einmal in Erinnerung? Es hat einen guten Grund – diese Kolumne wird auch von Politikern gelesen. Und die sind allzu oft weder mit theoretischem noch mit praktischem wirtschaftlichem Wissen übermässig belastet.

Noch einmal zu Arbeit, Kapital und Land: All das steht auf unserem Planeten nicht in unendlicher Menge und Qualität zur Verfügung. Wenn diese Produktionsfaktoren also übermässig für Flatterstrom-Fantasien und den Staatsapparat beansprucht werden, fehlen sie, logischerweise, in anderen Bereichen. Das spürt man kaum an einem anderen Ort so stark wie in der hochindustrialisierten Ostschweiz.



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



Lienhards treten ab

Während 30 Jahren, von 1994 bis 2024, verschrieben sich Damaris und Christian Lienhard mit Herzblut und Einsatz dem Hotelbetrieb im Weissbad. Nächstes Jahr beenden sie ihre gemeinsame Tätigkeit in der Hotelführung. Nicht um sich zur Ruhe zu setzen, sondern um der jüngeren Generation Platz zu machen und sich (auch) neuen Aufgaben zuwenden zu können.



Michels leitet Medienschule

Die RSS-Medienschule und der Radiosender toxic.fm aus St.Gallen bekommen einen neuen Geschäftsführer: Timo Michels. Der 34-Jährige übernimmt das Amt per sofort von Andreas Batliner, der die RSS während den vergangenen drei Jahren erfolgreich geführt hat und jetzt eine neue Herausforderung annimmt.



Lang Fluri in Stiftungsrat gewählt

Die Stiftung Ostschweizer Kinderspital betreibt das Ostschweizer Kinderspital in St.Gallen. Stiftungsträger sind die Kantone St.Gallen, Thurgau, Appenzell Ausserrhoden, Appenzell Innerrhoden sowie das Fürstentum Liechtenstein. Im Stiftungsrat gibt es eine Änderung: Die Thurgauer Rechtsanwältin Nina Lang Fluri ersetzt ab November 2023 Rita Wenger.



Götte tritt zurück

Am 22. Oktober wurde Michael Götte als Nationalrat für den Kanton St.Gallen für die Legislatur 2023 – 2027 bestätigt. Nun tritt er nach über 20 Jahren als Mitglied des Kantonsrates St.Gallen zurück. Für Götte waren die elf Jahre als Fraktionspräsident der SVP die spannendste und intensivste Phase in seiner Zeit im Kantonsparlament.



Breu wird Züger-CEO

Christof Züger tritt wie geplant Ende 2024 als CEO der Züger Frischkäse AG zurück. Mario Breu wird sein Nachfolger in Oberbüren. Der Verwaltungsrat wählt ihn zum neuen CEO ab 1. Januar 2025. Der Ostschweizer Betriebsökonom FH und dipl. Wirtschaftsprüfer ist seit 2018 CFO und Mitglied der Geschäftsleitung der Züger Frischkäse AG.

Kopf des Monats



Walter Locher,
Kantonsrat

Seit 21 Jahren politisiert Walter Locher für die FDP im St.Galler Kantonsrat. Nun zieht er einen Schlussstrich: Der Wirtschaftsanwalt will 2024 nicht mehr zur Wahl antreten.

Mitte Oktober teilte Walter Locher der FDP-Parteispitze mit, dass er seine Tätigkeit im Kantonsrat per Ende der nächsten Legislatur Ende Mai 2024 beenden wird. Bei den ordentlichen Wahlen im nächsten Jahr will er sich nicht mehr zur Verfügung stellen.

«Dieser Entscheid fiel mir nicht leicht», sagt Locher. «Er erlaubt es mir aber, mich künftig auf meine Tätigkeit als Anwalt und meine Verwaltungsrats- und Beiratstätigkeit in diversen Unternehmungen zu konzentrieren.» Politische Themenfelder und Aufgaben sollen ihn aber auch nach dem Ausscheiden aus dem Kantonsrat begleiten. Walter Locher gehört dem St.Galler Kantonsrat seit 21 Jahren an; 2010/2011 präsidierte er den Rat. Anschliessend übertrug man ihm während weiteren sechs Jahren das Präsidium der Rechtspflegekommission und damit die Leitung der parlamentarischen Oberaufsicht über die St.Galler Justiz. Der FDP-Fraktion diente er 17 Jahre lang als Vizepräsident.

Seit 2003 führt Locher als Verwaltungsratspräsident den global tätigen Automobilzulieferer DGS Druckguss-System AG aus St.Gallen mit Standorten in China und Tschechien. Daneben ist er in weiteren Handels- und Industrie-Unternehmungen im In- und Ausland als Verwaltungsrat und Beirat tätig.

Der St.Galler Wirtschaftsanwalt ist neben seinen Anwalts- und VR-Tätigkeiten Präsident des HEV des Kantons St.Gallen und Präsident der IG-Engpassbeseitigung, die sich für die rasche Erweiterung der für die Ostschweiz bedeutsamen Verkehrsinfrastruktur um St.Gallen einsetzt. Daneben ist Locher kulturell und sozial engagiert, so unter anderem als Vizepräsident des Stiftungsrates der Kinder- und Jugendpsychiatrischen Dienste St.Gallen.



FCSG: Mehr Zuschauer, mehr Abos, mehr Ertrag

Mit einer durchschnittlichen Auslastung von 17'575 Zuschauern war der Kybunpark während der ganzen letzten Saison hervorragend besucht. In der Saison davor waren es noch rund 15'500 Fans, welche die Spiele der grün-weißen Mannschaft live erlebt haben. Die steigende Tendenz zeigt sich auch bei der Anzahl der verkauften Saisonabos; diese konnte von 10'700 auf 11'507 gesteigert werden. Die Steigerung des Bruttoertrags um 5,5 Millionen auf 37,5 Millionen Franken, die Eigenkapitalquote von 62,4 Prozent, die Tatsache, dass im Frühling 2023 sämtliche Covid-Bundesdarlehen von drei Millionen Franken zurückbezahlt worden sind, sowie ein Jahresgewinn von 603'000 Franken bedeuten, dass der FC St.Gallen 1879 auch in finanzieller Hinsicht auf Kurs ist.



Weltstar am Wiener Ball in St.Gallen

Natalia Ushakova ist der Special Guest 2024 des Wiener Balls am 20. Januar. Die Opernsängerin macht nach ihren Engagements an Weltbühnen wie der Metropolitan Opera in New York, am Royal Opera House in London oder der Wiener Staatsoper für eine glanzvolle Nacht Halt im Einstein St.Gallen.

Dank euch schreiben wir Erfolgsgeschichten!

Schön, seid ihr bei uns!

#thurgaudankt

Schön, seid ihr bei uns!

Thurgau dankt

Bühler + Scherler gründet Tochterunternehmen in Indien und den USA

Das St.Galler Ingenieurbüro Bühler + Scherler AG hat zwei neue Tochterfirmen gegründet, eine in Bangalore und eine in Minneapolis. Damit ist das Unternehmen nun auf drei Kontinenten vertreten. Nebst den B+S-Standorten St.Gallen und Lyss hatten die Ingenieure bis anhin eine Niederlassung in Brasilien. Durch das Wachstum beschäftigt Bühler + Scherler nun über 30 Mitarbeiter ausserhalb der Schweiz.

Kanton lanciert Kampagne «Thurgau dankt»

Das Amt für Wirtschaft und Arbeit des Kantons Thurgau überrascht mit einer erfrischenden Aktion Thurgauer Unternehmen und deren Mitarbeiter. Die erste Massnahme der neuen Kampagne «Thurgau dankt» spricht Wertschätzung aus. Gemeinsam mit Unternehmen soll in der Folge die Herausforderung Arbeitskräftemangel angepackt und der Werkplatz Thurgau gestärkt werden.

AMMARKT



Ammarkt expandiert nach Zürich

In den vergangenen 24 Jahren hat sich die St.Galler Kreativagentur Ammarkt zu einem festen Bestandteil der Schweizer Werbelandschaft entwickelt. Nun markiert ein weiteres Kapitel den Weg der Agentur: die Eröffnung einer Niederlassung im Zentrum von Zürich.

Die besten Tilsiter-Käser kommen aus der Ostschweiz



Am 12. Oktober zeichnete Tilsiter Switzerland die besten Rohmilchtilsiter-Käsereien des Jahres aus. Alle drei stammen aus der Ostschweiz: Stephan Bühler betreibt die Käserei Eggsteig in Gähwil, Roger Hug die Tannzapfenland Käse AG im thurgauischen Wiezikon und Matthias Künzle die Bergkäserei Mühlrüti im Toggenburg.

Lachszucht am Walensee mit neuen Investoren



Die Lachszucht am Walensee hat mit der Erne-Gruppe und der Holinger AG zwei namhafte Investoren ins Boot geholt. Die schweizweit tätige Bau- und Immobiliengruppe und das Basler Ingenieurunternehmen sind vom Konzept der Swiss Blue Salmon AG und vom Standort Mollis überzeugt. Bis Ende Jahr läuft eine weitere Investorenrunde für Privatpersonen und Organisationen.

Mobil Kunststoffprofile AG verlegt Standorte nach Wolfhalden

Die Mobil-Gruppe mit Hauptsitz in Berneck vergrössert mit dem Kauf des ehemaligen Firmengeländes der Sefar AG in Wolfhalden ihre Produktionskapazitäten und legt an der neuen Niederlassung die bisherigen Standorte der Mobil Kunststoffprofile AG – Berneck und Herisau – zusammen.

St.Gallen soll ETH-/Empa-Professur bekommen

Die vorberatende Kommission des Kantonsrates unterstützt die Errichtung einer ETH-/Empa-Professur am Standort St.Gallen und befürwortet einen entsprechenden Sonderkredit. Die Professur soll zur Stärkung des Innovations-, Forschungs- und Bildungsstandorts St.Gallen auf nationaler und internationaler Ebene beitragen.

Fust fusioniert Firmen

Kurz bevor Moutier vom Kanton Bern zum Jura wechselt, fusioniert sein bedeutendstes Industrieunternehmen: Tornos schliesst sich mit der Starrag aus Rorschacherberg zusammen. Damit fusionieren die beiden Werkzeugmaschinen-Hersteller des Ostschweizer Unternehmers Walter Fust. Die neue Firma soll Starrag Tornos Group heissen.

Über 600 Schüler am ersten Lehrstellenforum

Am 11. November fand das 1. Lehrstellenforum Bodensee mit 40 regionalen Ausstellern in der Mehrzweckhalle Tübach statt. Organisator und Mitinitianten haben nicht mit einem so grossen Ansturm an Besuchern gerechnet. Deshalb wird bereits die 2. Ausgabe für 2024 geplant.

Alfina und Prefera gründen Tochterfirma

Die Alfina Treuhand AG aus Chur und die Prefera Immobilien AG aus Sargans, die jeweils rund 50 Jahre Erfahrung in Immobiliendienstleistungen in sich vereinen, haben gemeinsam die Tochterfirma «Alfina Prefera Immobilien AG» für die Geschäftsbereiche Verkauf und Bewertung in Graubünden gegründet.

LEADER digital

>> Publizieren Sie Ihre Veranstaltung gratis auf leaderdigital.ch

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





«Chuchipirat» revolutioniert Lagerküche

Seit fast zehn Jahren engagiert sich Gio Cettuzzi als Koch in Lagern und Kursen. Im Zuge seiner Weiterbildung an der OST hat der 38-Jährige nun die Web-App «Chuchipirat» entwickelt. Diese unterstützt Freiwillige in Jugendverbänden beim Planen von Menüs. Nicht zuletzt trägt die Anwendung auch dazu bei, Food Waste zu reduzieren.

Weibel/IT und Geoinfo IT fusionieren

Die Weibel/IT AG und die Geoinfo IT AG haben ihre Kräfte vereint. Unter dem Namen Avaris/IT AG unterstützen sie KMU bei der Digitalisierung und Transformation ihrer Geschäftsmodelle. Avaris/IT ist mit über 50 ICT-Profis einer der grössten IT-Anbieter der Ostschweiz.

Sportradar gewinnt Partner in Taiwan und den USA

Die Sportradar AG aus St.Gallen wurde von der Taiwan Sports Lottery als offizieller Anbieter von Technologie- und Servicelösungen ausgewählt. Zudem hat der Tennis Channel der Sinclair Broadcast Group Sportradar ausgewählt, um seinen neuen DTC-OTT-Streaming-Dienst in den USA zu betreiben. Die Technologie von Sportradar soll die Lotterie mit der ORAKO Sportwetten- und Spielermanagement-Plattform, Managed Trading Services, Pre-Match- und Live-Daten und Quoten, audiovisuellem Streaming, Marketing-Services und anderen integrierten Diensten der ORAKO-Lösung unterstützen. Nicht nur in Taiwan konnte Sportradar expandieren, sondern auch in den USA: Der Tennis Channel der Sinclair Broadcast Group hat das St.Galler Sporttechnologieunternehmen ausgewählt, um den Start der Direct-to-Consumer-Streaming-Plattform (DTC) des Senders zu unterstützen, die zum ersten Mal Zugang zum 24/7-Linearkanal von Tennis Channel sowie Tausende von Stunden Live- und On-Demand-Matches und Originalprogramme bieten wird.

Fintech-Start-ups auf Roadshow in London

Im Dezember werden zehn ausgewählte Start-ups des Venture-Leaders-Fintech-Programms zu einer Roadshow für Investoren und Geschäftsentwicklung nach London reisen. Mit dabei ist mit Divizend Suisse auch ein Thurgauer Unternehmen. Divizend hilft privaten und institutionellen Anlegern, ihre ausländische Quellensteuer auf die digitalste, automatisierteste und preisgünstigste Weise zurückzufordern.



QMware und QuEra starten Partnerschaft für hybrides Quantencomputing

QuEra Computing, US-Anbieter von Neutralatom-Quantencomputern, und die St.Galler QMware AG als führendes Hybrid-Quantum-Cloud-Unternehmen in Europa arbeiten zusammen, um die Anwendung von hybridem Quantencomputing voranzutreiben. Die strategische Partnerschaft soll die Quantentechnologie von QuEra nahtlos in die hybride Quantencomputing-Cloud von QMware integrieren und den Zugang für europäische Kunden aus Forschung, Industrie und Wissenschaft ermöglichen.



Oxoa erhält Förderpaket

Mit seiner wegweisenden Idee hat Oxoa by Avanza Tec das Expertenkomitee von Startnetzwerk Thurgau überzeugt und sich eine Förderung gesichert. Das Weinfelder Start-up hat eine App entwickelt, um Spitex-Kunden und ihre Angehörigen bei der Organisation der Pflege zu unterstützen.

Firmengeschichte von Abacus in Buchform erschienen

Die Wittenbacher Software-Schmiede Abacus gehört zu den grössten Schweizer Herstellern von betriebswirtschaftlicher Software. Die Firmengeschichte erscheint nun als Buch. Verfasst hat es der ehemalige Chefredaktor des «IT Resellers» Christoph Hugenschmidt.

Visio erhält 9,2 Millionen Dollar für Code-freie Plattform

Die Viso Suite des Schaffhauser Start-ups Viso ist eine No-Code-All-in-One-Plattform, die es Unternehmen ermöglicht, Computer-Vision-Lösungen schnell und einfach zu entwickeln, zu implementieren und zu betreiben. Seit der Lancierung 2022 hat das Start-up namhafte Kunden gewonnen. Mit dem Erlös aus der Seed-Runde sollen Entwicklung und Expansion des Unternehmens vorangetrieben werden.

east#digital

Alle Digitalnews der Ostschweiz auf eastdigital.ch

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



www.eastdigital.ch

www.facebook.com/eastdigital.ch

www.twitter.com/eastdigital

Pius Schäfler AG verkauft Simplyfile

Die Pius Schäfler AG aus Gossau übergab per 1. November das operative Geschäft der Simplyfile AG an die Lean Business AG aus St.Gallen. Pius Schäfler will sich künftig verstärkt auf das Kerngeschäft Büroeinrichtungen und -bedarf konzentrieren.

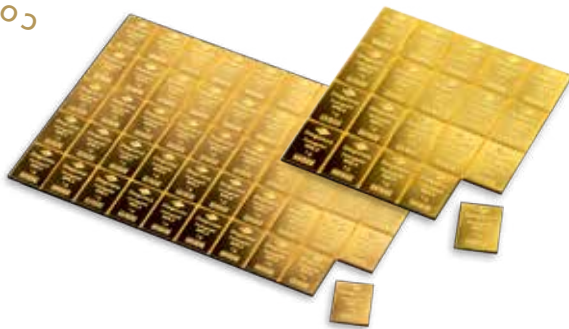


QE gewinnt Founders-Award, Jedsy räumt Tech-Preis ab

An der elften Founders-Night des Jungunternehmenforums wurde die Landquarter QE GmbH an der Fachhochschule Graubünden mit dem Founders-Award 2023 ausgezeichnet. Laurin Schwitter hat mit seinem Team das CO₂-Messgerät «Wuerfeli» entwickelt. Die Bernecker Delivery Glider AG sicherte sich mit Jedsy den Preis für das beste Tech-Start-up der Südostschweiz.

Degussa 

GOLD UND SILBER.



Degussa: *die einfachste Art,* in Edelmetalle zu investieren.

Bereits seit 6'000 Jahren ist Gold die stärkste Währung und damit ein grundsolides Investment. Der Name Degussa steht weltweit wie kein anderer als Synonym für Edelmetalle. Als grösster bankenunabhängiger Edelmetallhändler in Europa stellen wir mit Ihnen Ihr persönliches Portfolio aus Barren und Münzen zusammen, beraten Sie aber auch beim Verkauf von Edelmetallen. Alle Degussa Barren sind LBMA-zertifiziert und verfügen über eine Banken-Valorennummer. Gerne können Sie Ihre Wertanlagen auch in Ihrem Schliessfach bei uns lagern.

Weitere Informationen und Onlineshop unter:

DEGUSSA-GOLDHANDEL.CH

Bleicherweg 41 · 8002 Zürich · Tel: 044 403 41 10
Quai du Mont-Blanc 5 · 1201 Genf · Tel: 022 908 14 00

Mitgliedschaften



ZÜRICH | GENF | FRANKFURT | MADRID | LONDON



Die linke Seite:

Untragbare Krankenkassen- prämienbelastung

Eine Familie mit zwei Kindern muss nächstes Jahr rund tausend Franken mehr für die Krankenkassenprämien aufwenden. Damit sind schon lange nicht mehr nur Familien mit geringem Einkommen am Limit, auch mit mittleren Löhnen ist das nicht mehr zu stemmen. Eine Deckelung der Prämien ist eine Forderung der Stunde.

Die SP-Prämientlastungsinitiative, die eine maximale Belastung von zehn Prozent des verfügbaren Einkommens fordert, ist goldrichtig. Es braucht einen grossen Schritt, um die Menschen wirksam zu entlasten. Denn nicht nur Familien, auch Rentnerpaare und Alleinstehende sind unter Druck.

Prämienverbilligungen allein reichen aber nicht aus; es braucht auch wirksame Einsparungen. Viele Vorschläge des Bundesrats sind im Parlament gescheitert, weil die Lobby von Pharma, Versicherungen und Leistungserbringern sie verhindert. Mit dem konsequenten Einsatz von Generika und einem Referenzpreissystem könnten wir jährlich 625 Million einsparen – zwei Prämienprozente!

Jüngster Skandal: die massiven Unterschiede bei den Preisen für Medizinalprodukte. Hier braucht es Transparenz, gemeinsamen Einkauf und mehr Steuerung. Wettbewerb hat im Gesundheitswesen die Kosten immer nur in die Höhe getrieben.

Wenn die St.Galler Spitäler Personal abbauen – und dies in erster Linie bei den günstigeren Stellen und nicht im Überbau –, ist das ein kolossaler Fehler: Personalmangel führte zu Bettenschliessungen und Mindereinnahmen; jetzt wird sogar Pflegepersonal kurz vor dem Pensionsalter auf die Strasse gestellt. Das ist eine kurzsichtige Politik, denn qualifiziertes Pflegefachpersonal spart massiv Geld, weil die Menschen schneller nach Hause können.

Leitung und Kanton sind in der Verantwortung. Nach der Übertragung der Immobilien an den Spitalverbund braucht es nun noch einmal zusätzliche öffentliche Mittel oder die Rückübertragung. Denn wir müssen den Kahlschlag im St.Galler Gesundheitswesen verhindern.

Barbara Gysi
Nationalrätin SP



Die rechte Seite:

Scheinmedikamente lösen keine Probleme

Seit Einführung des Krankenkassenobligatoriums haben sich die Gesundheitskosten pro Einwohner in der Schweiz in etwa verdoppelt. Die Ausgaben für das Gesundheitswesen sind explodiert. Dies zeigt der alljährliche Prämien-schock. Für viele Menschen sind die Krankenkassenprämien eine existenzielle Bedrohung.

Auf diese Herausforderung reagiert die SP mit dem üblichen Rezept aus der sozialistischen Mottenkiste: Die Prämientlastungsinitiative fordert, dass die Krankenkassenprämien höchstens zehn Prozent des verfügbaren Einkommens betragen dürfen. Die darüber hinausgehende Belastung soll durch Prämienverbilligungen ausgeglichen werden, die zu zwei Drittel auf Kosten des Bundeshaushaltes gehen.

Die SP schätzt die Mehrkosten auf 3,6 Milliarden Franken. Einmal mehr möchte die Linke ein Staatsversagen mit zusätzlichen Subventionen sowie mit mehr Zentralstaat und weniger Föderalismus lösen. Dies mit zwei Konsequenzen:

Die SP-Initiative ist ein Frontalangriff auf die vergleichsweise sparsame und gesundheitsbewusste Ostschweiz. Im Kanton Appenzell Innerrhoden betragen die Gesundheitskosten pro Einwohner rund 2400 Franken, im tiefroten Kanton Basel-Stadt 4500 Franken. Prämienverbilligungen, die über den Bundeshaushalt abgerechnet werden, bestrafen Kantone mit tiefen Gesundheitskosten.

Gleichzeitig beseitigt der Subventions-Tsunami jede Bereitschaft, die strukturellen Probleme der Schweizer Gesundheitspolitik anzugehen. Die Herausforderungen werden nicht gelöst, sondern mit dem Geld der Steuerzahler ausfinanziert und in die Zukunft verschoben. Was diese Realitätsverweigerung bedeutet, musste der Kanton St.Gallen mit seiner gescheiterten Spitalstrategie in den vergangenen Jahren schmerzlich erfahren. Einem kranken Patienten kann man nur helfen, wenn man das Übel an der Wurzel packt. Dies gilt auch für das Gesundheitswesen. Linke Scheinmedikamente lösen keine Probleme. An dieser Tatsache kann auch eine populistische Verpackung nichts ändern.

Michael Götte
Nationalrat SVP



Lebensmittel für die Welt von morgen

In der Ostschweiz hat die Ernährungswirtschaft von den Rohstoffen bis zur Verarbeitung eine grosse Bedeutung. Nun steht diese Branche vor einem grossen Wandel; grundlegende Innovationen werden lieb gewonnene Traditionen ablösen.

Die Ernährungswirtschaft deckt im wahrsten Sinn des Wortes lebensnotwendige Bedürfnisse der Menschen ab – und weil sich diese Bedürfnisse wandeln, ändert sich auch die einschlägige Industrie. Zwei Faktoren sind es insbesondere, die den Wandel befeuern: die wachsende Zahl an Menschen auf diesem Planeten, und der Klimawandel.

Weniger CO₂, mehr pflanzliche Alternativen

Seit 2022 leben über acht Milliarden Menschen auf der Erde, 2050 werden es dann zehn Milliarden sein. Der Bedarf an Nahrungsmitteln steigt, doch die traditionelle Nahrungsmittelproduktion ist ein Treiber des Klimawandels. Also müssen neue, nachhaltigere Produkte mit einem geringeren CO₂-Fussabdruck auf unserem Teller landen. Dass fast zwei Drittel der weltweiten Landwirtschaftsflächen direkt oder indirekt für die Fleischproduktion verwendet werden, ist tatsächlich nicht nachhaltig.

Ein schönes Steak durch eine pflanzliche Alternative zu ersetzen, war aber lange keine Option: Die ersten Fleischersatzprodukte haben wirklich fürchterlich geschmeckt, wie auch Hardcore-Veganer einräumen. Ein Grund dafür: Die verwendeten pflanzliche Proteine wurden eigentlich für Tierfutter hergestellt, Geschmack war gar kein Thema. Weil es nun einen Markt gibt, werden die Rohstoffe, die pflanzlichen Proteine, inzwischen gezielt für den Einsatz als Lebensmittel designt. Damit verbessern sich die Qualität und der Geschmack.

Inzwischen haben die Produzenten pflanzlicher Alternativen riesige Fortschritte gemacht. Sie haben erkannt, dass Essen ein sinnliches Erlebnis ist und sie beim Geschmack keine Kompromisse machen dürfen. Kürzlich erklärte Pascal Bieri, der Mitgründer des vor vier Jahren gegründeten Unternehmens Planted, am KMU-Tag in St.Gallen, warum solche Produkte überhaupt noch als «Fleischersatz», also etwa als «pflanzliches Chicken», bezeichnet werden: Weil das Denken der Konsumenten noch stark in der Kultur verwurzelt ist. Die Leute haben Lust auf «Pouletgeschnetzeltes», sind aber bereit, dafür ein nicht tierisches Produkt zu verwenden. Planted jedenfalls hat den Nerv der Konsumenten getroffen und wächst rasant.

Dünne Margen trotz hoher Preise

Dennoch sind viele alternative Produkte vergleichsweise teuer und damit bislang nicht massentauglich. Neue Nahrungsmittel müssen eben nicht nur nahrhaft sein und gut schmecken, sie müssen auch erschwinglich sein, damit eine Ernährungsumstellung gelingt. Im Lebensmittelbereich sind die Margen ohnehin dünn – und Fleischersatzprodukte, die teure Rohstoffe verwenden, lassen diese geringe Marge noch zusätzlich schmelzen.

Wandel löst immer auch Ängste aus, bei den Rohstoff-Produzenten ebenso wie bei den Verarbeitern – beides in der Ostschweiz sehr bedeutende Branchen. Gerade im Thurgau hat die Landwirtschaft die doppelt so grosse Bedeutung wie im Schweizer Durchschnitt. Aber auch die Verarbeiter haben hier bedeutende Standorte, etwa in Gossau, wo sowohl Coop als auch Migros grosse Produktionsbetriebe entlang der Bahnlinie angesiedelt haben.

Die Liste der Ostschweizer Lebensmittelproduzenten ist lang

Darunter finden sich viele klangvolle Namen wie Biotta, Kägi Fret, Maestrani oder Gottlieber Hüppen. Der Namen Züger steht für Frischkäse in vielen Variationen – der Betrieb verarbeitet immerhin rund die Hälfte der Milchproduktion im Kanton St.Gallen. Manche Unternehmen wie der Suppen- und Würze-Hersteller Hügli gehören zu einer grösseren Gruppe, Hügli gehört zu Bell und damit zu Coop. Auch der grosse liechtensteinische Convenience-Food-Hersteller Hilcona mit seinen 2000 Mitarbeitern gehört mehrheitlich Bell. Andere wie der Poulet-Produzent Frifag vereinen weitere Unternehmen in ihrer Gruppe, darunter zwei Mühlen und die Bäckerei Schwyter.

Bedeutende Getränke-Hersteller finden sich in der Ostschweiz ebenfalls, die Mineralquelle Goba liefert auch Süssgetränke, und Flüssiges aus Hopfen und Malz gibt es unter anderem von Schützengarten, Locher oder Sonnenbräu und etlichen kleineren Brauereien.

Landwirtschaft als Basis

All diese Betriebe müssen sich im Sinn des Wortes nach dem Geschmack ihrer Kunden richten und stets mit Innovationen aufwarten. Einer der Megatrends dürfte auf eine sinkende Bedeutung der Tierhaltung hinauslaufen, doch auch alternative Produkte benötigen letztlich Rohstoffe aus der Landwirtschaft. Dass etwa Hafermilch aus Schweden importiert wird, liegt wohl vor allem am pfiffigen Marketing, aber auch an einem Know-how-Vorsprung.

Klar ist aber auch: Nicht jede hügelige Kuhweide im Appenzellerland eignet sich für den Anbau von Hafer oder Soja. Verarbeiter wie auch Landwirte sind also herausgefordert, mit ihren jeweiligen Möglichkeiten ihre Nische zu finden. Immerhin dürfen die Unternehmer davon ausgehen, dass die Menschheit auch weiterhin Hunger hat.

Text: Philipp Landmark
Bild: Pixabay



Innovationen für den nachhaltigen Umbau der Ernährungswirtschaft

Bühler ist weltweit führend in Technologien zur Lebensmittelherstellung und will deshalb auch eine führende Rolle bei der Umstellung auf eine nachhaltigere Ernährung einnehmen – in Kooperation mit anderen innovativen Unternehmen.

Dr. Ian Roberts wirkt seit 2011 als Chief Technology Officer bei Bühler. Zuvor war der Chemieingenieur u. a. im Bereich Innovation und Geschäftsentwicklung bei Nestlé tätig.

vielfalt reserviert werden müsse. «Das ist eine sehr grosse Herausforderung.»

Der promovierte Chemieingenieur weist darauf hin, dass seit seiner Geburt im Jahre 1970 fast 70 Prozent der Artenvielfalt auf der Erde zerstört wurden. 1970 war auch das Jahr, in dem der Tag der Erdüberlastung («Earth Overshoot Day») erstmals auf den 31. Dezember, also ins laufende Jahr, fiel. Die Menschen konsumieren seither mehr, als die Ökosysteme der Erde erneuern können.

Inzwischen liegt das Datum, an dem die Erneuerung eines Jahres verbraucht wurde, Anfang August; die Schweiz allein betrachtet hat bereits Mitte Mai mehr konsumiert, als erneuert werden kann. Dabei spielt das Ernährungssystem eine wichtige Rolle. Bühler setzt sich deshalb dafür ein, die Ernährungswirtschaft nachhaltig umzubauen, und zwar so, dass die lokale Wirtschaft angekurbelt und die jeweilige Tradition und Gesellschaft respektiert werden.

Effizientere Proteinumwandlung

Bühler hat insbesondere die Produktion von Protein im Auge. Ian Roberts weist darauf hin, dass 62 Prozent der weltweiten Landwirtschaftsflächen für die Viehzucht genutzt würden. «Es ist ein offensichtliches Ziel, dieses Land effizienter zur Proteinumwandlung zu nutzen.»

Bei der Umstellung auf eine nachhaltigere Ernährung könne Bühler einen Teil dazu beitragen, «aber wir können das Problem nicht allein lösen», betont Roberts, «wir müssen eine massive Zusammenarbeit vorantreiben.» Beim Übergang zu einer nachhaltigen Ernährung stünden nicht nur die Technologie, der Geschmack und die Akzeptanz vor einer Herausforderung, «wir müssen einen völlig neuen Markt schaffen.» Eine solche Umstellung laufe in jedem Land anders ab, doch sei der Prozess fast immer langsam: «Eine Ernährungsumstellung dauert normalerweise eine Generation.»

Gegenwärtig gebe es eine spürbare Begeisterung für alternative Proteinen, doch für Ian Roberts bleibt ein grosses Fragezeichen ist: «Können wir solche Szenarien schnell genug skalieren, um die erforderliche Wirkung – das Lebensmittelsystem in kurzer Zeit nachhaltig zu machen – zu erzielen?»

«Bis zum Jahr 2050 müssen wir zwei Milliarden weitere Menschen auf dem Planeten ernähren.»

Zwei Milliarden Menschen essen jeden Tag Lebensmittel, die mit Know-how von Bühler hergestellt wurden. Das Familienunternehmen mit Hauptsitz in Uzwil ist in 140 Ländern präsent und beschäftigt 12'700 Mitarbeiter. Bühler kann auf 160 Jahre Geschichte zurückblicken, doch lieber blicken die Verantwortlichen voraus: Bühler hat eine herausragende Stellung als Ausrüster der weltweiten Ernährungswirtschaft, daraus leitet der Chief Technology Officer von Bühler auch eine besondere Verantwortung ab: «Wir müssen in ein künftig nachhaltigeres Lebensmittelsystem investieren», sagt Ian Roberts.

Ernährungswirtschaft nachhaltig umbauen

«Bis zum Jahr 2050 müssen wir zwei Milliarden weitere Menschen auf dem Planeten ernähren, und wir müssen das mit etwa 35 Prozent weniger Land schaffen», erklärt Ian Roberts – weil der Rest des Landes für Wiederaufforstung und Arten-

Insekten als Tierfutter

Um eine rasche Wirkung bei der Verringerung des CO₂-Fussabdrucks zu erzielen, müssen gemäss dem Bühler-CTO auch Verbesserungen in bestehenden Prozessen erreicht werden. «Alles, was getan werden kann, um den CO₂-Fussabdruck des Fleischkonsums zu reduzieren, lässt sich viel schneller skalieren als der Aufbau einer neuen Kategorie in der Lebensmittelindustrie», sagt Ian Roberts. Es gehe also nicht nur darum, Fleisch und Milchprodukte zu ersetzen, sondern gleichzeitig auch darum, die Tierhaltung klimafreundlicher zu gestalten.

Ansätze dazu gibt es etwa durch den Einsatz von Insekten. «Mit Soldatenfliegen lässt sich ein exemplarisches Modell von Kreislaufwirtschaft realisieren. Diese Insekten werden mit landwirtschaftlichen Abfallprodukten und Lebensmittel-Seitenströmen gefüttert, die schnell wachsenden Fliegen wiederum werden an Hühner und Fische verfüttert», erläutert Ian Roberts. So wird der CO₂-Fussabdruck von Huhn und Fisch verringert.

Für Bühler sind solche Modelle keine Theorie, das Unternehmen erstellt auch industrielle Insektenanlagen für Kunden, die eine solche Anlage betreiben wollen.

«Können wir solche Szenarien schnell genug skalieren, um die erforderliche Wirkung zu erzielen?»

Start-ups sind wichtig für Innovation

Auch im Bereich von pflanzenbasierten Proteinen – Fleischersatzstoffe, Milchersatzstoffe – bietet Bühler die notwendige Technologie an. «Pflanzliches Fleisch erfreut sich einer steigenden Beliebtheit», sagt Ian Roberts und verweist auf die Erfolgsgeschichte des 2019 gegründeten Start-ups Planted AG, das eng mit Bühler zusammenarbeitet. Das junge Unternehmen produziert in Kempththal pflanzliches Fleischersatzprodukte, aktuell auch ein «Pouletfilet», das sowohl im Einzelhandel als auch in der Gastronomie erhältlich ist.

Im Mainstream angekommen sind solche Produkte bisher nicht, «es ist immer noch eine Nische», sagt Ian Roberts, doch: «Einige der weltweit führenden Lebensmittelunternehmen treiben die pflanzenbasierte Agenda sehr stark voran.»

Am Anfang solcher Entwicklungen stünden aber meistens Start-ups, «niemand sonst will der Erste in einem neuen Gebiet sein.» Innovative Start-ups würden deshalb eine entscheidende Rolle bei der Transformation und Umwälzung der Ernährungswirtschaft spielen. Grosse Unternehmen mit grossen Investitionen folgen und können neue Entwicklungen skalieren. «Das ist dann der Wendepunkt.»

Beim Insektenmarkt sieht Ian Roberts diesen Punkt gekommen. Für Start-ups ein heikler Augenblick, sie geraten oft in ein Dilemma, wenn sie etwa einem Fischproduzenten plötzlich Liefergarantien für mehrere zehntausend Tonnen Fischfutter geben müssen. «Ein Unternehmen muss rasch die erforderliche Grösse erreichen, um die Wertschöpfungskette bedienen zu können.»

Pouletbrust aus dem Bioreaktor

Am früheren Maggi-Standort Kempththal arbeitet Bühler daran, Prozesse zur Herstellung von kultiviertem Fleisch in einem kommerziell interessanten Massstab herstellen zu können – mit zwei grossen Partnern: Migros und Givaudan. Hier entsteht unter Laborbedingungen richtiges Fleisch, im Prinzip wird eine Muskelzelle eines Tieres stetig vermehrt. «Ich habe in Bioreaktoren hergestellte Pouletbrust gegessen. Es ist Pouletbrust, nichts anderes, darüber gibt es keine Diskussion. Hätte ich nicht gewusst, dass dafür kein Huhn geschlachtet wurde, hätte ich den Unterschied nicht bemerkt», sagt Ian Roberts.



Pouletbrust aus dem Bioreaktor?

Das Prinzip funktioniert, es gibt aber noch viele technologische Herausforderungen – Effizienz, Skalierung und Kosteneffektivität. Noch sei es schwierig, sicherzustellen, dass Sie die Fleischzellen konstant und unter optimalen Bedingungen wachsen lassen können. «Aber das ist alles lösbar», gibt sich Ian Roberts überzeugt. «Eines Tages, in drei oder eben sieben Jahren, wird es gelöst sein.» In dieser Zeit gilt es dann auch, regulatorische, also politische Fragen zu lösen.

Die heranwachsenden Fleischzellen werden mit einem Nährmedium gefüttert, das noch sehr teuer ist. Die Forscher sind aber überzeugt, die Kosten dereinst drastisch senken zu können. Die Ausgangsstoffe für das Nährmedium können dann aus der Landwirtschaft stammen.

Herausforderungen gemeinsam angehen

Für Ian Roberts ist das kultivierte Fleisch ein Beispiel dafür, dass niemand die grossen Herausforderungen der Ernährungswirtschaft allein lösen wird. «Wir verfügen über verfahrenstechnisches Wissen, aber grossartiger Geschmack und eine richtige Textur für ein gutes Gefühl im Mund – das ist Givaudan. Und ein Produkt ins Regal bringen, die Zusammenarbeit mit den Verbrauchern – das ist Migros.»

Wenn weltweit hundert Unternehmen an solchen Entwicklungen tüfteln, dann benötigen sie je bis zu 50 Millionen Franken, um einen skalierbaren Produktionsprozess zu entwickeln. «Aus Kapitalsicht ist dies ein chronisch ineffizienter Einsatz von Mitteln. Es ist nicht nötig, hundertmal 50 Millionen aufzubringen, um ein ähnliches Problem zu lösen.»

Diese Überlegung hatten die Bühler-Verantwortlichen im Kopf, als das Unternehmen das Konzept der Anwendungs- und Trainingscenter forcierte. «Wir bauen Einrichtung auf, die anderen Unternehmen bei der Lösung ihres Problems helfen. Sie können ihr geistiges Eigentum behalten, ihr Eigenkapital im Unternehmen halten und uns einfach für die Dienstleistung bezahlen.» Wird Innovation in solchen Partnerschaften gefördert, könne die Branche ihre Prozesse schneller umstellen, «weil sie weniger auf einen massiven Kapitaleinsatz angewiesen ist, bis es zur vollständigen industriellen Fertigungsphase kommt.»

Text: Philipp Landmark
Bilder: zVg Pixabay

Das grosse Know-how von Bühler in der Verarbeitung, Röstung und Vermahlung von Kakaobohnen, Nüssen oder Kaffee ist im Food Creation Center an einem Ort vereint.

Prozesse unter realistischen Bedingungen optimieren

Das neue Lebensmittel-Innovations-Zentrum am Bühler-Hauptsitz in Uzwil ermöglicht es Kunden, komplette Herstellungsprozesse vom Rohstoff bis zum fertigen Produkt zu entwickeln.

An weltweit 23 Standorten betreibt Bühler bereits Anwendungs- und Trainingszentren zu bestimmten Themen. Dort können Bühler-Kunden neue Herstellungsverfahren oder neue Produkte statt unter Labor-Bedingungen in einem kleinen industriellen Massstab ausprobieren und verbessern. Ein so entwickelter Prozess lässt sich problemlos in reale Produktionsvolumen skalieren.

Am Hauptsitz des Unternehmens wird nun eine ganze Reihe solcher bestehender und neuer Anwendungs- und Trainingszentren in einem Lebensmittel-Innovations-Zentrum zusammengefasst. Das hat den Vorteil, dass ganze Abläufe, also eine künftige Produktionslinie, ausprobiert werden können.

Alles in einer Einrichtung

In der Verarbeitung von proteinreichen Pflanzen gibt es viele Möglichkeiten zur Handhabung der Rohstoffe, Trockenmahlung oder Nassverarbeitung, Isolierung, Fraktionierung bis hin zur Formung und Umformung und der Texturierung, um beispielsweise Fleisch auf pflanzlicher Basis herzustellen.



«Unsere Kunden können Konzentrate und Isolate herstellen, Fraktionen in flüssiger Form oder in Pulverform herstellen, sie können sie entweder trocknen oder direkt die Fleisch- oder Milchanaloga herstellen – alles innerhalb einer Einrichtung», erklärt Bühler-CTO Ian Roberts. «Das bedeutet, dass ein Kunde an der Optimierung des Gesamtprozesses arbeiten kann und nicht nur an der Optimierung einzelner Abschnitte.»

Bisher konnte ein einzelner Herstellungsschritt optimiert werden, es wurde aber nicht erkannt, dass dies allenfalls unerwünschte Konsequenzen für einen vorhergehenden oder folgenden Arbeitsschritt hat, weil eine Gesamtprozessoptimierung fehlte. «Das können wir nun in Uzwil anbieten», freut sich Ian Roberts, «ich bin überzeugt, dass dies die einzige Einrichtung auf der Welt ist, die über diese Fähigkeit verfügt.»

Ian Roberts sieht denn auch einen Hauptnutzen des Food Creation Centers darin, den Kunden zu demonstrieren und zu versichern, dass die gewählte Technologie geeignet ist, um die vorgesehenen Produkte in der gewünschten Qualität herzustellen.



Der Innovationscampus Cubic am Bühler-Standort Uzwil ist die physische Brücke zwischen den Entwicklungs-, Ingenieurs- und Konstruktionsteams, den bestehenden und neuen Anwendungs- und Trainingszentren und der Produktion.

Das Innovationszentrum für Lebensmittel in Uzwil besteht aus folgenden Anwendungs- und Trainingszentren:

Im **Flavor Creation Center** wird das langjährige Know-how von Bühler in der Verarbeitung, Röstung und Vermahlung von Kakaobohnen, Nüssen und Kaffee vereint, um unvergleichliche Aromen und exquisite Produkte zu kreieren. Hier kann der Weg von einer rohen Kakaobohne bis zu einer fertig geformten Schokolade ausprobiert werden.

Im **Protein Application Center** können Kunden ihre Ideen im Bereich der Proteinverarbeitung entwickeln und validieren. Das Zentrum ist ausgestattet mit den neuesten Nassisolationstechniken für die Trennung von Proteinen, Stärke und Fasern. Dafür ist Bühler 2022 eine strategische Partnerschaft mit dem deutschen Maschinenbauunternehmen Endeco eingegangen. So kann Bühler dazu beitragen, die Verarbeitung von Hülsenfrüchten voranzutreiben, um die wachsende Nachfrage nach alternativen Proteinquellen zu befriedigen und Komplettlösungen «von der Bohne bis zum Burger» für die Hülsenfrüchteverarbeitung mit einem deutlich geringeren CO₂-Fussabdruck zu entwickeln.

Im Mehrzweck-Labor des **Extrusion Application Center** können Kunden neue Rezepte, Produkte und Texturen testen. Es ergänzt die bestehende Infrastruktur von Bühler für

die Verarbeitung von Pflanzen und wird zusammen mit dem Protein Application Center betrieben.

Das **Food Creation Center** unterstützt die Entwicklung von Snack-Riegeln, Waffeln, Keksen, Crackern oder Backwaren aller Art während des gesamten Innovations- und Produktionsprozesses.

«Je näher wir unseren Kunden sind, desto besser bedienen wir sie.»

Testen, ohne Produktion zu stoppen

Kunden, die neue Lebensmittel entwickeln, können dank der Anlagen auf dem Bühler-Campus ihre angestammte Produktion ohne Unterbruch und ohne Störung weiterlaufen lassen. «Sie können zu uns kommen und ein paar Tage lang Ihre Entwicklung und Tests durchführen, ohne Ihr Kerngeschäft zu beeinträchtigen», erläutert Ian Roberts das Konzept. Anschliessend können die künftigen Bediener einer neuen Anlage im Anwendungs- und Trainingszentrum geschult werden. «Wenn der Kunde die neue Linie in Betrieb nimmt, ist sein Team bereit, sie zu betreiben.»

Bei neuen Produkten, die in einem Anwendungs- und Trainingszentrum entwickelt werden, gehört die Rezeptur

Mediation für den Nachfolgeprozess

Oft führen Diskussionen um die Unternehmensnachfolge zu Zerwürfnissen innerhalb einer Familie. Das muss nicht sein.

Häufig enden Streitigkeiten um Kompetenzen, Strategien sowie um Anteile oder Erbschaften vor Gericht. Nicht nur die Familienmitglieder leiden darunter, sondern auch das Unternehmen, was seinen Fortbestand gefährden kann.



Die Ursachen für Konflikte sind vielfältig und können bei Familien auch auf alten Verletzungen oder Ungerechtigkeiten beruhen. In der Regel aber ist mangelnde Kommunikation unter den Beteiligten, eine eingefahrene Diskussionskultur oder eine geringe Bereitschaft, dem Anderen zuzuhören, der Hauptgrund.

