

# JAHRE 20 LEADER

DAS OSTSCHWEIZER UNTERNEHMERMAGAZIN

leaderdigital.ch

März 2 / 2023

Preis CHF 8.50

21. Jahrgang



## Rundum-Sorglos-Paket für Ihre Fahrzeugflotte?

Mehr herausfinden:



MIT SONDERTEIL  
**east#digital**

Maurice Weber:

*Nicht nur unternehmerisch  
bestens unterwegs*



# Sauber bleiben!

**pronto**

Wir verstehen mehr  
als Reinigung.

pronto-ag.ch

Zeitenwende im Tourismus

Nach der Pandemie ist vor dem Klimawandel

Bankenplatz Ostschweiz

Steigende Zinsen als Segen für die Volkswirtschaft

Meetings, Incentives, Conventions & Events

Zwischen Nachfrageboom und Krisenangst

**Bildung begeistert!**

**bzbs.**

bzbs.ch

# Die Zeit des billigen Geldes ist vorbei

Höhere Inflationsraten und gute Arbeitsmarktdaten haben genügt, dass an den Finanzmärkten die geldpolitische Gelassenheit der Angst vor starken Zinserhöhungen Platz gemacht hat.

Fed-Präsident Jerome Powell und seine Kollegen sprechen schon lange von der Notwendigkeit weiterer Zinserhöhungen. So richtig ernst nahmen die Finanzmärkte sie jedoch nicht, bemängelt etwa Thomas Stucki, CIO der St. Galler Kantonalbank. Sollen sie doch die Zinsen im ersten Quartal noch etwas erhöhen, aber dann geht es ab dem Sommer mit raschen Zinssenkungen weiter, so der Tenor.

Die SNB sagt zwar bei jeder sich bietenden Gelegenheit, dass die Inflation in der Schweiz zu hoch sei und die Gefahr von Zweirundeneffekten gross ist. Dennoch gingen fast alle Analysten davon aus, dass bei einem Leitzins von 1,25 Prozent oder spätestens bei 1,50 Prozent mit Zinserhöhungen der SNB Schluss ist. Jetzt hat der Wind gedreht. Prognosen für Fed-Zinsen über sechs Prozent machten die Runde, bevor der Konkurs der Silicon Valley Bank bekannt wurde. Aktuell beläuft sich das Zielband zwischen 4,50 und 4,75 Prozent. Es werde auch nicht mehr ausgeschlossen, dass die Fed ihr Erhöhungstempo von zuletzt 0,25 Prozent pro Schritt beschleunigt und den Leitzins um 0,50 Prozent anhebt, warnt Stucki.

Von der SNB wird darauffolgend ein Zinsanstieg von mindestens 0,50 Prozent auf 1,50 Prozent oder sogar 1,75 Prozent erwartet. Ende Jahr könnte der SNB-Zins gar bei 2,50 Prozent sein, blickt der SGKB-CIO in die Zukunft. Argumente dafür sind neben einer Inflationsrate von 3,4 Prozent immer höher erwartete Zinsen in der Eurozone. Was heisst das für unsere Wirtschaft? Die Zinserhöhungen werden ihre bremsende Wirkung auf die Konjunktur mit der üblichen Verzögerung erst in den nächsten Monaten entfalten. Dann wird sich die Abschwächung, die bisher vorwiegend in der Industrie zu erkennen ist, auf die anderen Sektoren ausbreiten. Ich hoffe, dass die SNB einen Peak von zwei Prozent nicht überschreiten und damit unserer Wirtschaft die Luft abschnüren wird.

Natal Schnetzer, Verleger



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

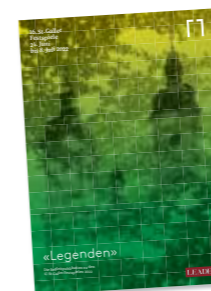
Der Macan.

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

## LEADER ist eine Marke – und davon profitieren auch Sie!



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

Bei Fragen stehen wir Ihnen per Telefon unter 071 272 80 50 oder via Email unter [leader@metrocomm.ch](mailto:leader@metrocomm.ch) gerne zur Verfügung. [www.leaderdigital.ch](http://www.leaderdigital.ch)

**LEADER**  
**SPECIAL**

«Gut, dass die COFOX-Leute nicht stur im angestammten Bau bleiben. Sie läuten mit neuen Druckergenerationen den Nachhaltigkeits-Frühling im Büro ein.»