Oft sind persönliche Befindlichkeiten und Ängste ursächlich, dass eine nachhaltige Übergabe scheitert. Über diese emotionalen Themen wird selten gesprochen oder sie werden vernachlässigt, was selbst Kleinigkeiten eskalieren lässt.

Eine Mediation bietet die Chance, den Teufelskreis von Missverständnissen und Kommunikationsdefiziten zu durchbrechen. Als strukturiertes Verfahren gibt sie Unternehmerfamilien und Familienunternehmen die Möglichkeit, Konflikte zu lösen oder gar zu vermeiden.

Für eine erfolgreiche Mediation ist entscheidend, dass alle Beteiligten rechtzeitig in den Prozess einbezogen werden und ihre Vorstellungen äussern können. Mithilfe eines erfahrenen, neutralen Mediators werden die Wünsche, Ziele und Interessen der Beteiligten herausgearbeitet.

Im Gegensatz zu einer gerichtlichen Auseinandersetzung kann die Mediation die bei Nachfolgeprozessen vorhandene Gemengelage von rechtlichen, steuerlichen, betriebswirtschaftlichen und psychologischen Elementen allumfassend berücksichtigen. Dabei sind wir stets bestrebt – anders als ein (Schieds-)Richter –, Konflikte zum allseitigen Vorteil zu lösen, ohne selbst zu entscheiden.

Susanne Kutterer
Partnerin und Geschäftsführerin
Continuum GmbH, Karlsruhe
Für weitere starke Worte:
www.continuum.ch



anschliessend den Kunden. Da meistens Standard-Technologie aus dem Bühler-Portfolio in einer allenfalls neuen Konfiguration eingesetzt wird, gehört das Technologie-Know-how ohnehin bereits Bühler.

In der gemeinsamen Entwicklungsarbeit erfährt Bühler aber viel darüber, wie der jeweilige Kunde denkt. «Die Anwendungslabore ermöglichen es uns, eine viel engere Beziehung und ein besseres Verständnis für die Bedürfnisse des Kunden aufzubauen. Je näher wir unseren Kunden sind, desto besser bedienen wir sie», betont Ian Roberts.

Aus Biomasse wird Energie

In allen Anwendungs- und Trainingszentren in Uzwil fallen jährlich etwa 550 Tonnen Biomasse an, die in Energie umgewandelt wird. Auch dazu ist Bühler eine strategische Partnerschaft eingegangen, «wir arbeiten mit dem Unternehmen Vyncke zusammen, das sich auf die Umwandlung von Biomasse in saubere Energie spezialisiert hat» erklärt Ian Roberts. Die Vyncke-Biomassekessel sollen Ende Jahr in Betrieb genommen werden. Auch dieses Energy Recovery Center dient der Inspiration der Kunden: Die Nebenströme ihrer Produkte sollen optimal genutzt werden, indem Wärme für ihre Prozessanlagen erzeugt wird. «So werden sie unabhängiger von der Energieversorgung und sie schaffen aus den Nebenströmen einen Mehrwert für sich.»

Text: Philipp Landmark
Bilder: zVg, Pixabay



Christian Bärtsch ist Geschäftsführer und Mitgründer von Essento. Das Unternehmen ist als Start-up aus der HSG entstanden und vermarktet Insekten als Proteinquelle für den Menschen.

Insektenburger sind gut für Mensch und Planet

Essento ist ein Pionierunternehmen: Es produziert und vermarktet Produkte aus essbaren Insekten. Diese Spezialitäten gibt es schweizweit bereits in über 200 Coop-Filialen zu kaufen. «Insekten haben als Lebensmittel ein grosses Potenzial – für eine bessere Gesundheit und eine nachhaltigere Ernährung», sagt der Geschäftsführer und HSG-Absolvent Christian Bärtsch.

Mehlwürmer, Wüstenheuschrecken und Ameisen: Wer diese Insektennamen hört, dem dürfte wohl nicht als Erstes das Wasser im Mund zusammenlaufen. Dennoch gibt es bereits viele Menschen, die diese kleinen Tiere essen. Auch in der Schweiz. «Insekten enthalten von Natur aus viele wertvolle Proteine, Vitamine wie B12 und Mineralien und lassen sich bei geringem Ressourcenverbrauch züchten», sagt Christian Bärtsch.

Der 33-Jährige ist Geschäftsführer und Mitgründer der Schweizer Firma Essento, die Spezialitäten aus essbaren Insekten entwickelt, produziert und vermarktet. Das Unternehmen ist vor knapp zehn Jahren als Start-up aus der HSG entstanden, wo Bärtsch und seine beiden Mitgründer studierten. «Für uns war schon damals klar: Insekten haben als Lebensmittel ein grosses Potenzial – für eine bessere Gesundheit und eine nachhaltigere Ernährung.»

Burger, Riegel und Snacks aus Insekten

Mittlerweile ist Bärtsch der alleinige Geschäftsführer von Essento, die beiden anderen sind nicht mehr im Team. Das Unternehmen mit insgesamt fünf fix angestellten Mitarbeitern sowie mehreren Angestellten im Stundenlohn bietet heute sieben Produkte mit essbaren Insekten an: ein Burger, Meat Balls, zwei Proteinriegel – einer mit Schokolade, einer mit Cranberrys – und drei verschiedene Snacks als Alternative zu Kartoffelchips. «Bei den Snacks gibt es die ganzen Insekten geröstet und verfeinert, in den Riegeln sind sie minimal verarbeitet zu finden.»

Verkauft werden die Produkte im eigenen Onlineshop und seit 2017 auch in über 200 Coop-Filialen schweizweit. «Dass wir es in den Detailhandel geschafft haben, macht uns stolz», sagt der Geschäftsführer. Denn vor allem zu Beginn habe man den Jungunternehmern wenig Hoffnung auf Erfolg gegeben. «Vor allem, weil da dieses Gesetz war, das zunächst geändert werden musste.» Den Anstoss dafür gaben die Essento-Gründer mit ihrer Geschäftsidee, was jedoch kein leichtes Unterfangen war.

Gesetzesänderung mitbestimmt

In der Schweiz durften Insekten lange Zeit nur für den Eigengebrauch gesammelt, gezüchtet und gegessen werden. Der Verkauf war verboten. Im Rahmen der Anpassung des Lebensmittelgesetzes an die EU-Normen brachten die Jungunternehmer auch das Thema Speiseinsekten aufs Tapet. Ihr Ziel: Die gesetzlichen Vorgaben für den Verzehr und Vertrieb von Insekten zu lockern. Sie setzten sich mit den Behörden zusam-

men und leisteten Aufklärungsarbeit. Sie vernetzten sich mit Politikern und brachten ihnen gar Mehlwurm-Burger zum Probieren ins Bundeshaus. Mit Erfolg. Seit 2017 sind Mehlwürmer, Grillen und Heuschrecken in der Schweiz unter Auflagen als Lebensmittel zugelassen.

«Wir leisteten enorm viel Pionierarbeit.»

Damit sei die Schweiz das erste westliche Land, das drei Insektenarten für den menschlichen Verzehr zulasse, so Bärtsch. «Es war eine intensive, aber auch sehr spannende Zeit. Wir leisteten enorm viel Pionierarbeit.» Und sie tun es immer noch. Nicht nur in der Schweiz. Mittlerweile sitzt der Jungunternehmer auch im Vorstand der International Platform of Insects for Food and Feed (IPIFF) mit Sitz in Brüssel. Dies ist eine gemeinnützige EU-Organisation, welche die Interessen des Insektenproduktionssektors gegenüber der EU-Politik vertritt.

Futter aus organischem Abfall

Entwickelt und produziert werden die Produkte am Hauptsitz von Essento in Zürich. Noch heute ist der gebürtige Winterthurer aber mit der HSG stark verbunden. «Wir pflegen einen regelmässigen Austausch mit der HSG und den Leuten vom früheren Foodtech Lab.»

Die in den Essento-Produkten enthaltenen Mehlwürmer entstammen der mit Bio Suisse zertifizierten Insektenzucht Ensectable im aargauischen Endingen, weitere essbare Insekten kommen aus dem EU-Raum. «Sie werden gemäss unseren strengen Vorgaben produziert», betont der Geschäftsführer, «was wir auch kontrollieren.» Gefüttert werden die Insekten mit organischen Seitenströmen. «Damit steht das Futtermittel für Insekten nicht in Konkurrenz mit unseren Lebensmitteln.» Beispiele solcher Seitenströme sind Weizenkleie, das bei der Getreideverarbeitung in Unmengen anfällt, oder Ausschussgemüse, das die Menschen nicht essen. «Damit können wir einen Beitrag an ein zirkuläres Ernährungssystem leisten, was uns ein grosses Anliegen ist.»



Essento produziert aus verschiedenen Insekten proteinreiche Lebensmittel, von Snacks bis zum Insekten-Burger.



Hundertmal weniger Wasser

Aber nicht nur wegen der kreislaufwirtschaftlichen Produktion seien Insekten nachhaltiger als pflanzliche Ersatzprodukte, sondern auch wegen des geringeren Wasser- und Energieverbrauchs. «Die Zucht von Insekten benötigt bis zu hundertmal weniger Wasser als die Produktion von Rindfleisch.» Es gibt aber auch Kritik aufgrund des angestiegenen Insektensterbens weltweit. «Unsere Insekten stammen aus zertifizierten, abgeschlossenen Zuchtbetrieben und stehen deshalb nicht in Verbindung mit den Insekten aus freier Wildbahn.»

Essbare Insekten sind laut Bärtsch aber nicht nur für den Planeten gut, sondern auch für den Menschen. «Mehlwürmer beispielsweise sind reich an tierischen Proteinen und enthalten zudem besonders viele essenzielle Aminosäuren, die der Körper benötigt und besser verwerten kann als pflanzliche Eiweisse.»

Anzeige

Gruppenausflug
 Firmenausflug
 Schulreise
 Hochzeitsfest

HEROLD-TAXI
2222 777

NEU ONLINE BUCHEN heroldtaxi.ch 071 2222 777

©Paul Joos, WFL

In diesem Zusammenhang arbeitet das Unternehmen auch immer wieder mit der ETH Zürich und der Hochschule in Winterthur (ZHAW) zusammen. Dabei wurde beispielsweise untersucht, ob der Mensch das Eisen aus den Insektenprodukten aufnehmen kann. «Das kann er», sagt Bärtsch. «In der Studie konnte das Eisen, das sich im Futter der Insekten befindet, im menschlichen Blut nachgewiesen werden.» Aktuell läuft eine ähnliche Untersuchung über die Aufnahme von Proteinen.

«Das Insektenessen in Europa soll salonfähig werden.»

Expandieren und neue Produkte

Die Geschäftstätigkeit von Essento findet zu 80 bis 85 Prozent in der Schweiz ändern. Das soll sich aber in naher Zukunft ändern. «Wir wollen auch den internationalen Markt erobern», so der Geschäftsführer. Als Erstes ist Deutschland an der Reihe. Vor zweieinhalb Jahren wurde hier ein Joint Venture gegründet, das auf die Zucht von Mehlwürmern spezialisiert ist und mittels Anlagen, die selbst entwickelt wurden, automatisiert arbeitet. «Aktuell haben wir die Pilotanlage in Betrieb genommen. Zeitnah planen wir, eine Anlage in industrieller Dimension zu bauen.»



Zudem möchte das Unternehmen seine Produktpalette ausbauen und dabei den Fokus auf den Sportbereich verstärken. «Wir haben bereits zwei Proteinpulver in der Pipeline», verrät Bärtsch. Eines seiner grossen Anliegen ist auch die Aufklärungsarbeit in der Bevölkerung. «Wir sind ein Pionierunternehmen und möchten die Änderung unseres Ernährungsverhaltens vorwärtstreiben. Das Insektenessen in Europa soll salonfähig werden.»



Text: Marion Loher

Bilder: Marlies Beeler-Thurnheer, zVg, Pixabay

Ich, Direktor vom Flohzirkus!

Auch wenn mich meine Mitstreiterinnen und Mitstreiter immer wieder gerne mal als «Rampensau» bezeichnen, ist mir eines sehr klar: Auf's Team kommt es an!



Als wir vor drei Jahren als Start-up losgelegt haben, war uns Gründern schon schwer bewusst, wie entscheidend wichtig Teamwork für unseren Erfolg sein würde. Damals schoben wir die RAUMPIONIERS auf die Startrampe und erlebten jeden Tag hautnah, wie gross die ganzen Unsicherheiten und Risiken waren. Um in einem solchen Umfeld zu überleben und gedeihen zu können, braucht es ein Team, das nicht nur zusammenhält, sondern auch flexibel und in der Lage ist, zusammenzuarbeiten, um gemeinsame Ziele zu erreichen.

Heute funktionieren wir dagegen fast schon wie eine gut geölte Maschine, in der jedes einzelne Mitglied eine wichtige Rolle für den Erfolg des Unternehmens spielt. Dabei sind ganz unterschiedliche Typen Teil unserer heterogenen Truppe: Neben Frühaufstehern und Nachteulen arbeiten bei uns Planer und Aufschieber, Nerds und Künstler, Boomer und was-weiss-ich-noch-alles.

Dabei liegt es auf der Hand, dass es durchaus eine Herausforderung sein kann, mit all den verschiedenen Rollen, Persönlichkeiten und Arbeitsstilen umzugehen, die in einem Team so aufeinanderprallen. Das bedeutet für mich aber natürlich keineswegs, dass man sich deshalb ein absolut gleichgeartetes Team zusammenstellen oder aber mit endlosen Konflikten herumschlagen muss – im Gegenteil.

Als CEO gebe ich alles, unser Team zu verstehen, regelmässig die ganzen Fortschritte und die allgemeine Stimmung zu checken und die Unterschiede zwischen den Teammitgliedern nicht nur mit Respekt, sondern vor allem auch in einem positiven Licht darzustellen. Und ja, wir haben da gerade ein wunderbar erfolgreiches, produktives und vielseitiges Team am Start – das ganz ohne Tränen, Zickenkrieg oder Gezeter unterwegs ist (zumindest bis heute ...).

Atila Färber
CEO RAUMPIONIERS
www.raumpioniere.ch

Der Neurowissenschaftler Dr. Robert Schreiber erforscht an der HSG und an der ETH den Einfluss der Ernährung auf die Gesundheit.



Jeder fünfte Patient im Spital ist mangelernährt

Der Lehrstuhl für Entrepreneurship an der HSG erweitert sein Forschungsgebiet von Food-Tech auf HealthTech. Als ein wesentlicher Faktor für die Gesundheit bleibt die Ernährung weiterhin im Fokus der Forscher.

Der Wirbel um alternative Proteinquellen war gerade riesig, als vor dreieinhalb Jahren an Dietmar Grichniks Lehrstuhl für Entrepreneurship das FoodTech Lab aus der Taufe gehoben wurde, zusammen mit den strategischen Partnern Nestlé und Unilever. Als Teil der Food Innovators Challenge hatten Start-ups die Möglichkeit, mit Unilever am Campus Thayngen ihre Idee zu einer marktreifen Lösung voranzutreiben. «Am Lehrstuhl für Entrepreneurship haben wir jedes Semester sechs bis acht Food-Tech Start-ups ausgesucht und gecoacht, um deren Produktideen zur Marktreife zu bringen», sagt der damalige Doktorand Robert Schneider, der Teil des Teams war.

«Wenn ein Patient im Spital mangelernährt ist, treten 20 Prozent mehr Komplikationen auf und Spitalaufenthalte fallen zu 30 Prozent länger aus.»

Goldenes Dreieck Bewegung-Ernährung-Schlaf

Inzwischen arbeitet der Neurowissenschaftler zu 50 Prozent im Healthspan Lab am HSG-Lehrstuhl für Entrepreneurship, der Bereich Ernährung ist darin aufgegangen und weiterhin ein aktuelles Thema: «Wir forschen im Goldenen Dreieck Bewegung-Ernährung-Schlaf – Faktoren, die eine grosse Rolle für die Gesundheit haben», erklärt Robert Schreiber.

Gesundheit und Ernährung hätten eine direkte Korrelation, hält Robert Schreiber fest, wobei aus einer wirtschaftlichen Perspektive die Gesundheit ein grösserer Markt als die Ernährung sei – nicht zuletzt, seit das Thema Longevity, Langlebigkeit, immer grössere Bedeutung bekommt. «Sobald es um Gesundheit und Langlebigkeit geht, sind die meisten Menschen bereit, eine vergleichsweise hohe Geldsumme zu bezahlen.»

Mangelernährung hat teure Folgen

Neben seinem Engagement an der HSG ist Robert Schreiber im ETH-Departement für Gesundheitswissenschaften und Technologie tätig, auch dort befasst er sich unter anderem mit Ernährungsthemen. Ein Aspekt, den er nicht nur

erforscht, sondern auch als Unternehmer beackert, ist die Mangelernährung: Robert Schreiber hat auch das Start-up AlpineWell für Ergänzungsnahrung für Menschen mit Mangelernährung gegründet.

Mangelernährung ist insbesondere bei rekonvaleszenten Personen ein unterschätztes und oft nicht erkanntes Problem. «Bund und Krankenkassen erwachsen daraus Kosten von über 500 Millionen Franken im Jahr», sagt Robert Schreiber. «Jeder fünfte Patient, der in ein Spital eintritt, ist mangelernährt. Dabei handelt es sich vor allem um ein Defizit von Protein und Mikronährstoffen.»

In bereits 40 verschiedenen grossen Kliniken der Schweiz werden die Produktentwicklungen getestet. Der entwickelte Tracker erkennt vollautomatisch und in Bruchteilen einer Sekunde, ob der Patient ausreichend gegessen hat, und kann so frühzeitig Mangelernährung detektieren. Der Tracker ist eine einfache Subtraktion auf Hightech-Niveau: Eine 3D-Kamera nimmt das Menu eines Patienten auf, so wie es aus der Küche kommt, dabei werden mit Laserstrahlen die Volumina berechnet und anhand 30'000 Referenzbildern erkennt die künstliche Intelligenz die Art der Speisen und kann die vorhandenen Nährwerte bestimmen. Nach der Mahlzeit wird das Tablet mit dem Teller von einer identischen Kamera erfasst, aus der Differenz der Volumina dadurch kann berechnet werden, was der Patient zu sich genommen hat. Die verwendeten 3D-Kameras gibt es schon länger am Markt, «der Wert des Food-Trackers liegt ganz klar in der Software», wie Robert Schreiber sagt.

Mangel kompensieren

Erkennt der Food-Tracker, dass ein Patient zu wenig gegessen hat, kann dies mit Nahrungsergänzungsmitteln gezielt kompensiert werden. Der individuelle Bedarf der jeweiligen Patienten wird von Ernährungsberatung und Ärzten errechnet. «Jeder Mensch hat einen anderen Bedarf, das hängt unter anderem von Alter und Geschlecht, vom Gewicht und einer allfälligen Erkrankung ab», erklärt Robert Schreiber. «Bei einer Wundheilung benötigt ein Patient mehr Protein und bestimmte Mineralstoffe.»

Der Forscher geht davon aus, dass die meisten Patienten viel zu wenig für eine gute Genesung essen. Das bleibt nicht ohne Konsequenzen: «Wenn ein Patient im Spital mangelernährt ist, treten 30 Prozent mehr Komplikationen auf, und die Wundheilung verläuft um 20 Prozent länger», erläutert Robert Schreiber. Somit werden in den Spitälern kritische Betten länger belegt, «das Spital muss das aus Fallpauschalen selbst bezahlen».

Kleinwalsertal ÖSTERREICH

IFA HOTEL ALPENROSE***

- Familienurlaub
- Wellness, Sauna & Hallenbad
- Verwöhn-Halbpension & kulinarisches Themenbuffet
- Hoteleigener Skiverleih

IFA ALPENHOF WILDENTAL****

- Adults Only - ab 14 Jahren
- Verwöhn-Halbpension
- Winter - Arrangements
- Spa & Wellness
- Hallenbad, Dampfbad, Saunen, Fitnessraum

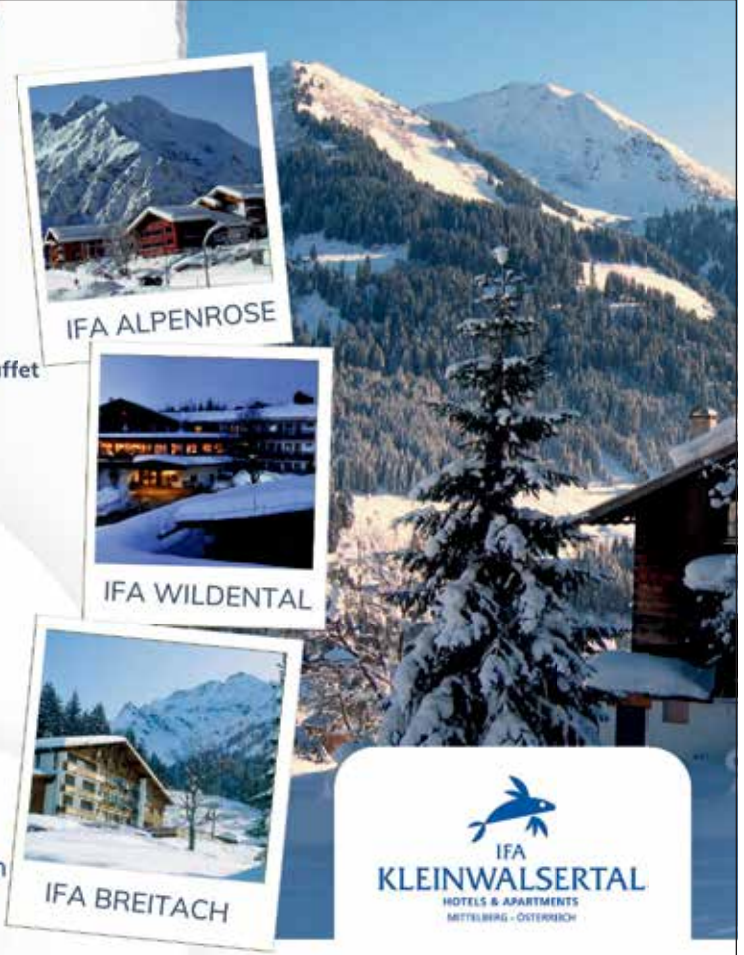
IFA APARTMENTS BREITACH

- 31 Nichtraucher-Apartments
- Buffetrestaurant
- Sauna und Hallenbad
- Hunde sind herzlich willkommen

Webseite: www.ifa-hotels-kleinwalsertal.com

Tel. Alpenrose: +43 5517 3364 0

E-Mail Alpenrose: alpenrose@lopesan.com



Investiere in Begeisterung.

olma-aktien.ch

Jetzt
Olma Aktien
zeichnen!

Bei dieser Publikation handelt es sich um Werbung.
Den Prospekt finden Sie auf olma-aktien.ch.



Bei jeder Gelegenheit
ein genussvolles Geschenk.



ONLINE
BIBER
SHOP



Bischofberger AG
Appenzeller Biber- und
Nuss-Spezialitäten
CH-9057 Weissbad AI
www.baerli-biber.ch





HSG-Untersuchung an Unternehmern

Ernährung, Bewegung und Schlaf wirken sich auf Leistungsvermögen von Menschen aus – wie genau, möchte ein von Robert Schreiber geleitetes HSG-Forschungsprojekt herausfinden. Dazu werden 300 Unternehmer in ganz Europa in eine detaillierte Langzeituntersuchung eingebunden. Allen Probanden gemeinsam ist, dass sie ein Unternehmen selbst gegründet haben und nun performen müssen. Die Unternehmer werden für drei Monate mit einem Wearable Device am Handgelenk ausgerüstet, das verschiedene digitale Biomarker wie Puls, Hauttemperatur, Stress, aber auch physische Bewegung und Schlaf misst. Weiter erhalten die Probanden einen Blut-Glukose-Tracker, ein Patch wie bei Diabetes-Patienten, damit kann man permanent die Blutglykose-Werte erheben. Schliesslich wird auch das Mikrobiom analysiert. Jedes Mal, wenn die Unternehmer eine Mahlzeit zu sich nehmen, müssen sie ein Bild davon machen, das dann mit künstlicher Intelligenz analysiert wird. Täglich müssen die Probanden auch verschiedene standardisierte kognitive Aufgaben lösen, «basierend darauf kann ihr Leistungsvermögen eingeschätzt werden», erklärt Robert Schreiber.

«Macht es einen Unterschied, wenn ein Unternehmer sich gesund ernährt hat?»

In einer Folgestudie möchten die Forscher dann gezielte Interventionen einbauen, um die Gesundheit und die Entscheidungen von Unternehmern zu verbessern. «Wir möchten herausfinden, welchen Effekte das hat», sagt Robert Schreiber: «Macht es einen Unterschied, wenn ein Unternehmer sich gesund ernährt hat, viel geschlafen hat, sich regelmässig bewegt hat? Hat das einen Effekt auf die kognitive Performance, auf das Risikoverhalten, und letztlich auch auf den Umsatz des Unternehmens?»

Die Studien erstrecken sich über eineinhalb Jahre und werden aus dem Grundlagenforschungsfonds der Universität St.Gallen HSG finanziert.

Text: Philipp Landmark

Bilder: Marlies Beeler-Thurnheer

Bist du fit für die Golf-Saison?

Stabilität, Explosivkraft, Mobilität und eine gewisse Grundlagenausdauer ermöglichen nicht nur ein stabileres Golfspiel, sondern sind auch entscheidend dafür, diesen wundervollen Sport langfristig und gesund auszuüben.



Die entscheidenden Fragen sind: Welche von diesen Leistungsfähigkeiten sind bei mir vorhanden – und an welchen muss ich über den Winter arbeiten? Eine golfspezifische, funktionelle orthopädische Körperanalyse eruiert diese persönlichen Stärken, Schwächen, potenzielle Risiken und Chancen, um in der nächsten Saison meine Golf-Performance auf das nächste Level zu heben. Darauf aufbauend kann dann eine klare Strategie gefahren werden, wie das Golfspiel durch Training optimal unterstützt wird.

Wenn man die Sportart Golf genau analysiert, findet man folgende Anforderungen an unseren Bewegungsapparat:

- Hüfte und Brustwirbelsäule müssen in der Lage sein, optimal zu rotieren und trotzdem so stabil wie möglich gehalten werden.
- Ein stabiler Rumpf ist essenziell für eine optimale Kraftübertragung. Dabei steht die seitliche Rumpfstabilität an erster Stelle, die ein seitliches Abkippen des Rumpfes verhindert.
- Die Drehbewegungen des Rumpfes müssen optimal dosiert und kontrolliert werden, was wiederum eine sehr stabile Körpermitte erfordert.
- Die Kraft für den Abschlag ist eine Kombination aus Beinkraft, Rumpfstabilität und eine gewisse Kraft des Oberkörpers, besonders des Latissimus.
- Stabile und trotzdem mobile Handgelenke sind das Tüpfelchen auf dem I und sorgen für den letzten Punch, um den Ball möglichst kontrolliert und weit in die Luft zu befördern.

Jeder Mensch verfügt über individuelle Stärken und Schwächen. Je nach persönlichem Profil sollte also das Training aufgebaut werden. Der Winter ist die perfekte Zeit, individuelle Schwächen zu verbessern. In der Offseason kann man dafür sorgen, dass sie nicht mehr zu einem limitierenden Faktor werden, sondern die individuellen Stärken ergänzen – für eine schmerzfreie Tee-Time mit einer Top-Leistung.

Nejc Hojc, Inhaber Nejc Hojc Personal Training Systems, St.Gallen

nejc@nejchojc-personaltrainer.ch

Gewinnbringende Vernetzung

Das Kompetenznetzwerk Ernährungswirtschaft bringt verschiedene Player der Branche zusammen und unterstützt sie mit Know-how.

Das Kompetenznetzwerk Ernährungswirtschaft wurde vor mehr als zehn Jahren als eine Thurgauer Initiative im Rahmen der Neuen Regionalpolitik (NRP) lanciert, heute verfolgt es Projekte in der ganzen Schweiz und auch darüber hinaus, insbesondere aber in der Ostschweiz. Träger sind heute im Wesentlichen der Thurgauer Gewerbeverband und der Verband Thurgauer Landwirtschaft. Unter anderem betreibt das Kompetenznetzwerk Ernährungswirtschaft die digitale Vernetzungsplattform agrofoodscout.com.

Vernetzung, Beratung, Innovation und Wissenstransfer entlang der ganzen Wertschöpfungskette sind die zentralen Aufgaben des Kompetenznetzwerks, «damit schaffen wir Win-win-Situationen für alle Beteiligten», sagt Geschäftsführer Frank Burose. Immer mit dem Ziel, für Beschäftigung und Wertschöpfung in der Branche zu sorgen.



Dr. Frank Burose ist Geschäftsführer der Kompetenznetzwerk Ernährungswirtschaft AG aus Weinfelden.

Produktionslokal für Start-up

Warum sich Vernetzung lohnt, skizziert Frank Burose anhand eines Beispiels: Das Start-up Ensoy, das aus Schweizer Soja Tofu herstellt, suchte nach der Experimentierphase eine grössere Produktionsstätte. Durch die Vermittlung des Kompetenznetzwerks Ernährungswirtschaft fanden sich rasch geeignete Räumlichkeiten bei der Käserei Müller-Thurgau in Hagenwil. Seit September 2022 läuft nun die Produktion, inzwischen wird ausschliesslich Thurgauer Bio-Soja für den Ensoy-Tofu verwendet. Es gibt genug Thurgauer Landwirte, die Sojabohnen in der gewünschten Qualität anbauen.



Bio-Soja, von Thurgauer Landwirten angebaut, wird für Ensoy-Tofu verwendet.

Es ist kein Zufall, dass das Kompetenznetzwerk Ernährungswirtschaft im Thurgau angesiedelt ist, der Kanton ist landwirtschaftlich geprägt, die Agro-Food-Struktur ist etwa doppelt so gross wie im schweizerischen Durchschnitt. Und sie wird immer innovativer, wie Frank Burose betont.

Unternehmerische Landwirte

Es gibt zwar nach wie vor Landwirte, die sich in einer konventionellen Rolle sehen, «aber zunehmend eben auch solche, die sich als Unternehmer verstehen und ihren Betrieb weiterentwickeln wollen», wie Frank Burose sagt. Sie wollen nicht mehr nur Rohstoffproduzenten sein, sondern auch als Verarbeiter ihre Rohstoffe selbst veredeln. Auch die Rohstoffe aus dem Thurgau werden immer vielfältiger, neben dem erwähnten Soja suchen Landwirte auch Nischen und bauen Produkte von Aronia, Mini-Kiwi bis Erdnüsse an.

«Durch neue Pflanzenzüchtungen werden auch in der Schweiz mehr Sorten einsetzbar», erklärt Frank Burose. «Dadurch wächst auch die unternehmerische Freiheit.»

Der Wandel im Fleischkonsum, der in Europa stagniert, und eine steigende Nachfrage nach Fleischersatzprodukten ist auch den Landwirten nicht entgangen, dadurch wird die Herstellung von pflanzlichem Protein in Zukunft an Bedeutung gewinnen.

Text: Philipp Landmark

Bilder: zVg, Pixabay

Anzeige



**Appenzeller
SCHAUKÄSEREI**

sehen
erleben
geniessen

WÜRZIGE GESCHENKSBOXEN

gefüllt mit regionalen Spezialitäten



**WIR FREUEN
UNS AUF IHREN
EINKAUF!**

www.schaukaeserei.ch



SCHWEIZ
SCHWEIZER KÄSE
SWITZERLAND

Schweiz. Natürlich.

Unser Schweizer Käse. 

www.schweizerkaese.ch

Vegane Migros-Produkte aus der Ostschweiz

In der Ostschweiz hat der Migros-Genossenschafts-Bund mehrere grosse Produktionsstätten. Dort werden aufgrund hoher Kundennachfrage zunehmend pflanzenbasierte Produkte hergestellt.





In Bischofszell werden auch viele neue Produkte der Linie V-Love für die Migros hergestellt, darunter auch vegane Burger.

Zwei der drei grossen Migros-Produktionsbetriebe, die frühere Bischofszell Nahrungsmittel AG und die Jowa AG in Gossau, bilden seit diesem Jahr den Kern der fusionierten Fresh Food & Beverage Group (FFB), die landesweit an 150 Standorten rund 4600 Angestellte beschäftigt. In Bischofszell werden heute Fertigenüs, Salate, Kartoffelprodukte, Konfitüren, sowie verschiedene Getränke produziert.

Seit 2020 kommen auch viele Produkte der neuen Linie V-Love aus dem Thurgau. Die Rezepturen für diese Produkte werden in der FFB-eigenen Forschungs- und Entwicklungsabteilung erarbeitet. Der Name der Gruppe soll signalisieren, dass hier «frisch verarbeitete und gesunde Produkte» hergestellt werden, wie es die Kommunikationsabteilung des Migros-Genossenschafts-Bunds formuliert.

Was genau hergestellt wird, bestimmen auch die Konsumenten, «am Ende des Tages wollen wir das anbieten, was sich unsere Kunden wünschen», teilt die Migros mit. Gut 80 Prozent des Umsatzes in den Migros-Supermärkten erwirtschaftet die Migros mit ihren Eigenmarken.

«Essgewohnheiten ändern sich erfahrungsgemäss nicht über Nacht.»

Experimentierfreudige Kunden

Weil bei den Konsumenten pflanzenbasierten Produkte als Fleischersatz bekannter und beliebter werden, richtet die Migros ihr Angebot entsprechend der steigenden Nachfrage aus. «Zusammen mit unserer Eigenindustrie haben wir viele Produkte entwickelt, die unseren Kunden eine abwechslungsreiche, pflanzenbasierte Auswahl bieten. Wir stellen fest, dass wir damit nicht nur Veganer abholen, sondern auch

Vegetarier und Flexitarier experimentierfreudiger werden und wir so auch unsere jüngeren Kunden ideal bedienen können», heisst es seitens der Migros.

Die 2020 lancierte, für verschiedene Produktkategorien verwendete Eigenmarke V-Love ist gemäss Migros erfreulich gestartet, das Sortiment ist seither stetig gewachsen. «Wir haben mittlerweile über 1000 vegane Artikel im Sortiment. Die Nachfrage nach diesen Produkten ist steigend und wir sind mit der Entwicklung zufrieden», teilt die Migros auf Nachfrage mit.

Trotz der grossen Auswahl an pflanzlichen Alternativen werde aber Fleisch in den nächsten Jahren von den Konsumenten nach wie vor nachgefragt werden. Traditionelles Fleisch verarbeitet die Migros in der Micarna-Gruppe, die einen von zwei grossen Standorten in Bazenhaid hat.

Fleisch ohne Tierhaltung

Künftig könnte auch kultiviertes Fleisch dazu beitragen, die Proteinversorgung auf eine nachhaltige Weise sicherzustellen. Die Migros investiert deshalb in Start-ups, die solche Produkte entwickeln wollen (siehe auch vorhergehenden Artikel «Innovationen für den nachhaltigen Umbau der Ernährungswirtschaft»). Fleisch ohne Schlachtung oder Massentierhaltung, eine deutlich bessere Klimabilanz, kein Antibiotika-Einsatz – all das seien Argumente, die eine Vielzahl an Konsumenten ansprechen werden, gibt man sich bei der Migros überzeugt. «Wie fast überall im Nahrungsmittelsektor werden aber auch hier die Meinungen heterogen sein und die Essgewohnheiten ändern sich erfahrungsgemäss nicht über Nacht.»

Die Migros bleibe ein starker Partner für die Schweizer Landwirtschaft, die auch von pflanzenbasierten Produkten, z.B. beim Anbau von Proteinpflanzen, welche dann in Fleisch- oder Milchalternativen eingesetzt werden, profitiere.

Text: Philipp Landmark
Bilder: zVg, Migros, Pixabay

Kann Milch innovativ sein?



Pflanzliche Milchalternativen sind aus dem Supermarktregal nicht mehr wegzudenken. Welche Rolle spielen sie bei einem der grössten Milchveredler der Schweiz – bei der Hochdorf-Gruppe mit Sitz in Sulgen TG und Hochdorf LU? Chief Innovation Officer Lukas Hartmann erklärt im Gespräch, wieso der Vorgang der Milchtrocknung alles andere als trivial ist, wie mit Schweizer Babynahrung Wertschöpfung entsteht und wie das Unternehmen Innovation definiert.

Lukas Hartmann, Sie sind seit 2017 bei der Hochdorf-Gruppe tätig, seit 2021 als Chief Innovation Officer. Wie muss man sich innovative Produkte auf Milchbasis bei Hochdorf vorstellen?

Mit unserem Team in den Bereichen Innovation und Entwicklung wollen wir unseren B-to-B-Kunden ein Portfolio zur Verfügung stellen, das sie kurz-, mittel- und langfristig in ihren Wachstumsplänen unterstützt. Ob ein Produkt – neu oder weiterentwickelt – innovativ ist, entscheidet am Schluss der Kunde. Innovativ sein heisst für uns auch, eine Vorreiterrolle in Bereichen einzunehmen, die uns wichtig sind. Mit unserer Babynahrungsmarke «Bimbosan» waren wir etwa einer der ersten Hersteller, die eine ganze Produktpalette in Bio-Qualität lanciert hat. Und schon früh haben wir alle Bimbosan-Produkte palmölfrei angeboten.

«In der Schweiz fallen im Jahr über 1'300'000 Tonnen Molke an, nur rund ein Viertel wird zu Lebensmitteln verarbeitet.»

Woran arbeiten Sie derzeit konkret?

Neben kompletten Neuentwicklungen überarbeiten wir viele bestehende Rezepturen – die Foodbranche ist international sehr dynamisch und bringt neben Trends und Technologien immer wieder neue Vorschriften, die wir implementieren. Für Neuentwicklungen arbeiten wir häufig eng mit Lieferanten von innovativen Rohstoffen zusammen. Momentan eröffnen uns zum Beispiel HMO, also «Human Milk Oligosaccharide», neue und spannende Anwendungsfelder. Bisher erst als Konzeptstudie haben wir zudem kürzlich mit verschiedenen Anbietern eine Reihe von funktionalen Nahrungsergänzungsmitteln für Erwachsene erarbeitet. Das Konzept soll Anbieter im Bereich Lifestyle- und Sporternährung ansprechen. Im Bereich Milchprodukte entwickeln wir derzeit unsere laktosefreien und laktosearmen Produkte weiter. Wir möchten sie künftig noch individueller auf Kundenwünsche anpassen können – das gelingt uns dank Hydrolyse-Prozessen. Ein wichtiger Teil unserer Arbeit besteht auch darin, effizienter und nachhaltiger zu werden. Wir haben ein neues Messsystem eingeführt und erhoffen uns Einsparungen bei allen Rohstoffen und der Energie.

Hochdorf verbindet man primär mit dem Trocknen von Milch. Können Sie in drei Sätzen erklären, wieso der Prozess nicht so trivial ist, wie er klingt?

Einfach erklärt bestimmen die gewünschte Verwendung und die gewünschten Eigenschaften des Endprodukts die Art und Weise, wie etwas getrocknet wird. Zusätzlich fallen bei der Verarbeitung von Milch und Molke weitere Stoffe an. Ein Beispiel: Ohne Milchpulver gäbe es keine Milkschokolade. In Pulverform braucht es sie daher, weil sich Wasser und die anderen Inhaltsstoffe der Schokolade – Sie kennen das vielleicht vom Backen – nicht besonders gut vertragen. Nun gibt es aber sehr viele unterschiedliche Anwendungsformen und Wünsche. Ein Pulver soll etwa eine hohe Qualität in Bezug auf Nährstoffe haben, gut löslich oder einfach zu transportieren sein. Oder es soll laktosefrei sein, in Bio- oder Halal-Qualität – dafür braucht es spezifisches Know-how sowie technologische Voraussetzungen und Fähigkeiten.

Sie sind in der Herstellung auch stark saisonal geprägt, stimmt das? Ist Milch nicht im Sommer wie im Winter dieselbe?

Tatsächlich ist der Rohstoff Milch, aber auch unsere Technologie, durch die Jahreszeiten geprägt. Die Milchmenge und ihre Zusammensetzung hängen stark davon ab, ob die Kühe auf der Alp oder zu Hause auf der Weide und im Stall sind. In der Produktion arbeiten wir viel mit Sprühtrocknung, ein schonender Prozess, der die Umgebungsluft zu Hilfe nimmt. Dabei ist auch das Wetter einer von vielen Faktoren, die unsere Experten vor Ort beobachten und sich darauf einstellen. Im Herbst und Winter ist es etwas einfacher, Produkte zu trocknen – wegen der tieferen Umgebungsluftfeuchte. Im Sommer können Gewitter einen Einfluss auf die Produktion haben. Obwohl wir hochautomatisierte Anlagen haben, verfolgt unser Team deshalb auch das Wetter und die Umweltfaktoren während der Produktion sehr genau.

Upcycling ist in aller Munde. Gelingt Ihnen das auch?

Dass man aus den vorhandenen Rohstoffen möglichst viel Wertschöpfung generiert, war für uns schon immer ein zentrales Thema. Hochdorf ist einer der grössten Molkenveredler in der Schweiz. Molke fällt bei der Käseherstellung an. Und wir verarbeiten sie weiter, damit sie nicht kostenintensiv entsorgt werden muss. In der Schweiz fallen im Jahr über 1'300'000 Tonnen Molke an, nur rund ein Viertel davon wird zu Lebensmitteln verarbeitet. Wir leisten einen wichtigen Beitrag, um diese Quote zu steigern, indem wir unter anderem Lactose oder Molkenpulver daraus gewinnen und diese wiederum direkt in unserer Fabrik einsetzen, um Säuglingsnahrung herzustellen.

Hochdorf-CIO Lukas Hartmann.





Dabei ist der ganze Prozess zu 100 Prozent «Made in Switzerland» – auf diese hohe Schweizer Wertschöpfung sind wir sehr stolz. Dieses Upcycling aus der Molke ist auch die Basis für Proteinpulver, zum Beispiel für die Whey-Bestandteile für Fitness- und Sporternährung. Da sind wir jetzt schon ein wichtiger Lieferant und sehen noch viel Potenzial.

Sehen Sie alternative Proteine als reine Tenderscheinung?

Ein «Trend» ist für mich eine kurzfristige Erscheinung, die wieder verschwindet. Alternative Proteine sind aus meiner Sicht gekommen, um zu bleiben – und werden langfristig unsere Ernährungsgewohnheiten verändern. Oder andersherum gesagt: Ein grosses Wachstum bei tierischen Proteinen sehe ich nicht.

Hand aufs Herz, wie viel Prozent Ihrer Produkte sind pflanzlichen Ursprungs?

Derzeit noch sehr wenige. Aber da Entwicklungen in der Nahrungsmittelbranche immer Zeit benötigen, ist es wichtig, dass wir Wissen aufbauen in Bezug auf die Rohstoffe, deren Herausforderungen etc. Wir bieten schon seit längerem pflanzliche Alternativen im Bereich der Säuglingsnahrung an. Bei Milch- und Milchpulveralternativen arbeiten wir eng mit bestehenden Kunden zusammen und entwickeln auch Produkte direkt mit ihnen – weil wir sie im Prozess ihrer Produktweiterentwicklung in Richtung pflanzlicher Alternativen begleiten wollen.

Anzeige



JETZT BEWERBEN!
Spannende Stellen
frei am Produktions-
standort Sulgen

«Am Puls der
Lebensmittelindustrie»

hochdorf.com



Der ganze Prozess ist durchgängig «Swiss Made».

«Im Bereich Milchprodukte entwickeln wir unsere laktosefreien und laktosearmen Produkte weiter.»

**Wohin entwickelt sich die Schweizer Milchindustrie?
Der Bund hat kürzlich Pläne vorgestellt, die eher auf eine
Abnahme des Milchvolumens deuten.**

Milch ist neben Molke unser wichtigster Rohstoff. Generell bereiten wir uns auf eine abnehmende Milchmenge vor. Und wir erwarten, dass die Kosten für Milch langfristig hoch bleiben, da die Anforderungen an die Produzenten immer anspruchsvoller werden. Eine ökonomisch sinnvolle Milchveredlung muss vor diesem Hintergrund auf eine hohe Wertschöpfung setzen – deshalb setzen wir auf Säuglingsnahrung. Dabei spielen wettbewerbsfähige Exportkosten des eingesetzten Milchpulvers eine zentrale Rolle für die Schweizer Lebensmittelindustrie.

Wir zahlen gerne gute Preise für Milch an die Schweizer Produzenten, solange der Preisausgleich im Export agrarpolitisch korrekt geregelt ist und verlässlich funktioniert. Tiefmarginige Milchpulver etwa zur Milchmarktregulierung, die zur Haltbarmachung von Flüssigmilch je nach saisonalem Aufkommen dienen, sind für ein börsenkotiertes Unternehmen wie Hochdorf nicht attraktiv. Entsprechend werden wir in der heutigen Konstellation die verarbeiteten Milchmengen senken müssen.

Gelingt es Ihnen, Fachkräfte nach Sulgen zu bringen?

Nicht in allen Bereichen gleich gut. Auch wir sind stark vom Fachkräftemangel betroffen. In der Produktion im Schichtbetrieb suchen wir ständig Verstärkung. Etwas besser sieht es bei den Spezialisten aus – dies auch dank unseres hohen Technologie- und Spezialisierungsgrads, was nicht jeder Arbeitgeber bieten kann. Es fehlt aber generell an Nachwuchs, zum Beispiel bei den Lebensmitteltechnologien. Dabei ist die Branche unglaublich spannend! An der Region kann es nicht liegen; sie bietet viel und hat auch den Vorteil vom Einzugsgebiet Süddeutschland. Aber wir haben als Arbeitgeber noch einiges aufzuholen – gerade im Bereich der Digitalisierung sind wir mit Hochdruck dran, unseren Angestellten ein besseres Erlebnis und mehr Service zu bieten.



Text: Marlène Betschart
Bilder: zVg, Pixabay



Geflügelfleischproduzent setzt auf Regionalität

Regionale Produkte liegen seit Längerem im Trend. Die Coronapandemie hat diese Entwicklung verstärkt, wie eine Studie der Hochschule Luzern zeigt: Beim Einkaufen achten wir vermehrt auf regionale oder Schweizer Herkunft von Produkten. Das hat seine Berechtigung, denn durch den Kauf von hochwertigen regionalen Produkten hinterlassen wir einen kleineren ökologischen Fussabdruck, unterstützen Unternehmen aus der Umgebung und wissen genau, woher das Gekaufte stammt.

Regionalität liegt aber nicht nur den Konsumenten am Herzen, sondern auch der Thurgauer Geflügelfleischproduzentin Frifag Märwil AG. Das Unternehmen hat sich als drittgrösste Verarbeiterin von Schweizer Pouletfleisch und als Nummer eins im Bereich Schweizer Trutenfleisch einen Namen gemacht. Dabei setzt die Frifag auf Regionalität: Ihre Poulets und Truten wachsen auf rund 140 Schweizer Bauernhöfen auf, davon befinden sich über 70 Betriebe in der Ostschweiz. Die Bauern sorgen für eine tier- und umweltgerechte Haltung und füttern das Geflügel mit der eigens entwickelten Futtermischung. Dafür sorgt das Mutterhaus der Frifag Märwil AG, die Obermühle Boswil.

Von der Aufzucht bis zum Verkauf beim lokalen Metzger oder im Gross-Detailhandel liegt die gesamte Wertschöpfungskette in den Händen der Frifag. So kann der Thurgauer Betrieb den Kunden Qualität, regionale Herkunft und Nachhaltigkeit gleichermassen garantieren. Alle Frifag-Produkte, die ihren Ursprung in der Ostschweiz haben, tragen als Zeichen der Regionalität das Gütesiegel von Culinarium.

Innovation für mehr Nachhaltigkeit

Als innovativer Produzent in der Ostschweiz entwickelt sich die Frifag ständig weiter und optimiert ihre Produktionsprozesse. So auch mit der Inbetriebnahme der Photovoltaikanlage, die sich auf den Dächern der Frifag-Produktionsgebäude in Märwil befindet. Dank der stromproduzierenden Anlage

kann das Unternehmen trotz eines Erweiterungsbaus komplett auf fossile Brennstoffe verzichten und setzt auf Strom aus erneuerbaren Energiequellen. Zudem wird laufend in den Produktionsbetrieb investiert. Dabei steht die schonende Verarbeitung des wertvollen Produktes im Mittelpunkt.

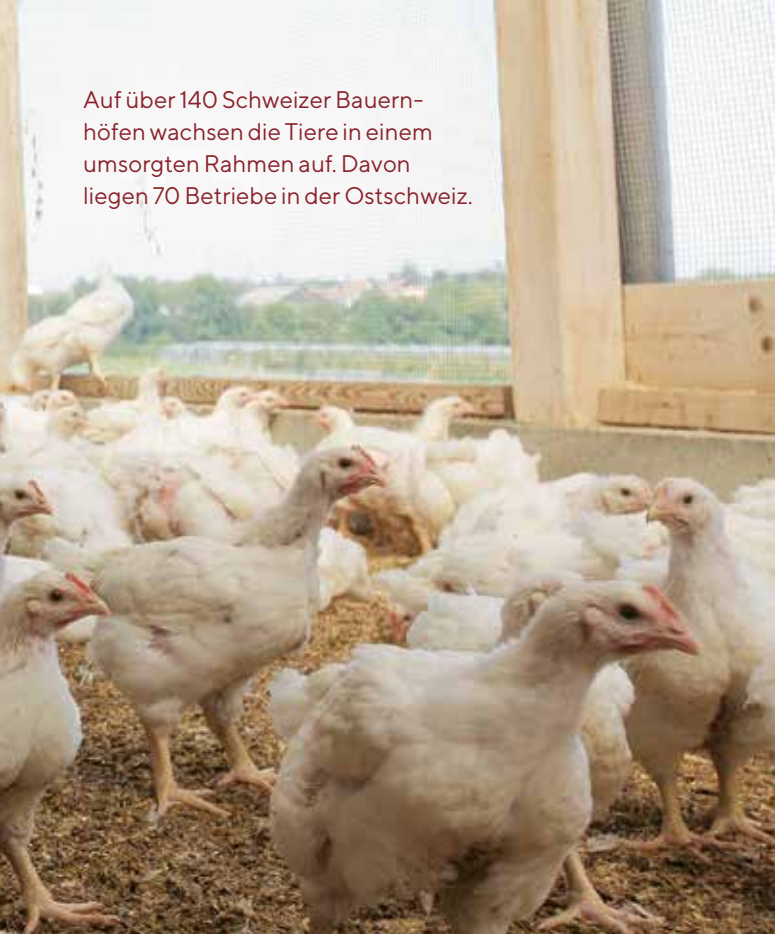
«In den vergangenen rund fünf Jahren haben wir einen grossen zweistelligen Millionenbetrag in den Standort Märwil investiert», sagt Frifag-Geschäftsleiter Andi Schmal. Er unterstreicht damit auch das klare Statement zum Standort Märwil und somit zur Ostschweiz. «Wir wollen in der Geflügelfleischverarbeitung den Benchmark setzen; darum sind uns diese Modernisierungsschritte auch so wichtig.»

«Dank der PV-Anlage kann das Unternehmen komplett auf fossile Brennstoffe verzichten.»

Wichtiger Arbeitgeber

Nicht nur für die Gemeinde Märwil ist die Frifag Märwil AG als Arbeitgeber mit rund 300 Arbeitsstellen wichtig. Im Thurgau, ja in der ganzen Ostschweiz gehört der Betrieb zu den grös-

Auf über 140 Schweizer Bauernhöfen wachsen die Tiere in einem umsorgten Rahmen auf. Davon liegen 70 Betriebe in der Ostschweiz.



Samuel Giger:
Dynamik und Engagement.



Der Frifag Captains Club

Das sind alle Mitglieder des Frifag Captains Club: Samuel Giger (Schwinger), Malin Altherr (LC Brühl), Alexandra Schaber (VBC Aadorf), Christian Witzig (FC St.Gallen 1879), Dominic Hobi (HC Thurgau), Corneli Villiger (Handbike), Ramon Diem (Volley Amriswil), Karin Bernet (FC St.Gallen 1879), Silas Fitz (Floorball Thurgau), Nina Hubmann (OL)

Captains-Club-Mitglied, 60-facher Kranzschwinger und Unspunnen-Sieger 2023, zu seinem Bezug zur Frifag und dem Captains Club:

«Frifag-Produkte sind allesamt regional und bestehen zu 100 Prozent aus Schweizer Fleisch. Ausserdem steht die Frifag für mich für ein regionales Unternehmen, das stark mit seiner Herkunft verbunden ist und mit viel Dynamik und Engagement wirtschaftet. Das sind alles auch Eigenschaften, welche die Frifag mit mir als Schwinger und Person verbinden.»

ten eigenständigen Lebensmittelproduzenten. «Die Grösse des Betriebs macht uns natürlich stolz. Aber die Qualität des Produktes liegt uns am Herzen. Darum sind wir auch immer auf der Suche nach Optimierungen innerhalb der Prozesse. Dazu laden wir auch alle Mitarbeitenden ein, Vorschläge einzubringen», sagt Roman Solenthaler, Leiter Betrieb.

Der Betrieb bildet auch Lehrlinge aus. So kann in Märwil die Ausbildung zum Fleischfachassistenten EBA «Verarbeitung» absolviert werden. Auch das ein Statement für die Nachhaltigkeit, weil die Berufsgattung rund um das Lebensmittel Fleisch grosse Nachwuchssorgen plagt.

«In der Ostschweiz gehört Frifag zu den grössten eigenständigen Lebensmittelproduzenten.»

Captains Club – regionales Sponsoring

Bei der Frifag ist nicht nur das Geflügelfleisch regional, auch das Unternehmen selbst ist tief in der Ostschweiz verwurzelt und unterstützt zahlreiche Projekte aus der Region. Als langjährige Förderin des Nachwuchs- und Elite-Leistungssports in der Ostschweiz ist die Frifag Märwil AG Gründerin des eigenen «Captains Club». Dieses seit rund zwei Jahren existierende Sponsoringgefäss fasst die Engagements auf perfekte Weise zusammen. Die bunt gemischte, multisportive

Gruppe umfasst Spitzensportler oder -mannschaften aus der Region. Mit Samuel Giger, dem Unspunnen-Sieger 2023, Christian Witzig, dem Überflieger beim FC St.Gallen 1879 sowie der spielstarken Malin Altherr vom amtierenden Schweizer-Damenhandballmeister LC Brühl sind an dieser Stelle nur drei prominente Namen aus dem Ostschweizer Sport mit schweizweiter Ausstrahlung genannt. Frifag-CEO Andi Schmal sieht Parallelen: «Die Athletinnen und Athleten

stehen wie unser Unternehmen für nachhaltige, authentische, erfolgreiche und kraftvolle Leistungen und für gesunde Qualitätsprodukte aus der Ostschweiz – eben Ostschweizer Power pur.»

Der Captains Club soll die zur multisportiven Sportgruppe vereinten Mitglieder als Botschafter für das Unternehmen und den Ostschweizer Leistungssport einen.



Andi Schmal, Geschäftsleiter
der frifag märwil ag.

Anna Lehmann:

**Herausforderungen
annehmen.**



Brote backen statt Häuser bauen

Eigentlich war Anna Lehmann zufrieden mit ihrem Beruf als Architektin. Doch als das Unternehmen ihrer Familie auf der Kippe stand, sprang sie in die Bresche. Nun wurde die Inhaberin der Lehmann Holzofenbeck AG in Lanterswil mit dem Unternehmerinnenpreis der KMU-Frauen Thurgau ausgezeichnet.

Anna Lehmann, Sie wurden am 4. Oktober mit dem Unternehmerinnenpreis der KMU-Frauen Thurgau ausgezeichnet. Was bedeutet Ihnen das?

Zuerst einmal habe ich grosse Freude darüber, weil ich es auch als Auszeichnung für das sehe, was meine Eltern als Pioniere von Grund auf aufgebaut haben. Sie haben die Basis gelegt, mit dem handwerklichen Brot, mit der Bioproduktion, der Integration und mit dem Naturgarten – das alles war zu dieser Zeit aussergewöhnlich. Persönlich weiss ich, dass ich diese Auszeichnung auch nur dank eines grossen Rückhaltes innerhalb des Betriebes mit einem sehr engagierten Team erreichen konnte und dank einem privaten unterstützenden Netzwerk. Dafür bin ich sehr dankbar.

«Ich hatte keine Vorstellung von mir als Chefin.»

Sie haben Architektur studiert, aber vor elf Jahren das Familienunternehmen Lehmann Holzofenbeck AG übernommen. Was hat Sie dazu bewogen, diesen beruflichen Wandel einzuschlagen?

Bis dahin hatte ich nie in Erwägung gezogen, den Betrieb zu übernehmen, da ich erstens keine Vorstellung von mir als Chefin hatte und zweitens in einer komplett anderen Branche tätig war – ich war in der Architektur soweit zufrieden.

Und dann kam es anders?

Ja, weil es damals keine Lösung für die Geschäftsleitung der Bäckerei und auf verschiedenen Ebenen grössere Probleme gab. Für mich zeigte sich die Situation so, dass ich entweder übernehme und es vielleicht schaffe – oder, wenn ich nicht übernehme, es schwerwiegende Konsequenzen für Betrieb und Familie haben könnte.

Gibt es Momente, wo Sie diese Entscheidung bereuen?

Nein! Natürlich gibt es Situationen, die herausfordernd sind, aber es ist genauso wichtig, diese schnell anzunehmen. Sie bieten Möglichkeiten für Veränderung, die manchmal erst unter Druck von aussen gelingen.

In den 1990ern erhielten Sie als erste Bäckerei im ganzen Land die Bio-Knospe für ihr Brot. Wie hat sich das Bewusstsein in dieser Thematik entwickelt?

Das Bioumfeld hat sich stark verändert; die Polarität ist nicht mehr so ausgeprägt, was ein breiteres Kundenspektrum ergeben hat. Die Verfügbarkeit von Biorohstoffen ist heute weitestgehend vorhanden – und die Qualität gut. Für uns als Betrieb ist es deshalb klar, dass wir komplett Bio produzieren und uns als Vollbiobetrieb kontrollieren lassen. Für meine Eltern waren damals nur einzelne Produkte möglich, weil etwa die Rohstoffe nicht erhältlich waren.

Die Richtlinien für Bio-Produkte sind in der Schweiz ziemlich streng. Trotzdem herrscht immer mal wieder Verwirrung. Wieso?

Es gibt natürlich im Verkauf Verwässerungen – und es wird mit Regionalität und Nachhaltigkeit bewusst eine Atmosphäre geschaffen, welche Kunden glauben lässt, etwas sei Bio oder zumindest so ähnlich produziert. In der Schweiz ist es heute sehr klar geregelt. Es gibt Bio im Gesetzesrahmen, das kontrolliert wird und für die Kundschaft erkennbar beschriftet ist. Obendrauf kann nach Knospe oder Demeter hergestellt werden, diese Labels sind zusätzlich und folgen strengeren Richtlinien. Wir stehen für unser Vollbiokonzept; in unsere Entscheidungen fliesst ein achtsamer Umgang mit Menschen, mit Ressourcen und mit der Natur immer ein.

«Das Bioumfeld hat sich stark verändert; die Polarität ist nicht mehr so ausgeprägt.»

Zurück zum Unternehmertum: Sie betonten die Wichtigkeit von Mut und Hingabe. Welche besonderen Herausforderungen haben Sie in Ihrem unternehmerischen Weg gemeistert?

Es sind für mich nicht die herausragenden und besonderen Ereignisse, die sich als Heldinnengeschichte darstellen lassen. Eine hohe Verbundenheit mit allen Beteiligten in einem Unternehmen erfordert Mut. Sich vor eine Gruppe stellen zu können

und eine Richtung einzuschlagen, war für mich die grösste Herausforderung. Ein Unternehmen in herausfordernden Zeiten zu führen, erfordert nicht einzelne Taten, sondern gut abgewogenes Handeln in allen Bereichen sowie persönliche Präsenz.

Neben Ihrem unternehmerischen Engagement haben Sie einen Naturgarten geschaffen, um Menschen mit der Natur in Verbindung zu bringen. Haben wir den Zugang zur Natur verloren?

Seit wir den Naturgarten als Ort und Format für Begegnungen in unserer Firmenphilosophie verankert haben und für ihn sogar eine Webseite besteht, erkennen wir immer mehr seine positiven Wirkungen. So sehe ich ihn als Inspiration, als ein Ort von ständigem Wandel im Rhythmus des Jahres, mit der Witterung und mit den Nutzungen. Er kann mit dem Wandel einer Unternehmung verglichen werden – so stimmt mich die Natur immer wieder zuversichtlich.

«Ich möchte Quereinsteigerinnen ein Vorbild sein.»

Spüren Sie den Fachkräftemangel auch?

Wir haben nicht viele gute Bewerbungen. Bei uns fehlen tendenziell auch Bewerberinnen und Bewerber für Stellen, die keinem Beruf zugeordnet werden können. Für mich ist der Begriff Fachkräftemangel in seiner Wirkung etwas unglücklich: Er impliziert, dass wir uns alle immer weiter und höher bilden müssten.

Dadurch werden höhere Ausbildungen, Weiterbildungen und Berufswechsel provoziert, die nicht immer im Einklang mit den betreffenden Personen, deren Fähigkeiten oder Interessen stehen.

Was tun Sie dagegen?

Wir sind als Arbeitgeberin in unserer Branche attraktiv und gestalten die Ebenen, die in unseren Möglichkeiten liegen, im Sinne unseres Teams – etwa Firmenkultur, moderner Arbeitsplatz in schöner Umgebung, Sharing von Infrastruktur, Ausbildungsort und Offenheit für Integration und vieles mehr. Für die Lehrausbildung sind wir im Betrieb, aber auch im Verband engagiert.

Welchen Rat würden Sie anderen Frauen geben, die in Führungspositionen aufsteigen möchten?

Gerne möchte ich für Quereinsteigerinnen, denen sich ein Betrieb zur Übernahme anbietet, ein Vorbild sein. Mit Kreativität und geschickten Verknüpfungen können Konzepte, die unkonventionell oder auf den ersten Blick aussichtslos wirken, doch Fahrt aufnehmen und ihre Wirkungen manchmal in ganz anderen Ebenen entfalten. Und das Wichtigste: Daran glauben und bei sich selbst bleiben.

Welche Vision haben Sie für die Zukunft Ihres Unternehmens?

Ich wünsche mir, dass gute Zusammenarbeit als Lebensqualität und als Grundlage für persönliche Entwicklung wahrgenommen wird. Nachhaltigkeit und Verantwortung sind bei uns gesetzt, gleichzeitig spielen jedoch Tradition und eine hohe Servicequalität eine entscheidende Rolle, um auch in Zukunft gute Zusammenarbeit und Beziehungen zur Kundschaft zu erhalten.

Text: Miryam Koc

Bilder: Marlies Beeler-Thurnheer



From Flawil with Love



Seit über 170 Jahren lebt Maestrani als einer der wenigen unabhängigen Schweizer Schokoladenhersteller aktiv die Begeisterung für die Schweizer Schokoladenkultur. Das Familienunternehmen produziert vom Flawiler Produktionsstandort aus feinste Schokoladen- und Süswaren-Spezialitäten für die ganze Welt.

Passion Chocolat Suisse

Seit der Gründung durch Aquilino Maestrani im Jahre 1852, hat die grosse Leidenschaft für Schokolade das heutige KMU begleitet. Damit lässt sich auch erklären, wie das Unternehmen immer wieder Produkte auf den Markt gebracht hat, welche Kultstatus erreicht haben: Das Munz «Prügeli Weiss» mit weissem Überzug und feiner Pralinen-Füllung oder die ikonische Munz Schoggi-Banane. Zudem bleibt Maestrani immer am Puls der Zeit: Einzigartiger Genuss wird mit aktuellen Trends wie etwa veganer Schokolade kombiniert.

Nachhaltiger, bewusster Genuss

Für die Herstellung der hochwertigen Schokoladen-Produkte setzt Maestrani seit 2016 ausschliesslich zertifizierten Kakao ein. Neu ist dieser Fairtrade- oder höher zertifiziert. Die Zusammenarbeit mit unabhängig auditierten Label-Organisationen wie Fairtrade Max Havelaar hilft, in den Anbaugebieten präsent zu sein. So wird vor Ort gewährleistet, dass die zusätzlich gezahlten Prämienbeiträge gezielt in die Infrastruktur, Bildung oder den Gesundheitssektor investiert werden. Der Verzicht auf künstliche Inhaltsstoffe, Palmöl sowie die Kompensation von nicht reduzierbaren CO₂-Emissionen runden die Markenprodukte von Minor und Munz ab.

Von Flawil aus in die ganze Welt

Der Produktionsstandort Flawil ist das Herz von Maestrani: In der Erlebniswelt Chocolarium – der Glücksfabrik von Munz und Minor – können die Besucherinnen und Besucher einen Echtzeit-Einblick in die Produktion erhalten und sich von den Schoggispezialitäten begeistern lassen. Maestrani überzeugt mit seinen Süswaren- und Schokoladenspezialitäten nicht nur in der Ostschweiz, sondern weltweit: die in Flawil produzierten Köstlichkeiten sind in der Schweiz und Europa, und sogar auf dem asiatischen und amerikanischen Kontinent an Flughäfen erhältlich. From Flawil with Love!

Im fünften, GRI-zertifizierten Nachhaltigkeitsbericht zeigt Maestrani sein Engagement für Mensch und Natur auf:



Maestrani
Schweizer Schokoladen AG
 Toggenburgerstrasse 41
 CH-9230 Flawil
 info@maestrani.ch
 Tel: +41 (0)71 228 38 11



Carlos Martinez:

Die Extra-Meile gehen.

Wie man die Seele eines Ortes wiedergibt

Seit drei Jahrzehnten führt Carlos Martinez sein Architekturbüro in Berneck und St.Gallen. Zum Firmenjubiläum hat LEADER-Chefredaktor Stephan Ziegler mit dem «Grandseigneur» der Ostschweizer Architektur gesprochen.

Carlos Martinez, zu Ihrem Firmenjubiläum hat der Quart-Verlag die Monografie «Carlos Martinez» veröffentlicht. Ihre Werke werden darin als «starke Figuren» beschrieben. Wie schafft man es vom «normalen» Architekten zum Kreativeur von aussergewöhnlicher Architektur?

Schon im Studium am Abendtechnikum in St.Gallen haben mich die weiterführenden Fragen im Zusammenhang mit Entwurfsaufgaben interessiert. Eingebungen fallen auch bei mir nicht vom Himmel – und Kreativität entsteht leider auch nicht beim Zigarrenrauchen auf dem Sofa. Meine Ideen entfalten sich jeweils bei der Arbeit, der Studie einer Aufgabe oder beim Skizzierprozess. Ich habe mir schon damals die Vorgehensweise angewöhnt, die Aufgabe und deren Lösungsansätze verbal und figurativ zu formulieren. Bevor ich mit einem Entwurf überhaupt beginne, schreibe ich mit dem Bleistift am Konzept der Idee und zeichne Motive zur möglichen Lösung. Wir stellen dabei nicht nur die Fragen, die der Bauherr vorgegeben hat, sondern gehen darüber hinaus und erforschen die nonverbale Kommunikation, die dem Gebäude unausweichlich zugrunde liegt. Mich interessiert, was ein Gebäude über den Auftraggeber, den Standort, seine Zweckbestimmung, gesellschaftliche Fragen und Nachhaltigkeit aussagt.

«Die Freude bei der Umsetzung wirkt sich auf die Werke, auf den Umgang mit Kunden und Partnern aus.»

In anderen Berufen ist dieser Prozess ähnlich ...

Ja, und ich glaube, dass in jeder Tätigkeiten Einfallsreichtum auf seine Art notwendig ist, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Oft ist es notwendig, dafür die Extra-Meile zu gehen, um in der intensiven Auseinandersetzung neue Aspekte zu entdecken. Diese Prämisse gilt sowohl für Handwerker als auch für Banker oder Buchhalter, die innovative Ideen zur Steueroptimierung entwickeln. Innovative Methodik ist überall gefragt und macht den entscheidenden Unterschied.

Auf einen Schlag auch über die Grenzen der Ostschweiz hinaus bekannt geworden sind Sie 2005 mit der Stadtlounge «Roter Teppich» in St.Gallen, die Sie zusammen mit Pipilotti Rist entwickelt hatten. Wie wichtig ist Ihnen heute der städtebauliche Kontext bei Ihren Bauten?

Tatsächlich ist unsere Arbeit bereits zehn Jahren vor dem Wettbewerb für die Stadtlounge international publiziert worden. Schon damals hielten wir im Norden Europas mehrere Vorträge. Unsere Projekte, obwohl nicht spektakulär, fanden in der Fachwelt Beachtung, weil sie sich mit dem Thema des kostengünstigen Siedlungs- und Wohnungsbaus befassten. Bei jedem Entwurf ist es von wesentlicher Bedeutung, stets an die Stadt, ihre Bewohner und die damit verbundene Urbanität zu denken. Unsere Gebäude existieren immer im Kontext und stehen im kontinuierlichen Dialog mit ihrer konstruierten und natürlichen Umgebung. Ebenso ist es wichtig, die Seele des jeweiligen Ortes einzufangen, um sie nach Bedarf zu verstärken oder zu beruhigen. Auch in der Agglomeration ist der ortsbauliche Bezug wichtig. Er muss die Aufenthaltsqualität unserer Lebensräume intensivieren.

In den vergangenen drei Jahrzehnten haben Sie bekannte Ostschweizer Baudenkmäler geschaffen, darunter die Klinik Oberwaid in St.Gallen, das Hardinge-Kellenberger-HQ in Goldach, Knies Zauberhut in Rapperswil oder die Überbauung Arrivée in Horn. Gibt es einen gemeinsamen Nenner Ihrer Arbeiten, seien sie nun für private, gewerbliche oder institutionelle Bauherren entstanden?

Es wäre womöglich von Anfang an einfacher gewesen, sich auf einen bestimmten Baustil und ein gewisses Baumaterial zu beschränken. Kollegen, die sich ausschliesslich auf Beton oder ihren Stil spezialisieren und diesen über Jahre hinweg verfeinern, haben klare Vorteile. Sie beherrschen den Umgang mit den Komponenten und ihrer spezifischen Handhabung perfekt, was zu Effizienz und finanziellen Vorteilen führt. Mir macht es Spass, an verschiedenen Materialien zu forschen. Aus meiner Sicht sind je nach Ort und Aufgabe sowohl die Formen als auch die Sprache der Details individuell so verschieden, dass es situativ eine Entsprechung in der Wahl der Stofflichkeit benötigt.



Knies Zauberhut, Rapperswil-Jona.



Haus des Weins, Berneck.



Generator, Berneck.



Die Geschäftsleitung: von rechts: David Gschwend, Friederike Heinzig, Nevzad Hamzic, Matthias Waibel, Raffaele Falivena und Carlos Martinez.

Wer Carlos Martinez Architektur betrachtet, findet darin eine wiederkehrende Denk- und Herangehensweise ...

... und einen unbändigen Gestaltungswillen für massgeschneiderte Lösungen, stimmt. So sind unsere Projekte sich zugewandt, wenn auch sehr unterschiedlich. Der Verwandtschaftsgrad unserer Werke lässt sich manchmal eher mit «Cousins» als mit «Geschwistern» vergleichen ... (lacht). Was unsere Arbeit jedoch sehr einheitlich macht, ist die enge Zusammenarbeit mit den Auftraggebenden. Ihre Anforderungen und Wünsche formen wir zu einer massgeschneiderten gemeinsamen Vision, die sich harmonisch, funktionell hochstehend und ästhetisch mit der Umgebung zu einem Bild zusammenfügt. Dabei schaffen wir aussen und innen Erlebnisräume für Menschen.

Aktuell suchen Sie vier Spezialisten für die Standorte Berneck und St.Gallen. Wie gehen Sie bei der Auswahl Ihrer Angestellten vor, worauf achten Sie besonders?

Wir haben in den vergangenen Jahren grosses Glück gehabt und konnten unser Team, der Auftragslage entsprechend, mit kompetenten Fachkräften verstärken. Da es massiv an Fachkräften mangelt und jede Person einzigartig ist, sind wir permanent auf der Suche nach Talenten. Dafür bieten wir Anreize, die dem modernen Arbeitsmarkt angepasst sind. Familienfreundlichkeit, Flexibilität und ein konstruktiver Teamgeist sind für unsere manchmal entbehrungsreichen Leistungen unerlässlich.

Sie verfügen über eine sehr hohe Frauenquote von 34 Prozent im Team. Zufall?

Jein. Der Durchschnitt liegt bei Schweizer Architekturbüros zwar bei lediglich zwölf Prozent. Grundsätzlich gilt bei uns aber: Wenn sich jemand mit den richtigen Qualifikationen meldet, der zu uns passt, stellen wir prophylaktisch ein – egal, ob Mann oder Frau. Wichtiger sind uns das Sozialverhalten und ein selbstbewusster Charakter. Wir stellen nur Persönlichkei-

ten ein, die mit dem Rest unseres Teams harmonieren. Die harmonische, vielseitige Stimmung im Team verbunden mit der interessanten und abwechslungsreichen Arbeit haben dazu beigetragen, dass wir loyale langjährige Mitarbeitende aufbauen konnten. Die Freude bei der Umsetzung wirkt sich ausschlaggebend auf die Werke, auf den Umgang mit den Kunden und Partnern aus.

«Der Verwandtschaftsgrad unserer Werke lässt sich eher mit «Cousins» als mit «Geschwistern» vergleichen.»

Und wie haben Sie die Führungsetage organisiert?

In der Geschäftsleitung fällen wir Entscheidungen gemeinsam und sprechen auf Augenhöhe. Hier verteilen wir die Aufträge und delegieren die Aufgaben innerhalb der Projektteams. Matthias Waibel leitet den Entwurf, Raffaele Falivena gewährleistet die Ausführungsplanung. Da wir in den vergangenen Jahren auf 50 Mitarbeiter angewachsen sind, haben wir die Geschäftsleitung um drei Personen erweitert: Nevzad Hamzic leitet das Baumanagementteam, Friederike Heinzig kümmert sich um die Administration und das Personal, während David Gschwend wichtige Projekte vom Entwurf an ganzheitlich betreut und generell die GL unterstützt. Meine Frau Fatima berät mich bei allen wichtigen Fragen und ist durch ihre Expertise im Innendesign eine Fachkraft für sich.

Text: Stephan Ziegler

Bilder: Marlies Beeler-Thurnheer, zVg



Weniger Management, mehr Leadership

Roman P. Büchler ist Inhaber, Gründer und Geschäftsführer der Foran GmbH in Mörschwil. Seit Frühling 2023 ist Miriam Herzberg, Change-Managerin mit langjähriger Führungserfahrung, als Business-Gefährtin an seiner Seite. Mit einem Ökosystem gleichgesinnter Berater begleitet Foran 2.0 Unternehmen im Changeprozess. Die beiden wissen, worauf Führungskräfte dabei setzen sollten.

Roman Büchler, Miriam Herzberg, Sie nennen das Foran-Team auch die «Business-Gefährten». Warum brauchen Unternehmen externe Gefährten?

RB: In der heutigen schnelllebigen Geschäftswelt ist es entscheidend, wirksam zu sein und zu bleiben. Entscheidend, aber oft auch schwierig, da die Unternehmen mit ständigen Veränderungen, dem technologischen Fortschritt, den steigenden Erwartungen von Kunden und Mitarbeitern, der Globalisierung und der Komplexität der Märkte konfrontiert sind. Durch neue Perspektiven, Fachwissen, objektive Analysen und Unterstützung beim Veränderungsmanagement können wir

als Business-Gefährten helfen. Wir unterstützen Unternehmen dabei, eine klare Vision und Strategie zu entwickeln, die internen Prozesse zu verbessern, die Führungskräfte zu stärken und wieder erfolgreich in einer sich ständig verändernden Geschäftswelt zu agieren.

MH: Wir helfen also Unternehmen, nicht nur kurzfristige Ziele zu erreichen, sondern auch langfristig erfolgreich zu sein. Wir sehen uns dabei nicht nur als externe Berater, sondern als Teil des Unternehmensteams, und sind überzeugt, dass erfolgreiche Geschäftsbeziehungen auf gegenseitigem Respekt, Vertrauen und Verständnis beruhen. Deshalb setzen wir auf eine



Roman P. Bächler und
Miriam Herzberg:

Gemeinsame Lösungen.

ehrliche Kommunikation und den Austausch von Ideen, um gemeinsam Lösungen zu entwickeln, die zum Unternehmen passen – und wirklich wirksam sind.

Begleiten Sie nur ganze Unternehmen oder auch Geschäftsbereiche, Teams und Einzelpersonen?

MH: Wir sind dort im Einsatz, wo es aufgrund der Fragen des Kunden und unserer Unternehmensanalyse notwendig ist. Wir bewegen uns flexibel in jedem Unternehmen und sind aufgrund unserer vielfältigen Erfahrungen Ansprechpartner für verschiedene Unternehmensbereiche.

«Strategiearbeit und operatives Geschäft müssen verschmelzen, nicht getrennt behandelt werden.»

Haben Sie ein Beispiel aus der KMU-Praxis, wie Sie eine Organisation weitergebracht haben?

RB: Wir arbeiten aktuell mit einem KMU aus der Region, das sich im Wachstum befindet. Es ist ein junges Team mit viel

Spirit und tollen Mitarbeitern. Das Unternehmen ist in einem umkämpften Markt und möchte sich zukunftsfähig aufstellen. Wir dürfen den Strategieprozess begleiten, bei dem wir bereits mehrmals an Weggabelungen angekommen sind, die zu einem Marschhalt führten. Einmal ging es um Teamentwicklung in der Geschäftsleitung zu einem Kernthema, das wir lösen halfen, damit der Strategieprozess weitergeführt werden konnte. Ein anderes Mal ging es um Organisationsfragen, die im Raum standen. Wir bewegen uns also nicht mehr wie üblich in der Strategiearbeit auf einem Weg zum einen Gipfel – unsere Arbeit gleicht eher einer Reise auf einer Landkarte, die immer wieder neue Gebiete für unsere Kunden bereithält. Das macht unsere Arbeit interessant und behält unsere Kunden stets fokussiert. Das KMU hat in den vergangenen sechs Monaten eine bemerkenswerte Entwicklung durchgemacht.

Die heutige Geschäftswelt ist im Umbruch, man spricht von der VUCA-Welt (volatility, uncertainty, complexity und ambiguity). Alte Managementansätze scheinen nicht mehr problemlos zu funktionieren. Ist das klassische Management ein Auslaufmodell?

RB: Der Begriff Management beschreibt die gezielte Kontrolle und Organisation betriebswirtschaftlicher Abläufe und Projekte. Das Ziel eines Managers ist der erfolgreiche Abschluss von Projekten und die Optimierung der Abläufe, der in vielen Fällen mit einem finanziellen Gewinn einhergeht. Die Aufgaben im Management sind oftmals das Analysieren, Planen,

WIR MACHEN IHR GOLD ZU GELD!

IHR NEUES ANKAUFSZENTRUM IN WITTENBACH.

Jetzt auch **Altgold-Ankauf** in
der **Postfiliale St. Gallen!**



In Zusammenarbeit mit



GROSSES OSTSCHWEIZER ANKAUFSZENTRUM
FÜR GOLD & SILBER
St. Gallerstrasse 4, 9300 Wittenbach



Kontrollieren und Steuern. Im Vordergrund steht dabei die optimale Zielerreichung. Insbesondere im mittleren Management geht es viel um das Verwalten und Verteilen von Aufgaben.

MH: Als Leader muss man in der Lage sein, das Unternehmen in die richtige Richtung zu führen und – was essenziell ist und oft nicht gelingt – dem Team diese Richtung effektiv weisen. Einem guten Leader folgen andere Menschen gerne, er motiviert und inspiriert und ist bereit, Risiken einzugehen. Im Leadership spielen daher primär Eigenschaften wie Persönlichkeit, Empathie und Authentizität eine Rolle. Leader sollten mit ihrer eigenen Begeisterung für innovative Ideen auch ihre Mitarbeitenden mitreißen. Ausserdem sollten sie deren Stärken gezielt einsetzen und fördern.

Also weniger Management, mehr Leadership?

RB: Ich durfte vor einigen Jahren ein Referat bei einem Kundenanlass auf dem Jungfrauoch halten. Da habe ich die Parole ausgegeben: «Verwalten war gestern, unternehmen ist morgen!». Dazu stehen wir heute mehr denn je. Auf Ihre Frage gibt es aus unserer Sicht nur eine Antwort: Ja!

Haben damit auch «alte» Strategien in der Führung ausgedient?

RB: Da möchte ich klarstellen, dass «alte» Strategien ohnehin ausgedient haben. Schwieriger ist es, dem Management beizubringen, dass die Art der Strategiearbeit, wie wir es seit Jahrzehnten kennen, ausgedient hat. Strategie mit einem Fünfjahresplan hat ausgedient. Strategiearbeit und operatives Geschäft müssen verschmelzen, nicht getrennt behandelt werden. Ich nenne das «die omnipräsente Strategie». Damit befasste ich mich aktuell intensiv, da ich nächstes Jahr mein neuestes Buch «der dynamikrobuste Strategieprozess» dazu veröffentliche.

*«Verwalten war gestern,
unternehmen ist morgen.»*

Gut, aber man könnte auch argumentieren: Die «alten» Strategien haben sich so lange gehalten, weil sie sich bewährt haben?

RB: Unsere Wahrnehmung in der Praxis ist eher, dass sich «alte» Strategien so lange halten, weil sie niemand mehr findet oder diese nur das Management kennt, das sie erarbeitet hat. Wenn wir eine Organisationsdiagnose durchführen, finden wir oft Strategien aus den guten alten Zeiten. Diese sind längst überholt und wurden nie den aktuellen Gegebenheiten angepasst. Zu wichtig war und ist das operative Geschäft. Da fällt mir eine Aussage eines CEO in einem produzierenden KMU während unserer gemeinsamen Strategiearbeit ein: «Jetzt haben wir genügend Strategiearbeit gemacht. Nun müssen wir wieder einmal arbeiten.» «Entschuldigung – das ist Ihre Arbeit», entglitt es mir. Das sagt viel über «alte» Strategien aus.

Der Schlüssel zum Erfolg in der VUCA-Welt ist also ...?

MH: ... verschiedene Perspektiven zu integrieren, um wirksam zu bleiben. Für die Analyse von Unternehmen und Problemen

nutzen wir unter anderem die Anwendung der integralen Theorie, die ein ganzheitliches Verständnis der Realität betont. Unternehmen sind gefordert, unterschiedliche Sichtweisen einzubeziehen, ganzheitliche Entscheidungen zu treffen, eine Kultur des Lernens zu fördern und flexible, ethische Geschäftspraktiken anzuwenden. Wenn sie ganzheitlich vorgehen, werden sie besser in der Lage sein, sich zu verändern und langfristig erfolgreich zu bleiben.

*«Das Normale an echten
Veränderungen ist die
Veränderung des Normalen.»*

Punktet man damit auch bei der Generation Z?

MH: Die Generation Z, aber auch andere Generationen, sind auf der Suche nach einer sinnstiftenden Arbeit mit flexiblen Arbeitsbedingungen in einem technologisch integrierten Umfeld. Dabei legt sie Wert auf Nachhaltigkeit, Diversität sowie Inklusion. Das heisst, dass Unternehmen diese Faktoren und die Ganzheitlichkeit berücksichtigen müssen, um ein attraktives Arbeitsumfeld für die Generation Z zu schaffen.

Und wie lässt sich eine neu implementierte Strategie am besten fokussieren?

RB: Indem Sie das Zielbild klar und unmissverständlich kommunizieren. Mit Abstand die wichtigste Botschaft ist: Nehmen Sie sich nicht zu viel vor! Machen Sie die wesentlichen Massnahmen zur höchsten Priorität und schliessen Sie diese ab, bevor Sie sich neue vornehmen. Und: Lassen Sie sich Zeit, um zu beurteilen, ob die Massnahmen die gewünschte Wirkung haben. Entscheiden Sie dann, was aufgrund der dann aktuellen Situation die nächsten wesentlichen sind.

Zum Schluss: Roman Büchler, Ihr erstes Buch, das Sie in Eigenregie verfasst haben, heisst «Die neue Leadership-DNA: Prinzipien für einen radikalen Umbau der Führung». Sie erläutern darin fünf Prinzipien, anhand derer Leadership neu gedacht, konstruiert und gelebt werden soll. Können Sie sie für uns kurz zusammenfassen?

RB: Ich erläutere in fünf Kapiteln, wie sich die Prinzipien definieren. Von der inneren Einstellung, dem eigenen Mindset, hin zum Prinzip des Loslassens, dem anschliessenden Perspektivwechsel und der folgenden Investition in Beziehungen. Das alles mündet in das letzte Prinzip, der eigentlichen Arbeit am Unternehmen. Zusammengesetzt ergibt sich so die DNA, nach der das neue Leadership sich entwickelt. Die wichtigste Botschaft an Führungskräfte von heute: Das Normale an echten Veränderungen ist die Veränderung des Normalen. Und das beginnt bei Ihnen selbst.

Text: Stephan Ziegler

Bild: zVg



Patrick Vogler:

Gesunder Mix.

«Unabhängigkeit, Integrität und kritisches Denken»

Patrick Vogler war erst als Finanzchef, dann – ab 2017 – als CEO des Grand Resorts Bad Ragaz tätig. Per Juli 2022 gab er seine operative Tätigkeit im Fünf-Sterne-Luxusresort ab. Seit dieser Zeit ist Vogler als Verwaltungsrat und Unternehmensberater sowie als Dozent unterwegs. Der Thaler skizziert, was einen erfolgreichen Verwaltungsrat ausmacht.

Patrick Vogler, was hat Sie dazu bewogen, aus dem operativen Geschäft des Grand Resorts Bad Ragaz auszusteigen? Schliesslich hat das GRBR 2021 und 2022 mit 91'000 Übernachtungen ein Top-Ergebnis eingefahren; auch resultierte nach dem Coronajahr 2020 wieder ein Gewinn.

Dies war eine familiäre Entscheidung. Meine Frau hatte eine berufliche Chance erhalten, die mehr Zeit verlangte. Zudem passte der Zeitpunkt nach 15 Jahren operativer Tätigkeit bei der Grand Resort Bad Ragaz AG, um etwas Neues anzupacken. Ich konnte ein kerngesundes und stark positioniertes Unternehmen an meine Nachfolger übergeben. Ich fokussiere mich künftig auf die strategische Ebene, bin unternehmerisch aktiv und nehme Unternehmensberatungs- und Coachingmandate wahr.

Sie sind also nicht «nur» als Verwaltungsrat unterwegs.

Nein, auch als Unternehmensberater. Meine Tätigkeiten beziehen sich hier im Wesentlichen auf die Branchen Hospitality, Tourismus, Finanzen und Immobilien. Mittlerweile berate ich europaweit verschiedene 4- und 5-Sterne-Hotels sowie diverse Tourismusunternehmen. Als Verwaltungs- oder Stiftungsrat darf ich etwa die Stiftungen Klinik Valens, die Seewarte Holding AG (Ernst-Göhner-Stiftung), die Acrevis Bank AG, die Weisse Arena, die Gantenbein + Partner AG oder die Rheintal Messen und Event AG begleiten.

Wo sehen Sie aktuell die grössten Herausforderungen, mit denen sich der Verwaltungsrat eines KMU konfrontiert sieht?

In nahezu allen Unternehmen, in denen ich tätig bin, ist derzeit der Fachkräftemangel ein Thema. Die zunehmende Regulierungsdichte wird zudem für viele KMU eine Herausforderung, da dafür nur beschränkte personelle, technologische und finanzielle Ressourcen zur Verfügung stehen. Der Kern der Aufgaben des Verwaltungsrates ist jedoch nach wie vor die kompetente Besetzung der Geschäftsführung und die Entwicklung, bzw. Sicherstellung einer klaren und wettbewerbsfähigen Unternehmensstrategie.

Hier können Sie Ihre langjährige Erfahrung als Führungskraft, Finanzchef und Wirtschaftsprüfer einbringen.

Auf verschiedenen Ebenen, ja. So zum Beispiel bei der Besetzung von Führungspositionen, Neustrukturierung von Unternehmen oder Immobilienprojekten – da habe ich schon einige Erfahrungen gesammelt. Gerade in inhabergeführten Unter-

nehmen fehlen oft klar formulierte strategische Zielsetzungen für Kader und Belegschaft. Auch sind die notwendigen Zahlengrundlagen nicht immer oder nur unvollständig vorhanden – oder sie werden nicht mit den übrigen Reportings der Firma verknüpft. In diesem Bereich durfte ich bereits einige Projekte lancieren.

«Externe Verwaltungsräte bringen im Idealfall auch eine kritische Denkweise mit.»

Viele, gerade kleinere KMU sehen den Verwaltungsrat eher als notwendiges Übel denn als oberstes strategisches Exekutivorgan an und besetzen ihn demzufolge oft entweder mit Personen aus dem Beziehungsumfeld des Inhabers – oder aber unterbesetzen ihn. Wie wichtig sind familienexterne Verwaltungsräte?

Ein externer Verwaltungsrat bringt eine Vielzahl von Vorteilen mit sich, primär eine frische und unvoreingenommene Sichtweise. Das kann bei objektiven Analysen helfen und vermindert die Gefahr von Betriebsblindheit. Zudem können vielfältige Erfahrungen und das Netzwerk in ein Unternehmen eingebracht werden. Externe Verwaltungsräte bringen im Idealfall auch eine kritische Denkweise mit, die bei der Identifizierung und Bewertung von Risiken hilfreich ist. Sie tragen auch zur Einhaltung von Unternehmensrichtlinien, Gesetzen und Vorschriften bei und können die Glaubwürdigkeit der Unternehmung erhöhen – und deren Integrität.