Willkommen im Nachhaltigkeits-Frühling bei COFOX: Die neueste Generation an Tintenstrahldruckern überzeugt durch hohe Energieeffizienz, wenig Abfall und eine Druckqualität, die bisherige Tintendrucker alt aussehen lässt.

Ideal fürs Homeoffice, für kleinere Auflagen und für KMU und Verwaltungen, die der Natur Gutes tun und dabei erst noch Kosten sparen möchten. Ein Anruf genügt: 071 274 00 80.



## Stadler mit Auftragsrekord – und Gewinneinbruch

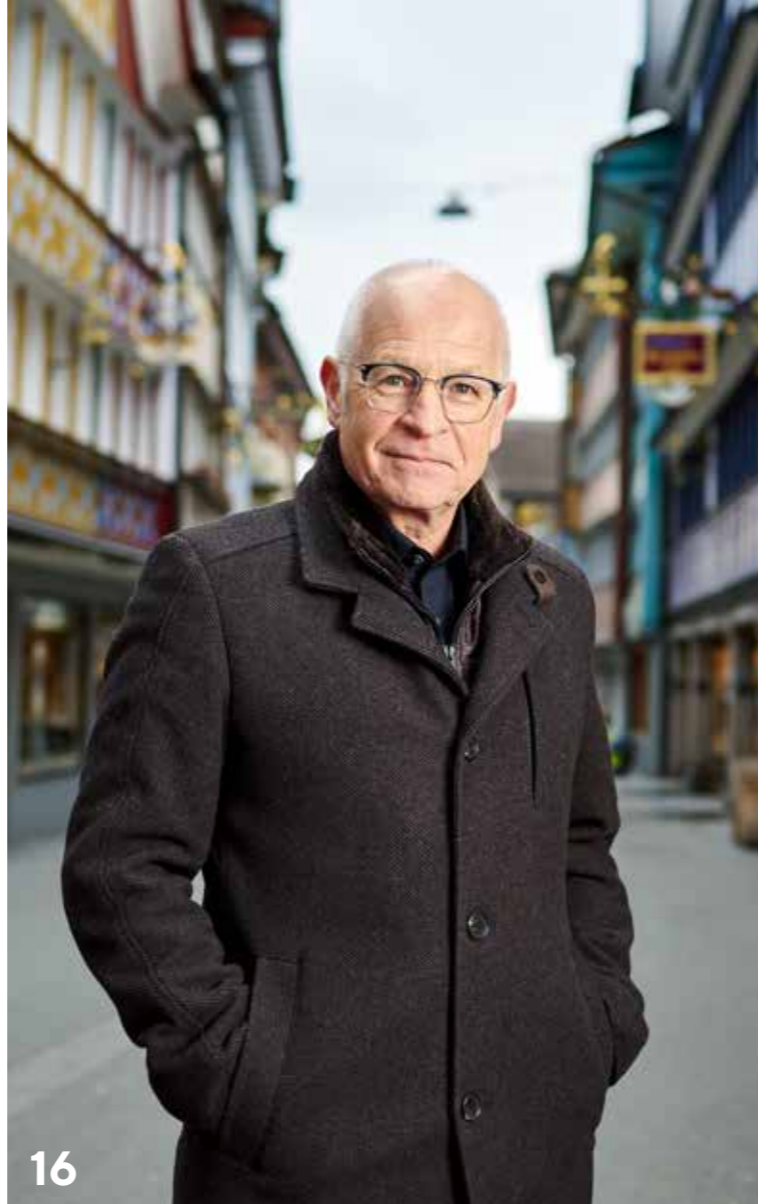
**Stadler Rail hat 2022 zwar so viele Aufträge gewonnen wie noch nie, der Gewinn wurde aber von der Frankenstärke aufgefressen: Unter dem Strich sank der Reingewinn um 44 Prozent auf 75.1 Millionen Franken.**

Im Jubiläumsjahr konnte Stadler den höchsten Auftragseingang in der Firmengeschichte verbuchen. Mit 8,6 Milliarden Franken liegt der Auftragseingang nochmals deutlich über dem bisherigen Rekordwert von 5,6 Milliarden 2021. Neben zahlreichen Erfolgen bei kleineren Ausschreibungen sei der starke Anstieg insbesondere auf einzelne grosse Aufträge mit Auslieferungszeiten von über zehn Jahren zurückzuführen. Der Auftragsbestand steigt dadurch auf ein Rekordhoch von 22 Milliarden.