Das ist ein gutes Stichwort: Ein Verwaltungsrat hat nicht nur Rechte, sondern auch Pflichten; so ist er für Schäden haftbar, die er durch absichtliche oder fahrlässige Pflichtverletzung verursacht.

Allerdings! Die gesetzlichen und die Sorgfaltspflichten als Verwaltungsrat müssen jederzeit wahrgenommen werden, ansonsten eine Haftbarkeit besteht. Dies ist etwa bei Sozialversicherungsabgaben der Fall. Am besten kann Fehlern vorgebeugt werden, indem die Verwaltungsräte die Unternehmensinteressen konsequent vor die persönlichen stellen.

Wenn Sie für ein Verwaltungsratsmandat angefragt werden: Haben Sie auch schon einmal nein gesagt?

Ja, schon einige Male. In einem Falle standen bereits das Presse-Kommuniqué und die Medienkonferenz. In letzter Minute hatte ich noch Informationen zum Unternehmen erhalten, die mir bis dato vorenthalten wurden – und meine Beschlussfindung änderten.

Sie wollen uns wohl kaum verraten, welches Unternehmen das war?

Nein, denn Diskretion gehört ebenso wie Pflichtbewusstsein zu einem guten Verwaltungsrat.

Und das Know-how? Welche Rolle spielen Branche und Branchenkenntnisse beim Einstieg als Verwaltungsrat?

Branchenkenntnisse sind nicht zwingend, jedoch von Vorteil. Ein Teil des Verwaltungsratsgremiums sollte meines Erachtens Branchenkenntnisse haben, der andere jedoch gerade nicht, damit auch ein «Blick von aussen» eingebracht werden kann, etwa derjenige von Kunden.

«Verwaltungsräte müssen die Unternehmensinteressen konsequent vor die persönlichen stellen.»

Wie setzt sich Ihrer Erfahrung nach also ein erfolgreicher Verwaltungsrat zusammen?

Die ideale Zusammensetzung sollte ein vielfältiges Team umfassen, mit unterschiedlichen Fachkenntnissen, Branchenerfahrungen und Führungskompetenzen. Unabhängigkeit, ethische Integrität und kritische Denkfähigkeiten sind ebenso wichtig wie eine ausgewogene Mischung von Branchenexperten, Führungskräften und eher strategisch orientierten Personen. Ein Verwaltungsrat ist dann erfolgreich zusammengesetzt, wenn er die strategischen Herausforderungen meistern und die Ziele des Unternehmens erreichen kann.

Die modische «Diversity» haben Sie gar nicht angesprochen.

Dazu wollte ich noch kommen: Die Förderung von Verschiedenartigkeit, was Herkunft, Geschlecht und Alter angeht, ist auch im Verwaltungsrat zentral, um die Effizienz und Repräsentanz des Gremiums sicherzustellen. Dies ist bei der Zusammensetzung mitzubedenken.

«Die Förderung von Verschiedenartigkeit, was Herkunft, Geschlecht und Alter angeht, ist im Verwaltungsrat zentral.»

Wie wichtig ist demzufolge eine Verjüngung eines Verwaltungsrates mit neuen Kräften, zum Beispiel mit Fachwissen zur Digitalisierung?

Unabhängig vom Alter muss das Thema Digitalisierung im Verwaltungsrat und in der Geschäftsleitung abgedeckt sein. Das Alter spielt in das Thema Zusammensetzung und Diversity hinein. Es braucht einen gesunden Mix zwischen Jung und Alt.

Zum Schluss: Als neu gewählter Verwaltungsrat kommen Sie in ein bestehendes Gremium. Worauf achten Sie als Erstes?

Das Unternehmen von Grund auf kennenzulernen, damit ich meine Aufgabe ernsthaft wahrnehmen kann. Unternehmensstruktur, Ziele und rechtliche Vorschriften sollen klar sein; sie bilden die Grundlage unserer Arbeit. Die Chance, den Blick von aussen zu geben und mit den eigenen Erfahrungen Impulse zu geben, ist insbesondere in der Anfangsphase gross. Diese gilt es zu nutzen!

Text: Stephan Ziegler
Bild: Marlies Beeler-Thurnheer

Anzeige

Plant. Baut. Vermarktet.

Sie möchten gemeinsam mit uns ein Grossprojekt planen und realisieren? Wir bringen Ihre Ideen auf Kurs: Von der Projektentwicklung über den Bau bis zur Vermarktung.

Kontaktieren Sie uns! – Gerne entwickeln wir in Zusammenarbeit mit unseren Partnern ein rentables, marktfähiges Anlageobjekt.



THOMA Immobilien Treuhand AG
Bahnhofstrasse 13a
8580 Amriswil
Tel. +41 (0)71 414 50 60
www.thoma-immo.ch

Amriswil | St.Gallen | Wil

Vertrauen seit 1978.

THOMA[®]
IMMOBILIEN TREUHAND





Gelungene Synergie im Appenzellerland

Christine König, publizistische Leitung,
und Alexandro Isler, administrative Leitung

Im Sommer 2022 wurde beim Appenzeller Verlag eine erfolgreiche Nachfolgelösung umgesetzt. Die Synergien mit den beiden neuen Teilhabern konnten bisher sinnvoll genutzt werden. Durch eine sanfte Weiterentwicklung des Verlags wird der langfristige Erhalt von Appenzeller Kulturgut gesichert.

Die Wurzeln des bekannte Appenzeller Verlag, mit Sitz in Schwellbrunn, reichen bis ins Jahr 1844 zurück. Im Rahmen einer Nachfolgeregelung haben die Herisauer Steinegg Stiftung und die Appenzeller Druckerei den Hauptteil der Aktien von den bisherigen Inhabern Marcel und Yvonne Steiner übernommen. Die Geschäftsführung des Verlags haben im Sommer 2022 die langjährige publizistische Mitarbeiterin Christine König und als Mandat der Medien-Profi der Appenzeller Druckerei respektive der Druckerei Appenzeller Volksfreund, Alexandro Isler, übernommen.

Der Veränderungsprozess im Verlagshaus ist noch nicht vollständig abgeschlossen. Nach ein paar Wechslen im Team kann der Verlag dank optimaler Besetzungen der Stellen heute gestärkt in die Zukunft blicken. Im Team ist wieder Ruhe eingeleitet – auch dank der vielen langjährigen Fachleute, welche voll und ganz hinter der neuen Organisation stehen.

Von Kund*innen, welche mit dem administrativen Bereich des Verlags Kontakt hatten, wurden die neuen Besitzverhältnisse kaum wahrgenommen. Ein wichtiges Anliegen war Alexandro Isler, die ausserordentlich hohe Dienstleistungsqualität aufrechterhalten zu können, und zugleich den Aufwand für alle Beteiligten auf einem moderaten Niveau halten zu können.

Im publizistischen Bereich darf der Appenzeller Verlag auf viele langjährige Partnerschaften zurückgreifen. Die sanfte Übergabe wurde allen aktiv und umfassend kommuniziert. Bei den

Leser*innen der Bücher wurde die neue Konstellation kaum wahrgenommen. Wie Christine König es auf den Punkt bringt, kaufen diese ein Buch nicht wegen ihr, Alexandro Isler oder dem Verlag, sondern wegen dem Inhalt des jeweiligen Werks.

Für die beiden Co-Geschäftsleitungsmitglieder ist ihr Engagement für den Appenzeller Verlag viel mehr als bloss ein Job. Christine König ist nicht nur stolz, die Herausgeberin des ältesten Druckprodukts im Appenzellerland – dem Appenzeller Kalender – zu sein, sondern auch darauf, dass seit über 25 Jahren Monat für Monat ein Appenzeller Magazin sowie alle zwei Monate ein Toggenburger Magazin erscheint. Für Alexandro Isler beeindruckt beide Magazine mit aussergewöhnlich hoher Bildqualität und heben sich dabei deutlich von der Masse ab. Auch die verschiedenen Bildkalender sind für ihn einmalig hochstehende Produkte. Die Erhaltung des Kulturguts Appenzeller Verlag ist eine wichtige Aufgabe aller Beteiligten. Die erfolgreiche Erhaltung von Traditionen ist jedoch nur durch deren Weiterentwicklung möglich.

Die Synergien zwischen dem Appenzeller Verlag, der Steinegg Stiftung und der Appenzeller Druckerei werden heute gut genutzt und müssen mit Kreativität, Einsatz und Motivation als sinnvolle Erfolgsgeschichte weiterentwickelt werden.



www.appenzellerverlag.ch



Selbstbestimmtes Leben ermöglichen

Alma Mähr und Markus Fisch leiten als Präsidentin und Geschäftsführer das Ostschweizer Kompetenzzentrum für Menschen mit einer Körperbehinderung oder Hirnverletzung, das ab sofort unter dem Namen «Viv» auftritt. Dass das Zentrum gerade jetzt einen neuen Auftritt bekommen hat, ist kein Zufall.



Alma Mähr, Markus Fisch, warum ein Rebranding – und warum gerade jetzt?

AM: Die strategischen Prozesse in eine Entwicklung mit verstärktem Fokus auf die vielseitigen und individuellen Angebote (Wohnen, Tagesstruktur, Cavere) für Menschen mit einer Hirnverletzung, körperlichen und/oder psychosozialen Beeinträchtigung sind bereits eingeläutet. Die Umsetzung der Gesamtmarke Viv unterstützt diese Weiterentwicklung, macht sie sichtbar und repräsentiert die Dynamik und Flexibilität der Viv-Organisation.

«Die neue Marke soll Identität und Zweck der Organisation klarer und zeitgemässer kommunizieren.»

Wer ist alles unter der neuen Dachmarke Viv vereint?

MF: Der Trägerverein wurde 1986 mit dem Ziel, Menschen mit einer Hirnverletzung, körperlichen und/oder psychosozialen Beeinträchtigung zu unterstützen, gegründet. Seither ist die Organisation zu einer grossen sozialen Einrichtung mit vier Standorten in der Ostschweiz und mit einem überregionalen ambulanten Angebot gewachsen. Viv Quimby, Viv Imboden, Viv Riva und Viv Selun – so heissen die Institutionen – bieten verschiedene Wohnmöglichkeiten sowie Tagesstrukturen mit sinnstiftenden Arbeitsplätzen. Viv Cavere ergänzt die Angebotspalette im ambulanten Bereich, wo Menschen zu Hause punktuell begleitet und im Arbeitsleben (wieder) in die Privatwirtschaft integriert und begleitet werden.

Ist die neue Marke nur «Kosmetik» oder gehen mit ihr auch organisatorische und angebotsbezogene Veränderungen einher?

AM: Die vielschichtigen Herausforderungen und die steigende Komplexität, mit denen soziale Unternehmen konfrontiert sind, verlangt die dauernde Auseinandersetzung mit Innovation, Strategie und Werten. Wir verstehen die Weiterentwicklung als kontinuierlichen Prozess. Der Neuauftritt ist im Zuge dessen ein Meilenstein; weitere Anpassungen in den Angeboten wie auch in der Organisation stehen in der Pipeline.

Ich nehme an, Sie haben die Marke nicht kreiert, um einen bunteren Web- und Printauftritt zu ermöglichen, sondern Sie möchten den ehemaligen OVWB (Otschweizer Verein zur Schaffung und zum Betrieb von Wohnmöglichkeiten für Körperbehinderte) neu positionieren?

AM: Genau. Die neue Marke dient dazu, die Identität und den Zweck der Organisation klarer und zeitgemässer zu kommunizieren. Die Kernkompetenz ist und bleibt die Betreuung und Begleitung von Menschen mit einer Hirnverletzung und/oder Beeinträchtigung. Der Neuauftritt wird uns helfen, die Wahrnehmung und das Verständnis für unsere Angebote in der Öffentlichkeit zu stärken.

«Eine Hirnverletzung durch Krankheit oder Unfall verändert das Leben von Grund auf.»

Können damit auch Prozesse vereinfacht werden?

MF: Ja. Unsere Institutionen haben zwar ihre eigene Kultur und Struktur, aber die Gemeinsamkeiten sind gross. Dies soll einerseits mit der neuen Marke sichtbar gemacht werden, andererseits wird sie auch dazu dienen, die Synergien im Rahmen der Umsetzung der Strategie noch besser zu nutzen.

Hat man das bisher etwas verschlafen?

MF: Nein, der Neuauftritt und Prozessoptimierungen waren schon länger in Diskussion. Die Pandemie und personelle Veränderungen haben den Prozess jedoch verzögert.

Kommen wir zu Ihrem Angebot: An wen richtet es sich, wo können Sie helfen?

MF: Eine Hirnverletzung, verursacht durch eine Krankheit oder einen Unfall, verändert das Leben von Grund auf. Die Verletzung haben u. a. körperliche Folgen (Lähmungen, Koordinationsstörungen), Sinnesschädigungen, Sprach- und Sprechstörungen, kognitive Störungen (Gedächtnis, Aufmerksamkeitsstörungen, Wahrnehmung) und soziale emotionale Störungen. Für uns steht im Vordergrund, unsere Klienten individuell zu unterstützen. «Selbstbestimmt leben» ist unsere zentrale Botschaft und unser Anspruch in der Begleitung und Betreuung unserer Klienten.

Sind das vor allem Menschen mit angeborenen Behinderungen oder auch beispielsweise Unfall- oder Schlaganfall-opfer?

MF: Beides – Menschen mit einer angeborenen Beeinträchtigung wie auch Menschen, die durch eine Krankheit oder einen Unfall in diese Betreuungs- und Begleitsituation gekommen sind.

Ich bin
Viv.



Von beruflicher Integration profitieren alle.

Menschen mit Hirnverletzung und körperlicher Beeinträchtigung sind Teil unserer Gesellschaft und unserer Wirtschaft. Sie leisten einen wichtigen und wertvollen Beitrag auf dem Arbeitsmarkt.

«Viv Cavere» unterstützt Unternehmen professionell bei der beruflichen Integration von Menschen mit Hirnverletzung und körperlicher Beeinträchtigung.

Erfahren Sie mehr zu diesem Angebot
viv.ch/cavere



Wie hoch ist Ihre Erfolgsquote, wenn man so sagen will, in Ihren Wohnhäusern und Tagesstätten?

MF: Erfolg bedeutet, dass Menschen im Rahmen ihrer Beeinträchtigung so selbstbestimmt wie möglich ihr Leben gestalten und an der Gesellschaft teilhaben können. Damit ist die Steigerung der Lebensqualität, die immer individuell und subjektiv empfunden wird, ein zentraler Punkt. In diesem Sinn lässt sich eine Erfolgsquote nicht einfach quantitativ messen. Wir helfen aber mit Sicherheit mit, die Selbstständigkeit und Selbstbestimmung unserer Klienten wesentlich zu verbessern.

«Wir wünschen uns von der Wirtschaft Unterstützung, um mehr integrative Arbeitsplätze zu schaffen.»

Und wie werden Sie finanziert?

AM: Wir haben verschiedene Kostenträger wie das Amt für Soziales des Kantons St.Gallen und die kantonalen Sozialversicherungsanstalten, mit denen wir Leistungsvereinbarungen haben – und wir erhalten Beiträge von den Unfallversicherungen, den Krankenkassen und Sozialdiensten. Im Weiteren haben wir Erträge aus verkauften Produkten und erbrachten Dienstleistungsaufträge sowie aus Spenden.

Erhalten Sie aus der Wirtschaft genügend Unterstützung?

AM: In der heutigen Zeit ist es wichtiger denn je, dass Menschen mit Beeinträchtigung wenn immer möglich wieder in den Arbeitsprozess integriert werden. Diesbezüglich würden wir uns von der Wirtschaft eine grössere Unterstützung und Offenheit wünschen, um mehr integrative Arbeitsplätze zu schaffen. Wer uns unterstützen möchte, sei es mit Arbeitsplätzen oder als Sponsor, ist jederzeit herzlich willkommen. Unter ovwb.ch oder 071 282 96 96 stehen wir gerne zur Verfügung.

Zum Schluss: Wo sehen Sie Viv in fünf Jahren?

MF: In fünf Jahren wollen wir DAS Ostschweizer Kompetenzzentrum für Menschen mit einer Hirnverletzung und/oder Beeinträchtigung sein, das etabliert und erfolgreich mit einem guten, bedürfnisgerechten und bekannten Angebot in der gesamten Ostschweiz agiert.

AM: Auf dem Weg dahin sind wir nicht allein unterwegs. Wir haben eine wirkungsvolle und verlässliche Zusammenarbeit mit Kooperationspartnern aufgebaut – mit dem gemeinsamen Ziel, den Klienten durchlässige, optimale und vielfältige Dienstleistungen zu bieten.

Text: Stephan Ziegler

Bilder: Marlies Beeler-Thurnheer, zVg

Anzeige

29. Rheintaler Wirtschaftsforum

Freitag, 26. Januar 2024

Zukunftstechnologien als Wohlstandstreiber



**RHEINTALER
WIRTSCHAFTSFORUM**
Das Original seit 1995



Jetzt anmelden
wifo.ch



Benjamin Grewe

ETH Zürich



Urs Gantner

VAT Group



Monika Bütler

Universität St.Gallen



Albert Rösti

Bundesrat



Sonja Hasler

Moderation

Patronat



Hauptsponsoren









Reto Zürcher:

Entscheidender Mehrwert.

«Unsere DNA liegt in St.Gallen»

Die HB-Therm AG ist die weltweit führende Herstellerin von Temperiergeräten. Im Sommer ist das Unternehmen vom Osten der Stadt St.Gallen in den Westen gezügelt, Mitte November war die offizielle Einweihung. CEO Reto Zürcher blickt zurück auf die Bauphase und erklärt, welche Vorteile der neue Standort bringt.

Reto Zürcher, bisher war die HB-Therm in vier Gebäuden im Osten der Stadt St.Gallen im Quartier St.Fiden beheimatet. Im Sommer sind Sie in den Westen an die Piccardstrasse gezügelt. Welches waren die Entscheidungskriterien für den neuen Firmenstandort?

Wir haben zum Projektstart die Frage des Standortes sauber geprüft. Darunter befanden sich auch sehr attraktive Angebote aus dem nahen Ausland und den umliegenden Kantonen. Wir wussten aber: Je weiter weg der neue von unserem damaligen Standort gewesen wäre, desto mehr Mitarbeiter wären uns verloren gegangen – aber genau sie sind das Schlüsselement unserer Erfolgsgeschichte. Deshalb fokussierten wir unsere Suche auf einen Standort möglichst nahe am heutigen. Unsere DNA liegt nun mal in St.Gallen.

Gab es weitere Gründe?

Ja. Wir wollten auch Entwicklung und Produktion nicht trennen, denn damit wären einzigartige Synergieeffekte verloren gegangen, die wir sehr schätzen und die unsere Technologieführerschaft ausmachen. Den einfachen, häufigen Austausch zwischen Fertigung, Montage, Kundendienst und Verkauf erleben wir immer wieder als wichtiges Plus, der den entscheidenden Mehrwert zu einem erfolgreichen Produkt beiträgt.

Welches waren die grössten Herausforderungen beim Neubauprojekt?

Wir hatten, wie andere Bauherren auch, mit Budgetanpassungen, Verzögerungen und Materialknappheiten zu kämpfen. Hinzu kamen diverse unterschiedliche Vorschriften, die es zu berücksichtigen galt. Wir haben diese Klippen aber allesamt umschiffert. Und jetzt steht unser neues Gebäude und wir sind drin. Das ist schon eine grosse Erleichterung! Die Tugenden, die man sich bei der Umsetzung eines solchen Grossprojektes aneignen sollte, sind in jedem Fall Geduld, Flexibilität und Anpassungsfähigkeit, sonst scheitert man oder die Sache wird zumindest weitaus schwieriger.

Wie nachhaltig und umweltfreundlich können Sie am neuen Standort produzieren?

Mit dem Neubau haben wir eine hocheffiziente und nachhaltige Produktion unserer Temperiergeräte aufgebaut. Heizung und Kühlung des Gebäudes erfolgt mittels Erdsonden. Dank der Solaranlage auf dem Dach können wir ein Drittel des Energiebedarfes selbst produzieren. Zudem haben wir versucht, mit möglichst schlanken Beton- und Stahlkonstruktionen zu arbeiten, um auch hier unseren CO₂-Fussabdruck so klein wie möglich zu halten. Den grössten Hebel zur Nachhaltigkeit und zum Einsparen von Energie setzen wir aber mit unserem Produkt selbst an: Mit der standardmässigen Integration einer

drehzahlgeregelten Pumpe und dem Energy-Control-Assistenten lassen sich bis 85 Prozent Energie einsparen – auch beim Kunden.

Und Sie lassen für die Nachhaltigkeit sogar Schafe für sich arbeiten ...

Ja, das stimmt (lacht). Wir haben zunächst einmal nicht alle möglichen Bauflächen genutzt, sondern unsere Gebäude in umgebende Grünanlagen eingebettet, die wir mit unseren Schafen als «natürliche Rasenmäher» «bewirtschaften». Dass wir mit unseren Massnahmen vieles richtig gemacht haben, beweist die Auszeichnung unseres Gebäudes mit dem Minerogie-Zertifikat, das offiziell bestätigt, dass es sich um ein energieeffizientes Gebäude handelt.

«Der Neubau ermöglicht eine hocheffiziente und nachhaltige Produktion.»

Auch Ihre Branche ist vom Arbeitskräftemangel betroffen. Was macht HB-Therm, um dem entgegenzuwirken?

Wir ermöglichen allen Angestellten die Chance zur Selbstverwirklichung. Wir kooperieren dazu mit Ausbildungszentren und unterstützen sie bei ihrer Weiterbildung finanziell zu 100 Prozent und arbeitstechnisch durch entsprechende Entwicklungspläne. Um so nah wie möglich an der Digitalisierung zu bleiben und damit ein attraktives, junges Unternehmen zu sein, berücksichtigen wir ebenso die Werthaltungen und Präferenzen der «Digital Natives».

Wenn Sie die Bauphase nochmals Revue passieren lassen, was würden Sie rückblickend anders machen?

Nicht viel, vielleicht mehr Zeit in der Planung verbringen und später mit der Umsetzung starten. Wir hatten ganz viele vorzügliche Planer und Unternehmer an Bord, waren pünktlich fertig und hatten gerade mal zwei Wochen Betriebsunterbruch. Das kann sich doch sehen lassen! Für diesen Einsatz möchte ich mich an dieser Stelle bei allen Beteiligten ganz herzlich bedanken.

Text: Patrick Stämpfli

Bild: Rebekka Grossglauser

Marco Zahner:

Richtige Adresse.



Steigerungslauf für die Energieeffizienz

Nach 15 Jahren in der Industrie übernahm Marco Zahner am 1. September das Amt des Geschäftsleiters der Energieagentur St.Gallen. Wie die ersten 100 Tage gelaufen sind und wie es um die Umsetzung der Energiestrategie des Kantons St.Gallen läuft, verrät der Diepoldsauer im LEADER-Interview.

Marco Zahner, herzlichen Glückwunsch zu Ihren ersten 100 Tagen als Geschäftsleiter der Energieagentur St.Gallen. Wie haben Sie diese Zeit erlebt?

Sie war äusserst intensiv. Ich hatte die Gelegenheit, sämtliche Mitarbeiter und ihre beeindruckenden Fähigkeiten und Talente kennenzulernen. Ferner durfte ich diverse Gespräche mit der Eigentümerschaft führen. Im August konnte ich zudem von dem tiefgreifenden Fachwissen sowie dem wertvollen Netzwerk meines Vorgängers Philipp Egger profitieren, der die Energieagentur von Beginn an massgeblich prägte.

Warum wollten Sie Geschäftsleiter der Energieagentur werden?

Nach 15 aufregenden Jahren in der Industrie entschied ich mich, meiner wahren Leidenschaft, der Energiebranche, nachzugehen. Eigentlich hatte ich bereits den Wunsch, diesen Schritt nach einer Weiterbildung im Energiemanagement zu machen, die ich 2011 absolvierte. Allerdings bot mir die Micarna-Gruppe zu diesem Zeitpunkt spannende Herausforderungen und ich pflegte stets vertrauensvolle Beziehungen, die mich sowohl förderten als auch forderten. Daher blieb ich der Industrie bis Mitte 2023 treu.

«Die Umsetzung des Energiekonzepts bedeutet weder Verzicht noch Einschränkung.»

Ein langfristiges Ziel der Energieagentur St.Gallen ist das Erreichen der Energiestrategie 2050 des Bundes bzw. die Umsetzung des Energiekonzepts des Kantons St.Gallen, das 16 Massnahmen beinhaltet. Was läuft gut, was weniger?

Das St.Galler Energiekonzept 2021–2030 ist gut gestartet und befindet sich im zweiten Jahr der Umsetzung. Bedenken Sie: Viele dieser 16 Massnahmen sind mit baulichen Veränderungen verbunden; die Umsetzung ist zeitintensiv. Hier mache ich den Vergleich mit einem Steigerungslauf: In der Startphase leisten wir viel Arbeit zur Sensibilisierung und Information. Erste Erfolge zu den Zielen zeigen sich dann zeitversetzt.

Können Sie ein paar nennen?

Wir sind unter anderem bei der Steigerung der Energieeffizienz gut unterwegs. In der Startphase zeigen das Ersetzen fossiler Heizungen oder der Umstieg auf E-Mobilität bereits messbare Wirkung. Andere Massnahmen nehmen deutlich an Tempo auf, benötigen aber noch Zeit, bis ihre Wirkung messbar wird. Ich denke da an Konzepte zur Wärmeversorgung ganzer Areale oder Quartiere. Der Kanton macht auf seiner Website die Erfolge mit einem jährlichen Monitoring für alle sichtbar.

«In den Gemeinden und Regionen ist die Wärmeversorgung das Topthema.»

Die Haltung gegenüber erneuerbaren Energien scheint in Teilen der Bevölkerung etwas ambivalent zu sein. Wie gehen Sie mit solchen Vorbehalten um?

Für den Erfolg des St.Galler Energiekonzepts ist es wichtig, die unterschiedlichen Bedürfnisse und die Bedenken der Bevölkerung und Interessenvertretungen zu allen Schwerpunkten ernst zu nehmen. Unsere Aufgabe ist es, im Dialog Fakten zu vermitteln und Lösungen aufzuzeigen. Die Umsetzung des St.Galler Energiekonzepts bedeutet weder Verzicht noch Einschränkung, sondern Gewinn. Mit ausgewogenen Massnahmen überwiegen die positiven Auswirkungen auf die Gesellschaft, Wirtschaft und Umwelt – und damit auf uns alle.

Mit ihren Dienstleistungen bildet die Energieagentur eine unabhängige Drehscheibe für Privatpersonen, Gemeinden und Regionen, Unternehmen und Fachleute. In welchen Bereichen wird derzeit am meisten Beratung gewünscht?

Die Bedürfnisse sind so unterschiedlich wie die Menschen, mit denen wir im Dialog stehen. Fossile Heizungen zu ersetzen und Solarstrom zu produzieren, stehen ganz oben auf der Liste. Dafür und für die energetische Modernisierung interessieren sich Eigentümer von Wohn-, Gewerbe-, Bildungs- und Verwaltungsbauten. Als Zertifizierungsstelle für die Standards Minergie und SNBS stellen wir fest, dass das Interesse an nachhaltigen und zukunftsfähigen Bauten deutlich steigt.

Zwei architektonische Ausrufezeichen auf einmal!

Basel ist eine Architekturstadt par excellence. Jetzt kommen noch zwei Ausrufezeichen hinzu. Beim Helvetia Campus haben Herzog & de Meuron das bestehende Hochhaus von 1954 topmodern saniert. Und es mit einem fast identischen Zwillingshochhaus ergänzt. Innovativ wie diese Idee ist auch unsere Aepli-Air-Control®-Fassade. Alles dazu steht im neuen Objektbericht. Jetzt bestellen oder downloaden! www.aepli.ch/zeichen

Video



kurz.video/
aepli-zeichen

AEPLI

Metallbau

Mehr Know-how gibt's nirgends.

Aepli Metallbau AG
Sommeraustrasse 3 | 9200 Gossau
T 071 388 82 82 | metallbau@aepli.ch
www.aepli.ch



Helvetia Campus in Basel:
Zwillingstürme mit lichtdurchflutetem
Auditorium



03123

Die im 19. Jahrhundert als Boulevard angelegte Basler St. Alban-Anlage wird neu von zwei aussergewöhnlichen Zwillingstürmen flankiert. Sie sind städtebauliches Aushängeschild des neuen Headquartiers von Helvetia Versicherungen, realisiert nach den Plänen von Herzog & de Meuron. Von hohem Wiedererkennungswert sind die grossen Bautenfenster und die schallenden Gussglasfliesen an den Stirnseiten.



HAUPTSPONSOR
PRIXFORIX 2024

In den Gemeinden und Regionen ist die Wärmeversorgung aktuell das Topthema. Und natürlich interessieren sich viele für die Unterstützung durch die verschiedenen Förderprogramme.

Wie können Sie in den genannten Bereichen helfen?

Um der Funktion einer Drehscheibe gerecht zu werden, hält die Energieagentur St.Gallen einen bunten Blumenstrausss parat. Für die gesamte St.Galler Bevölkerung bieten wir eine kostenlose Erstberatung am Telefon oder über Videotelefonie an. Gemeinden und Regionen erhalten Unterstützung im Energievollzug, beim Entwickeln und Durchführen von kommunalen Förderprogrammen, bei der Energieplanung und beim Energiemonitoring. Auf Wunsch nehmen unsere Fachleute Einsitz in Fachgremien und Kommissionen. Wir wickeln das kantonale Förderprogramm ab, führen Publikumsveranstaltungen, Schulungen für Fachleute durch und vieles mehr. Kurz gesagt: Wer ein Anliegen zum Thema Energie hat, ist bei uns an der richtigen Adresse.

«Es ist unbestreitbar, dass die Branche ihre Dynamik erhöhen muss.»

Sind Sie optimistisch, die Ziele der Energiestrategie 2050 des Bundes und der kantonalen Strategie zu erreichen?

Ich bin grundsätzlich zuversichtlich bezüglich der Erreichung der Ziele. Doch es ist unbestreitbar, dass die Branche ihre Dynamik erhöhen muss. Das aktuelle Tempo reicht nicht aus. Gemeinsam mit meinem Team bei der Energieagentur setzen wir alles daran, den vorgegebenen Zielpfad konsequent zu verfolgen. Ich bin überzeugt, dass wir es schaffen können, aber dazu müssen wir jetzt handeln – alle gemeinsam und alle nach ihren Möglichkeiten.

Die 16 Massnahmen des St.Galler Energiekonzepts:

1. Konzepte für die kommunale und regionale Wärmeversorgung erarbeiten und umsetzen.
2. Verteilnetzbetreiber tragen zur vermehrten Produktion von erneuerbarem Strom bei.
3. Versorgungssicherheit und Flexibilität erhöhen durch Speicherung und Lastmanagement.
4. Energie- und Klimapolitik weiterentwickeln.
5. Quartiere und Areale vernetzen und integral entwickeln.
6. Kanton fördert Nutzung von Abwärme mit Wärmenetzen.
7. Produktion und Nutzung erneuerbarer Energien steigern.
8. Sommerlicher Wärmeschutz bei Planung und Realisierung umsetzen.
9. Energieberatung verbreiten und Anreize für energetisch effizienten Betrieb schaffen.
10. Mobilitätsmanagement von Unternehmen und der öffentlichen Hand stärken.
11. Sicher und aktiv ans Ziel kommen – zu Fuss und mit dem Velo.
12. Erfolgreiche Mobilitätslösungen etablieren.
13. Verbreitung der Elektromobilität unterstützen.
14. Produktion von Solarstrom auf grossen Flächen ausbauen.
15. Grossverbraucher sind Vorbilder.
16. Energieeffizienz bei KMU und Landwirtschaftsbetrieben steigern.

Text: Patrick Stämpfli

Bild: Marlies Beeler-Thurnheer

Anzeige



b·gs

Neuer Vorbereitungslehrgang zur eidg. Berufsprüfung Berufsbildungsfachfrau/mann

www.bgs-chur.ch/lehrgaenge
Für weitere Infos scannen Sie den QR Code



Christian Mehling:

**Gute
Alternative.**

Das Auge isst mit

Christian Mehling ist CEO der Lista Office Group mit Hauptsitz in Degersheim und Produktionswerken in Arnegg und Volketswil. Mitte September organisiert Lista Office LO in ihren Werkhallen in Degersheim ihre zweite «Hausmesse» nach 2021, die «Hello 23». Warum LO dazu 20 Markenhersteller eingeladen hat, umreisst Mehling im Gespräch. Und er wagt einen Blick ins «Büro der Zukunft».

Christian Mehling, als Sie 2021 Ihre erste «Fachmesse für die Arbeitswelt von morgen» organisiert haben, steckten wir noch in der Pandemie. Damals wurde prophezeit, dass Homeoffice gekommen sei, um zu bleiben. Ist dem so, arbeiten heute mehr Menschen von zu Hause aus als vor Corona?

Es ist definitiv ein Trend zu mehr Homeoffice festzustellen. Wobei wir auch beobachten, dass die Haltung der Unternehmen dazu geteilt ist. Jedes muss für sich die vielleicht wichtigsten drei Faktoren stets gegeneinander abwägen: Kosten-Ersparnis, Erwartungen seitens der Mitarbeiter, aber auch die Auswirkungen auf die Unternehmenskultur und -prozesse.

Was bedeutet das für Sie als Büromöbelhersteller?

Insgesamt fühlen wir uns bei den Thesen bestätigt, die wir deutlich vor Corona formuliert haben: Die Arbeitswelten werden viele verschiedene Zonen umfassen, die Digitalisierung verlangt andere Möbelarten, das Verstehen der Prozesse im Zusammenspiel mit den Möblierungen bekommt eine höhere Bedeutung. Dies hat zur Folge, dass der konventionelle, reine Produzent mit dieser Aufgabe oft überfordert ist, da diese Kompetenzen im Unternehmen fehlen.

Dazu kommt, dass durch immer individuelleren Konzepte Massenproduktionen in den Hintergrund treten.

Genau. Nur Hersteller, die das verstanden haben, werden in Zukunft eine Rolle spielen. Wir selbst sind längst nicht mehr reiner Hersteller. Das Unternehmen basiert seit Jahren auf den Eckpfeilern Beratung, Handel, Logistik und eben Produktion.

Wird beim Homeoffice auch Beratung, eine der Kernkompetenzen von LO, verlangt oder bestellt man da die Möbel einfach online?

Man muss erwähnen, dass bei Unternehmen, die Homeoffice verstärkt einsetzen, zunächst einmal Fragen im Unternehmen selbst zu lösen sind: Wie sehen die Meeting-Möglichkeiten aus, will man sog. Shared Desks einsetzen, gibt es verbindliche Regeln für virtuelle und reale Meetings? Gerade dabei ist wesentlich mehr konzeptionell zu berücksichtigen wie in einer konventionellen Arbeitsumgebung. Dementsprechend wichtig ist die Beratung.

Anders sieht es aus, wenn man ein oder mehrere Büros in einer Firma einrichten oder zeitgemäss gestalten will. Wie gehe ich als Unternehmer vor, um hier das Optimum für meine Angestellten zu erreichen, wie wichtig sind Planung und Beratung?

Die Frage zielt zu sehr nur auf Büros. Wir haben ja bewusst die Segmente Education und Health Care in unser Angebot auf-

genommen. Die Beratung und Planung sind elementar. Ohne ein ordentlich erstelltes Konzept kann viel Geld unnötig ausgegeben werden. Wir haben zum Teil zwischen der Beratung und der Auslieferung sogar sog. «Pilotphasen» vorgesehen. D. h., wenn das Konzept für die Arbeitswelt festgelegt ist, wird in einem Unternehmensteil überprüft, ob sich dies auch in der Praxis bewährt. Wir als Lista Office wollen sicherstellen, dass unsere Kunden die optimale, langfristig wirksame Gegenleistung für ihre Investitionen in Arbeitswelten erhalten.

Hand aufs Herz: Ein Büro soll ja nicht nur praktisch und ergonomisch eingerichtet sein, sondern auch optisch ansprechen. Wie wichtig sind aus Ihrer Sicht Optik, Haptik, Farben und Design?

Auch dies gilt für alle Arbeitswelten: Man sagt beim Essen «das Auge isst mit», ähnlich ist es bei den Arbeitswelten, wobei hier zu berücksichtigen ist, dass diverse Sinneswahrnehmungen mitspielen, damit eine optimale Arbeitsumgebung entsteht. Und klar ist auch, dass dies am Ende zum gewünschten Erscheinungsbild des Unternehmens passen muss.

«Nur Hersteller, die das verstanden haben, werden in Zukunft eine Rolle spielen.»

Wo sehen Sie die künftigen Trends, wohin wird sich das Büro im Betrieb entwickeln?

Wenn man die Vergangenheit betrachtet, waren die Trends meist Evolutionen. D. h. ich gehe davon aus, dass viele Themen, die durch Corona stärker in den Mittelpunkt gerückt sind, weiterentwickelt werden. Die Möglichkeiten der modernen Medien lassen nun mal ganz andere Arbeitsformen zu, die speziell auch für die kommenden Generationen wichtiger sind für die Wahl ihres Arbeitsplatzes.

Wir kommen auch beim Thema Büroeinrichtung 2023 nicht um Diversität und Vielfalt herum. Kann ein vielfältiger und inklusiver Arbeitsplatz, sprich eine integrative und gerechte Umgebung für alle Mitarbeiter, zu besseren Geschäftsergebnissen führen?

Eindeutig ja, dies lässt sich auch durch Untersuchungen und Befragungen stützen, die wir zu dem Thema durchgeführt haben.

FÜR EIN NACHHALTIGES BAUGEWERBE BAUSTOFFRECYCLING SCHONT KOSTBARE RESSOURCEN



**Wir gewinnen effizient hochwertige
Rohstoffe zurück, die in neuen Baustoffen
wiederverwendet werden können.**



T +41 79 625 14 20
info@brtag.ch • www.brtag.ch

BRT 
BAUSTOFF RECYCLING THURGAU

Rüteliholzstrasse 6
8570 Weinfelden



Wie schaffen Sie es, diese und andere Trends zu erkennen und rechtzeitig zu reagieren?

Für uns ist die Nähe zu unseren Kunden ein sehr wichtiger Eckpfeiler des Geschäftsmodells. Diese Kundennähe ermöglicht es, sehr früh ein Gefühl für Strömungen und Trends zu bekommen. Und diese werden dann zwischen insbesondere der Schweizer Entwicklungsmannschaft und dem Vertrieb ausgetauscht und in neue Produktideen übersetzt.

Apropos reagieren: Sie haben mit der «Hello 23» zum zweiten Mal selbst eine Messe organisiert. Die erste entstand, weil die internationalen Fachmessen ausgefallen waren. Jetzt aber sind diese wieder präsent. Warum trotzdem eine zweite «Hello»?

Wir glauben, dass es dieses Format ermöglicht, unsere Arbeitswelten optimal darzustellen und die Kunden sehr gezielt abzuholen. Auf den grossen Messen ist man teilweise erschlagen vom Angebot und man kann leicht den Überblick verlieren. Dazu bot unsere Hello 23 eine gute Alternative.

Und weshalb haben Sie dazu auch Mitbewerber eingeladen?

Wir sind überzeugt, dass Konkurrenz wichtig ist und wir wollen auch unseren Kunden ermöglichen, die richtige Entscheidung zu treffen. Wir glauben, dass wir uns als LO nicht verstecken müssen und sehen dies als weiteren Ansporn an.

Heisst das, dass man in Zukunft alle zwei Jahre mit einer Fachmesse in Degersheim rechnen darf?

Definitiv ja. Wobei wir uns auch vorstellen können, sie auch mal an einem anderen Ort zu machen, um so etwa den Kunden aus der Romandie eine leichtere Anreise zu ermöglichen.

Zum Schluss: Wie sehen Sie die «Bürolandschaft Ostschweiz», wenn man so sagen will – hat man bei uns erkannt, wie wichtig ein passendes Büro ist, oder haben wir hier noch Nachholbedarf?

Die Ostschweiz ist bekannt dafür, nicht als «Lautsprecher» aufzutreten. Es gibt ein breites Spektrum an teilweise hochinnovativen Firmen, die die Bedeutung der «richtigen» Arbeitswelt früh verstanden haben und so agieren. Insofern ist man ganz vorn dabei.

Zwei Unternehmen tragen heute den Namen **Lista**:

Diejenige in Erlen produziert Lager- und Betriebs-einrichtungen, die Lista Office LO in Degersheim und Arnegg Büromöbel. Die Lista Betriebs- und Lager-einrichtungen wurde 2006 an die Schweizer Beteiligungsgesellschaft Capvis und von dieser 2018 an den chinesischen Industriekonzern Great Star verkauft.

Die Gründerfamilie Lienhard konzentrierte sich auf die Lista Office, bis sie sie 2019 an Henglin verkaufte, den grössten chinesischen Hersteller und Exporteur von Bürostühlen. Christian Mehling leitet Lista Office LO seit 2018 als CEO.

Aussenpolitische Mitwirkung?

Wer zu Verhandlungen in andere Staaten oder nach Brüssel reist, der sollte über Verhandlungsspielraum verfügen. Verhandlungen mit fixen, allseits bekannten Positionen führen selten zum gewünschten Erfolg.



Früher war Aussenpolitik eine klassische Exekutivaufgabe. Der Bundesrat hatte «die Interessen der Eidgenossenschaft nach aussen» zu «wahren» und die auswärtigen Angelegenheiten zu besorgen.

Mitwirkung von Parlament und Kantonen

Die neue Bundeserfassung vom 18. April 1999 spricht nun von der Besorgung der auswärtigen Angelegenheiten des Bundesrates «unter Wahrung der Mitwirkungsrechte der Bundesversammlung». Dieser wird in Artikel 166 auch die Beteiligung «an der Gestaltung der Aussenpolitik» sowie die Beaufsichtigung der «Pflege der Beziehungen zum Ausland» übertragen.

In Artikel 55 sind zudem vorbereitende aussenpolitische Rechte der 26 Kantone verankert, wenn «ihre Zuständigkeiten oder ihre wesentlichen Interessen» betroffen sein sollten. Ihnen wird sogar zugestanden, «in geeigneter Weise an internationalen Verhandlungen» mitzuwirken. Weiter sieht Artikel 147 vor, dass «Die Kantone, die politischen Parteien und die interessierten Kreise ... bei der Vorbereitung wichtiger Erlasse und anderer Vorhaben von grosser Tragweite sowie bei wichtigen völkerrechtlichen Verträgen zur Stellungnahme eingeladen werden.»

Innenpolitische Abstützung der Aussenpolitik

Eine tragfähige Aussenpolitik musste früher schon innenpolitisch abgestützt werden. Die neuen Verfassungsartikel erschweren die Führung einer kohärenten Aussenpolitik nun aber massgeblich. Wie sollen diplomatische Gespräche geführt werden, wenn die Inhalte halböffentlich vorberaten werden müssen? Wie soll mit der EU über die Erneuerung der Bilateralen verhandelt werden, wenn die Gewerkschaften das angedachte, vertrauliche Mandat bereits bekämpfen, bevor es überhaupt im Bundesrat beschlossen wurde? «Viele Köche verderben den Brei». Das scheint auch für die schweizerische Aussenpolitik zu gelten.

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

«Sinken die Zinsen, wird der Goldpreis beflügelt»

Um die weltweite Inflation auszubremsen, haben die Notenbanken dieses Jahr rekordhohe Zinserhöhungen vorgenommen. Wie Christian Brenner, Geschäftsführer des Edelmetallhändlers philoro SCHWEIZ, im Interview sagt, hat sich der Goldpreis angesichts der steigenden Zinsen erstaunlich gut gehalten. Brenner sieht mehrere Gründe dafür, dass sich die wirtschaftliche Gesamtlage im nächsten Jahr stark verschlechtern könnte. Damit müssten die Zentralbanken die Zinsen senken, was den Goldpreis zu einem neuen Allzeithoch bewegen könnte.

Christian Brenner, als Folge der weltweiten Inflation haben die Zentralbanken mehrmals in Folge die Zinsen erhöht. Wie hat sich das auf den Goldpreis ausgewirkt? Steigende Zinsen sind bekanntlich der Feind des Goldes.

Gemessen an der Tatsache, dass vor allem die US-Notenbank Fed rekordhohe Zinserhöhungen vorgenommen hat, hat sich der Goldpreis erstaunlich gut gehalten. Ende März hatte eine Unze Gold sogar über 1800 Franken wert. Im Jahresrückblick betrug die Performance über 4 Prozent. Nachdem die Preis-kurve gegen den Sommer hin etwas gesunken war, sorgte der Nahost-Konflikt nun wieder für einen rasanten Anstieg des Goldpreises. Und so wie die Zeichen stehen, deutet alles darauf hin, dass sich Gold als krisensichere Anlage weiterhin behauptet.

«Angesichts der stark gestiegenen Zinsen hat sich der Goldpreis erstaunlich gut gehalten.»

Konnten die Zentralbanken mit ihrer Zinspolitik die Inflation ausbremsen? Ist das Schlimmste bereits überstanden?

Die Zentralbanken hatten auf die sich anbahnende Inflation zu spät reagiert und mussten umso härter eingreifen. Nachdem die Märkte lange Zeit durch Niedrigzinsen mit Geld geflutet wurden, folgte die rigorose Umkehr. Jetzt zeigt sich, welche Unternehmen nur dank der niedrigen Zinsen überleben konnten und welche fundamental auf eigenen Beinen stehen. Mit der konjunkturellen Abschwächung und der gleichzeitigen Inflation herrscht ein geldpolitisches Trilemma: Preisstabilität versus Finanzmarktstabilität versus Konjunkturstützung. Die Notenbanken befinden sich in der Zwickmühle. Experten wie die Autoren des bekannten Reports «In Gold We Trust» gehen davon aus, dass die Inflation in einzelnen Phasen weitergehen wird.

Philoro hat gemeinsam mit der Universität St.Gallen kürzlich eine umfassende Studie zum Thema Altgold durchgeführt. Verkaufen die Leute angesichts der anhaltenden Teuerung vermehrt ihr Altgold, um an Geld zu kommen?



Aus Sicht von Christian Brenner von philoro könnte sich die Situation der Weltwirtschaft im nächsten Jahr verschlechtern und der Goldpreis ein Allzeithoch erklimmen.

In der Befragung von 2633 Erwachsenen aus allen Sprachregionen der Schweiz zeigte sich, dass der Hauptgrund für den Verkauf von Goldschmuck die Überbrückung eines finanziellen Engpasses ist. Die Befragten nannten am häufigsten das «schnelle Geld» (35 Prozent), gefolgt von der Absicht, neuen Schmuck zu kaufen (15 Prozent) und dem Sparen für die Ferien (12 Prozent). Geld für ein Auto, für Aktien oder für Kapitalanlage machen bei den Verkaufsgründen nur je 9 Prozent aus. Bei philoro haben wir dieses Jahr im Bereich Altgold-Ankauf eine markante Umsatzzunahme wahrgenommen. Das ist eindeutig der aktuellen Teuerung geschuldet. Sie ist zwar in der Schweiz nicht ganz so ausgeprägt wie in vielen anderen Ländern, doch auch hierzulande schauen die Leute mehr auf das Portemonnaie und benötigen wieder mehr Liquidität.

Welche Auswirkungen haben die geopolitischen Unruhen auf den Goldpreis?

Kriege, Konflikte und andere Unruhen sorgen immer dafür, dass die Anleger beim Gold den sicheren Hafen suchen. Auch beim jüngsten Ausbruch des Nahost-Konflikts ist der Goldpreis sofort in die Höhe geschneilt. Es gibt mehrere Anzeichen dafür, dass die geopolitischen Spannungen zunehmen. Die Beziehungen zwischen den weltpolitischen Machtzentren sind zunehmend strapaziert. Es kommt zum Showdown zwischen dem «kollektivem Westen» mit den USA als unangefochtene Führungsmacht einerseits sowie China, Russland und der sich um diese beiden Schwergewichte formende Block andererseits. Das Konglomerat der BRICS-Staaten will wachsen und sich vom US-Dollar als Weltwährung abkoppeln. Deshalb haben die Zentralbanken der BRICS-Staaten ihre Gold-Reserven massiv aufgestockt. Zu diesem Trend beigetragen haben die Sanktionen gegen Russland seit Ausbruch des Ukraine-Krieges.

«Die Beziehungen zwischen den weltpolitischen Machtzentren sind zunehmend strapaziert.»

Was sind Ihre Prognosen für die Entwicklung des Goldpreises im nächsten Jahr?

Weil der Goldpreis seit dem Ausbruch des Nahost-Konflikts rasant gestiegen ist, dürfte die Nachfrage nach Gold-Produkten wieder stärker zunehmen. Die gute Lage am Arbeitsmarkt und die anhaltende Nachfrage im privaten Konsum haben sich in der Schweiz zu einer Stütze der ansonsten schwächelnden Wirtschaft entwickelt. Allerdings wird befürchtet, dass sich 2024 die Situation auf dem Arbeitsmarkt eintrübt und die Konsumnachfrage nachlässt. Vor allem in den USA könnte die Arbeitslosigkeit im nächsten Jahr zunehmen. Verschlechtert sich die wirtschaftliche Gesamtlage, sind die Notenbanken gezwungen, die Zinsen zu senken, was umgekehrt den Goldpreis beflügelt. Die rekordhohen Gold-Käufe vieler Nationalbanken stärken den Goldpreis zusätzlich. Die geopolitischen Unruhen gepaart mit der wirtschaftlich angespannten Lage sorgen für ein Umfeld, das den Goldpreis im nächsten Jahr zu einem neuen Allzeithoch bewegen könnte.

Haben Sie Fragen zum Thema Gold oder andere Edelmetalle, so besuchen Sie uns jetzt in unserer Filiale in Wittenbach

philoro SCHWEIZ AG
St.Gallerstrasse 7, CH-9300 Wittenbach
071 229 09 99, info@philoro.ch, www.philoro.ch

Öffnungszeiten:
Mo – Do: 9.30 – 18.00 Uhr,
Fr: 9.30 – 16.00 Uhr
Sa: 10.00 – 15.00 Uhr



Wiener Ball in St.Gallen mit weltbekanntem Opern-Star

Am Samstag, 20. Januar 2024 steigt im Einstein Congress in St.Gallen der traditionelle Wiener Ball. An diesem Event-Highlight taucht man eine Nacht lang ein in den Glanz der Wiener Hofgesellschaft und tanzt zu den Klängen der Big Band im Ballsaal, der Tanzmusik im Salon oder zu Wunschmusik des DJ im Bar-Bereich. Tanzfreudige Damen und Herren werden auf Wunsch von Taxi-Dancern begleitet. Die renommierte Einstein-Küchencrew verwöhnt die Gäste am reichhaltigen Buffet mit exquisiten österreichischen Spezialitäten. Im Heurigen erwarten einen an diesem einzigartigen Abend ausserdem Wiener Lieder sowie Schmankerl und hausgemachte «Petit Fours»

Der Wiener Ball 2024 wird mit Natalia Ushakova durch einen Opern-Star der Extraklasse bereichert. Ushakova brillierte auf Weltbühnen wie der Metropolitan Opera in New York, am Royal Opera House in London oder der Wiener Staatsoper und begeisterte weltweit in Auführungen wie La Bohème, Tosca, Madame Butterfly, La Traviata, Otello, Aida oder Mozarts Zauberflöte. Nun bereitet die erfolgreiche Opernsängerin auf Einladung von philoro der Stadt St.Gallen an der glanzvollen Ball-Nacht im Einstein die Ehre. Wer dabei ist, darf sich auf ihre wundervolle Stimme und eine Darbietung der Extraklasse freuen!

Programm Apéro: 18.00 Uhr, Saalöffnung: 18.45 Uhr, Ballbeginn: 19.30 Uhr, Eröffnungspolonoise, Show-Act mit Natalia Ushakova, Ballausklang: 02.00 Uhr

ViviVino präsentiert die Wine Mixology Bar mit Live-Showkeeper Óscar Diez und DJ ab 22.00 Uhr, Heurigen im EG bis 03.00 Uhr.



Tickets und Informationen unter:
wienerball.ch



SEIT **25** JAHREN
IM EINSATZ FÜR DAS
OSTSCHWEIZER
UNTERNEHMERTUM

Treuhand | Immobilien | Recht | Steuern | IT

altrimo
persönlich engagiert.

Risiko-Management – Die Basis des unternehmerischen Erfolgs

Der Umgang mit Risiken ist elementarer Bestandteil des Alltags jeder Unternehmerin und jedes Unternehmers. Der Gesetzgeber schreibt seit 2013 den Grossunternehmen – die der ordentlichen Revision unterstehen – die Erstellung eines Lageberichts im Rahmen des Geschäftsberichts vor. Der Lagebericht muss dabei Aufschluss über die Durchführung einer Risikobeurteilung geben.

Die Existenz eines internen Kontrollsystems (IKS) ist durch die Revisionsstelle zu prüfen. Dieses besteht aus der Gesamtheit an Kontrollmassnahmen, die in erster Linie dazu dienen, die wesentlichen operationellen Risiken zu mitigieren. Die finanzielle Berichterstattung soll zuverlässig, die Geschäftsprozesse sollen wirksam sein und Gesetze und Vorschriften sollen befolgt werden.

Mit einem sorgfältig durchdachten Risiko-Management sichern Sie Ihren unternehmerischen Erfolg

- Das Risiko-Management als Prozess ist ein elementarer Bestandteil jedes unternehmerischen Handelns.
- Risiken unterscheiden sich in qualitativer und quantitativer Hinsicht.
- Ihre Unternehmung ist dynamisch – Ihre Risiken sind es auch.
- Erkennen Sie potenzielle Gefahren frühzeitig, um sie systematisch und rechtzeitig zu verhindern, zu vermindern oder zu überwälzen.

Risiko-Management gemeinsam angehen

Es lohnt sich, den Herausforderungen der Zukunft mit einem umfassenden Risiko-Management zu begegnen – unabhängig von der Unternehmensgrösse.

Als eine der führenden Versicherungen der Schweiz stehen wir Ihnen in allen Fragen zu Versicherung und Vorsorge als starke Partnerin zur Seite. Unser Fokus liegt auf einer fundierten Risiko- und Versicherungsanalyse, bei der wir relevante, branchenspezifische Gefahren erkennen, bewerten und zusammen Massnahmen definieren.

Sämtliche Erkenntnisse werden digitalisiert und systematisch dokumentiert. Wir setzen dabei auf Vertrauen und zeigen Ihnen die Auswahl an Massnahmen und Lösungen auf, die Ihr Bedürfnis nach finanzieller Sicherheit decken.

Sie profitieren damit von einer bedarfsgerechten, umfassenden und detaillierten Analyse, auf der jede Risikostrategie aufbaut und die einen Beitrag an die Anforderungen an ein internes Kontrollsystem (IKS) leisten kann. Gerne unterstützen wir Sie bei der strukturierten Ausarbeitung dieser Strategie mit folgenden Schritten:

Schritt 1: Branchenspezifische und auf Ihre Tätigkeit abgestimmte Risikofragen bilden die Basis der umfassenden Analyse Ihres Unternehmens. **Schritt 2:** Die erkannten Gefahren werden auf einer interaktiven «Risk Map» visualisiert – je nach Schadenpotenzial und Häufigkeit. **Schritt 3:** Individuelle Massnahmen und Präventionsmöglichkeiten werden gemeinsam



Lars Hagenbucher (Senior Key Account Manager Grossunternehmen), Marcel Kelemen, (Generalagent Sach-, Haftpflicht- und Personenversicherungen), Mirko Manser (Generalagent Vorsorge und Vermögen) vereinen ihre Kompetenzen in der Region St.Gallen und stehen KMU und Grossunternehmen zur Seite.

erarbeitet. **Schritt 4:** Der Risikobericht umschreibt übersichtlich und aussagekräftig die wesentlichen Gefahren für Ihr Unternehmen. **Schritt 5:** Das massgeschneiderte Versicherungskonzept unterstützt Sie im Umgang mit überwältbaren Risiken.

Der daraus resultierende Risiko- und Versicherungsbericht dient Ihnen als Instrument, mit welchem Sie periodisch Ihre gesamtheitliche Risikosituation neu beurteilen und entsprechende Massnahmen zur Minderung Ihrer Risiken einleiten können. Zudem zeigt Ihnen der Versicherungsbericht die Ist-Situation Ihrer aktuellen Versicherungslösungen auf und Sie erhalten eine Zweitmeinung mit Handlungsempfehlungen zur Erreichung der optimierten Soll-Situation.

Wann haben Sie das letzte Mal Ihre Unternehmungsrisiken systematisch und gesamtheitlich beurteilen lassen?

Gerne unterstützen wir Sie und stehen bei Fragen selbstverständlich gerne zur Verfügung.

AXA Region Ostschweiz

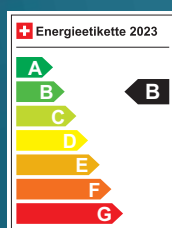
Teufenerstrasse 20, 9001 St.Gallen

0.75% Jubiläums- Leasing.

DER VOLLELEKTRISCHE TAYCAN.



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



PORSCHE

Preisbeispiel Taycan 4S Sport Turismo: Barkaufpreis CHF 146'300.-, 1. grosse Leasingrate: CHF 29'260.-, Laufzeit: 36 Monate, Laufleistung: 15'000 km pro Jahr, Effektiver Zinssatz: 0,75%, Leasingrate ab dem 2. Monat: CHF 1'521.85.-. Aktion gültig auf alle ausgestellten Taycan Neuwagen bis 31.12.2023 (massgebend ist das Datum der Antragseinreichung). Alle Preise verstehen sich inkl. MwSt.; Vollkasko nicht inbegriffen. Ein Angebot von Porsche Financial Services in Kooperation mit BANK-now AG. Die Kreditvergabe ist verboten, falls sie zur Überschuldung des Konsumenten führt (UWG Art.3).



Was wäre die Ostschweiz ohne Olma?

Unvorstellbar! Darum engagieren sich zahlreiche Persönlichkeiten aus Politik, Wirtschaft, Gewerbe, Landwirtschaft, Kultur, Verbänden und Gesellschaft für einen lebendigen Messe-, Kongress- und Eventstandort Ostschweiz. Wer Augen und Ohren offen hat, sieht und hört zahlreiche gute Gründe, jetzt Olma Aktien zu zeichnen.

Als das bedeutendste Gemeinschaftsprojekt und Erfolgsgeschichte der Ostschweiz bezeichnet **Markus Bänziger, Direktor IHK St.Gallen-Appenzell**, die Olma Messen St.Gallen «Bereits in ihren Kinderschuhen waren alle Ostschweizer Kantone Träger der Genossenschaft. Nur durch die Zusammenarbeit von Stadt, allen Ostschweizer Kantonen sowie dem Fürstentum Liechtenstein, Gewerbe und Landwirtschaft konnte die Olma ihre heutige Bedeutung erlangen.»

Alt Bundesrat Hans-Rudolf Merz betont die Weitsicht, die 1943 ihren Lauf nahm: «Das Markenzeichen der Ostschweiz entstand 1943 bescheiden in Behelfsbauten und im Kantonschulpark. Heute sind die Olma Messen eine der vielseitigsten Messe- und Eventanlagen der Schweiz. Sie ist weitsichtig, mutig, lebendig. Sie hat Zukunft.» Und dabei geht es immer um Emotionen, wie **Jolanda Brändle, Scherenschneiderin** und Gestalterin des Olmaplakats 2012, weiss: «Olma ist der Ort, wo das Herz für Kultur und Tradition schlägt!» Dass die Olma Messen auch ein starker Partner für Events sind, sagt **Daniel Schmidli, Inhaber ProPuls Projektagentur GmbH**: «Als Veranstalter kleinerer und grösserer Events in den Olma Messen schätzte ich die kompetente und partnerschaftliche Zusammenarbeit sehr. Events wie die «National Summer Games 2022» wären ohne eine gut funktionierende Olma nicht ein Erfolg geworden. Ich bin stolzer Ostschweizer und stolzer Aktionär der Olma Messen – gemeinsam bewegen wir Menschen und bringen Menschen zusammen.» Die Olma Messen verbinden Menschen mit Themen. **Ruth Metzler-Arnold, ehemalige Bundesrätin**, Präsidentin Switzerland Global Enterprise und Vizepräsidentin AXA Schweiz, bringt es auf den Punkt: «Wo Wirtschaft und Politik auf die Menschen treffen.» Als Touris-

musmotor beschreibt **Thomas Kirchhofer, Direktor St.Gallen-Bodensee Tourismus**, die Olma Messen: «Mit der neuen St.Galler Kantonalbank Halle, unserem mittlerweile äusserst konkurrenzfähigen Beherbergungsangebot in der Stadt und den umliegenden Orten sowie der bekannten Ostschweizer Dienstleistungsbereitschaft werden Messen, Kongresse und Events ein garantierter Erfolg.» Dass die ganze Ostschweiz profitiert, macht **Jakob Stark, Ständerat Kanton Thurgau** deutlich – sein Name ist Programm: Olma Aktien zu zeichnen sei nicht nur eine Investition in Begeisterung, sondern auch in die Wirtschaft – «damit die Ostschweiz wirtschaftlich stark bleibt». Für Ostschweizer, Heimweh-Ostschweizerinnen, Politiker und Unternehmerinnen ist klar – es gibt zahlreiche gute Gründe, Olma Aktien zu zeichnen. Für unsere Ostschweiz, die in die Welt hinaus strahlt oder wie es **Karin Bischoff, Textilunternehmerin und Couture-Schneiderin** sagt: «Olma – Die Gastgeberin für die Region und die ganze Welt.»



Scannen & zeichnen

«Wir brauchen die Olma und die Olma braucht uns.»

Über 50 weitere bekannte Stimmen zu den Olma Messen sowie den Olma Aktien finden Sie hier: www.olma-aktien.ch/testimonials

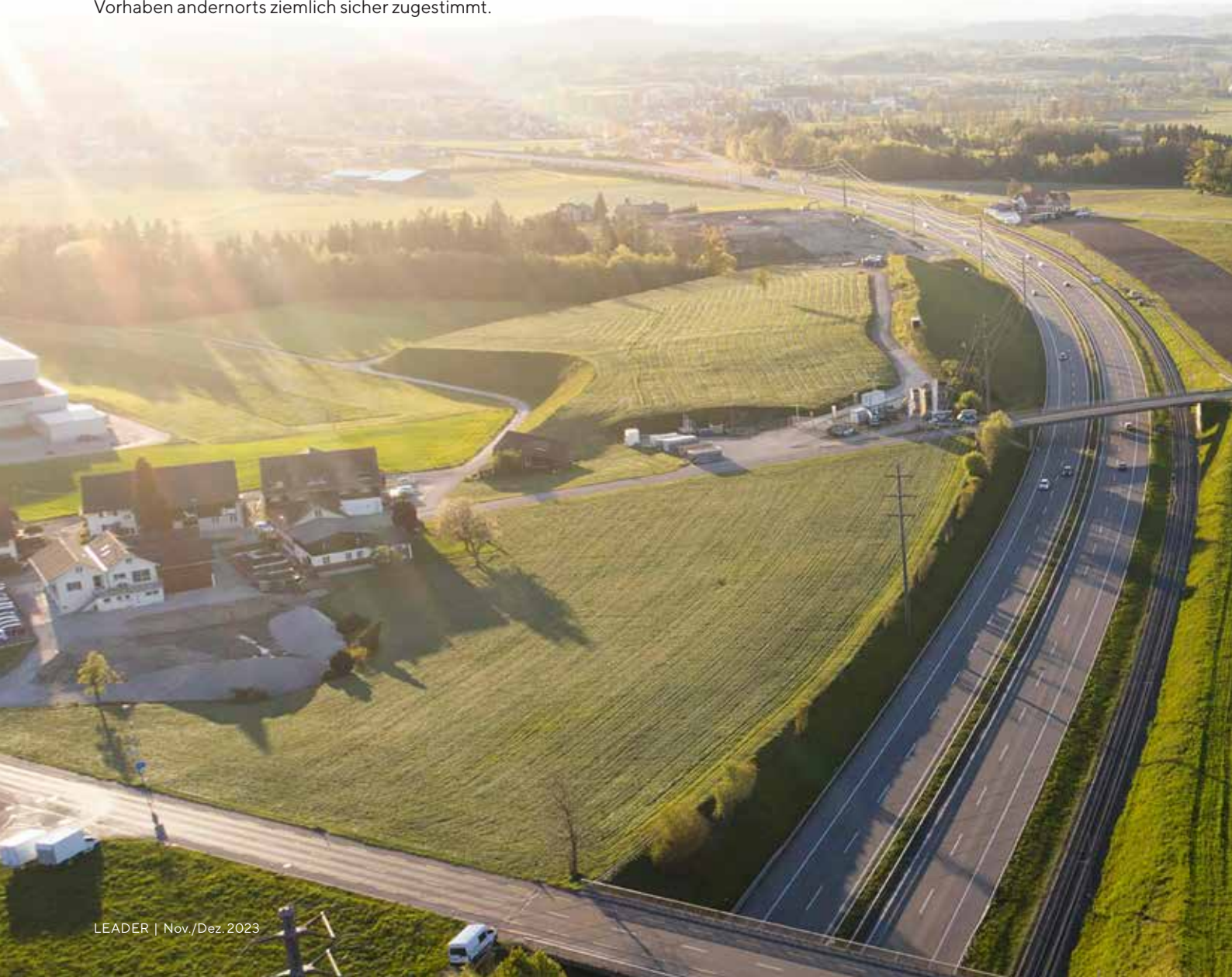
Starke Region am Tor zur Ostschweiz

Wo beginnt die Schweiz, die Ostschweiz? Wer so fragt, trägt ein Bild von hüben und drüben in sich. Unsere Region Wil zeichnet aus, dass es die Menschen hier nicht besonders interessiert, woher jemand kommt, sondern wer er ist und was er kann. Das prägt den Menschentyp unserer Region. Mehr Sein als Schein. Und so findet man bei uns unerwartet zahlreiche Unternehmen und Menschen, die Spitzenleistungen bringen, hidden champions sind, etwa in den Bereichen Maschinen- und Anlagenbau, Kunststoffverarbeitung oder Elektrotechnik.

Unsere Offenheit, unsere kurzen Wege in die Welt und zu den Menschen führen dazu, dass wir es mit allen können. Drum gibt es keinen «gemeinsamen Feind», der uns zusammenschweissen würde. Und so fällt auch das gemeinsame Marketing nicht leicht. Weil vieles gut funktioniert, einfach läuft. Der St.Galler Entscheid zu WILWEST hat uns geschüttelt. Wir dachten, es sei nicht mehr als fair, wenn auch einmal in unsere Region investiert werde. Schliesslich hätten wir einem solchen Vorhaben andernorts ziemlich sicher zugestimmt.

Wir wollten wir nichts Dramatisches, keine milliardenteure Unterführung, keinen Hundert-Millionen-Kredit für eine Universität oder eine Hochschule, wollten kein unrentables Spital retten, kein energiefressendes Rechenzentrum und keinen Doppelspurausbau im Moorboden. Nur das Potenzial, die Strukturen und den Raum für eine Entwicklung aus eigener Kraft.

Die Region Wil leistet in beiden Kantonen St.Gallen und Thurgau substantielle Beiträge für deren wirtschaftliche und gesellschaftliche Attraktivität. Dazu arbeiten wir in der Region zusammen, nicht reibungslos aber letztlich gut. 60'000 Arbeitsplätze auf 120'000 Einwohner lassen sich sehen. Unsere Wertschöpfung ist solid, stammt aus dem Maschinen- und Metallbau, aus der Nahrungsbranche und dem Baugewerbe. Unser Verein Wirtschaftsportal Ost bringt die Menschen, bringt Unternehmen zusammen, schafft Boden für gemeinsame Projekte und Verbindungen.





Höhenflüge sind bei uns auch möglich. Vom höchsten Punkt im Kanton Thurgau, den Hohgrat, sehen wir über den Bodensee, weit in die Zentralschweiz und den Schwarzwald. Für geistige Höhenflüge empfiehlt sich das Kloster Fischingen. Wenn Sie heiraten wollen, können Sie das z. B. in der schönen Kapelle Maria Dreibrunden, in Armlänge zu WilWest. Mir liegt die Entwicklung unserer Gesellschaft, Wirtschaft und Landschaft am Herzen, besonders für unsere Jugend und heimischen Unternehmen. Sie sollen hier eine Zukunft haben, die auch unseren Nachbarn nützt. Dafür engagiere ich mich als Präsident der Regio Wil. Nach dem Studium dieser Ausgabe des LEADERS wissen Sie weshalb.

Lucas Keel, Präsident Regio Wil





Robert Stadler und
Hansjörg Brunner:

Chancen nutzen.

Das Portal zur Ostschweiz

Das WirtschaftsPortalOst ist das Bindeglied zwischen Wirtschaft und Politik in der Region Wil. Es organisiert Anlässe, ermöglicht seinen Mitgliedern das Netzwerken und setzt Projekte für die gesamte Region um. Präsident Hansjörg Brunner und Geschäftsstellenleiter Robert Stadler wissen, warum es das WPO braucht.

Hansjörg Brunner, Robert Stadler: Rühren wir zu Beginn etwas die Werbetrommel. Welche spezifischen Vorteile bietet die Region Wil für KMU im Vergleich zu anderen?

HJB: Wir befinden uns am Portal zur Ostschweiz. Dementsprechend ist die Erreichbarkeit eine grosse Stärke unserer Region, für Unternehmen genauso wie für Arbeitskräfte. In nur 30 Minuten ist man vom Flughafen Zürich in Wil. Die ausserordentliche Verkehrsgunst bedeutet Wettbewerbsvorteile: Wir werden auch im Dienstleistungsbereich zunehmend von der Sogwirkung des Wirtschaftsraums Zürich profitieren, da bei uns die Kosten günstiger sind. Gleichzeitig haben wir hausgemachte Stärken: Wir sind eine Berufsbildungsregion und verfügen über viele bestens ausgebildete und engagierte Berufsleute.

RS: Unsere Wirtschaft ist in der Maschinenbau- und Metallindustrie, aber auch in der Lebensmittelindustrie besonders stark aufgestellt. Unsere Unternehmen sind äusserst innovativ und in vielen Bereichen führend. Davon profitieren ganz viele kleinere Zulieferer. Gleichzeitig entwickeln sich auch der Dienstleistungssektor und die Informationstechnologie positiv. Diese Vielfalt macht unsere Region wohl auch krisenresistenter.

Die Region Wil ist eine der wenigen Ostschweizer Regionen, die mit dem WirtschaftsPortalOst eine eigene Wirtschaftsförderungsplattform betreiben. Warum wurde WPO initiiert?

RS: Die Aufbauarbeit und den Anstoss hat der Verein Regio Wil mit seinen 22 Mitgliedsgemeinden geleistet. Diese St.Galler und Thurgauer Gemeinden rund um Wil haben erkannt, dass es – gerade in einer kantonsübergreifenden Region – eine Bündelung der Kräfte und eine gemeinsame Strategie braucht, um im Standortwettbewerb bestehen zu können. Deshalb war es von Anfang an geplant, dass bei WPO nicht nur die Standortgemeinden beider Kantone, sondern auch die privaten Unternehmen eingebunden werden – ideell, personell, aber auch finanziell. Das ist dank mehrerer Partnerschaften und einer steigenden Anzahl Mitglieder geglückt: Im vergangenen Jahr trug die Privatwirtschaft bereits knapp zwei Drittel der Einnahmen von WPO bei. Durch diesen starken Einbezug wird bei den Beteiligten die Verbundenheit zur Region verbessert und die Haltekräfte der Unternehmen gestärkt.

Könnte man auch sagen: Es war eine Art Selbstschutz zwischen den beiden Metropolitanräumen Zürich und St.Gallen?

HJB: Es geht darum, dem Raum zwischen den beiden Metropolitanräumen gegen aussen ein eigenes Gesicht und ein eigenes Profil zu geben und die Chancen daraus bestmöglich zu

nutzen. Es ist auch kein Zufall, dass die Regio Wil bei beiden Metropolitanräumen mit dabei ist. Der Verein hat aber vor allem eine Wirkung nach innen. Die Unternehmen und Gemeinden sollen mit WPO ein Netzwerk haben, in welchem sie kantonsübergreifend und gemeinsam an den Rahmenbedingungen arbeiten können. Eine gute regionale Vernetzung hilft auch, langfristige Zuliefererbeziehungen aufzubauen, Synergien zu schaffen oder neue Kooperationen einzugehen. Wenn man sich kennt, dann geht vieles einfacher und man profitiert vom gegenseitigen Know-how.

«Wer sich in Wirtschaft und Politik vernetzen möchte, sollte Mitglied werden.»

Wie unterstützen Sie als WPO Unternehmen, die sich neu in der Region Wil ansiedeln möchten?

RS: Wir sind nicht an internationalen Roadshows mit dabei, um unseren Standort zu vermarkten. Dementsprechend liegt unser Fokus auf der Pflege der bereits ansässigen Unternehmen. Trotzdem sind wir selbstverständlich auch für Unternehmen da, die sich für unsere Region interessieren. So vermitteln wir durch unsere Kontakte in der Region, aber auch zu den kantonalen Standortförderungen geeignete Immobilien. Als regionaler Ansprechpartner für Gewerbeimmobilien ist uns auch schon eine Ansiedelung gelungen. Oder wir helfen allgemein mit Auskünften, um den richtigen Ansprechpartner in der Region zu finden.

Und wie unterstützt WPO den Wissens- und Technologietransfer zwischen lokalen Unternehmen?

HJB: Wir haben dazu gerade ein neues Angebot eingeführt: Beim WPO-Know-how-Transfer treffen sich Verantwortliche unserer Mitgliedsunternehmen und -gemeinden zu einem Erfahrungsaustausch zu einem bestimmten Thema. Ein solcher Austausch auf Augenhöhe kann frische Ideen bringen, den Blickwinkel verändern oder auch nur das beruhigende Gefühl vermitteln, nicht allein zu sein. Wir werden sehen, wie das Angebot ankommt und wie wir es weiterentwickeln. Die ersten Reaktionen waren jedenfalls sehr positiv. Ein solches Austausch-Gefäss scheint ein Bedürfnis zu sein.



Robert Stadler, Geschäftsstellenleiter.

Sie können auf eine beeindruckende Partner-, Sponsoren- und Mitgliederliste verweisen. Wer sollte unbedingt bei WPO dabei sein – und was hat er davon?

HJB: Wer sich in Wirtschaft und Politik vernetzen, an attraktiven Anlässen teilnehmen und an der boomenden Region Hinterthurgau-Wil-Uzwil teilhaben möchte, sollte Mitglied werden. Unser Fokus liegt zwar naturgemäss bei Mitgliedern

aus dem Perimeter der 22 Mitgliedsgemeinden. Aber man kann gegen einen kleinen Aufpreis auch Mitglied werden, wenn man seinen Firmen- oder Wohnsitz ausserhalb dieser Gemeinden hat. Aktuell haben rund 15 Prozent unserer Firmenmitglieder ihren Sitz ausserhalb und zeigen so ihr Interesse an WPO und unserer Wirtschaftsregion.

Welche Infrastrukturprojekte oder Entwicklungspläne sind derzeit für die Region Wil vorgesehen, nachdem das Grossprojekt WILWEST von den St.Galler Stimmbürgern abgelehnt wurde – oder ist WILWEST nach wie vor aktuell, einfach ohne St.Galler Beteiligung?

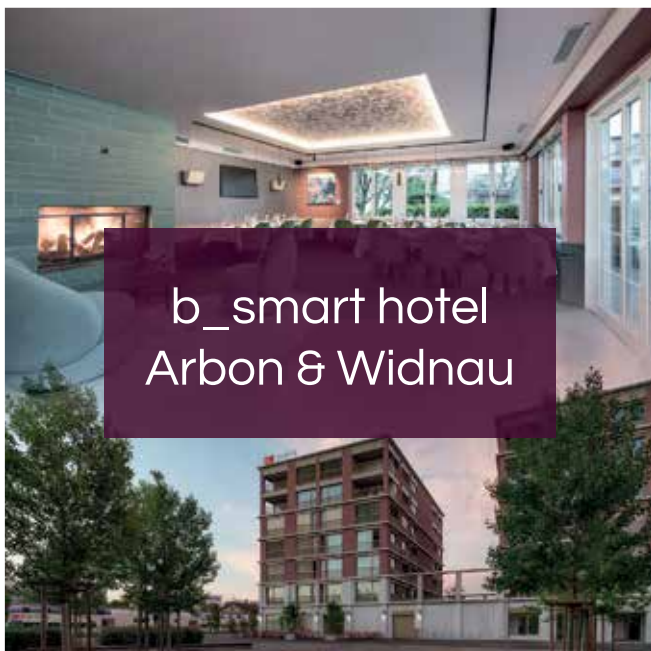
HJB: Wir sind nach wie vor von den vielen Vorteilen und Stärken der Standortentwicklung WILWEST überzeugt. Und mit uns auch alle weiteren Wirtschaftsvereine der Standortgemeinden: Die Arbeitgebervereine Südthurgau und Wirtschaft Region Wil sowie die Gewerbevereine KMU Hinterthurgau, Sirnach und Münchwilen engagieren sich weiterhin in der Bewegung «Wir wollen WILWEST».

RS: Die Ablehnung des Sonderkredits, mit dem der Kanton St.Gallen das Areal selbst hätte erschliessen und vermarkten wollen, war für uns ein Schuss vor den Bug. Die Beteiligten nutzen die Chance daraus, das Projekt noch besser und nachhaltiger zu machen. Wir bleiben jedenfalls dran und kämpfen weiter – auch zugunsten der ganzen Ostschweiz. Denn WILWEST hat Signalwirkung für weitere Arealentwicklungen in anderen Regionen der Ostschweiz. Scheitert WILWEST tatsächlich, wird es auch anderswo schwierig, Entwicklungsflächen zur Verfügung zu stellen.

Welche Infrastrukturprojekte sind neben WILWEST in Planung, welche die Region Wil weiter stärken könnten?

RS: Eines der grössten Infrastrukturprojekte des Aggloprogramms Wil ist die Neugestaltung des Bahnhofs Wil: Der Bahnhof wird umgebaut, die Haltestelle der Frauenfeld-Wil-Bahn verschoben und die Fuss- und Veloverbindungen verbessert. So kann die Stadt Wil ihre Zentrumsfunktion noch stärker ausspielen und ihr Potenzial mit der Nähe zum Flughafen und den

Anzeige



**b_smart hotel
Arbon & Widnau**

b selection®
SMART

Erleben Sie Genussmomente bei Ihrem
Weihnachtsessen in einem
unserer Häuser.

Unser Eventteam freut sich auf
Ihre Anfrage.



www.b-smarts.net/weihnachtsessen

Wirtschaftszentren nutzen. Gleichzeitig ist und bleibt WILWEST mit all den zusammenhängenden Infrastrukturprojekten absolut zentral. Ausserhalb der Region geht vielleicht vergessen, dass an der Wirtschaftsentwicklung WILWEST viele Verkehrsprojekte hängen, die für die Region essenziell sind: der Autobahnanschluss WILWEST, neue Bahnhaltstellen, neue Wege und das Schliessen von Netzlücken im Langsamverkehr, diverse flankierende Massnahmen zur Entlastung der Wiler Innenstadt und der umliegenden Gemeinden oder die Netzergänzung Nord als Umfahrungsstrasse zwischen WILWEST und Bronschhofen.

«An der Wirtschaftsentwicklung WILWEST hängen viele wichtige Verkehrsprojekte.»

Dass sich die Region Wil über zwei Kantone erstreckt, ist wohl Segen und Fluch zugleich, wenn man so sagen möchte?

HJB: Als Unternehmer spielen die Kantonsgrenzen für mich eine untergeordnete Rolle. Ich habe Kunden im Thurgau genauso wie im Kanton Zürich oder St.Gallen. Für Politiker mag diese Grenze noch eher eine Rolle spielen. Gleichzeitig sind sich alle bewusst, dass wir vermehrt zusammenarbeiten müssen, um etwas zu erreichen. Es freut mich sehr, dass wir mit WPO bei diesem Prozess des Zusammenwachsens einen Beitrag leisten können.

Welche Branchen oder Sektoren sind aktuell besonders präsent oder wachsend in der Region Wil?

RS: Die konjunkturelle Entwicklung hat sich auch bei uns etwas eingetrübt. Der Dienstleistungssektor und Unternehmen im Bereich der Informationstechnologie entwickeln sich aber weiterhin gut. Hier kann unsere Region wieder mit der Nähe zu Zürich und dem Flughafen punkten. Aber auch Unternehmen im Bereich Elektroniklösungen wachsen weiterhin stark.

«Uns macht Sorge, dass aktuell viele eine wachstumskritische Grundhaltung haben.»

Gibt es finanzielle Anreize oder Fördermittel für Unternehmen, die sich in der Region Wil niederlassen möchten?

HJB: Das WirtschaftsPortalOst verfügt über keinen Topf, um finanzielle Anreize zu setzen. Unser Hauptfokus gilt der Pflege der bereits ansässigen Unternehmen. Bei Ansiedlungen stehen die kantonalen Standortförderungen im Vordergrund, um den interessierten Unternehmen ein attraktives Gesamtpaket zu schnüren. Wir stehen unterstützend zur Seite und helfen zu vermitteln.



Hansjörg Brunner, Präsident.

Welche Herausforderungen sehen Sie für die Region Wil und wie planen Sie, diese zu adressieren?

RS: Das Beispiel WILWEST zeigt, dass wir unsere regionalen wirtschaftlichen Anliegen gegenüber der Politik noch besser vermitteln müssen. Wir werden deshalb nächstes Jahr eine Veranstaltung einführen, bei der wir die Gewerbe- und Arbeitgebervereine und die Mitglieder der Kantonsparlamente aus unserer Region zusammenbringen. Uns macht etwas Sorge, dass aktuell viele eine wachstumskritische Grundhaltung haben. Man verkennt dabei, dass wir den heutigen Wohlstand nicht erhalten werden können, wenn wir einfach die Hände in den Schoss legen und nichts unternehmen. Zudem wollen wir das Zusammengehörigkeitsgefühl und den regionalen Stolz auch in der Bevölkerung stärken. Dazu ist eine Werbekampagne in Vorbereitung.

Wie bewerten Sie die Zukunftsfähigkeit der Region Wil in den nächsten zehn Jahren?

HJB: Wir haben alle Voraussetzungen, um uns hervorragend zu entwickeln. Wir haben innovative Unternehmen, top motivierte und gut ausgebildete Fachkräfte und eine ideale Lage, die uns vom Wirtschaftsmotor Zürich profitieren lässt. Die Frage ist nur, ob diese Entwicklung konzentriert direkt an der A1 bei WILWEST erfolgen kann, oder ob die Entwicklung dezentral über die ganze Region verteilt geschieht.

Text: Stephan Ziegler

Bilder: Marlies Beeler-Thurnheer



Ihr Partner für individuelle Bürogestaltung

Die richtige Büroumgebung steigert die Produktivität und das Wohlbefinden von Mitarbeitenden. Die BBS by office vitality AG aus Wil ist der ideale Partner für KMU und Industriebetriebe, die ihre Arbeitsumgebung optimieren und auf die individuellen Bedürfnisse ihrer Teams eingehen möchten.

Die Erfolgsgeschichte

Ursprünglich als regionaler Büromöbelhändler bekannt, hat sich die BBS zu einem Unternehmen entwickelt, das nicht nur Möbel anbietet, sondern umfassende Büroplanung, Interior Design und Büroumbauten durchführt.

«Unsere Reise begann mit dem Fokus auf ergonomischen Büromöbeln, aber wir haben uns weiterentwickelt, um unseren Kunden ein ganzheitliches Erlebnis zu bieten», sagt Geschäftsführer Urs Litscher, «Unser Schwerpunkt liegt auf der Anpassung von Büroumgebungen an die individuellen Bedürfnisse und Arbeitsabläufe unserer Kunden.»

Die KMU-Landschaft in der Schweiz ist einzigartig. Jeder Betrieb ist anders als der andere. Das Wiler Unternehmen versteht, dass die Bedürfnisse eines Reisebüros ganz anders sein können als die eines Anwalts oder eines Start-ups. Daher ist eine gezielte Bedürfnisanalyse notwendig und massgeschneiderte Lösungen der Schlüssel zum Erfolg.

Der BBS AG ist es wichtig, dass ihre eigenen Mitarbeitende Freude an ihrer Arbeit empfinden. Die Einzigartigkeit jedes Projekts verleiht der Arbeit Abwechslung und Spannung, was sich unmittelbar in der Qualität und Ausführung der Projekte niederschlägt.

Professionelle Büroplanung und Interior Design

Eine durchdachte Büroplanung und ein auf das Unternehmen abgestimmtes Interior Design können den Unterschied zwischen einem gewöhnlichen Arbeitsplatz und einem inspirie-

renden Arbeitsumfeld ausmachen. Die BBS by office vitality AG verfolgt einen ganzheitlichen Ansatz, um sicherzustellen, dass Ihre Bürogestaltung nicht nur funktional und ergonomisch, sondern auch ästhetisch ansprechend ist.

Die erfahrenen Raumplaner:innen der BBS by office AG arbeiten eng mit Ihnen zusammen, um Arbeitsräume nach Ihren Vorstellungen zu gestalten. Von der Auswahl der Farbpalette bis zur optimalen Platzierung von Möbeln, IT und Dekoration – jedes Detail wird sorgfältig geplant, um die bestmögliche Nutzung des verfügbaren Raums sicherzustellen.

«Unser Schwerpunkt liegt auf der Anpassung von Büroumgebungen an individuelle Bedürfnisse.»

Büroumbauten nach Ihren Vorstellungen

Manchmal erfordert die Anpassung eines Büros bauliche Veränderungen, sei es die Schaffung von Besprechungsräumen, die Installation von Trennwänden oder die Umgestaltung von Gemeinschaftsbereichen. Die BBS by office vitality AG ver-



Konzeptionierung, Gestaltung und Umsetzung: v.l.n.r.: Helbling Reisen Gossau, MF Group, St.Gallen, Helbling Reisen, Teufen.



Das Team der BBS by office vitality AG freut sich auf Sie.

fügt über das Know-how und die Ressourcen, um diese Umbauten effizient und professionell zu leiten. Von der Konzeption bis zur Realisierung – Ihr Büro wird so gestaltet, dass es Ihre Arbeitsabläufe optimal unterstützt und Sie sich während des Projekts auf Ihr Tagesgeschäft konzentrieren können.

«Als Projektleiter ist es meine Mission, nicht nur den Zeitplan akribisch einzuhalten, sondern auch sicherzustellen, dass Ihre Vision Wirklichkeit wird. Als Gesamtanbieter sehen wir über den Tellerrand hinaus und kümmern uns um jedes Detail, um Ihren Büroumbau erfolgreich abzuschliessen», sagt BBS-Projektleiter Marco Kellenberger.

Die Kundschaft im Mittelpunkt

Das Credo der BBS by office vitality AG ist, dass jeder Kunde einzigartig ist. Die BBS-Spezialisten hören aufmerksam zu, verstehen Ihre Anforderungen und entwickeln massgeschneiderte Lösungen, die Ihren Vorstellungen entsprechen.

«Unsere Leidenschaft gilt der Schaffung einzigartiger Büroumgebungen, welche die individuelle Geschichte und die Bedürfnisse unserer Kundschaft widerspiegelt. Jedes Unternehmen und jeder Arbeitsraum erzählt eine eigene Geschichte. Hier spielt es keine Rolle, ob es sich um ein Einzelbüro oder ein grosses KMU handelt. Wir gestalten bestehende Arbeitsplätze oder transformieren einen Rohbau in eine moderne Erlebniswelt.», unterstreicht Interior-Designerin Tanja Winkler.

Dieser kundenorientierte Ansatz hat dazu geführt, dass die BBS by office vitality AG von vielen KMU geschätzt und empfohlen wird.

Neue Räumlichkeiten für kreative Bürolösungen

Mit dem Umzug an die Glärnischstrasse 44a in Wil eröffnen sich für die BBS neue Perspektiven. Diese inspirierende Umgebung ermöglicht es, ihre Kunden in einem frischen Ambiente

zu betreuen. «Sie sind herzlich eingeladen, die BBS an ihrem neuen Standort zu besuchen und gemeinsam an Ihren Bürolösungen zu arbeiten», so Geschäftsführer Urs Litscher.

«Wenn Sie Ihre Arbeitsumgebung optimieren möchten, sei es durch die Neugestaltung des Büros, die Anpassung der Möblierung oder die Umsetzung von Büroumbauten, sind wir Ihre vertrauenswürdigen Partner. Besuchen Sie unsere Website bbswil.ch oder kontaktieren Sie uns noch heute, um Ihr individuelles Projekt zu besprechen.»



BBS by office vitality AG
 Glärnischstrasse 44a
 CH-9500 Wil, 071 923 88 11
verkauf@bbswil.ch
www.bbswil.ch

Marc Züllig:

Ideal gelegen.

Kämpfer für gute Rahmenbedingungen

Die Vereinigung Wirtschaft Region Wil (wrw) setzt sich mit ihren über 100 Mitgliedern für eine erfolgreiche Entwicklung im Wirtschaftsgebiet Wil und Umgebung ein. Präsident Marc Züllig, CEO der IGP Pulvertechnik AG aus Wil, weiss, wie wichtig eine starke Stimme der Wirtschaft ist.

Marc Züllig, von 1942 bis 2022 trat die wrw als Arbeitgebervereinigung Region Wil auf. Warum der Namenswechsel?

Wir haben unseren Auftritt zeitgemässer gestaltet. Damit machen wir unsere Positionen deutlicher. Wir wollen und müssen mehr Wirkung erzielen und unsere Anliegen aktiver einbringen.

Dann ging mit der Umbenennung auch eine inhaltliche Neuausrichtung einher?

Ja, eine inhaltliche Neuausrichtung hat in der Tat stattgefunden. Der Ursprung der Veränderung war die Überprüfung und Anpassung unserer Ziele und Strategie. Wir haben für die Wirtschaft Region Wil eine klare Stossrichtung definiert und dazu Schlüsselthemen erarbeitet.