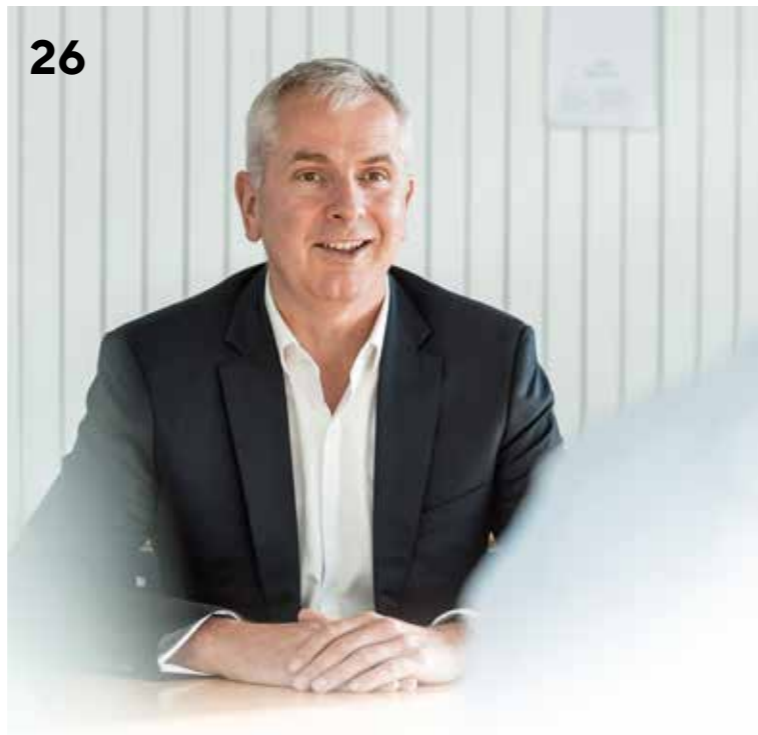
Gegenüber 2021 konnte der Umsatz um drei Prozent auf 3,8 Milliarden Franken gesteigert werden. Auf Stufe Konzernergebnis verbuchte Stadler im vergangenen Geschäftsjahr noch einen Gewinn von 75,1 Millionen Franken gegenüber 134,5 Millionen in der Vorjahresperiode. Belastet wurde das Konzernergebnis insbesondere durch Kursverluste im Finanzergebnis in der Höhe von 56,7 Millionen. Diese seien vor allem auf stichtagsbezogene Bewertungseffekte aufgrund der starken Aufwertung des Frankens – insbesondere gegenüber dem Euro – zurückzuführen, so der Thurgauer Schienenfahrzeughersteller.

# Inhalt

- 10 Spotlight**  
Wichtiges in Kürze
- 12 Vorschau**  
LEADER Digital Award
- 14 Schwerpunkt**  
Zeitenwende im Tourismus
- 26 Alexander Hagemann**  
Auf dem Weg an die europäische Spitze
- 30 Maurice Weber**  
«Elf Freunde müsst ihr sein»
- 34 Hans Ebinger, Peter Frischknecht**  
Dem SIP Ost ein Gesicht geben
- 36 Daniel Model**  
Weniger Karton, mehr Papier
- 44 Fokus Bankenplatz Ostschweiz**  
Steigende Zinsen als Segen für die Volkswirtschaft
- 54 Fokus MICE**  
Zwischen Nachfrageboom und Krisenangst
- 78 Sonderteil east#digital**  
Diese Digital Shapers prägen die Ostschweiz
- 110 Rückblicke**  
Unternehmensspiegel Ostschweiz,  
Longines-Weltpremiere bei Labhart, Kispí-Night
- 114 Schlusspunkt**  
Trägerische Sicherheit



16



26



18

38



48



44



74

Anzeige +

**chrisign**  
webmanagement

## Eine für Alle

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

Jetzt anrufen!  
071 622 67 41

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

## Undefinierbare Freiheit



**Nichts ist schwerer zu definieren als Freiheit. Am ehesten passt vielleicht «die Abwesenheit von Zwang». Aber das tönt ziemlich negativ und abweisend. Soll man etwas derart Positives wie die Freiheit wirklich so negativ umschreiben?**

In einem ausgewogenen Kommentar zum Thema Freiheit wird das Frei-Sein als «Rausch der Freiheit» bezeichnet, womit angetönt werden soll, dass auch das Wegfallen üblicher Hemmungen als Befreiung empfunden werden kann. Aber: Muss man wirklich berauscht sein, um sich frei zu fühlen?