Und diese Stossrichtung und Schlüsselthemen sind?

Wir setzen uns als Wirtschaft Region Wil (wrw) zum Wohl der Unternehmen und ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, zum Nutzen der Mitglieder-Unternehmen und deren Bedürfnisse und zum Vorteil des Standorts und der Menschen, die hier leben, aktiv ein und treiben die Entwicklung erfolgreich voran.

«WILWEST ist ein Generationenprojekt, das unsere Region fit für die Zukunft macht.»

Wie wollen Sie das erreichen?

Generell soll die wrw aktiver und hörbarer werden. Es ist wichtig, dass die Wirtschaft in der Region durch eine klare Stimme in der Gesellschaft und der Politik wahrgenommen wird.

Jetzt gibt es neben der Wirtschaft Region Wil auch das WirtschaftsPortalOst. Wo gibt es Berührungspunkte?

Das WPO ist eine Plattform zur regionalen Standortförderung und ein Bindeglied zwischen der Wirtschaft und Politik. Zudem wirkt das WPO auch über unsere Region hinaus.

Und «konkurrenzieren» Sie sich in gewissen Belangen auch?

Wir achten darauf, dass dies nicht geschieht. Hierzu sprechen wir uns ab. Es geht uns beiden primär darum, an den wichtigen Themen zu arbeiten und gemeinsam mehr zu bewirken.

Die Region Wil erstreckt sich über zwei Kantone, St.Gallen und Thurgau. Wie wichtig ist Ihnen die grenzüberschreitende Zusammenarbeit?

Diese ist uns sehr wichtig und wir pflegen aktiv gute Kontakte zum AGV Süd-Thurgau und der IHK Thurgau beispielsweise.

Welche Themen stehen bei Ihnen als wrw-Präsident zurzeit ganz oben auf der Agenda?

WILWEST ist für uns ein sehr wichtiges Anliegen. WILWEST ist ein Generationenprojekt, das unsere Region fit für die Zukunft macht: zusätzliche Arbeitsplätze, Expansionsmöglichkeiten für regionale Firmen; Verkehrsentlastung, um nur einige Argumente zu nennen. WILWEST ist eine einmalige Chance für die Region und dafür setzen wir uns ein.

Zentral für jeden Wirtschaftsverband ist auch die Schaffung – oder Erhaltung – von guten Rahmenbedingungen. Wo sehen Sie hier die grössten Baustellen?

Die Region Wil hat ein grosses Verkehrsproblem, das dringend für die Bevölkerung und die Wirtschaft gelöst werden muss. Generell stelle ich bei der Gesellschaft fest, dass wenig Verständnis für den Erhalt der guten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und den internationalen Herausforderungen besteht. Wir sind keine Insel; dies ist eine gefährliche Entwicklung, gar eine Wohlstandserscheinung. Unser heutiger Lebensstandard und unsere schweizerische Stabilität beruhen massgebend auf den liberalen Wirtschaftsbedingungen der letzten Jahrzehnte. Diese Rahmenbedingungen dürfen sich nicht verschlechtern.

Und wie zuversichtlich blicken Sie, auch im Hinblick auf die National- und Ständeratswahlen 2023, in die Zukunft?

Es ist kein weiterer Linksrutsch zu erwarten, insofern bin ich zuversichtlich. Doch sollten der Protektionismus und die Polarisierung nicht zu weit getrieben werden. Wie gesagt: Wir sind keine Insel.

Zum Schluss: Wenn Sie ein Unternehmen in einem Satz von den Vorzügen der Region Wil überzeugen müssten, was würden Sie ihm sagen?

Ideal gelegen zwischen Zürich und St.Gallen bietet die Region Wil attraktive Arbeits-, Wohn- und Lebensräume und verfügt über top ausgebildete und motivierte Mitarbeiter mit gesunden Werten.

Text: Stephan Ziegler

Bild: Marlies Beeler-Thurnheer

Philipp Lüscher:

Koordinieren und vorantreiben.



Auch der Thurgau engagiert sich in der Region Wil

Die Region Wil liegt nicht nur auf St.Galler Kantonsgebiet, sondern auch auf Thurgauer. Der Südthurgau umfasst eine Bevölkerung von über 45'000 Menschen und gegen 900 KMU. Der Arbeitgeberverband Südthurgau setzt sich mit seinen über 80 Mitgliedsfirmen für eine erfolgreiche Entwicklung im Einzugsgebiet ein. AGV-Präsident Philipp Lüscher, CEO der Schmid AG energy solutions aus Eschlikon, ordnet die kantonsübergreifende Zusammenarbeit ein.

Philipp Lüscher, zuerst eine Begriffsklärung: Vielen ist die südlichste Region des Thurgaus noch als «Hinterthurgau» bekannt. Vor 15 Jahren wurde eine Kampagne gestartet, aus dem Hinterthurgau den Südthurgau zu machen. Ist das inzwischen gelungen – und weshalb war das ein Thema?

Die Kampagne Südthurgau wurde ursprünglich vom Verein Wirtschaftsraum Südthurgau ins Leben gerufen, um die Wahrnehmung des Hinterthurgaus moderner und weniger hinterwäldlerisch zu gestalten. Bis heute hat sich der Begriff jedoch nicht vollständig durchgesetzt; der Verein Wirtschaftsraum Südthurgau wurde 2017 aufgelöst. Unabhängig von der Bezeichnung präsentiert sich unsere Region heute selbstbewusster denn je und verfügt über eine prosperierende Wirtschaft mit vielen innovativen und erfolgreichen Gewerbe- und Industrieunternehmen.

Der Südthurgau ist ein wichtiger Teil der Grossregion Wil. Wie gut funktioniert die kantonsübergreifende Zusammenarbeit in wirtschaftlicher Hinsicht?

Die Zusammenarbeit funktioniert sehr gut und die gemeinsamen wirtschaftlichen Interessen von Arbeitgebern und Behörden werden in verschiedenen Gremien und Verbänden wie den regionalen Arbeitgeberverbänden, WPO und Regio Wil koordiniert und vorangetrieben.

Welche Projekte geht man gemeinsam an?

Mit dem Entwicklungsschwerpunkt WILWEST soll in der Region ein visionäres Projekt realisiert werden, das dringend notwendiges Bauland zur Verfügung stellt, attraktive Arbeitsplätze schafft und die Verkehrsinfrastruktur optimiert.

Und wo bestehen vielleicht unterschiedliche Auffassungen/Ziele?

Gerade bei WILWEST gibt es verschiedene Interessenkonflikte, die das Projekt zurzeit blockieren. Ich bin jedoch zuversichtlich, dass wir u. a. auch mit der Hilfe der beiden Kantonsregierungen einen Konsens finden werden. Allerdings läuft uns hier die Zeit langsam davon.

Sie wurden im April dieses Jahres zum Präsidenten des AGV Südthurgau gewählt. Was steht bei Ihnen ganz oben auf der Agenda für den Südthurgau/die Grossregion Wil?

Wir wollen uns weiterhin darauf konzentrieren, unseren Mitgliedsfirmen optimale wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen zu bieten, die Vernetzung der verschiedenen Akteure sicherzustellen und für die Region wichtige Projekte voranzutreiben.

Ihre Mitgliedsfirmen dürften auch mit Fachkräftemangel, hohen Energiepreisen und ausufernder Bürokratie zu kämpfen haben. Was macht ihnen am meisten zu schaffen?

Ein zentrales Thema ist sicher ein geregeltes Verhältnis mit der EU. Wir benötigen etwa dringend ein Stromabkommen mit der EU, um unsere Versorgungssicherheit zu gewährleisten. Weiter beschäftigt uns die anhaltende Industrierezession in der Eurozone. Neben einem starken Rückgang des Produktionsvolumens nehmen auch die Auftragspolster der Firmen deutlich ab.

«Unsere Region präsentiert sich heute selbstbewusster denn je.»

Auch die Frankenstärke wird für immer mehr KMU wieder zum Thema.

Auch für uns, natürlich. Durch den Nahostkonflikt zeigt die Tendenz zudem weiter nach oben. Sollte sich die Flucht internationaler Anleger in sichere Häfen beschleunigen, drohen der Schweizer Industrie zum ungünstigsten Zeitpunkt noch weitere Schwierigkeiten aus der Währungsthematik. Und der Fachkräftemangel war in den vergangenen Jahren sicher ein Dauerbrenner. Hier gilt es, über die Digitalisierung, attraktive Anstellungsbedingungen sowie ein gutes Employer-Branding die Situation zu verbessern.

Und wie kann der AGV hier helfen?

Wir halten unsere Mitgliedsfirmen mit verschiedensten Veranstaltungen zu aktuellen Themen wie Digitalisierung, Elektromobilität oder Versorgungssicherheit auf dem Laufenden und

Uze *Immobilien
für Generationen*

Ein Name, ein Bekenntnis – Lebensräume für die Region

Seit rund 100 Jahren steht der Name Uze für nachhaltige Immobilienlösungen und gestaltet damit spürbaren Mehrwert für die Region und die Menschen, die hier wohnen, leben und arbeiten. Weitsicht und Passion gehen dabei Hand in Hand mit Nachhaltigkeit und Innovation. Weil Qualität Generationen überdauert.

Uze AG Sonnenhügelstrasse 8 CH-9240 Uzwil uze.ch

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

OBT

Wir haben Ihre Sicherheit im Blick



In der heutigen digitalen Welt sind Daten und Systeme von unschätzbarem Wert. Wir sorgen für eine zuverlässige IT-Sicherheitslösung.

OBT AG

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

informieren regelmässig. Auch bringen wir die Unternehmensvertreter, Behörden und Politiker zusammen, um die gegenseitigen Bedürfnisse abzustimmen. Via unseren Dachverband, der IHK Thurgau, werden die Interessen der Thurgauer AGV zudem gebündelt und in die kantonale und nationale Politik sowie in die nationalen Wirtschaftsverbände eingebracht.

Als Aussenstehender hat man den Eindruck, im Südthurgau sei die Welt noch in Ordnung, was etwa den Berufsnachwuchs angeht. Finden Ihre Mitgliedsfirmen genügend Lehrlinge?

Auch im Südthurgau sind wir bemüht, Jugendliche wieder vermehrt für eine Berufslehre zu begeistern. Jede Gewerbesse hat heute integrierte Informationsstände für verschiedene Berufslehren. Nach wie vor ist es jedoch eine Herausforderung, für die Unternehmen, genügend Lehrlinge zu finden.

«Es gilt, den Stellenwert der Berufslehre wieder stärker zu gewichten.»

Und könnte die regionale Lehrlingsausbildung noch stärker gefördert werden?

Unbedingt! Es gilt, den Stellenwert der Berufslehre wieder stärker zu gewichten und die Jugendlichen frühzeitig über die vielfältigen Möglichkeiten einer Berufslehre zu informieren. Die IHK Thurgau hat zum Beispiel mit den «Projektwochen NaTech digital» ein Angebot für 5./6. Klassen aufgegleist, in dem die Kinder naturwissenschaftliche und technische The-

men mit Medien und Informatik verknüpfen und so spielerisch und mit vielen Experimenten für technische Aspekte begeistert werden können.

Was wünschen Sie sich von der Politik, auf die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen bezogen?

Wir müssen aufpassen, dass die Bürokratie nicht weiter ausgebaut wird und die Unternehmen zusätzlich belastet werden. Das internationale Wirtschaftsumfeld stellt bereits genügend hohe Ansprüche – und wir sind auf effiziente Prozesse in der Verwaltung sowie in den Behörden angewiesen. Gerade im Bereich der Baubewilligungen haben wir sicher noch Optimierungspotenzial.

«Hier läuft uns die Zeit langsam davon.»

Wenn Sie ein Unternehmen in drei Sätzen von den Vorzügen des Südthurgaus überzeugen müssten, was würden Sie ihm sagen?

Der Südthurgau verfügt über eine hervorragende verkehrstechnische Anbindung an die DACH-Märkte, profitiert von einer wirtschaftsfreundlichen Politik und bietet attraktive Arbeits-, Wohn- und Lebensräume sowie ein vielseitiges Angebot für Freizeit und Erholung.

Text: Stephan Ziegler
Bild: Marlies Beeler-Thurnheer

Anzeige

FAIRD RUCK
wir drucken klimaneutral.

FSC MIX
Aus verantwortungsvollen Quellen
FSC® C014413
ClimatePartner

Fairdruck AG
Kettstrasse 40
8370 Simnach
071 969 55 22

Filiale Zürich
Riedstrasse 1
8953 Dietikon
044 740 22 02

www.fairdruck.ch
info@fairdruck.ch

A woman with dark hair, wearing a dark blue blazer over a white blouse and black trousers, is sitting on a red modern chair. She is smiling slightly and looking towards the camera. The background features a wooden staircase with a glass railing and a wooden floor. The overall atmosphere is professional and modern.

Wie Tänikon die Schweizer Landwirtschaft stärkt

Im thurgauischen Tänikon forscht Nadja El Benni gemeinsam mit ihrem Team für Agroscope, das Kompetenzzentrum des Bundes für landwirtschaftliche Forschung. Im Interview skizziert die Agrarökonomin, wie man die Digitalisierung in der hiesigen Landwirtschaft und damit deren Wettbewerbsfähigkeit vorantreibt.

Nadja El Benni, Sie leiten seit 2017 den Agroscope-Forschungsbereich «Nachhaltigkeitsbewertung und Agrarmanagement» in Tänikon. Was genau umfasst dieser Bereich?

Der Forschungsbereich arbeitet interdisziplinär und systemorientiert. Wir untersuchen die Entwicklungen und Wirkungen veränderter Rahmenbedingungen, etwa Änderungen in Ernährungsweise oder Agrarpolitik, und analysieren betriebliche Entscheidungen, um daraus Empfehlungen für die Praxis und die Verwaltung ableiten zu können. Auf der Grundlage der umfassenden Bewertung verfahrenstechnischer, betrieblicher oder sektoraler Entwicklungen ist es unser Anliegen, den Schweizer Agrarsektor in allen drei Säulen der Nachhaltigkeit – ökonomisch, ökologisch und sozial – weiterzuentwickeln und zu verbessern.

Wie hat sich Ihre Arbeit bei Agroscope seit Ihrem Amtsantritt entwickelt?

Seit meinem Amtsantritt 2017 erlebe ich Agroscope als eine dynamische Institution. Es hat sich viel verändert in den vergangenen Jahren – aus meiner Perspektive in vielen Punkten in eine sehr gute Richtung. Mit der neuen Standortstrategie und den damit entstandenen acht Versuchsstationen ist die Forschung noch direkter auf die Bedürfnisse der Praxis ausgerichtet. Ein Beispiel ist die ebenfalls in Tänikon ansässige Versuchsstation Smarte Technologien, auf der Agroscope in Zusammenarbeit mit Landwirten, den Kantonen Thurgau und Schaffhausen und der Agridea die ortsspezifische Stickstoffdüngung von der Forschung in die Praxistauglichkeit überführt.

«Neu wird es neben Agroscope mit der OST noch einen weiteren Forschungspartner am Standort Tänikon geben.»

Tänikon bringt verschiedene Akteure aus Beratung, Praxis, Industrie und Forschung zusammen.

Genau. Ziel all dieser Akteure ist die Unterstützung der Schweizer Landwirtschaft auf ihrem Weg hin zu einer wettbewerbsfähigeren und ressourcenschonenderen Produktion. Ausserdem ist Tänikon der Standort der Swiss Future Farm, einem Projekt der Partner AGCO International GmbH, Arenenberg und GVS Agrar AG mit dem Ziel, den digitalen Wandel und dessen Nutzen für die Landwirtschaft der Zukunft aufzuzeigen. Die Swiss Future Farm bietet eine perfekte Ausgangslage für die 2021 gegründete Versuchsstation Smarte Technologien, auf der neue Technologien unter praktischen

Bedingungen angewandt und optimiert werden, um die Produktion effizienter und nachhaltiger zu gestalten und die Betriebsführung zu vereinfachen.

Neu wird es neben Agroscope mit der OST noch einen weiteren Forschungspartner am Standort Tänikon geben.

Ja, die Kompetenzen der OST haben grosse Synergiepotenziale mit den Kompetenzen von Agroscope. Wir freuen uns sehr auf die künftig noch engere Zusammenarbeit.

Welche Rolle spielt Technologie bei den Landwirten heute?

Sie spielt schon lange eine grosse Rolle in der Schweizer Landwirtschaft. Nach einer langen Zeit der mechanischen Entwicklung hält seit den 1990er-Jahren zunehmend die Elektronik Einzug in der Agrartechnik. Nach der Übernahme einfacher Steuerungsaufgaben (elektronischer Pulsator bei Melkmachine, elektronische Regelhydraulik) entwickeln sich die Systeme weiter und kommen nun in den Bereich, wo sie die kognitiven Fähigkeiten der Menschen ersetzen oder mit neuen Informationen ergänzen. Der grosse Fortschritt der Informations- und Kommunikationstechnologien bieten für die komplexen Systeme der Landwirtschaft grosses Potenzial, die Prozesse effizienter, ressourcenschonender und tierfreundlicher zu gestalten. Aktuell sind aber viele Technologien noch nicht optimal für den Einsatz auf den diversen Schweizer Bauernhöfen geeignet und kommen auch deswegen noch nicht flächendeckend zum Einsatz.

Warum nicht?

Die Technologien der verschiedenen Hersteller kommunizieren noch viel zu wenig miteinander und man muss verschiedene Applikationen parallel bedienen. Den Nutzen von Farm-Management-Informationssystemen für den Einsatz in der Schweizer Landwirtschaft zu verbessern, ist ein Ziel von Agroscope. Zum Beispiel werden im Agroscope-Forschungsprogramm «Indicate» Indikatoren für positive und negative Umweltwirkungen von Landwirtschaftsbetrieben entwickelt, die unter anderem mit digitalen Technologien erhoben werden und die existierenden Farm-Managementsysteme erweitern sollen, um die Landwirte dabei unterstützen, die ökologischen Leistungen ihres Betriebs auf einfache Weise auszuweisen und zu optimieren.

Welche Schlüsse können Sie aus Ihren Untersuchungen bezüglich der Wirkungen von Smart Farming auf die Landwirtschaft ziehen?

Zu diesem Thema arbeiten wir stark interdisziplinär. Zum einen führen wir verfahrenstechnische Versuche durch, wie auf der Versuchsstation Smarte Technologien, wo wir für Betriebe mit verschiedenen technischen Ausstattungen Lösungen finden möchten, um die ortsspezifische N-Düngung für sie umsetzbar zu machen. Oder auf der Versuchsstation Alp- und Berglandwirtschaft, auf der wir Versuche mit dem virtuellen Zaun oder mit Drohnen für das Alpmanagement durchführen.



GESTALTE MIT UNS

DIE ZUKUNFT!

WERDE TEIL VON GROSSPROJEKTEN

Wir entwickeln und führen Talente in die wunderbare Welt von grossen Logistik- und Industriebauprojekten ein. Gemeinsam erleben wir aussergewöhnliche Momente.

WIR SUCHEN DICH

BAULEITER:IN 80-100%

Um zukunftsweisende Industrie- & Logistikprojekte zu realisieren, suchen wir an unserem Hauptsitz in Wil eine:n engagierte:n Bauleiter:in. [→ Jetzt bewerben!](#)



[JOBS.WPAG.CH](https://jobs.wpag.ch)



Sie arbeiten aber auch mit sozialwissenschaftlichen Methoden, um die Beweggründe für die Nutzung digitaler Technologien besser zu verstehen.

Ja. Wir konnten etwa mit einer Studie 2019 aufzeigen, dass etwa ein Drittel der Schweizer Bauern den Übergang von Papier zu elektronischen Formularen recht gut bewältigt hat, während sich für 40 Prozent der Landwirte der Verwaltungsaufwand durch die Nutzung von E-Government-Diensten erhöht hat. Eine Folgestudie von 2022 zeigte, dass die Einstellung der Bauern die erfolgreiche Übernahme von E-Government-Diensten beeinflusst. Diese Dienste müssen entsprechend weiterentwickelt werden, wenn die Digitalisierung auch bezüglich administrativen Aufwands einen Mehrwert bringen soll.

Was tun Sie, um abschätzen zu können, wie sich die Digitalisierung in der Schweizer Landwirtschaft entwickeln wird?

Dazu haben wir Experten befragt und gelernt, dass für den Freilandgemüsebau viel Potenzial im Bereich des Hackes und der Bewässerung gesehen wird – die Experten erwarten, dass in zehn Jahren über 50 Prozent der Betriebe diese Technologien nutzen werden; 2018 lag der Anteil bei rund zehn Prozent. Als wichtigste Hinderungsgründe für die Technologienutzung wurden die hohen Kosten, die Störanfälligkeit und das fehlende Fachwissen genannt. Dass die Ausbildung noch einen

grösseren Beitrag leisten kann, um künftige Betriebsleitende im Umgang mit digitalen Technologien zu schulen, zeigte sich in einer Umfrage von 2021: Die künftigen Betriebsleiter wünschen sich insbesondere spezifische Kurse zu digitalen Technologien, eine bessere Übersicht über die verfügbaren Technologien und Anwendungen sowie generell mehr konkrete Anwendungsbeispiele.

Was sind die Hauptziele und langfristigen Visionen für den Täniker Versuchsbetrieb und die Forschung in diesem Bereich?

Ich wünsche mir einen lebendigen Standort, an dem Menschen aus Praxis, Beratung, Forschung und Privatunternehmen zusammenarbeiten, um digitale Anwendungen für die spezifischen Bedürfnisse der Schweizer Land- und Ernährungswirtschaft zu entwickeln.

«Die Technologie spielt schon lange eine grosse Rolle in der Schweizer Landwirtschaft.»

Zum Schluss: Welche Aspekte der gesellschaftlich relevanten Forschung in der Landwirtschaft faszinieren Sie besonders?

Der Systemgedanke ist für die Forschung im Land- und Ernährungssystem essenziell. Wir können nicht an einer Stellschraube drehen und erwarten, die Zielkonflikte zwischen etwa Produktivität und Umweltwirkung lösten sich damit auf. Wir müssen das gesamte System betrachten, von der Produktion bis zum Konsum. Das ist herausfordernd, macht aber Freude. Agroscope bündelt viele der notwendigen Kompetenzen unter einem Dach, die für die Beantwortung komplexer Fragen notwendig sind.

Text: Miryam Koc

Bilder: Marlies Beeler-Thurnheer

Anzeige

ecoleo woodcoat

FUST

Echte Leader heben sich ab.

Wie? Mit 3D-Laser-Pulver-Oberflächen für Küchen, Bäder, Möbel uvm.
Die Schweizer Neuheit steht im Fust-Erlebnishaus e11 in Wil SG.





Marco Frauchiger:

**Bildungsleistung
neu denken.**

«Kein Abschluss ohne Anschluss»

Das Berufs- und Weiterbildungszentrum Wil-Uzwil gehört zu den wichtigsten Ostschweizer Institutionen im Bereich der Grund- und Erwachsenenbildung. Rund 3500 Personen von 16 Jahren bis ins Pensionsalter gehen dort wöchentlich ein und aus. Für Rektor Marco Frauchiger ist lebenslanges Lernen am BZwu deshalb keine Floskel, sondern ein Grundanspruch.

Marco Frauchiger, das BZwu ist in drei Kompetenzzentren aufgeteilt: Dienstleistungsberufe in Wil, Industrie- und Fahrzeugberufe in Uzwil sowie die Lebensmittelverarbeitung in Flawil. Welche Lehr- und Lernmethoden werden dort eingesetzt, um sicherzustellen, dass die Ausbildung den aktuellen Anforderungen des Arbeitsmarktes entspricht?

Schon vor vielen Jahren war es unser Anspruch, die Bildungsleistung im Gleichschritt mit den Veränderungen in Wirtschaft und Gesellschaft immer wieder neu zu denken. Bereits vor über zwölf Jahren wurde mit «Class Unlimited» ein didaktisches Konzept entwickelt, das uns Fernunterricht über mehrere Kontinente hinweg erlaubte. Heute ist es unsere Präention, die Lernvoraussetzungen jedes Einzelnen zu kennen und möglichst viele Lernangebote zu personalisieren.

Gehören dazu auch digitale Angebote und Methoden?

Selbstverständlich. Digitales und selbstorientiertes Lernen im Bereich des Basiswissens sowie Kompetenzentwicklung in modernen und praxisorientierten Lernräumen sollen den Bildungserfolg erhöhen und erlebnisorientiert aufgebaut sein. Unsere Lernlandschaften sind offen gestaltet und erinnern mehr an Coworking- oder Makerspaces als an ein Schulzimmer.

«Das traditionelle Lernsetting gehört immer mehr der Vergangenheit an.»

Und wie wird in diesen Spaces gelernt?

In unterschiedlichen Lerngruppen. Diese bilden sich aufgrund des Lernfortschritts, der Selbstlernkompetenz oder der persönlichen Neigung. Das traditionelle Lernsetting «ein Lehrer, eine Lektion, eine Klasse – und alle machen zur gleichen Zeit dasselbe» gehört am BZwu immer mehr der Vergangenheit an.

Werfen wir einen Blick in die Zukunft – und zwar in jene der Studenten. Wie unterstützt das BZwu sie bei der Integration in den Arbeitsmarkt nach Abschluss ihrer Ausbildung?

Das machen wir – getreu unserem Motto «Kein Abschluss ohne Anschluss» – mit Lern- und Entwicklungscoachings sowie speziellen «Fit for Job»-Programmen vor dem Abschluss der Aus-

bildung. Wir nutzen dabei unser grosses Netzwerk zu den Ausbildungsbetrieben, klären die Perspektiven und zeigen den Studenten mögliche Entwicklungsschritte auf.

Hilft Ihnen dieses grosse Netzwerk auch dabei, die spezifischen Fachkräftebedürfnisse der Unternehmen zu verstehen und darauf einzugehen?

Ja, sehr sogar. Rund 700 Unternehmungen in unserer Grossregion entsenden ihre Lehrlinge zu uns. Das Netzwerk und die enge Zusammenarbeit schärfen stets unser Zielbild und helfen uns, die Bildungsentwicklung aktuell zu halten. Ebenfalls pflegen wir in der Erwachsenenbildung Entwicklungspartnerschaften mit mittleren und grossen Unternehmen und bieten uns als Generalunternehmer für die betriebliche Weiterbildung an.

«Rund 700 Unternehmen entsenden ihre Lehrlinge zu uns.»

Welche sind Ihrer Ansicht nach die aktuellen Herausforderungen und Chancen in der Wirtschaftsregion Wil und wie trägt das BZwu dazu bei, diese anzugehen?

Die Wirtschaftsregion Wil ist dicht besiedelt und ökonomisch sehr stark. Für meinen Geschmack vermarktet sich die Grossregion im Vergleich zu anderen wirtschaftlich starken Zentren in der Ostschweiz aber zu wenig pointiert.

Wie meinen Sie das?

Es fehlt an gemeinsamen Visionen mit Durchschlagskraft sowie am politischen Zusammenhalt. Dies musste beispielsweise mit dem Scheitern von Wil West schmerzlich zur Kenntnis genommen werden. Das BZwu wird deshalb auch künftig der ganzen Region eine Dienstleistungspalette bieten, die es einer breiten Bevölkerung und Unternehmungen ermöglicht, sich geografisch nahe am Wohn- oder Arbeitsort weiterbilden zu können – und somit für die grossen Veränderungen der heutigen Zeit und der Zukunft gerüstet zu sein.

Text: Patrick Stämpfli

Bild: Marlies Beeler-Thurnheer

200 Millionen für den WIP

Die W+P Weber und Partner AG aus Wil ist seit über 20 Jahren das führende Unternehmen in der Planung und Realisation von Industrie- und Logistikbauten. Mit dem «Wigoltingen Innovation Park» WIP verwirklicht W+P im nördlichsten Teil des WPO-Gebietes einen Park mit überregionaler Ausstrahlung. Investorin ist die Immobilien-Investmentgesellschaft Stoneweg Switzerland SA aus Genf.

In einer Ära von rasanten technologischen Revolutionen und klimatischer sowie soziodemografischer Herausforderungen müssen sich Unternehmen auf unterschiedlichen Ebenen anpassen – und innovative Lösungen entwickeln. Dies gilt auch für die Bau- und Logistikplanung. Fragen zu Investitionsorten, sinnvollen Expansionsstrategien, der Verfügbarkeit von Bauland und der Nutzung von Synergien stehen im Mittelpunkt.

Ein Konsens besteht darüber, dass Gebäude multifunktional und flexibel gestaltet sein sollten, wobei Langlebigkeit und Ressourceneinsparung eine zentrale Rolle spielen. Langfristiges Denken und Kooperationen sind nicht nur sinnvoll, sondern schlichtweg erforderlich.

Enge Zusammenarbeit zwischen Stoneweg und W+P

Die W+P Weber und Partner AG hat inmitten dieses dynamischen Bauumfelds eine Vorreiterrolle übernommen. Sie überprüft für einzelne Unternehmen nicht nur den Status quo, sondern verbindet diesen mit vielfältigen Entwicklungsideen.

Im Falle des Wigoltingen Innovation Park WIP realisiert die W+P für eine gesamte Wirtschaftsregion rund um den nördlichsten Teil des WPO-Gebietes ein neues Wirtschaftsgebiet. Das Projekt, das in Zusammenarbeit mit der Investorin Stoneweg Switzerland SA aus Genf realisiert wird (gegründet 2015), ist ein leuchtendes Beispiel für nachhaltige Industriegebäude. Synergien zwischen den Mietern aus Logistik, Industrie und Gewerbe werden geschaffen und innovative Unternehmen im Gebiet Hasli in Wigoltingen und Müllheim angesiedelt.

Der Innovationspark ist ein Vorhaben, das die gesamte Wirtschaftsregion zwischen Wil und dem Bodensee positiv beeinflussen wird – allein das Investitionsvolumen von gegen 200 Millionen Franken ist beachtlich. Dass der WIP von einer privaten Investorin finanziert wird, hebt die Bedeutung des Projektes hervor.

«Die Einbindung der Bevölkerung in den Planungsprozess war von Anfang an ein vorrangiges Anliegen.»

Der Wigoltingen Innovation Park (WIP): Blick in die Zukunft

Die Idee eines Industrieparks an sich ist keine Neuheit, aber der Wigoltingen Innovation Park (WIP) geht über die herkömmlichen Projekte hinaus. Er bekämpft die Zersiedelung in der Region, indem er mehrere Unternehmen auf einem zentralen Areal bündelt und Synergien in unterschiedlichsten Bereichen schafft. Gleichzeitig wird besonderer Wert auf Umweltschutz gelegt, indem moderne Technologien und nachhaltige Praktiken angewendet werden.



Über Weber und Partner

Auch wenn der Beginn 2001 mit sechs Mitarbeitern noch eher bescheiden war, hat sich die W+P im Verlaufe der letzten beiden Jahrzehnte beachtlich entwickelt. Das Unternehmen machte sich in dieser Zeit europaweit einen Namen als Logistik-Engineering-Firma und erweiterte im Laufe der Jahre seine Kompetenzen um die Betriebsplanung. Schon früh kamen erste Anfragen für internationale Projekte, die in den Folgejahren erfolgreich umgesetzt wurden.

Heute beschäftigt das Unternehmen, gegründet von Maurice Weber (im Bild rechts), über 120 Mitarbeiter an Standorten in Wil, Basel, Bern, Zürich und Friedrichshafen. Durch Machbarkeitsstudien, Konzepte und erfolgreich realisierte Projekte hat sich die Firma einen Ruf als führendes Planungs- und Realisierungsunternehmen für Produktions-, Logistik- und Industriebauten erworben.



Dadurch wird der WIP zu einer innovativen und umweltfreundlichen Lösung. Er verkörpert eine Vision für die Zukunft der Arbeit und Zusammenarbeit. Lichtdurchflutete, multifunktionale Gebäude und grosszügige Grünflächen schaffen eine Umgebung, die Innovation und Kreativität fördert. Kantine, Fitnessräume, Sitzungszimmer und Büros stehen den eingemieteten Unternehmen und ihren Mitarbeitern zur gemeinsamen Nutzung zur Verfügung. Der grüne Park rund um den WIP ist auch für die lokale Gemeinschaft aus Müllheim und Wigoltingen zugänglich.

Der Innovationspark bietet nicht nur Raum für Unternehmen, sondern fördert auch den Austausch zwischen Firmen, Forschungseinrichtungen und Start-ups. Stoneweg Switzerland SA rollt das Konzept von solch innovativen Industrieflächen unter der Marke «Beezi» schweizweit aus. Der erste Standort in Tolochenaz VD wurde diesen Herbst eröffnet.

Eine Vision, die Wirklichkeit wird

Das Projekt der beiden Unternehmen fällt auf fruchtbaren Boden. Die Einbindung der Bevölkerung in den Planungsprozess war von Anfang an ein vorrangiges Anliegen, gerade weil im Hasli Gebiet bereits einige frühere Projekte am Widerstand der Bevölkerung gescheitert sind. Aktives Zuhören und die Bereitschaft, auf Feedback und Anregungen einzugehen,

haben den WIP zu einem Projekt gemacht, das mittlerweile von einem Grossteil der betroffenen Bewohner des Gemeindegebietes Müllheim Wigoltingen getragen wird.

Der Planungsprozess ist weit fortgeschritten, die Gespräche mit ersten potenziellen Mietern aus Industrie und Gewerbe sind aufgenommen. Der Gestaltungsplan des Wigoltingen Innovation Parks erhielt im Juni 2022 ein erstes positives Feedback vom Kanton. Die endgültige Einreichung der Unterlagen wird im Dezember erfolgen. Bei einer Mitwirkungsveranstaltung im Sommer konnten die Einwohner aktiv am Planungsprozess teilnehmen und ihre Ideen und Anliegen einbringen. Die aktive Beteiligung der Bürger leistet einen wichtigen Beitrag zur Entwicklung des WIP.

An den beiden Messen WEGA und der MüWiGA wurden schliesslich hervorragende Gespräche geführt, das den Glauben an eine rasche Realisation stärkt. Das Ziel ist es, im Sommer 2024 das endgültige Bauprojekt einzureichen, somit stünde der Eröffnung dieses wegweisenden Industrie- und Innovationsprojekts im Jahr 2026 nichts mehr im Wege.

Text: David Hugli

Bilder: zVg, Marlies Beeler-Thurnheer

Thurcom Business. Regional. Passgenau.

Alles aus einer Hand.
Internet. Festnetz. Mobile.

Unser Angebot



thurcom



VERKAUFS- & VERHALTENSTRAINING

URS **ETTER**

YEARS ANNIVERSARY

nahe am
MARKT

nahe am
MENSCHEN

nahe am
ERFOLG

www.ursetter.ch

Cicor: Ein globales Technologieunternehmen

Die Cicor Gruppe ist ein weltweit tätiger Entwicklungs- und Fertigungspartner für elektronische Gesamtlösungen.

Das Unternehmen bietet massgeschneiderte Produkte und Dienstleistungen vom Design bis zum fertigen Produkt aus einer Hand. Über 2500 Mitarbeitende, davon rund 400 in der Schweiz, realisieren an 15 Standorten weltweit anspruchsvollste Kundenprojekte. Über 200 Mitarbeitende und 8 Lernende am Standort Bronschhofen machen Cicor zu einem bedeutenden Arbeitgeber und Ausbildungsbetrieb in der Region Wil.

Cicor bedient führende Unternehmen in den Bereichen Medizintechnik, Industrie sowie Luft- und Raumfahrt und Verteidigung. Das Dienstleistungsspektrum reicht von der Entwicklung über Electronic Manufacturing Services (EMS), Präzisionskunststoff, Hybridschaltungen und Leiterplatten bis hin zur gedruckten Elektronik. Für letztere betreibt Cicor am Standort Bronschhofen ein Technologiezentrum und entwickelt neue Fertigungsverfahren, die die Integration von immer mehr Funktionen auf immer kleinerem Raum ermöglichen.

Weitere Informationen: www.cicor.com



Cicor beschäftigt in Bronschhofen über 200 Mitarbeitende.



Ihr Technologiepartner

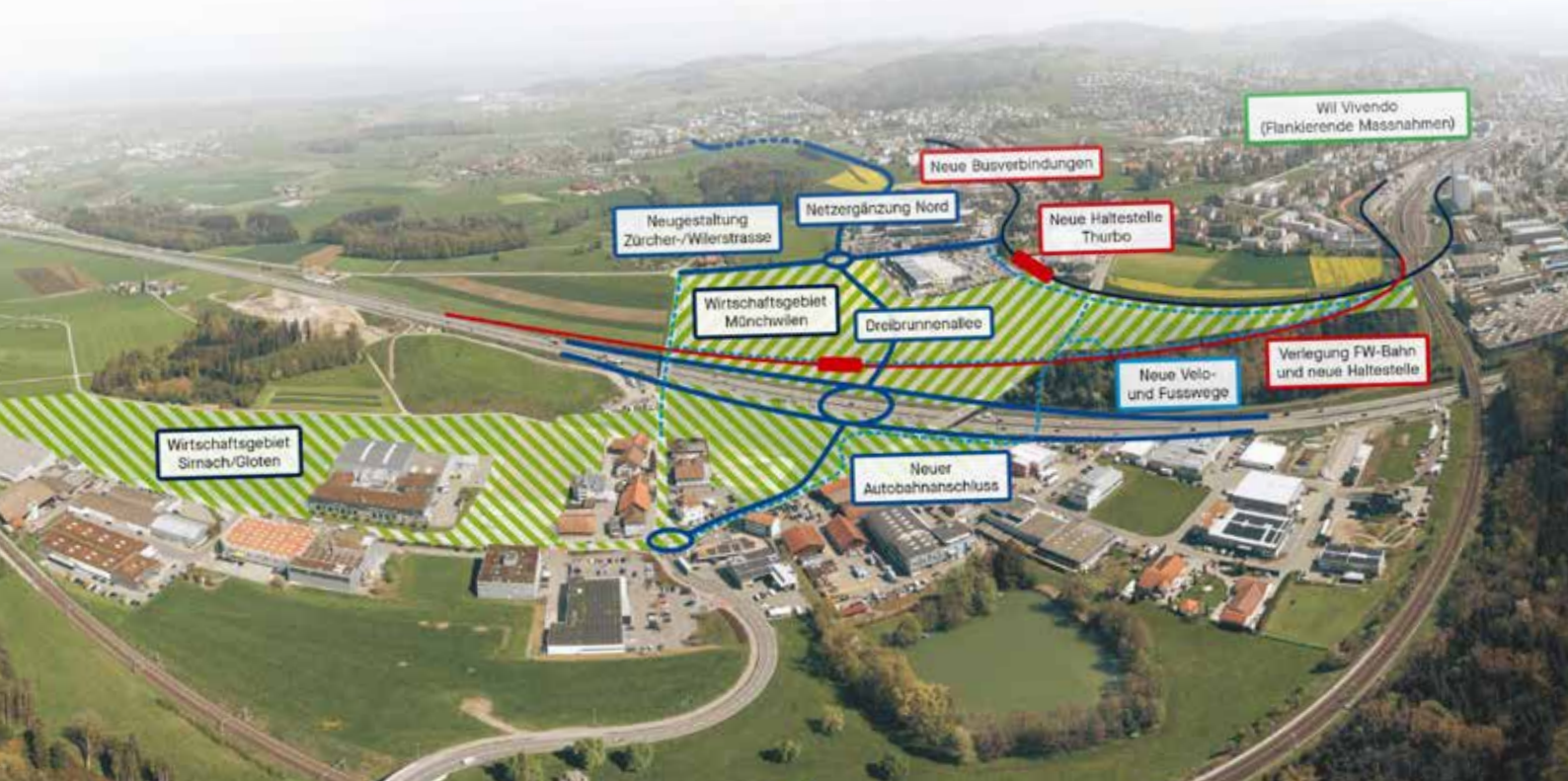
Cicor entwickelt und fertigt seit über 50 Jahren komplexe elektronische Lösungen für die Sektoren Medizin, Industrie und Luft-/Raumfahrt & Verteidigung.

- ✓ Engineering Services
- ✓ Electronic Manufacturing Services
- ✓ Präzisionskunststoff
- ✓ Hybridschaltungen
- ✓ Leiterplatten
- ✓ Gedruckte Elektronik

cicor.com



Quo vadis, WILWEST?



Das Gebiet «WILWEST» will ein attraktiver und moderner Wirtschaftsstandort werden, ideal für Berufstätige, Unternehmen und Investoren. Bis zu 3000 interessante Arbeitsplätze sollen zwischen Sirnach und Wil dereinst entstehen. Doch wie geht es nach dem St.Galler «Nein» zum Jahrhundertprojekt weiter?

Über die Region hinaus bekannt wurde das Standortentwicklungsvorhaben vor etwas über einem Jahr: Nach rund zehn Jahren Planung hat das St.Galler Stimmvolk im September 2022 die Finanzierung für die Arealentwicklung abgelehnt. Das, obwohl die regionalen Gemeinden, beide Kantonsparlamente und der Bund grünes Licht für die Entwicklung gegeben haben. Doch weshalb stimmt das St.Galler Stimmvolk überhaupt über ein Areal ab, das im Kanton Thurgau liegt? Dazu muss man wissen, dass der Kanton St.Gallen auf dem Münchwiler Gemeindegebiet, also im Kanton Thurgau, schon länger Grundeigentum besitzt.

Um WILWEST dennoch sorgfältig und etappiert realisieren zu können, möchte die Thurgauer Regierung das Areal dem Kanton St.Gallen abkaufen. Das Projekt wird bereits jetzt von Experten als nachhaltig bewertet. Damit das Grundstückgeschäft in den Parlamenten beider Kantone gutgeheissen wird, prüft man zusätzliche Optimierungen in der Nachhaltigkeit.

WILWEST ist auf den ersten Blick ein Infrastrukturvorhaben mit Autobahnanschluss, Strassen sowie Bahn- und Bushaltestellen. Mitten drin liegt ein neues Arbeitsplatzgebiet. Auf den zweiten Blick eröffnet sich der ganze Umfang und die Chance von WILWEST für die gesamte Ostschweiz.

WILWEST ist ein Wirtschaftsgebiet

An bester verkehrstechnischer Lage – nämlich direkt an der Autobahn und zwischen zwei Bahnlinien, am Rand der Stadt

Wil, ideal zwischen St.Gallen und Zürich – wird Raum für Arbeit geschaffen. Auf einer freien, zusammenhängenden Fläche in der Gemeinde Münchwilen und in der angrenzenden bereits bestehenden Gewerbe- und Industriezone Sirnach-Gloten entstehen künftige Flächen für Unternehmen. Die etappierte Entwicklung über 30 bis 40 Jahre erlaubt eine kontrollierte, marktnahe und zugleich lokal verträgliche Arealentwicklung. In einer Region, welche mit ihrer Nähe zu Flughafen und zwischen den Zentren Zürich und St.Gallen viel zu bieten hat.

WILWEST ist ein Verkehrsentlastungsprojekt

Das Erschliessungskonzept sieht eine direkte, sichere und einfache Erschliessung der Arbeitsplätze besonders auch mittels

Statements aus der Wirtschaft



«Wenn wir künftigen Generationen nicht Perspektiven wie WILWEST bieten, werden junge Fachkräfte die Region vermehrt Richtung Zürich verlassen.»

Stefan Frick, Präsident Gewerbeverein Wil und Umgebung, Geschäftsführer Auto Zollikofer Rickenbach



Peter Guler ist Gesamtprojektleiter Standortentwicklung WILWEST bei Regio Wil.

Bahn, Bus und über Velo und Fusswege vor. Der vom Bund finanzierte Autobahnanschluss trägt wesentlich zur Erschliessung von WILWEST bei. Er lenkt den Durchgangsverkehr auf übergeordnete Achsen und entlastet das Stadtzentrum Wil, Münchwilen und die umliegenden Gemeinden.

WILWEST ist Lebensqualität

Weniger Durchgangsverkehr bedeutet bessere Luft und weniger Lärm. Arbeiten und Wohnen rücken in der Region näher zusammen. Pendlerzeiten werden reduziert, Fachkräfte bleiben oder kehren zurück in die Region und junge Erwachsene erhalten eine spannende Perspektive in ihrer Heimat.

WILWEST – auch raumplanerisch sinnvoll und vorbildlich

WILWEST ist wichtigster Bestandteil im sogenannten Agglomerationsprogramm und wurde vom Bund, den beiden Kanto-

nen St.Gallen und Thurgau sowie von den 23 Gemeinden der Region gutgeheissen. Der Bund würdigt in seiner Beurteilung WILWEST als raumplanerisch sinnvoll und die Gesamtentwicklung als vorbildlich. Ein wichtiger Grund, den Autobahnanschluss vollumfänglich zu finanzieren. Die anderen Teilprojekte werden vom Bund massgeblich mitfinanziert.

Was bewegt die Menschen in der Region?