Ich weiss letztlich auch nicht, wie sich Freiheit ihrem Wesen nach am besten definieren lässt, möglicherweise eben nur vielfältig und in verschiedenen Annäherungen von aussen her. Ich habe sie einmal eine Wolke genannt, die man nur von aussen abgrenzen kann, als das was übrigbleibt und nicht mehr beschreibbar ist. Oder ist Freiheit der blaue Himmel, der sehr oft von Wolken bedeckt ist, wie es im Refrain eines bekannten Liedes heisst: «Über den Wolken, muss die Freiheit grenzenlos sein?»

Ist Freiheit ein Wunder? Ludwig Erhard mochte den Begriff «Wirtschaftswunder» nicht, und er beschrieb, das, was sich nach dem Zweiten Weltkrieg in Deutschland ereignete, als «Sturzbach der Freiheit». Ich ergänze: Nach dem kollektiven Rauschzustand des Krieges als «Kampf um die angesamte Vormacht» kommt die Freiheit von selbst, als Frucht des Friedens, der immer wieder durch Krieg und Zwang verhindert wird.

Anderenorts habe ich einmal das Spiel als Wesenskern der Freiheit bezeichnet und an die Bedeutung erinnert, die das «Spiel» in der Mechanik hat, wenn es darum geht, ein Gelenk beweglich zu halten. Deshalb mein Wunsch: Viel Spiel in allen Gelenken, die uns mit andern verbinden.

Robert Nef, Publizist St.Gallen

## Vernünftig oder links?

**Die eigentumsfeindlichen Linken sind in Bundesbern seit den Wahlen 2019 hyperaktiv. Jetzt muss die bürgerliche Politik dagegenhalten. Und zwar mit aller Kraft. Zum ersten Mal am 30. April 2023.**

Für Unternehmer, bodenständige Bauern sowie Haus- und Grundeigentümer aus der Ostschweiz sind der zweite Ständerats-Wahlgang vom 30. April und die Wahlen in diesem Herbst matchentscheidend. Es braucht mehr Politiker, für die «Eigenverantwortung» kein Fremdwort ist. Und es braucht wieder mehr Leute in Bundesbern, die vernünftig handeln, anstatt geschreit zu reden. Kurz: Für St.Gallen braucht es Esther Friedli im Ständerat. Und nicht die Präsidentin des Verbandes der Bundesangestellten.

Die Exponenten des Mieterverbands stehen sinnbildlich für eigentumsfeindliches Handeln. Sie haben in der Frühlingsession im National- und im Ständerat einmal mehr dafür gesorgt, dass wir uns mit zahllosen Vorstössen befassen mussten, die Eigentum und den vernünftigen Umgang zwischen Vermietern und Mietern untergraben.

Mehr als ein Dutzend solcher Geschäfte standen auf der Traktandenliste. Schon heute schält sich heraus, dass die SP versuchen wird, sich verstärkt mit dem Thema «Mieten» zu profilieren. Das passt in deren Schema: Die linken Ideologen würden das private Eigentum am liebsten ein für alle Mal verbieten. Ein erster Schritt: Das Mietrecht soll auf Sozialismus getrimmt werden. Am liebsten sähen sie den Hammer und die Sichel an jeder Hauswand.

Der Mieterverband ist im Nationalrat mit Stimmen wie Balthasar Glättli oder Jacqueline Badran volumenstark vertreten. Die Linken denken vom Staat her – und nicht aus der Sicht der eigenverantwortlichen Menschen. Eigentumsfeindliche Parlamentarier wollen den Leuten zur Finanzierung der stetig steigenden Staatsausgaben (mehr als 80 Milliarden Franken pro Jahr allein auf Bundesebene) immer mehr Geld aus der Tasche ziehen. Deren Lieblingsmilchkühe? Die Hauseigentümer. Die Autofahrer. Die Fleissigen. Die Unternehmer.



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

### Ruhe wird CEO des Spitals Linth

Der Verwaltungsrat der Spitalverbände des Kantons St.Gallen hat Nicole Ruhe definitiv in ihrem Amt als CEO und Vorsitzende der Geschäftsleitung des Spitals Linth bestätigt.

Die 47-Jährige hat bereits am 1. Januar die interimistische Nachfolge von Peter Werder angetreten. Ruhe arbeitet seit 2012 im Spital Linth, zuletzt als Leiterin Pflegedienst.



### Prüfer wird Küchenchef im Huus Löwen

Seit 15. Januar ist Peter Prüfer Executive Chef im Boutique Hotel Bären in Gonten AI. Prüfer leitet auch die Gastronomie des neuen Vier-Sterne-«Huus Löwen», das am 27. April mit Hotelzimmern und Suiten sowie einem Gastronomie- und Bankettangebot in Gonten eröffnet. Ab Ende April firmieren die beiden Häuser unter dem neuen Namen Appenzeller Huus.