Wird die Bevölkerung und die Politik befragt, was sie am meisten zu WILWEST bewegt, wird oft das Bebauen von Kulturland und Bedenken zur Nachhaltigkeit des Gesamtvorhabens genannt. Diese Vorbehalte werden ernst genommen. Mit der Bereitstellung des neuen Wirtschaftsgebiets WILWEST ist es zukünftig nicht mehr möglich, in den umliegenden Gemeinden neues Bauland für neue Industrie einzuzonen. Bestehende Baulandreserven können genutzt werden und auch die Weiterentwicklung von ansässigen Firmen wird mit WILWEST möglich sein.

Um eine Baubewilligung für WILWEST zu erhalten, ist es aber Pflicht, die sogenannte Fruchtfolgefäche vollumfänglich zu kompensieren. Dieser technische Begriff beinhaltet das Abtragen der wertvollen Ackerflächen und das Aufwerten von schlechten Böden mit eben diesen abgetragenen Schichten an anderen Orten. Dem Boden wird Sorge getragen und der Zersiedelung entgegengewirkt.

WILWEST soll noch nachhaltiger werden

Das von Fachexperten bereits als nachhaltig eingestufte Vorhaben soll noch vorbildlicher werden. Dazu sind gegenwärtig Vertiefungsarbeiten im Gang. Eine unabhängige Nachhaltigkeitsüberprüfung aus dem Frühjahr 2023 zeigt zusätzlich auf, wo noch Potenzial für Verbesserungen an WILWEST existiert.

Text: Peter Guler

Bilder: zVg

Wie soll es nun konkret weitergehen? Angestrebt wird folgender Fahrplan:

2023/2024

WILWEST soll noch nachhaltiger gemacht werden. Als Grundlage dafür dienen Nachhaltigkeits-Standards nach SNBS und Anliegen aus der Politik.

2025

Zustimmung zum Verkauf des Areals St.Gallen an den Kanton Thurgau. Zuständig sind voraussichtlich die Kantonsparlamente St.Gallen und Thurgau.

2026

Optimierungen werden planerisch umgesetzt. Durchführung der Umweltverträglichkeitsprüfung.

ab ca. 2028

Vorbereitungen und erste Bauarbeiten



«Für uns ist WILWEST eine einmalige Chance für die Region: es schafft zusätzliche Arbeitsplätze, bietet Expansionsmöglichkeiten für regionale Firmen und bringt eine Lösung der grossen Verkehrsprobleme.»

Marc Züllig, Präsident Wirtschaft Region Wil (wrw), CEO IGP Pulvertechnik AG, Wil



«Mit WILWEST erfolgt die wirtschaftliche Entwicklung platzschonend direkt an der Autobahn statt an den Dorfrändern verteilt mit entsprechendem Mehrverkehr und grösserem Kulturlandverlust.»

Clemens Albrecht, Präsident KMU Region Hinterthurgau, Inhaber ALBRECHT Immobilienbewertungen

«WILWEST» findet im Thurgau statt

Der Schrecken sass tief, als das St. Galler Stimmvolk am 25. September 2022 den Sonderkredit für die Arealentwicklung WILWEST mit 52.6 Prozent ablehnte. In das zukunftsweisende Standortentwicklungsprojekt der Regio Wil und der Kantone Thurgau und St.Gallen wurden grosse Hoffnungen gesetzt. Wo steht das Gesamtvorhaben WILWEST heute?

Konkret geht es um 12.4 Hektaren Landwirtschaftsland, das dem Kanton St.Gallen gehört und einst vom Gutsbetrieb der Psychiatrischen Klinik Wil bewirtschaftet wurde. Speziell daran ist: Das Land liegt auf Thurgauer Boden, in der Gemeinde Münchwilen. Auch nach dem knappen Nein der St. Galler Stimmbewölkerung zum Sonderkredit für die Arealentwicklung gibt es laut Aussagen der Thurgauer Regierung eine Perspektive für WILWEST. So möchte der Thurgau, in Absprache mit den St. Galler Kantonsvertretungen, die Umsetzung selber an die Hand nehmen.

Der Kanton Thurgau zieht die Möglichkeit in Betracht, das betreffende Thurgauer Gebiet dem Kanton St.Gallen abzukau- fen und über leistungsfähige Partner zu erschliessen respektive zu vermarkten. Voraussetzung ist, dass die beiden Kantonspar- lamente diesem Landgeschäft zustimmen.

Grosses Entwicklungspotenzial

«In Zukunft wird man Wirtschaftsgebiete vermehrt ganzheitlich entwickeln, wie wir dies mit WILWEST vorhaben», betont Regierungsrat Dominik Diezi (Bau- und Umweltdirektor) und ergänzt: «Fachexperten stufen die Arealentwicklung bereits heute als nachhaltig ein – unser Ziel ist es, beim Projekt WIL- WEST die Nachhaltigkeit noch stärker zu berücksichtigen.» Regierungsrat Walter Schönholzer (Volkswirtschaftsdirektor) weist darauf hin, dass es sich um ein für den Kanton relevantes Standortentwicklungsprojekt handelt, das die entsprechenden Nutzungszonen der Region an einem einzigen sehr gut erschlossenen Ort konzentriert. Er ist überzeugt: «Mit WIL- WEST können wir der Zersiedelung entgegenwirken und die Verkehrssituation optimieren, beispielsweise mit dem neuen Autobahnanschluss WILWEST.»

Im Kanton Thurgau erfolgt eine enge departementsübergreifende Zusammenarbeit, um das zukunftsweisende Projekt WILWEST zu realisieren. v.l.n.r.: Walter Schönholzer (Volkswirtschaftsdirektor), Dominik Diezi (Bau- und Umweltdirektor), Daniel Wessner (Leiter Amt für Wirtschaft und Arbeit) und Raffaele Landi (Projektleiter WILWEST).



Die Arealentwicklung WILWEST ist auch für Daniel Wessner, Leiter des Amtes für Wirtschaft und Arbeit (AWA) Thurgau, zentral: «Hier verfügt der Kanton über die grösste zusammenhängende Fläche, die eine langfristige wirtschaftliche Weiterentwicklung ermöglicht.»

«Mit WILWEST können wir der Zersiedelung entgegenwirken und die Verkehrssituation optimieren.»

Im konstruktiven Dialog

Den Dialog konstruktiv weiterzuführen mit allen beteiligten Regierungsvertretungen und Fraktionsdelegationen, Fachgremien und Verbänden sowie Organisationen und Begleitgruppen, ist für den Thurgauer Projektleiter WILWEST, Raffaele Landi, Voraussetzung, um dem Gesamtvorhaben eine Chance zu geben. Dabei verdeutlicht er: «Es geht nebst der politischen Entscheidungsfindung, anspruchsvollen Gutachten und technischen Untersuchungen auch darum, die Anforderungen in den Bereichen Umwelt, Wirtschaft und Gesellschaft in ausgewogener Weise zu erfüllen.»

Landi erwartet erste politische Grundsatzentscheide im Thurgau anfangs 2025. Bis dann wird es noch zahlreiche Vertiefungsarbeiten und Gespräche geben.

Text: Regula Marti

Bilder: zVg

Schweiz – EU: Klappt es diesmal?

Vergangene Woche durften wir im Rahmen einer Kundenveranstaltung ein Referat von Doris Leuthard zum Beziehungsstand zwischen der Schweiz und der EU geniessen. Das Thema treibt uns aktuell aus zwei Gründen um.



Erstens sind viele unserer Kundinnen und Kunden als Unternehmer grenzüberschreitend tätig. Zweitens versuchen wir als Schweizer Hypo, den Marktzugang zu Deutschland und Österreich herzustellen, um unsere Kundschaft durchgängiger und umfassender betreuen zu können.

Am 8. November hat der Bundesrat beschlossen, für die Verhandlungen mit der EU ein neues Mandat zu schnüren. Es geht um viel – die Zusammenarbeit zwischen der Schweiz und der EU fusst auf den Bilateralen I und II, die in sieben Abkommen und rund 150 bilateralen Verträgen den Marktzugang der Schweiz zum Wirtschaftsraum EU ermöglichen.

Einige bilaterale Verträge sind mittlerweile deutlich veraltet und bedürfen dringend einer Adaptierung, vor allem im Medizinal- und Pharmabereich. Vom EU-Forschungsprogramm Horizon ist die Schweiz als nicht assoziierter Drittstaat seit Abbruch der Verhandlungen sogar ausgeschlossen. Das heisst, die Schweiz hat ein dynamisch wachsendes Interesse, eine Einigung zu finden.

Das Verhandlungspaket wurde verbreitert, um mehr Spielraum für Kompromisse zu haben, auch die Sondierungsgespräche der vergangenen 18 Monate waren wertvoll. Das Grundverständnis in der EU für die direkte Demokratie und das föderalistische Prinzip der Schweiz dürfte gewachsen sein. Zudem hat die EU ein valables Interesse an der Schweiz als Handelspartner und Vorreiter im Bereich Bildung und Forschung.

Aber die Zeit ist knapp – in der EU finden im Juni 2024 Neuwahlen statt. Das bedeutet, dass sich Ansprechpartner ändern werden. Man tut also gut daran, in den nächsten Monaten eine fruchtbare Verhandlungsbasis zu erarbeiten. Und: In der EU gilt in Bezug auf die Verhandlungen mit der Schweiz das Einstimmigkeitsprinzip – alle 27 Länder müssen also überzeugt werden.

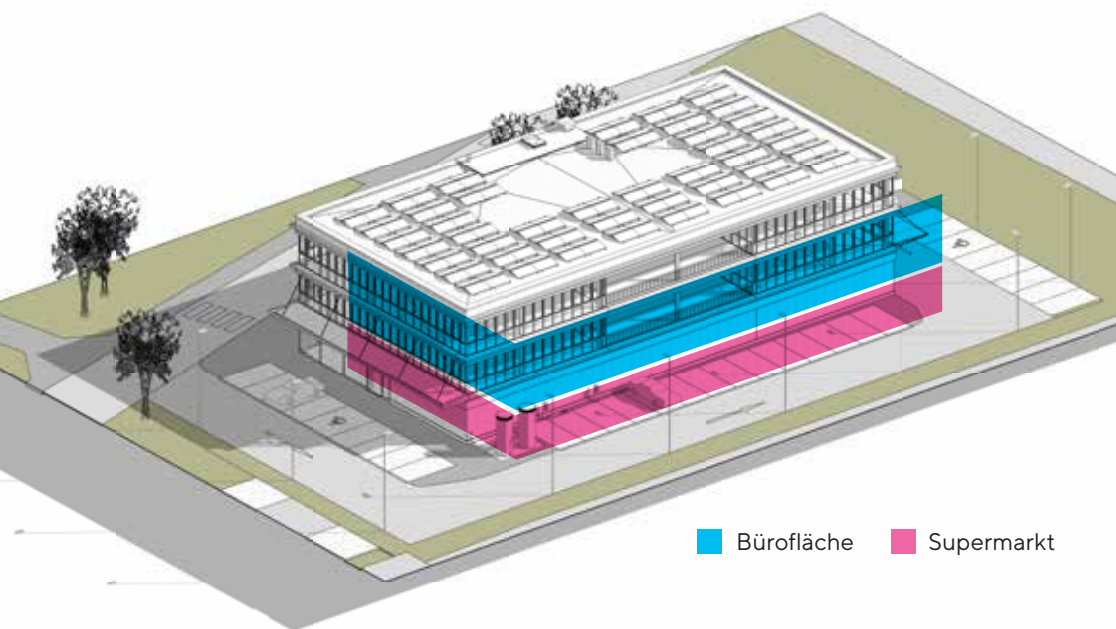
Walter Ernst
Leiter Niederlassung St.Gallen
Regionaldirektor Schweiz
Hypo Voralberg



Standort Hilagstrasse.

Mit der «Winkelwis» entstehen attraktive Gewerbe- und Büroflächen in Eschlikon

Die Metallbearbeiterin BURAG AG bebaut einen Teil des an ihr Werksareal angrenzenden Grundstücks. An der Hilagstrasse entsteht ab 2025 das Geschäftshaus «Winkelwis». Es bietet über rund 2400 m² attraktive lichtdurchflutete Gewerbe- & Büroflächen.



■ Bürofläche ■ Supermarkt

Projekt
Bebauung Winkelwis
Eschlikon
Hilagstrasse
8360 Eschlikon
Thurgau

Auftraggeber
BURAG AG
Hilagstrasse 18
8360 Eschlikon
Thurgau

Das Gewerbehaus Winkelwis befindet sich an gut frequentierter und somit werbewirksamer Lage mit 100 m Entfernung zum Bahnhof Eschlikon. Die Gewerbeflächen sind für Büro- und Dienstleistungsbetriebe konzipiert; der Detailhandelsriese Coop wird im Erdgeschoss eine Filiale eröffnen.

Trotz ihrer Nähe zur Bahnhofstrasse, der Hauptstrasse der Gemeinde, ist die Hilagstrasse nur wenig von Lokal- und Durchgangsverkehr betroffen. Für den an das Grundstück angrenzenden Bahnhofspratz ist in der Gemeindeplanung eine zentrale Rolle vorgesehen – mit positiven Auswirkungen auf das Vorhaben.

Das Projekt wurde als kompaktes Volumen konzipiert

In Anbetracht der vielfältigen Nutzungsmöglichkeiten des Neubaus, wurde eine rechteckige Geometrie mit einer regelmässigen Struktur gewählt. Die kompakte Bauweise ermöglicht es, die «Winkelwis» optimal in die Umgebung zu integrieren. Wie seine unmittelbaren Nachbarn, ist das Gebäude auf der Ost-West-Achse parallel zu den Bahnschienen positioniert. Dadurch entsteht ein trapezförmiger öffentlicher Vorplatz zur Hilagstrasse, der als Puffer zu den Wohnbebauungen entlang der gegenüberliegenden Strassenseite dient.

Der Verkehr wird um das Gebäude «Winkelwis» herumgeleitet, mit Zufahrt von der Nordwest- und Ausfahrt über die nordöstliche Grundstücksecke entlang der Hilagstrasse. Hier befindet sich auch die Zu- und Abfahrt zur Tiefgarage, die den Bauplatz nach Osten gegen die Erweiterungsfläche des BURAG-Werkareals abgrenzt.

Im Erdgeschoss befinden sich die gewerbliche Nutzung sowie der Hauptzugang zu den oberen Geschossen

Die Gewerbeflächen sind klar gegliedert: Verkaufsflächen in Richtung Westen zum Bahnhofplatz, mit Haupteingang an der nordöstlichen Gebäudeecke und damit dem kürzesten Abstand zur Hilagstrasse. Personal- und Lagerflächen befinden sich in Richtung Osten, wo sich auch der Eingang zum Personalbereich befindet.

Parkplätze befinden sich an der Ost- und Westgrenze des Grundstücks sowie entlang der Südfassade des Gebäudes. Diese Anordnung hält den öffentlichen Bereich im Norden des Grundstücks verkehrsfrei; es entstehen ein grüner Platz und eine grosszügige Fassadensituation. Das erste und zweite Obergeschoss ist für Büronutzung vorgesehen, im Untergeschoss befinden sich die Tiefgarage und die zentralen Bereiche der Anlage.

Das dreistöckige Gebäude wird durch eine Aluminiumfassade abgeschlossen

Geschosshohe Fenster im ersten und zweiten Obergeschoss ermöglichen eine maximale Einstrahlung von natürlichem Licht. Diese transparente Struktur steht im Kontrast zu der geschlossenen Fassade im Erdgeschoss, die durch einen hohen Wandanteil viel Platz für die Aufstellung von Regalen und damit eine hohe Raumnutzung ermöglicht. Hier finden sich auch bodenhohe Schaufenster an der Ecke der West-Nordfassade.

Zur Betonung des Haupteingangs der Büros im ersten und zweiten Obergeschoss wird die transparente Glasfassade in der Mitte der Nordfassade durch einen geschlossenen Teil unterbrochen.

Zwei Loggien an der Südfassade schaffen einen Aussenraum

Auskreuzungen, die für das Tragwerk verwendet werden, schmiegen sich im Innenraum an die Fassade und bilden in alle Richtungen ein besonderes Element, welches es ermöglicht, die Transparenz im Gebäude zu erhalten.

Bezug nehmend auf die Lage des Gebäudes neben den Bahngleisen und den Werkstätten der BURAG AG wurde die Verwendung von Materialien mit industriellen Konnotationen gewählt, die in Qualität und Ausführung dem Projekt die gewünschte Repräsentativität geben. Die Auswahl einer Aluminium-Paneel-Fassade verleiht dem Gebäude einen modernen Charakter – und die Wahl der dunklen Fassade gibt ihm in der Umgebung eine besondere Betonung.



- ◆ Hohe Frequenzen
- ◆ Direkt neben dem Bahnhof
- ◆ Lichtdurchflutete Räume
- ◆ Erdgeschoss wird an Coop vermietet

WINKELWIS ESCHLIKON

1. OG: Mietfläche Gewerbe ca. 800 m²
2. OG: Mietfläche Gewerbe ca. 800 m²

An der Hilagstrasse entsteht ab 2025 das Geschäftshaus «Winkelwis» mit Gewerbe- und Büroflächen im 1. und 2. OG, welche einzeln oder auch als Gesamtfläche angemietet werden können.

Alle Informationen

TARU INVEST AG
 Hilagstrasse 18
 8360 Eschlikon
 071 973 90 89

BURAG
 BRINGT METALL IN FORM
www.burag.ch



Die Rohrumformspezialisten

BURAG liefert Komponenten für die Landtechnik, welche weltweit zum Einsatz kommen.



BURAG
 BRINGT METALL IN FORM

Hilagstrasse 18
 CH-8360 Eschlikon

info@burag.ch
burag.ch

Der Rolls-Royce unter den Traktoren kam aus Wil



Hürlimann-Traktoren sind ein prägendes Kapitel in der Industriegeschichte der Region Wil. In ihnen vereinigen sich technische Innovationen mit Schweizer Präzisionsarbeit. Produziert werden sie heute zwar im Ausland, die Besitzerin SDF hat aber noch einen Standort in Schwarzenbach.



Zu Beginn des 20. Jahrhunderts wurde die Mechanisierung in der Landwirtschaft immer mehr zum Thema. Um entsprechende Maschinen zu bauen, gründete August Högger 1912 in Wil eine mechanische Werkstätte, aus der 1936 die Agrar Landmaschinen hervorging. Heute hat sie ihren Sitz in Balterswil als Agrar Landtechnik AG.

Ein Werkzeugschlosser-Lehrling bei Högger war der Togggenburger Bauernsohn Hans Hürlimann (1901–1977). Nach seiner Ausbildung machte dieser Bekanntschaft mit einem Industriellen, der ihn zur Auswanderung in die USA bewegen wollte. Kurz vor der Abreise wurde Hürlimann als Verkäufer in seinen ehemaligen Lehrbetrieb zurückgeholt.

«Der erste Traktor mit einem französischen Bernard-Einzylinder-Motor entwickelte 8 PS.»

Schwierige Startbedingungen

Auf seinen Kundentouren fiel Hans Hürlimann auf, dass es vielen Landwirten an einem Mehrzweck-Traktor mangelte. Der ehrgeizige Tüftler steckte viel Freizeit in die Konstruktion eines Traktor-Prototyps. 1929 gründete er in einem leerstehenden Stickerieilokal ein Unternehmen für die Serienfertigung entsprechender Fahrzeuge. Der erste Traktor mit der Typenbezeichnung 1K8 mit einem französischen Bernard-Einzylinder-Motor entwickelte eine Kraft von 8 PS. Der Start der Firma fiel in die Zeit der Weltwirtschaftskrise und war demnach herausfordernd. Seine Eltern sowie Bürgen verhalfen dem Jungunternehmer zu den nötigen finanziellen Mitteln.

Die junge Firma stellte 1931 den ersten Vierzylinder-Traktor mit einer Leistung von 18 PS vor. Die ersten Hürlimann-Fahrzeuge waren mit Eisenreifen mit Hartgummi-Stollen ausgerüstet. In den Folgejahren waren sie auch mit Luftbereifung erhältlich. Hans Hürlimann wollte möglichst viele Komponenten selbst herstellen und lediglich die Elektrobestandteile sowie die Reifen von Zulieferern erwerben. Ab 1933 wurden zusätzlich Industrietraktoren ins Produktionsprogramm aufgenommen; sie verfügten unter anderem über eingebaute Seilwinden.

Innovative Konstrukteure

1932 stiess der Automechaniker Josef Köpfli zum Unternehmen, wo er zum Chefmonteur und zum erfolgreichen Verkaufschef für die Innenschweiz aufstieg. Der Tüftler entwickelte

die Ganzranksteuerung sowie die Einzelradbremse, die beide patentiert wurden. Die nächste Erfindung Köpfli war die Ganzrad-Vorderachse mit Zahnradlenkung, diese wollte Hürlimann nicht weiter verfolgen. In der Folge verliess Köpfli das Unternehmen und baute ab 1948 seine eigenen Fahrzeuge, die Köpfli-Traktoren, zuerst in Weesen, später in Uster, Neuhausen und Freienbach – 1964 war Schluss.

1935 trat Ariste Liengme als Motorenkonstrukteur in die Hürlimann-Firma ein. Er hatte bisher in einem Motoren-Zulieferbetrieb im Neuenburger Jura gearbeitet. Als dessen Patron starb, wechselte Liengme nach Wil. In der Folge stellte das Wiler Unternehmen 1938 ein völlig neu konstruierter Traktor mit der Typenbezeichnung 4T42 vor. Er verfügte über ein Fünfgang-Getriebe mit Seitenschaltung sowie eine Hinterradbremse. 1939 hatte zudem der erste Direkteinspritz-Dieselmotor an der Landi in Zürich seine Premiere. Wiederholte Innovationen trugen zum guten Ruf der Ostschweizer Traktorenbauer bei. Hürlimann pflegte in einzelnen Bereichen die Zusammenarbeit mit Saurer in Arbon.

Grosser Fabrikneubau

Mittlerweile florierte der Betrieb in Wil so sehr, dass in den Jahren 1937–39 ein grosser Fabrikations- und Bürokomplex im zeitgenössischen Bauhaus-Stil errichtet werden konnte. Er wurde nach dem Krieg erheblich erweitert. In Europa war die Maschinenindustrie als Kriegsfolge weitgehend zerstört. Die grosse Nachfrage nach Traktoren in den umliegenden Ländern konnte Hürlimann abdecken. Bis 1958 wirkte sich zudem die Kontingentierung sowie von den hohen Einfuhrzöllen in die Schweiz vorteilhaft aus, damit waren die Traktorenbauer vor Konkurrenz geschützt. Rund 500 Traktoren wurden damals pro Jahr im Werk in Wil hergestellt. Gemäss Schätzungen waren bis 1979 rund 28'000 Fahrzeuge zusammengebaut worden.

Positive Kommentare von Liebhabern

Bei den Landwirten galten die Hürlimann-Traktoren als unkompliziert in der Bedienung und als sehr robust. Wegen seiner hohen Qualität war von Hürlimann-Fahrzeugen als «Rolls-Royce» unter den Traktoren die Rede. Der Firmenpatron galt als Perfektionist. Wie unzählige Kommentare im Internet zeigen, sind die Fahrzeuge bis heute für Liebhaber weit mehr als Arbeitsgeräte, sie haben Kultstatus und werden liebevoll restauriert und gepflegt.

Neben Landwirten war auch die Armee sowie die Industrie Abnehmer der Fahrzeuge. Zur Produktpalette gehörten auch Kleinstserien sowie Spezialanfertigungen, etwa für das Anlegen von Gräben für die Wasserversorgung in Nordafrika und im Nahen Osten. Diese Traktoren waren mit Grabenfräsen ausgerüstet.



WIR STEHEN HINTER IHNEN.



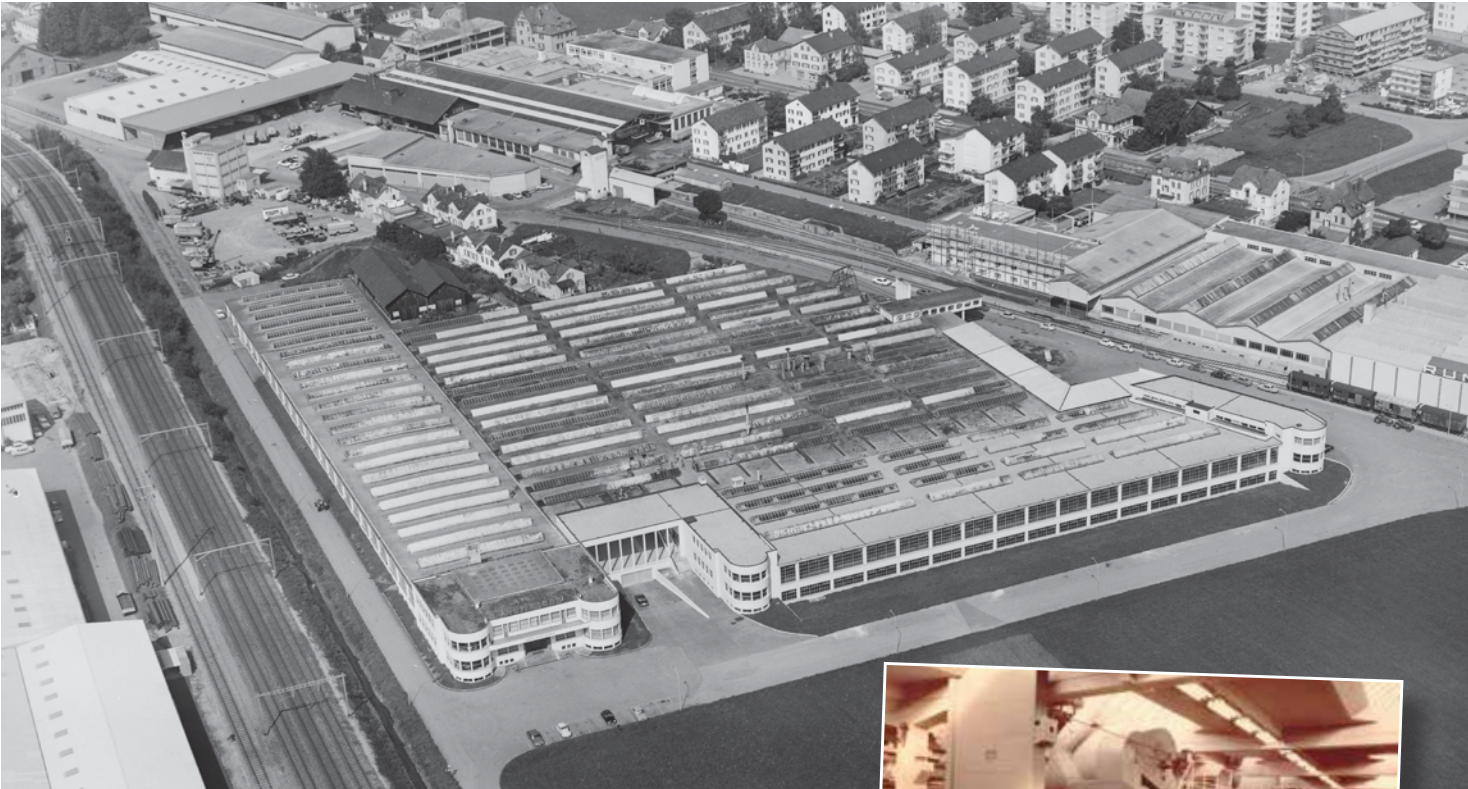
Partnerschaft ist unser Versprechen. Wir sind verbindlich und pflegen partnerschaftliche Geschäftsbeziehungen. Als führender Stahldienstleister punkten wir seit Jahren mit Fairness. Wir sind bekannt für unsere verlässliche Teamleistung und spielen zielführend Doppelpass mit unseren Kunden. Erfolge feiern wir gerne gemeinsam mit unseren Fans. SCHMOBI ist das Stahlportal der Industrie. Qualität, Geschwindigkeit und Partnerschaft vereint – das ist unsere erfolgreiche Taktik. **Sie bestellen. Wir liefern.**

SCHMOLZ + BICKENBACH Stahlcenter AG

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

SCHMOBI.CH





Von den 28'000 Hürlimann-Traktoren, die von 1929 bis 1979 in Wil gebaut wurden, ist noch etwa die Hälfte in Betrieb.

Farbänderung durch Zirkus

Ab 1959 wurden die Traktoren im typischen rot lackiert, zuvor waren sie einheitlich grau. Auf Wunsch waren sie auch in Grün erhältlich, da manche Landwirte fürchteten, die rote Farbe könnten ihre Stiere in Rage bringen. Es wird vermutet, dass die Farbwahl rot mit einem Zwischenfall zusammenhängt: Nach einem Gastspiel in Wil blieben die Fahrzeuge des Zirkus Knie beim Abbau im Morast stecken. In der Not wandte man sich an die Firma Hürlimann, die mit ihren Traktoren die nötige Zugkraft entwickeln konnten. Gleichentags erwarb das Zirkus-Unternehmen zwei dieser Fahrzeuge. Die knalligen Farben des Zirkus inspirierten die Traktorenbauer zur Farbänderung, die lange Zeit typisch war.

In den Siebzigerjahren machte sich die sinkende Rentabilität des Unternehmens bemerkbar, Löhne auf Schweizer Niveau sowie hohe Materialkosten liessen die Gewinnmargen schrumpfen. Zudem verkauften Mitbewerber ihre Traktoren zu einem deutlich tieferen Preis.

Seit 1981 ist Hürlimann Teil der SDF-Gruppe aus Italien, zu der auch Markennamen wie Lamborghini Trattori, Deutz-Fahr sowie SAME gehören. Der Schweizer Firmensitz ist in Schwarzenbach. Produziert werden die Hürlimann-Traktoren heute im italienischen Treviglio sowie im deutschen Lauingen.

Text: Adrian Zeller

Bilder: zVg, huerlimann-tractor.de

**Jetzt
Probefahren:
150 Elektro-Autos
zur Auswahl!**



*Willkommen im grössten Autohaus der Ostschweiz.
800 Autos. Und eine ganze Welt dazu.*

Autowelt von Rotz
Bild – 9500 Wil SG
Telefon 071 913 33 66
www.vonrotz.ch

von Rotz®
Autowelt

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



Erfahren Sie mehr:
www.leaderdigital.ch



kindlimann

a company of
VAN LEEUWEN



www.kindlimann.ch



**Leidenschaft
für Stahl
seit 1946.**

Wie Wil industrialisiert wurde

Um 1850 begann die Industrialisierung der Region Wil, deren Schwergewicht zuerst auf dem Textilbereich, dann auf dem Maschinenbau lag. Fast gleichzeitig nahm die Bahnlinie Winterthur-Wil ihren Betrieb auf – kein Zufall.

754 schenkte der Alemanne Rothpald Abt Otmar Güter in Rickenbach, Wila und Züberwangen. Die Gründung einer Stadt dieses Namens war ein staats- und wirtschaftspolitischer Akt der im 11./12. Jahrhundert zur Macht gelangten Herren (seit 1209 Grafen) von Toggenburg.

Das exponierte Wil stand bald im Strudel kriegerischer Ereignisse

Der schreckliche Brudermord von 1226 im Hause Toggenburg hatte zur Folge, dass der vergrämte Vater Graf Diethelm I. (gest. 1229) die Stadt dem St. Galler Abt Konrad von Bussnang (1226–1239) übergab. In den Auseinandersetzungen um das Erbe des 1264 ausgestorbenen Geschlechts der Kyburger wurde Wil zum Zankapfel zwischen St.Gallen und dem erbfreudigen König Rudolf von Habsburg. Am östlichen Ufer der Thur entstand das habsburgische Konkurrenz-Städtlein Schwarzenbach. 1292 gelangten die Habsburger durch einen Handstreich in den Besitz der Äbtistadt und liessen sie in Flammen aufgehen. Die Wiler mussten nach Schwarzenbach übersiedeln. In einem gütlichen Vergleich von 1301 wurde Wil dem Kloster St.Gallen zurückgegeben.

Von diesem Zeitpunkt an blieb Wil unbestrittenes Eigentum der Äbte

Ausnahme waren zwei Jahre, als 1407 die siegreichen Appenzeller Einlass begehrten. Als das Kloster 1451 ein Schirmbündnis mit den Orten Zürich, Luzern, Glarus und Schwyz einging, wurde Wil Sitz der eidgenössischen Amtsmänner. Unter Fürststab Ulrich Rösch (1463–1491) erfuhr die Stadt dank zusätzlicher Wochenmärkte einen wirtschaftlichen Aufschwung. Die eingedrungene Reformation wurde nach dem Sieg der katholischen Orte bei Kappel 1531 wieder rückgängig gemacht. Die äbtische Herrschaft ging erst 1798 zu Ende, als die alte Eidgenossenschaft zusammenbrach und sich das Fürstenland unabhängig erklärte.

In der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts wurden die Stadtmauern und Stadttore grösstenteils abgebrochen, nur das Schnetztor blieb. 1835 gestaltete der Ingenieur Alois Negrelli die durch die Altstadt führende Landstrasse neu, um das starke Gefälle auszugleichen. 1855 nahm die Bahnlinie Winterthur-Wil ihren Betrieb auf; sie wurde 1856 bis Rorschach verlängert. 1870 eröffnete die Toggenburger Bahn die Strecke Ebnat-Wil, die 1887 bis Frauenfeld geführt wurde. Ende der 1960er Jahre erhielt Wil Anschluss an die Autobahn A1 von Zürich nach St.Gallen.



Der Autobahnbau bei Wil um 1967.



Sind Ihre Statuten
auf dem aktuellen
Stand?

Benötigen Sie
Unterstützung
in der Nachfolge-
planung?

Haben Sie die
nötigen
Vorkehrungen zur
MWST-Satz-
erhöhung
getroffen?



Wir gehören
zum Kreis der TOP
Steuerexperten
& Treuhänder*.

Fragen Sie uns! Wir unterstützen Sie bei der Umsetzung und decken das gesamte Spektrum von Unternehmensberatung, Steuer-/Rechtsberatung, Wirtschaftsprüfung und Treuhandwesen kompetent ab. Sprechen Sie mit uns oder verlangen Sie online eine unverbindliche Offerte!



Romanshorn · Frauenfeld · Fribourg · Rorschach · St.Gallen · Zürich
T +41 71 466 71 71 · info@provida.ch · provida.ch

*Gemäss Erhebung des unabhängigen Marktforschungsinstitut Statista



Die Belagerung von Wil durch protestantische Truppen 1712.

Um 1850 begann die Industrialisierung

Deren Schwergewicht lag zuerst auf dem Textilbereich und dann auf dem Maschinenbau. Wichtig waren etwa die Jacquard- und Buntwebereibetriebe von Johann Baptist Müller und seinen Söhnen sowie die Filzfabrik von Fridolin Müller. Die Stickerei blühte ab 1895 mit der Schifflistickereifabrik Reichenbach, in deren verlassene Gebäude Alois Ruckstuhl 1925 mit seinen Strumpffabriken Royal einzog.

Im 19. Jahrhundert entstanden in Wil auch vier Bierbrauereien, von denen die Brauerei Hof nach der Übernahme durch die Brauerei Hürlimann 1983 als letzte den Betrieb einstellte. Seit 1892 verfügt Wil über eine Kantonale Psychiatrische Klinik, seit 1970 über ein Allgemeinspital.



Wil 1963.

Weitere Betriebe produzierten Wäsche, Strick- und Wirkwaren, Hemden, Blusen, Kinderkleider, Klöppelspitzen, Posamenten, Paramenten und Fahnen. 1929 gründete Hans Hürlimann die erste schweizerische Traktorenfabrik (1983 Schliessung). Wirtschaftlich bedeutend waren ab 1936 die Landmaschinenfirma Agrar, ab 1937 die Nähmaschinen- und Nadeln- und Nadelfabrik Nadag sowie wenig später die Sumag-Sägen. Die Stihl & Co. exportiert heute weltweit Sägeketten.

Text: Stephan Ziegler
Bilder: zVg

Anzeige

Agentur BBK

We love what you do.

**Strategie,
Design
und Digital.**



Member of
Art Directors Club
Switzerland



Das Firmen-Who-is-who der Region Wil

Die Region Wil ist reich an innovativen KMU. Wir stellen Ihnen eine Auswahl der «Big Player» aus der Gegend zwischen Uzwil und Wängi, Kirchberg und Affeltrangen vor.

- **Aldi Suisse AG**, Schwarzenbach

Aldi Suisse um CEO Jérôme Meyer gehört zu Aldi Süd, die auf drei Kontinenten in elf Ländern vertreten ist und über rund 6500 Filialen verfügt.

- **Aluwag AG**, Niederbüren

Aus Niederbüren heraus versorgt die Aluwag AG um CEO René Wagner Technologieführer der Megatrends «Mobilität» und Maschinenbau» mit Druckguss-Lösungen.

- **Auto Welt von Rotz AG**, Münchwilen

Die Auto Welt von Rotz AG um CEO Karin von Rotz ist nicht nur im Autohandel und -service tätig, sondern betreibt am Firmenstandort Münchwilen auch ihr Clever-Stay-Hotel.

- **Bühler Group**, Uzwil

Täglich kommen Milliarden Menschen mit Technologien von Bühler in Kontakt, um ihre Grundbedürfnisse an Lebensmitteln und Mobilität zu erfüllen. CEO ist Stefan Scheiber.

- **Camion Transport AG**, Wil

Camion Transport gehört zu den führenden Transport- und Logistikunternehmen der Schweiz. Die Unternehmensleitung um Josef Jäger ist seit Gründung 1925 in den Händen der Familie Jäger.

- **Cicor Management AG**, Bronschhofen

Cicor aus Bronschhofen (CEO: Alexander Hagemann) bietet Outsourcing-Lösungen für Entwicklung und Herstellung elektronischer Baugruppen sowie kompletter Geräte und Systeme.

- **Corvaglia Group**, Eschlikon

Corvaglia bietet innovative Verschlusslösungen für PET-Flaschen. Die Firmengruppe aus Eschlikon um CEO Romeo Corvaglia zählt auch multinationale Grosskonzerne zu ihren Kunden.

- **De Martin AG**, Wängi

Die De Martin AG aus Wängi um CEO Thomas De Martin veredelt Werkstücke aller Art durch einzigartige galvanische und chemische Verfahren.



- **Ed. Vetter AG**, Lommis

Hochbau, Tiefbau, Generalunternehmung sowie der Verkauf und die Bewirtschaftung von Immobilien sind die Kernkompetenzen der Ed. Vetter AG um Urs, Josef und Edi Vetter.

- **Elite Garage AG**, Zuzwil

Die Elite Garage AG in Zuzwil um CEO Mario Felix stellt auf Ihrem Ausstellungsgelände (40'000 m²) eine Vielzahl verschiedenster schöner und exklusiver Fahrzeuge aus.

- **Elkuch Eisenring AG**, Jonschwil

Das Angebot der Elkuch Eisenring AG um CEO Raphael Ludwig reicht von Stahlzargen für Holztüren über Stahltüren und Buswartehäuschen bis zu öffentlichen WC mit kompletter Einrichtung.

- **Fairdruck AG**, Sirnach

Die Fairdruck AG aus Sirnach um CEO Hansjörg Brunner ist ein modernes Druckzentrum und ein zuverlässiger, flexibler Lieferant für sämtliche (Geschäfts-)Drucksachen.

- **Flawa AG**, Flawil

Die Flawa um CEO Pascal Schwarz entwickelt und produziert in Flawil mit einem 67-köpfigen Team Watte und Hygiene-Produkte wie Wattepedas, Schuhkomponenten oder Schutzmasken.

- **Gremolith AG**, Bazenheid

Die Gremolith AG um CEO Jochen Keller ist Partner für Produktion, Beratung und Entwicklung von Polyester-, Giess- und Phenolharzen für Kunststoffhersteller und Industrie.

- **Griesser AG**, Aadorf

Die Griesser AG aus Aadorf um CEO Urs Neuhauser gehört zu den führenden Unternehmen in Europa für hochstehenden und ästhetischen Sonnenschutz von Fenstern und Terrassen.

- **Gressel AG**, Aadorf

Die Gressel AG um CEO Jörg Maier ist Schweizer Marktführer als Anbieter hochwertiger Spannmittel, die von der klassischen Anwendung bis zur Automation eingesetzt werden.

- **Halag Chemie AG**, Aadorf

Forschung und Entwicklung, modernste Produktionsanlagen und individuelle Kundenlösungen haben die Halag um CEO Martin Schenk zum führenden Unternehmen der Betriebs- und Hygiene gemacht.

- **Hawle Armaturen AG**, Sirnach

Die Hawle Armaturen AG um Daniel Kruppen und Adrian Faust ist führender Armaturenhersteller in der Schweiz für Wasser-Leitungs- und -Anlagenbau sowie Anlagen für die Gasversorgung.

UTIS
HAUSER
CHER
ELLER
ELITE
GARAGE
ALUWAG

Zuckerriet

Uzwil

VETTINGER
ER ZÜGER
ELAWA

Oberbüren

Uzwil

UZE
ELKUCH
ISENRING

Flawil

Fehlt Ihr Unternehmen in unserer Übersicht?

– Schicken Sie uns Ihre Medienmitteilungen
oder Firmeninfos an sziegler@metrocomm.ch

- **Heimgartner Fahnen AG, Wil**

Die Heimgartner Fahnen AG um CEO Nicos Höhener stellt über 90 Prozent ihrer Fahnen und Flaggen in Wil her – und das seit 1948.

- **Holcim, Niederstetten**

Holcim (CEO: Jan Jenisch) produziert an rund 60 Standorten Zement, Kies und Beton und recycelt Abbruchmaterialien – unter anderem in Niederstetten und Kirchberg.

- **IGP Pulvertechnik AG, Wil**

Die IGP Pulvertechnik AG um CEO Marc Züllig ist einer der führenden Pulverbeschichtungshersteller der Schweiz. Das Wiler Unternehmen ist weltweit präsent und beschäftigt rund 600 Mitarbeiter.

- **Joma Trading AG, Aadorf**

Die Joma Trading AG aus Aadorf um CEO Nadja Sternik-Mäder bietet kompetente Beratung, Planung und Verkauf von Büroeinrichtungen.

- **Keller Züberwangen AG, Züberwangen**

Die Manufaktur um Reto Broger verbindet handwerkliche Tradition mit modernster Technik – für individuelle Möbel, Küchen-, Bad- und Büromöbel sowie Innenausbau-Elemente.

- **Kindlimann AG, Tobel-Tägerschen**

Die Kindlimann AG um CEO Pirmin Helbling ist der führende Schweizer Vollsortiment-Stahl-Dienstleister mit Standorten in Tägerschen und Renens VD.

- **Larag AG, Wil**

Die Larag um CEO Bruno Jäger ist Spezialist für Nutzfahrzeuge, LKW und Motoren. Das Wiler Unternehmen bietet einen kompletten Service rund um Nutzfahrzeuge.

- **Micarna, Bazenheid**

Als Produzent von Fleisch, Geflügel, Eiern und Fisch und Mitglied der M-Industrie will die Micarna um CEO Peter Hinder immer «ein gutes Stück besser» sein.



Friedtalweg 20
CH-9500 Wil

Fon 071 913 70 80
Fax 071 913 70 88

info@mosima.ch
www.mosima.ch

MOSIMANN IMMOBILIEN TREUHAND AG

**Immobilienverkauf ist
Vertrauenssache**



Logisch, TKB.

**EINER FÜR ALLES -
ALLES FÜR EINEN.**

Der direkte Draht zu meinem TKB
Ansprechpartner für alle Finanzfragen ist für
mich als Unternehmer Effizienz pur.

tkb.ch/firmen



**Thurgauer
Kantonalbank**

FÜRS GANZE LEBEN



bingesser huber elektro ag

- **Prematic AG**, Affeltrangen

Kompressoren, Pneumatik, Vakuum, Gebläse und Zubehör sind die Kernkompetenzen der Prematic AG um CEO Daniel Frefel und über 70 Mitarbeitern in Affeltrangen.

- **Rutishauser Blumenfamilie**, Züberwangen

Bei der Blumenfamilie Rutishauser aus Züberwangen um CEO Bruno Rutishauser werden Liebe und Leidenschaft für Pflanzen von Generation zu Generation weitergegeben.

- **Same Deutz-Fahr Schweiz AG**, Schwarzenbach

Die SDF ist Ansprechpartnerin für die Schweizer Deutz-Fahr-, Hürlimann- und Same-Traktoren- sowie Deutz-Fahr Mähdrescher-Händler. CEO der italienischen SDF-Gruppe ist Lodovico Bussolati.

- **Schreinerei Fust**, Wil

Seit 1997 kultiviert Fust in Wil das Schreinerhandwerk. Rund 80 passionierte Schreiner, Planer und Lehrlinge schaffen mit CEO Markus Fust nachhaltige Werte für jedes Zuhause.

- **Silo AG**, Wil

Die Silo AG um CEO Roland Fritz betreibt die grösste private Kornkammer der Ostschweiz. In Wil wird der markante Silo als ihr geheimes Wahrzeichen betitelt.

- **Stihl Kettenwerk Schweiz**, Wil

Sägeketten für jeden Zweck, jede Leistung, jedes Fabrikat – über 70 Sägekettentypen werden bei der Stihl Kettenwerk GmbH & Co KG um CEO Joachim Zappe in Wil gefertigt.

- **Schmid AG energy solutions**, Eschlikon

Das Schmid-Sortiment reicht von Holzheizungen und Wärmepumpen für das Einfamilienhaus bis zur Holzfeuerungsanlage für den Fernwärme- und Industriebereich. CEO ist Philipp Lüscher.

- **Schmolz + Bickenbach Stahlcenter AG**, Bronschhofen

«Schmobi» zählt zu den führenden Anbietern im Stahlhandel in der Schweiz. In Bronschhofen beschäftigt das 1959 gegründete Unternehmen um CEO Peter Breitenmoser rund 100 Mitarbeiter.

- **Thurbobräu**, Wil

Seit rund zwanzig Jahren gehört Thurbobräu des Vereins «IdéeWil» zum Wiler Kulturgut. Ein Teil des Erlöses des Bierverkaufs kommt Vereinen in der Region zugute.

- **Thurcom**, Wil

Das Telekommunikationsunternehmen der Technischen Betriebe Wil um CEO Peter Trüby bietet Internet, TV, Festnetz- und Mobiltelefonie für Private und Unternehmen.

- **Uze AG**, Uzwil

Die Uze AG zählt zu den traditionsreichsten Immobilienunternehmen der Ostschweiz. Seit der Gründung 1892 ist der Betrieb in den Händen der Familie Bühler. CEO ist Tobias Wagner.

- **Vettiger Metallbau AG**, Oberbüren

Egal, ob Metallbau, Verglasung, Beschattungssysteme oder individuelle Konstruktionen, die Vettiger Metallbau AG um CEO Guido Vettiger kümmert sich darum.

- **Vettiger Stahlbau AG**, Eschlikon

Seit 1970 entwickelt Vettiger Stahlbau um CEO Roland Vettiger in eigener Fabrikation starke Produkte aus Stahl, Metall oder Glas.

- **W+P Weber und Partner AG**, Wil

Konzeption, Projektierung und Realisierung von cleveren Industriebaulösungen sind die Kernkompetenzen der W+P Weber und Partner AG um CEO Maurice Weber.

- **Wasu Baukeramik AG**, Fischingen

Die Wasu Baukeramik AG um CEO Walter Suter realisiert Plattenbeläge in Keramik und Naturstein, Mosaikarbeiten, Beläge für Boden und Wand sowie Ofen- und Cheminéeanlagen.

- **Züger Frischkäse AG**, Oberbüren

Das Oberbüerer Familienunternehmen Züger Frischkäse AG um CEO: Christof Züger verarbeitet frische, regionale Qualitätsmilch zu Frischkäse-Produkten.

- **Zürcher Kies + Transport AG**, Zuzwil

Die Kompetenzen und Leistungen der Zürcher Kies + Transport AG um CEO Stefan Eberhard konzentrieren sich auf Transport, Entsorgung, Recycling, Deponien, Kies und Natursteine.

Text: Stephan Ziegler
Bilder: zVg, MetroComm



Auf der Suche nach dem richtigen «Momentum»

Am diesjährigen Schweizer KMU-Tag begaben sich Key Note Speaker, KMU-Unternehmer sowie gegen 1200 Gäste in der Olma-Halle 9.1 auf die Suche nach dem richtigen «Momentum» für ihre Unternehmen und Projekte.





Am Freitag nach der Olma trafen sich zum zwanzigsten Mal Führungskräfte aus Klein- und Mittelunternehmen zu «ihrem» Tag, dem Schweizer KMU-Tag. Das Tagesthema lautete «KMU und Momentum – was Unternehmertum ausmacht» und betraf damit den Kern der unternehmerischen Tätigkeit: Die eigenen Ideen, Projekte und Mitarbeiter in eine Beziehung und Form bringen, in der man von Chancen im Markt profitieren und Gefahren dank idealer Aufstellung in Führung und Team bestehen kann.

Zum Einstieg in den Tag blickte Gastgeber Tobi Wolf vom Schweizerischen Institut für KMU und Unternehmertum (KMU-HSG) zurück auf die Anfänge des Schweizer KMU-Tags, der 2003 erstmals über die Bühne ging und von Anfang an hohe Nachfrage bei der Zielgruppe KMU fand. Auch HSG-Rektor Bernhard Ehrenzeller erwies mit einer Kurzansprache diesem erfolgreichen «HSG-Event-Spin-off» die Ehre.

Richtiges Momentum ist zentral

In der traditionellen KMU-Tag-Umfrage im Vorfeld des Anlasses hatten über 80 Prozent der KMU-Führungskräfte der Aussage zugestimmt, dass das richtige Momentum zentral für den Erfolg eines Unternehmens sei. Auf die Frage, ob ihr Unternehmen rückblickend ein Momentum verpasst habe und was der Grund dafür gewesen sei, gab es drei hauptsächliche Aussagen: «Wir waren zu wenig mutig», «Wir hatten zu wenig Ressourcen» und «Wir waren zu langsam.» Und 60 Prozent der Antwortenden sind überzeugt, dass sich in ihrem Unternehmen das Momentum in den vergangenen Monaten positiv verändert hat.

Lernen von der NASA

Nicole Büttner erklärte in ihrem Referat über künstliche Intelligenz, dass auch für die KMU und deren Momentum neue Tools wie ChatGPT innert weniger Monate eine Bedeutung erhalten

haben wie noch keine Entwicklung im historischen Rückblick. Bernhard Heusler, ehemaliger Präsident des FC Basel und heute als Jurist und Berater tätig, unterstrich in seiner Keynote die Bedeutung von Führungsqualitäten und Zusammenarbeit und der ehemalige NASA-Forschungsdirektor Thomas Zurbuchen zeigte in einem fesselnden Vortrag auf, dass tatsächlich auch Klein- und Mittelunternehmen von der amerikanischen Weltraumorganisation NASA und ihren Hochtechnologien lernen können.

Im neuen Format «KMU-Talk» unterhielten sich schliesslich 10vor10-Moderator Arthur Honegger, der durch den ganzen Tag führte, mit Claudio Minder von Kybun Joya, Tanja Zimmermann-Burgerstein von der Antistress AG und Til Zollinger von Zollinger Bio zu ihren ganz konkreten Erfahrungen mit Momentum und Unternehmertum.

Planted gewinnt Start-up-Pitch

Zum vierten Mal stellten sich in einer «Inspiration Session» nach der Mittagspause drei Start-ups in je zehnminütigen Pitches einem Publikumsvoting. Am meisten überzeugt hat die Teilnehmer im anschliessenden Voting Pascal Bieri von Planted, einem ETH-Foodtech-Spin-off im Bereich der alternativen Proteine.

[Der nächste Schweizer KMU-Tag findet am 25. Oktober 2024 statt.](#)

«Neugierig und mutig bleiben»

«KMU und Momentum – was Unternehmertum ausmacht» lautete das Tagungsthema des diesjährigen KMU-Tags. Einer, der wissen muss, was das bedeutet, ist Tobias Wolf. Der St.Galler ist nicht nur langjähriger Organisator des KMU-Tags, sondern gemäss dem Wirtschaftsmagazin «Bilanz» auch einer der erfolgreichsten Schweizer Unternehmer unter 40.

Tobias Wolf, zuerst ganz allgemein: Was macht Unternehmertum für Sie aus?

Für mich zeichnet sich Unternehmertum dadurch aus, immer wieder Chancen proaktiv zu suchen, kalkulierbare Risiken einzugehen und jeden Tag aus Erfolgen und Misserfolgen zu lernen.

Welches sind die entscheidenden Faktoren, die ein KMU dazu befähigen, ein Momentum im Markt zu schaffen und erfolgreich zu sein?

Es benötigt immer eine Mischung aus verschiedenen Elementen. Nicht zuletzt auch ein wenig Glück und Durchhaltevermögen. Aus unserer diesjährigen KMU-Tag-Studie wissen wir, dass es zentral ist, nahe am Kunden zu sein, um ein tiefes Verständnis für ihre Bedürfnisse zu entwickeln. Nicht zuletzt benötigt es auch die Fähigkeit und den Willen, sich schnell an Marktveränderungen anzupassen.

Inwiefern spielt heute die Innovation eine Rolle für KMU, die wirtschaftlich erfolgreich sein möchten? Welche Ansätze empfehlen Sie, um Innovationskraft zu fördern?

Innovation spielt seit jeher eine zentrale Rolle für jedes Unternehmen – das würde vermutlich kein Unternehmer abstreiten. Spannend ist jedoch die Frage: Wie viel Innovation darf sein und sollen wir jeden Trend oder Hype mitmachen oder gar zum Trendsetter werden? KMU gehen meistens unaufgeregter mit dem Thema Innovation um als etwa Start-ups. Diese unternehmerische Gelassenheit ist meiner Meinung nach ein wichtiges Erfolgsrezept vieler KMU. Ganz nach dem Motto «Weniger ist mehr. Jedoch wenn, dann richtig.»

Welche Bedeutung hat die Anbindung an lokale Gemeinschaften und Netzwerke für KMU?

Unsere KMU wissen um die Wichtigkeit der Anbindung an lokale Gemeinschaften und Netzwerke. Diese helfen, Vertrauen aufzubauen, fördern Kundenbindung und erweitern Geschäftsmöglichkeiten. Durch die Teilnahme an lokalen Veranstaltungen wie dem Schweizer KMU-Tag, dem Sponsoring von Vereinen oder der Zusammenarbeit mit lokalen Organisationen können KMU ihre Präsenz in der Gemeinschaft stärken. Letztlich schaffen starke lokale Verbindungen ein unterstützendes Umfeld, das sowohl für das Unternehmenswachstum als auch für die Entwicklung der Gemeinschaft förderlich ist.

Welche Rolle spielen Nachhaltigkeit und soziale Verantwortung für KMU in Bezug auf ihr Momentum und ihren Erfolg?

Nachhaltigkeit ist ein Thema, das uns alle tangiert. Nicht nur auf persönlicher, sondern ebenfalls auf KMU-Ebene. Auch in unserer diesjährigen KMU-Tag-Studie durften wir feststellen,

dass Schweizer KMU die Aspekte Nachhaltigkeit und soziale Verantwortung als äusserst relevant einschätzen. Noch nie haben KMU so viel in Nachhaltigkeit investiert und so viele konkrete Massnahmen umgesetzt.

«Noch nie haben KMU so viel in Nachhaltigkeit investiert.»

Wie können KMU erfolgreiches Unternehmertum in einer sich schnell verändernden Welt pflegen und weiterentwickeln, insbesondere im Hinblick auf die Digitalisierung und technologische Fortschritte?

Indem sie neugierig und mutig bleiben und gleichzeitig die Gelassenheit nicht verlieren. Veränderung gab es schon immer, die Kadenz hat aber vielleicht etwas zugenommen. Wenn KMU es schaffen, attraktiv zu bleiben für junge Talente und gleichzeitig den Nutzen aus der Zusammenarbeit verschiedener Generationen erkennen, dann werden nicht nur die Digitalisierung und der technologische Fortschritt, sondern auch viele weitere spannende Themen den KMU-Alltag befruchten.

Tobias «Tobi» Wolf ist seit 2017 das «Gesicht» des Schweizer KMU-Tags, dem Ostschweizer Erfolgsevent, der jährlich weit über 1000 KMU-Führungskräfte nach St.Gallen lockt. Wolf ist Lehrbeauftragter an der HSG, doziert, forscht und publiziert zu Themen wie Unternehmertum, Start-up-Spirit in KMU und Digitale Transformation. Zudem unterstützt Wolf zahlreiche KMU und Start-ups als Verwaltungsrat.

2017 gründete Wolf das mehrfach ausgezeichnete Start-up OnlineDoctor AG. 2022 wurde er zum zweiten Mal in Folge von der Bilanz, Handelszeitung, PME und Digital Switzerland als «Digital Shaper» gekürt und damit unter die 100 wichtigsten Köpfe der Schweiz gewählt, die die Digitalisierung im Land vorantreiben. Zudem zählt er laut Bilanz-Ranking «100 unter 40» zu den 100 erfolgreichsten Schweizer Unternehmer unter 40. Wolf wurde 2022 in den Vorstand der Wirtschaftsregion St.Gallen (WISG) gewählt und setzt sich dort für die erfolgreiche Entwicklung des Wirtschaftszentrums St.Gallen ein.

Tobias Wolf:

Chancen proaktiv suchen.

Text: Patrick Stämpfli
Bild: Marlies Beeler-Thurnheer

«Der KMU-Tag ist so sicher wie die Olma»

Mit seiner Alea lacta AG berät und begleitet der Diepoldsauer Roger Tinner seit 15 Jahren KMU in der Kommunikation. Zudem ist er Mitorganisator des Schweizer KMU-Tags, dessen 20. Ausgabe in diesem Jahr erfolgreich über die Bühne gegangen ist.

Roger Tinner, in diesem Jahr fand die 20. Ausgabe des KMU-Tags in St.Gallen statt. Ihr Mitorganisator Tobi Wolf erwähnte dies in seiner Rede zwar, ausgiebig gefeiert wurde das Jubiläum aber nicht. Warum nicht?

Wer das neuste Büchlein zum KMU-Tag mit dem Titel «Fit für die KMU-Superpower» liest, findet dort die Antwort. Aus unserer Sicht ist nämlich die Superpower von Klein- und Mittelunternehmen und deren Führungskräften die Gelassenheit und damit die natürliche Skepsis allen «Hypes» gegenüber. Das gilt ganz besonders für einen Eigenhype. Zudem feiert man bei Anlässen in der Regel beim Vierteljahrhundert das erste Mal richtig, das wäre dann in fünf Jahren.

«Die Superpower von KMU ist die Gelassenheit.»

Zum Jubiläum gab es aber ein paar Änderungen im Setting. So wurde etwa konsequent auf Give-aways von Veranstaltern und Sponsoren verzichtet. Weshalb?

«Weniger ist mehr» gilt auch für KMU. So gab es auch dieses Jahr wieder von vielen Sponsoren Give-aways, die aber gezielt in Workshops und an den Ständen an wirklich Interessierte verteilt wurden. Wir haben lediglich die ungefragte Abgabe an alle Teilnehmer abgeschafft – nicht zuletzt auf Wunsch von Gästen, die zurecht auch von KMU und uns als Organisatoren mehr nachhaltigen Umgang mit Ressourcen erwarten.

Ebenfalls neu war das Talk-Format mit KMU-Vertretern, dafür gab es keine Doppelinterviews mit Keynote-Referenten mehr. Weshalb wurden diese gestrichen?

Wir haben uns entschieden, KMU-Vertreter nicht mehr dem herausfordernden Auftritt vor über 1000 Leuten auszusetzen und stattdessen in einem «intimeren» Format genügend Platz zu geben. Die Doppelinterviews von früher waren gut, haben aber den «Flow» des Anlasses gelegentlich etwas gebrochen. Das wollten wir ändern.

Und wie kam der neue KMU-Talk an?

Die Feedback-Runde bei den Teilnehmern läuft noch, die bisherigen Rückmeldungen zeigen jedoch, dass der neue Talk bei einer Mehrheit positiv ankam. Für die Premiere sind auch wir damit zufrieden, sehen gleichzeitig aber auch noch Verbesserungspotenzial. Das ist übrigens fast jedes Jahr so.

Sie sind bei diesem Anlass seit Beginn dabei. Welches waren Ihre persönlichen Höhepunkte?

Über alle KMU-Tage hinweg war mein Highlight immer die Begegnung mit Teilnehmern, die ich während des Jahres praktisch kaum sehe. Dazu kamen natürlich viele begeisternde Referenten. Inhaltlich und von ihrem persönlichen Auftritt sind mir Hausi Leutenegger und Jean-Claude Biver am stärksten in Erinnerung geblieben, dazu Hazel Brugger, deren Verpflichtung uns riskant schien, sich dann aber als goldrichtig erwiesen hat.

Warum braucht es einen solchen Anlass?

Weil KMU-Führungskräfte einmal im Jahr den Begriff «Freitag» wörtlich nehmen sollen – und damit die Freiheit, von anderen Impulse für ihren Alltag zu erhalten oder ganz einfach das «Klassentreffen» mit anderen «KMU-lern» zu geniessen.

Nach dem KMU-Tag ist vor dem KMU-Tag. Der nächste findet am 25. Oktober 2024 statt. Gibt es schon erste Ideen?

Der Schweizer KMU-Tag ist so sicher wie die jährliche Olma, deren Termin unseren vorgibt. Konkrete Ideen entwickeln wir aufgrund der Teilnehmer-Feedbacks, unserer eigenen Beurteilung und dem Gespräch mit unseren Sponsoren, das jeweils Anfang Jahr virtuell stattfindet. Ein halbes Jahr vor dem Anlass, im April, machen wir dann thematisch den Sack zu und haben den Grossteil der Referenten zusammen.

Text: Patrick Stämpfli
Bild: Marlies Beeler-Turnheer

Willkommen
am Schweizer
KMU-Tag

Roger Tinner:

**Natürliche
Skepsis
gegenüber
Hypes.**



Von der Fremd- zur Selbststeuerung



Eigentlich wollte sie nicht in das Familienunternehmen einsteigen, 1996 tat sie es dennoch. Heute gehört Tanja Zimmermann-Burgerstein von der Antistress AG aus Rapperswil-Jona zu den wichtigsten Führungspersönlichkeiten der Schweiz und ist gern gesehene Referentin an Fachanlässen – etwa am KMU-Tag.

Tanja Zimmermann, das Thema des diesjährigen KMU-Tags lautete: «KMU und Momentum – was Unternehmertum ausmacht». Was macht Unternehmertum ihrer Ansicht nach aus?

Das Investment in eine Firma – und zwar nicht nur finanziell, sondern vor allem auch persönlich. Sei das im Bereich der Firmenkultur, der Strategie oder in finanziellen Fragen. Solche Überlegungen sind persönliche Entscheide, die von den Inhabern gefällt werden müssen. Man ist als Unternehmerin viel mehr selbst- als fremdgesteuert.

«Es gibt Unterschiede, wie Frauen und Männer mit Herausforderungen umgehen.»

Welche persönlichen Erfahrungen haben Sie auf Ihrer Unternehmerinnen-Reise gemacht, die besonders prägend waren?

Das Commitment meinem Vater gegenüber, dass ich, nachdem ich bereits mehrere Jahre in der Firma tätig war, die Leitung und Verantwortung übernehmen möchte. Das war nicht von Anfang an klar und benötigte auch eine Auseinandersetzung mit dem Thema. Auch die Pandemie war sehr prägend, denn die Herausforderungen waren gross, obwohl wir von den Umständen und dem starken Gesundheitsbewusstsein der Menschen profitieren konnten. Mir wurde in dieser Zeit zum ersten Mal bewusst, wie viel Verantwortung ich trage. Sowohl meinen Mitarbeitern gegenüber als auch den Kunden, die auf unsere Produkte zählen.

Inwiefern unterscheidet sich Ihrer Meinung nach die weibliche Herangehensweise an Unternehmertum von der männlichen?

Es gibt sicherlich Unterschiede, wie Frauen und Männer mit Herausforderungen umgehen. Ich glaube aber nicht, dass sich das Thema auf das Unternehmertum herunterbrechen lässt. Wichtig ist ein guter Mix, wir müssen gegenseitig voneinander profitieren. Frauen, die stark in Familie und Beruf eingebunden sind, können in verschiedenen Bereichen aber sicherlich eine andere Sicht der Dinge einbringen. Man lernt viel Zwischenmenschliches als Mutter oder als Frau mit engen Beziehungen zu Kindern. Und Multitasking hilft bekanntlich immer in der Arbeit. Man sagt ja, dass dies Frauen besser können (lacht).

Welche Ratschläge würden Sie jungen Frauen geben, die interessiert sind, Unternehmerinnen zu werden?

Grundsätzlich muss man an vielem interessiert sein, denn das Unternehmertum ist natürlich nicht ein Fachgebiet. Gerade

junge Frauen, die sich aufgrund ihrer Fachkompetenz in Männerdomänen bewegen, müssen früh lernen, authentisch zu bleiben. So haben sie die Chance, nicht nur einen fachlichen, sondern vor allem auch einen menschlichen Mehrwert in ein Unternehmen einzubringen. Jungunternehmer müssen alle mutig sein, ob Mann oder Frau spielt keine Rolle.

Inwiefern hat die Förderung von Diversität und Gleichberechtigung in Unternehmen und im Unternehmertum Einfluss auf Ihren beruflichen Werdegang und Ihre Geschäftsphilosophie genommen?

Dieses Thema war und ist schon immer stark verankert in meinem Unternehmen. Die Affinität zur Gesundheit ist per se etwas ausgeprägter bei Frauen. Deshalb gibt es viele weibliche Fachkräfte. Jedoch beschäftigen wir immer noch mehr Frauen in einem Teilzeitpensum als Männer. Jobsharing geht in gewissen Funktionen einwandfrei; für das Unternehmen ist es aber wichtig, das richtige Mass an Voll- und Teilzeitmitarbeitern zu haben. Unabhängig davon, ob es Männer oder Frauen sind.

Und wie sieht das beim Gehalt aus?

Lohntechnisch machen wir keine Unterschiede. Erfahrungsjahre im Berufsleben spielen aber natürlich eine Rolle – egal, ob im Teil- oder Vollzeitpensum.

«Jungunternehmer müssen alle mutig sein, ob Mann oder Frau spielt keine Rolle.»

Wie sehen Sie die Zukunft des Unternehmertums aus weiblicher Perspektive?

Ich hoffe, dass es in Zukunft für Frauen einfacher wird, Beruf und Familie unter einen Hut zu bringen. Das «entweder oder» ist zum guten Glück nicht mehr so verbreitet. Dafür braucht es aber weitere Infrastruktur und kreative Ansätze für die Fremdbetreuung der Kinder. Was genauso wichtig ist, ist die Flexibilität der Arbeitgeber, auch Führungsverantwortung mit reduzierten Arbeitspensum anzubieten. Voraussetzung ist aber immer auch die Bereitschaft, viel Engagement zu geben.

Text: Patrick Stämpfli

Bild: Marlies Beeler-Thurnheer

Existenzbedrohende Risiken erkennen

Das richtige Momentum kann für KMU matchentscheidend sein. Ebenso entscheidend ist für KMU aber auch ein seriöses Risikomanagement. Wie man den richtigen Versicherungsschutz wählt, weiss Hansjürg Freund, Generalagent Helvetia Versicherungen St.Gallen-Appenzell.

Hansjürg Freund, welche Arten von Versicherungen sind für KMU am wichtigsten und warum?

Abgesehen von den gesetzlich obligatorischen Versicherungen gibt es aus meiner Erfahrung für KMU eine wichtige Frage: «Wo sehen wir in unserer Geschäftstätigkeit die grössten Risiken und welches Schadenausmass könnten wir selbst tragen?» Diese ist in der Versicherungsberatung zentral. Sie hilft dabei, die Risiken richtig einzuschätzen, insbesondere, die existenzbedrohenden zu erkennen. Aktuell stellen wir grosse Risiken in den Themen Cybersicherheit, Rechtsschutz (Inkasso) und Transport fest.

In welchen dieser Bereiche kann Helvetia KMU unterstützen?

Bei Helvetia beraten wir mit einem Blick fürs Ganze. Alle unsere Berater sind zertifiziert und verfügen über ein breites Fachwissen. Im Gespräch mit Kunden finden sie passende Lösungen.

Welche Angebote und Dienstleistungen bieten Sie konkret im Bereich der Cybersicherheit?

Uns ist Prävention ein grosses Anliegen. Wir sensibilisieren in unserer Beratung unsere KMU explizit auf Cyberrisiken und den richtigen Umgang damit – beispielsweise mit kostenlosen Sicherheitstrainings für Mitarbeiter, Checklisten und Verhaltenstipps im Notfall. Denn die Realität ist: Cyberrisiken nehmen von Jahr zu Jahr zu. Und trotz guter IT-Sicherheitsvorkehrungen gibt es leider keine vollständige IT-Sicherheit. Wir bieten mit der Cyberversicherung die optimale Ergänzung für die finanzielle Absicherung im Schadenfall.

Wie unterscheidet sich die Auswahl von Versicherungen für KMU von der für grössere Unternehmen?

Die Versicherungen für KMU und grössere Unternehmen unterscheiden sich eigentlich nicht in Bezug auf die Produkte, sondern viel mehr in der Komplexität. Ob kleines oder grosses Unternehmen: Das Risikomanagement ist entscheidend. Sowohl KMU als auch grössere Unternehmen müssen ihre spezifischen Risiken und Bedürfnisse sorgfältig bewerten, um den richtigen Versicherungsschutz zu wählen. Eine Beratung durch eine Versicherungsexpertin oder einen Versicherungsexperten ist auf jeden Fall die richtige Entscheidung.

Wie können die Geschäftsverantwortlichen bei einem KMU schnell und unkompliziert herausfinden, ob ihr Betrieb richtig versichert ist?

Jedes KMU ist individuell, daher lohnt sich auf jeden Fall ein unverbindlicher Beratungstermin mit einer Fachperson. Wer sich vorerst selbst ein Bild machen möchte, kann einen Online-Check machen. Helvetia bietet einen auf ihrer Website an. Ein solcher Check gibt zwar Empfehlungen, ersetzt aber nicht die individuelle Beratung.

Sie besuchen KMU für Beratungsgespräche auch vor Ort. Weshalb ist das wichtig?

Für eine ganzheitliche Beratung ist es uns sehr wichtig, das Unternehmen zu kennen und zu verstehen. Gerade für eine erste Standortbestimmung ist ein Besuch vor Ort sinnvoll. Möglicherweise kommen so Themen auf, an die zuvor noch gar nicht gedacht wurde.

«Aktuell stellen wir grosse Risiken bei der Cybersicherheit fest.»

Welche Unterlagen sollte ein KMU für das erste Gespräch mit Helvetia vorbereiten?

Am besten werden alle bestehenden Versicherungspolizen bereitgelegt. Damit wird sichergestellt, dass keine Versicherungslücken bestehen, dass das KMU aber auch nicht überversichert ist. Bei bestimmten Anliegen, etwa Fragen zur beruflichen Vorsorge, legen Sie die entsprechenden BVG-Unterlagen bereit. Falls Sie sehr abhängig sind von Ihrer IT und über den Schutz einer Cyberversicherung sprechen möchten, sind Angaben zum IT-System wichtig.

Welche Auswirkungen kann die Wahl der Versicherungen auf die finanzielle Stabilität eines KMU haben?

Wir haben eingangs über die wichtigsten Versicherungen gesprochen. Für die finanzielle Stabilität ist es zentral, die existenzbedrohenden Risiken abzusichern. Die Wahl der Versicherung kann sogar zum Wettbewerbsvorteil werden, zum Beispiel bei der Pensionskasse: Wir erleben derzeit immer wieder, dass überdurchschnittliche Leistungen im BVG als Mehrwert angesehen werden. Das ist ein grosser Vorteil für Arbeitgeber bei der Rekrutierung von Fachkräften.



www.helvetia.ch/kmu

Hansjürg Freund:

Prävention ist uns ein grosses Anliegen.

Text: Patrick Stämpfli

Bild: Marlies Beeler-Thurnheer

Weniger ist mehr: Das gilt bei uns nur für die Kosten.

Weil gemeinsam besser ist.

Die Asga ist eine Genossenschaft. Das bedeutet, dass wir nur Ihren Gewinn zum Ziel haben. Dies erreichen wir auch, indem wir zu den Pensionskassen mit den tiefsten Verwaltungskosten gehören.

Erfahren Sie mehr über die Vorteile unserer genossenschaftlich organisierten Pensionskasse.
www.asga.ch

 **asga**
pensionskasse

helvetia.ch/kmu

In der Schweiz. Mit dem Gewerbe. **Bestens vertraut.**

Das unternehmerische Leben hat Chancen und Risiken.
Wir sind da, wenn es darauf ankommt.

Jetzt
mehr erfahren!



einfach. klar. helvetia 
Ihre Schweizer Versicherung



Fit für Nachhaltigkeit

Haben sich Ihre Kunden schon über Ihren CO₂-Fussabdruck erkundigt, bevor sie einen Auftrag erteilten? Und wollten Bewerber vor Unterzeichnung noch etwas über Ihr Engagement für die Umwelt wissen?

Grossunternehmen nehmen ihre Zulieferer vermehrt in die Pflicht. Der Fachkräftemangel wird über neue Forderungen mitgesteuert. Und zusätzlich nehmen gesetzliche Vorschriften und Regeln zur Nachhaltigkeit und ESG weiter zu. Diese Themen werden deshalb gleich doppelt für KMU relevant bzw. gar überlebenswichtig.

Als Schnittstellenbereich betrifft das Thema gleichzeitig verschiedene Funktionen im Unternehmen. Um den Überblick über die neue Herausforderung zu behalten, ist deshalb eine systematische Herangehensweise hilfreich.

Neugierig geworden? Wollen Sie mehr zur Weiterbildung wissen?



Nachhaltigkeit (ESG) für Kontroll- und Supportfunktionen: www.lam.unisg.ch/esg

Universität St. Gallen

Executive School of Management,
Technology and Law

Nachhaltigkeit für Supportfunktionen

In 5 Tagen lernen Sie, «**Environment, Social, Governance (ESG)**»-Risiken in Ihrer Unternehmung zu erkennen und anschliessend nachhaltig und integriert zu managen.

Datum: 29. Januar - 2. Februar 2024

lam.unisg.ch/esg

JETZT ANMELDEN

Impressionen





Zur Bildergalerie





LO Ostschweiz Der Showroom in Ihrer Nähe

LO

In einer dynamischen Welt sollte die Büroeinrichtung auf durchdachten Konzepten und Prozessen basieren. Durch ganzheitliches Denken und Handeln stellen wir für unsere Kunden zeitgemässe Lösungen sicher.

Erleben Sie im LO Showroom die Vielfalt unseres Sortiments.
Wir freuen uns auf Ihren Besuch!



LO Ostschweiz
Zürcherstrasse, Geschäftshaus Neuhof
9015 St. Gallen-Winkeln
www.lista-office.com/ostschweiz

LO Ostschweiz

OSTSCHWEIZ DRUCK

**Mut ruft
nach
Veränderungen**

ostschweizdruck.ch

ostjob[®].ch

Die besten Jobs in der Region.

Bis zum nächsten Schweizer KMU-Tag am 25. Oktober 2024





Eröffnung Anwendungs- und -Trainingszentren von Bühler

Bühler bündelt seine Lösungen, um Innovationen auf eine ganzheitliche und vollständige Weise voranzutreiben. Am 20. November öffnete das Unternehmen seine neuen und modernisierten Anwendungs- und Trainingszentren für Kunden und Partner. Fotografiert in Uzwil für den LEADER hat Gian Kaufmann.



Zur Bildergalerie





Investor Summit Liechtenstein

Zur Bildergalerie



Der Investor Summit Liechtenstein hat am 21. November erneut ausgewählte Start-ups mit Entscheidungsträgern und Investoren vernetzt. Hochkarätige Gäste wie Julian Teicke, Joachim Schoss und Sophie Lamparter hoben die Bedeutung von Innovationen hervor. Fotografiert im SAL – Saal am Lindenplatz in Schaan hat Daniel Schwendener.



Zukunft Ostschweiz

Zur Bildergalerie 

An «Zukunft Ostschweiz» machten am 20. November die IHK St.Gallen-Appenzell und die St.Galler Kantonalbank das Potenzial der Kernregion Ostschweiz sichtbar. Fotografiert in der Olma-Halle 2.1 für den LEADER hat Marlies Beeler-Thurnheer.





Preis der Rheintaler Wirtschaft



Zur Bildergalerie

Der Preis der Rheintaler Wirtschaft 2024 geht an den Lebensmittelproduzenten Lütolf aus St.Margrethen. Die Firma ist seit ihrer Gründung 1963 fest im Rheintal verankert und wird heute in dritter Generation von Christian und Marc Lütolf sowie Adrian Wüst geführt. Fotografiert am 23. November bei Bauwerk Parkett in St.Margrethen für den LEADER hat Rebekka Grossglauer.



Unternehmertag Liechtenstein

Zur Bildergalerie



Unter dem Motto «Offensiv in die Zukunft» fand am 25. Oktober der 18. Unternehmertag Liechtenstein statt. Unter den Referenten waren Hilti-Group-CEO Jahangir Doongaji, Diplomat Wolfgang Ischinger und Giahi-Inhaberin Giada Ilardo. Fotografiert in der Spörry-Halle Vaduz für den LEADER hat Marlies Beeler-Thurnheer.





Tag der offenen Tür bei HB-Therm

Zur Bildergalerie



Was im Mai 2021 mit dem Spatenstich begonnen hat, ist vollendet: Am 11. November konnte der HB-Therm-Neubau am «Tag der offenen Tür» besichtigt werden. Mit dem neuen Produktionsstandort werden nicht nur die vier bisherigen Standorte zusammengeführt, sondern auch die Nutzfläche auf 11'000 m² verdoppelt. Fotografiert für den LEADER an der Piccardstrasse in St.Gallen hat Rebekka Grossglauer..





Wirtschaftsforum Thurgau

Innovation und Teamgeist: So lauteten die Schlagworte des Thurgauer Wirtschaftsforums, das am 16. November zum 27. Mal über die Bühne ging. Fotografiert im Kongresszentrum Thurgauerhof in Weinfelden für den LEADER hat Rebekka Grossglauser.



Zur Bildergalerie



7. Continuum-Forum

Am 17. November fand das 7. Continuum-Forum als Jubiläumsgabe statt: Die Nachfolgespezialisten aus St.Gallen feiert heuer ihren 20. Geburtstag. Zu «Generationenmanagement in Familienunternehmen: familienexternes vs. familieninternes Management» referierten Maestrani-CEO Christoph Birchler, Filtex-CEO Silvan Wildhaber, Steuerexperte Peter Villiger und Continuum-Partner Rolf Brunner. Fotografiert im Einstein Congress hat Dani M. Frei.



Zur Bildergalerie



Blockaden

Neue Bauvorhaben und verdichtetes Bauen sollten eigentlich die Wohnungsnot eindämmen. Eigentlich. Denn viele Bauprojekte werden durch Einsprachen verhindert. Wann weist die Politik Profiteure und Querulanten in die Schranken?

Im ganzen Land sind Hunderte Wohnbauprojekte und städtischen Verdichtungen blockiert. Die Schweiz wächst jährlich um über 50'000 Haushalte, die alle eine Wohnung benötigen, rechnet etwa Immobilienjournalist Jürg Zulliger in der «NZZ» vor. Die Anspannung auf dem Wohnungsmarkt wird sich also verschärfen, weil zu wenig neue Wohnungen auf den Markt kommen.

Manchmal sind es kaum einzulösende Bauvorschriften oder der Ortsbild- und Heimatschutz, die jede Investitionstätigkeit behindern oder verunmöglichen. Manchmal sind es aber auch Anwohner, die um ihre Aussicht oder Ruhe fürchten. Konsequenzen sind Engpässe auf dem Wohnungsmarkt – und steigende Mieten.

«Es kann der Frömmste nicht in Frieden leben, wenn es dem bösen Nachbarn nicht gefällt.»

Johann Friedrich von Schiller (1759 – 1805), deutscher Dichter

Jeder irgendwie Betroffene kann gegen jeden noch so kleinen Aspekt eines geplanten Neubaus klagen – und alle Rechtsmittel bis vor Bundesgericht ausschöpfen. Selbst ein Clinch um Kleinigkeiten verzögert Bauprojekte oft um Jahre. Diese Rechtsmittel würden zunehmend missbraucht, findet nicht nur Jürg Zulliger.

Zwei Motive stehen im Vordergrund: Manche wollen grundsätzlich nicht, dass in ihrer Nähe gebaut wird. Daneben werden Einsprachen zum Geschäftsmodell: Ich ziehe meine Einsprache zurück, wenn du ... Oft knicken Bauherren ein und bezahlen lieber, als dass sie jahrelang vor Schranken kämpfen müssen.

Was tun gegen die Einsprachenflut? Gegen Bauten, die zonenkonform geplant sind, sollten keine Einsprachen mehr möglich sein. Gleichzeitig müssten finanzielle Konsequenzen drohen, denn heute ist es risikolos, auch unbegründet gegen ein Projekt vorzugehen: Das Bundesgericht hat 2017 entschieden, dass die Kosten eines Einspracheverfahrens «dem Einsprecher grundsätzlich nicht auferlegt» werden dürfen. Eine Ausnahme bieten lediglich «offensichtliche Missbräuche» – und solche zu benennen, fällt den Richtern häufig schwer.

Stephan Ziegler, LEADER-Chefredaktor



LEADER

10/2023

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

Verleger: Natal Schnetzer

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

Autoren: Philipp Landmark, Marion Loher, Patrick Stämpfli, Miryam Koc, Adrian Zeller, Michael Koch, Marlène Betschart, Lucas Keel, David Hugi, Barbara Gysi, Peter Gulser, Stephan Ziegler, Susanne Kutterer, Michael Götte, Robert Nef, Atilla Färber, Michael Steiner, Roland Rino Büchel, Walter Ernst, Sven Bradke, Nejc Hojc

Fotografie: Marlies Beeler-Thurnheer, Rebekka Grossglauser, Gian Kaufmann, Dani M. Frei, 123RF, huerlimann-traktor.de, Pixabay, Migros, zVg

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

Geschäftsleitung: Natal Schnetzer
nschnetzer@metrocomm.ch

Verlags- und Anzeigenleitung: Oliver Iten
oiten@metrocomm.ch
Marketingservice/ Aboverwaltung: Fabienne Schnetzer
info@metrocomm.ch

Abopreis: CHF 60 für 18 Ausgaben

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

Gestaltung/Satz: MetroComm AG

Produktion: Ostschweiz Druck AG,
CH-9300 Wittenbach

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

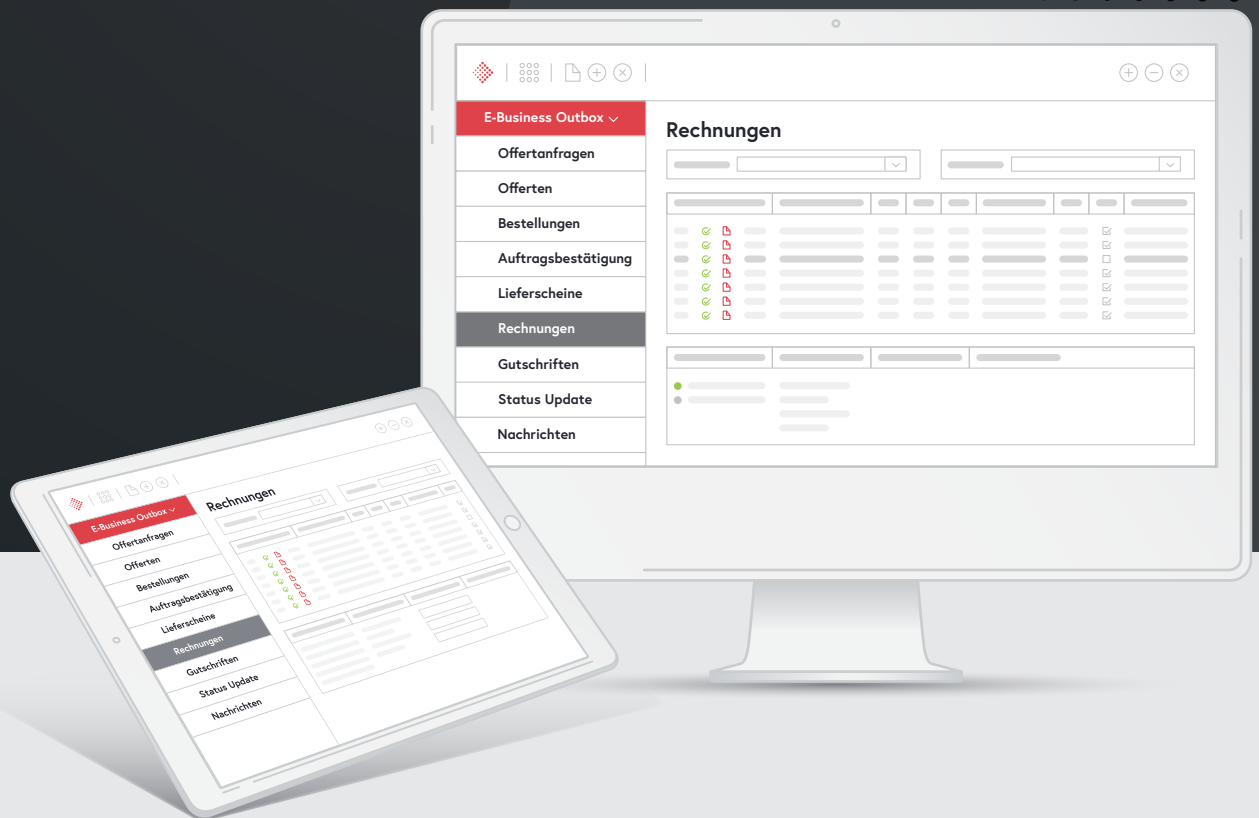
LEADER ist ein beim Institut für geistiges Eigentum eingetragenes Markenzeichen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Für unverlangt eingesandte Manuskripte übernimmt der Verlag keine Haftung.

ISSN 1660-2757



Geschäftsdokumente automatisiert austauschen

Abacus E-Business/E-Commerce – die Software
für den elektronischen Dokumentenaustausch

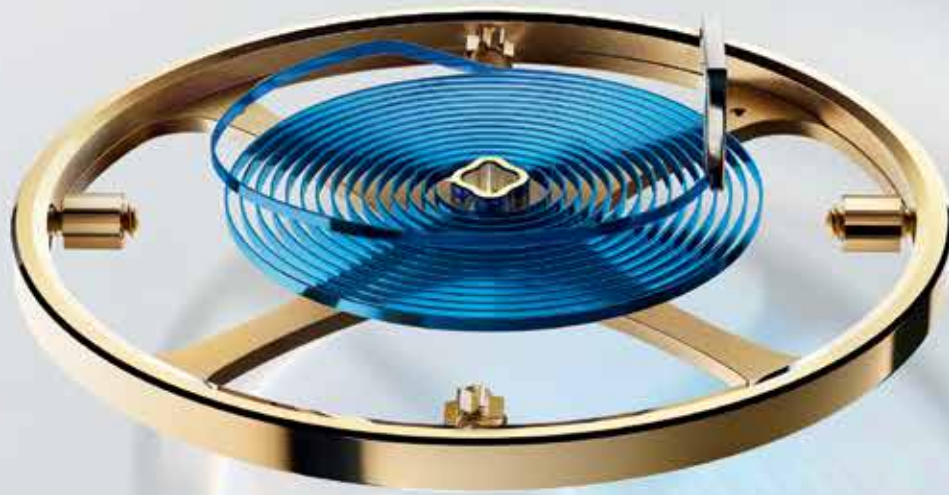


Ihr Nutzen mit Abacus E-Business/E-Commerce

Abacus E-Business gewährleistet einen medienbruchfreien und hochautomatisierten Datenaustausch mit Geschäftspartnern – rund um die Uhr, an sieben Tagen pro Woche. Digitalisieren Sie mit Abacus E-Business die Prozesse mit Ihren Kunden und Lieferanten und profitieren Sie vom Anschluss an gängige Netzwerke für E-Dokumente. Dies ermöglicht den Versand und Empfang von elektronischen Dokumenten (EDI) inklusive E-Rechnungen. Dadurch profitieren Sie von den Möglichkeiten, Daten mit Ihren Geschäftspartnern papierlos elektronisch auszutauschen und automatisch zu verarbeiten.



Weitere Informationen finden Sie unter:
abacus.ch/e-business



WARUM BLAU?

Das ist unsere Parachrom-Spirale. Sie ist der unverzichtbare Garant für die chronometrische Präzision der Uhr. 2005 vorgestellt und vollständig in unserem Haus entwickelt, stellt sie nahezu den Zenith der Möglichkeiten für Spiralfedern aus Metalllegierungen dar. Der Massstab der Abbildung täuscht jedoch. Ihr Rand ist dünner als ein einzelnes Haar und sie hat lediglich den Bruchteil des Gewichts einer Perle. Darüber hinaus hat sie im gewickelten Zustand einen Durchmesser von nur wenigen Millimetern. Vor äusseren Einflüssen wird sie durch ein Gehäuse geschützt, dessen Hermetik durch seinen Namen treffend beschrieben wird: Oyster (Auster). Es ist unnötig zu erwähnen, dass man die Parachrom-Spirale selten zu Gesicht bekommt.

Warum sollten wir uns also mit ihrer Farbe beschäftigen? Wir tun das, da dieser blaue Farbton für unsere Tradition der Exzellenz in der Uhrmacherei steht. Es ist die Farbe, die unsere einzigartige Legierung aus Niob, Zirkonium und Sauerstoff annimmt, wenn sie zur Unterbrechung des Oxidierungsprozesses eloxiert wird. Dieses Blau ist für uns von essenzieller Bedeutung, da es das anhaltende Leistungsniveau symbolisiert, dem wir uns selbst verschrieben haben. Diese Spiralfeder ist gegenüber Magnetfeldern unempfindlich, widersteht Temperaturveränderungen und ist sowohl gegen Stosseinwirkungen als auch Korrosion resistent. Daher tickt jede Rolex mit einer Parachrom-Spirale in einem ausserordentlich regelmässigen und dauerhaften Takt.

#Perpetual


HUBER


ROLEX