### Ineichen folgt auf Ferigutti

Seit 1. Februar leitet Pascale Ineichen als stellvertretende Direktorin die Bereiche Wirtschaftspolitik und Kommunikation der Industrie- und Handelskammer Thurgau. Sie folgt damit auf Tiziana Ferigutti, welche die Führung eines KMUs übernommen hat. Ineichen leitete zuletzt die Unternehmenskommunikation von Zur Rose Schweiz.



### Garcia ist neuer Haug-CEO

Die St. Galler Haug Sauer Kompressoren AG hat Bruno Garcia per 1. März mit der alleinigen Geschäftsführung betraut. Garcia war bisher Mitglied der Geschäftsleitung an der Seite des nun ausscheidenden, langjährigen CEO Beat Frefel. Ferner bekommt das Unternehmen der Sauer Compressors Group mit Emanuel Scheffknecht einen neuen Vertriebsleiter.



### Oehler wird STI-Geschäftsführerin

Andrea Oehler übernimmt nach ihrer Einarbeitungszeit am Hauptsitz in Steinach die Führung der STI Group. Als CEO tritt sie in die Fussstapfen ihres Vaters Edgar Oehler, der den Oberflächenveredler während fast drei Jahrzehnten geführt hat.

Oehler will sich auf das Verwaltungsratspräsidium konzentrieren und seiner Tochter beratend zur Seite stehen.



**Aktuelle News aus der Ostschweizer Wirtschaft und Politik finden Sie täglich auf [www.leaderdigital.ch](http://www.leaderdigital.ch)**

## Kopf des Monats

**Er ist einer der letzten Patrons der Ostschweiz: Edgar Oehler (\*1942). Jetzt tritt der Industrielle aus dem operativen Geschäft zurück und übergibt die Leitung seiner STI-Gruppe an seine Tochter Andrea.**



Edgar Oehler, Patron

Während seines HSG-Studiums betrieb Edgar Oehler ein Gipsergeschäft und arbeitete als Journalist. Später wurde der Balgacher Chefredaktor der Tageszeitung «Die Ostschweiz». Diese Tätigkeiten stellte er 1985 nach dem Eintritt bei der Arbonia-Forster-Gruppe ein, bei der er von 1985 bis 1990 Generaldirektor war. 1996 übernahm Oehler die Geschäftsleitung der Steinacher Hartchrom AG, 1998 erwarb er die Firma von den Gründererben, hielt sie privat und baute sie zur international tätigen STI Group aus.

2003 übernahm er die Aktienmehrheit der AFG (heute Arbonia) und war bis 2011 Präsident des Verwaltungsrates und Vorsitzender der Geschäftsleitung in Personalunion. Per Anfang 2007 brachte er seine STI als fünfte Division Oberflächentechnologie in den börsenkotierten Arboner Mischkonzern ein, kaufte sie aber 2014 zum halben Preis (ca. 32 Millionen Schweizer Franken) zurück.

2003 stieg Edgar Oehler als erster Unternehmer als Grossaktionär beim FC St.Gallen ein und erwarb 2006 die Namensrechte des neuen Stadions, das fortan als AFG Arena bekannt war. Oehlers Nachfolger bei der AFG beendeten den Vertrag 2015. Oehler blieb bis zu seinem altersbedingten Ausscheiden 2014 einfaches Mitglied im AFG-Verwaltungsrat und war bis November 2014 Hauptaktionär des Unternehmens. Daneben sass er 24 Jahre lang als Vertreter der CVP im Nationalrat. 1990 leitete er eine Parlamentariergruppe, die sich beim irakischen Diktator Saddam Hussein für die Freilassung von Schweizer Geiseln einsetzte.

Jetzt hat seine Tochter Andrea das STI-Ruder übernommen, Edgar Oehler bleibt Verwaltungsratspräsident.



## Stadler bringt Batteriezüge in die USA

Die Utah State University, das Aspire Engineering Research Center und Stadler Bussnang haben einen Vertrag über die Entwicklung und Erprobung eines batteriebetriebenen Personenzuges unterzeichnet. Basierend auf dem Erfolgskonzept Flirt Akku bringt Stadler damit den ersten Triebzug mit Batterieantrieb nach Nordamerika.

## Walter Zoo mit Besucherrekord

Der Walter Zoo in Gossau freute sich auch 2022 über viele Besucher. Mit 291 511 Personen war es das bestbesuchte Jahr aller Zeiten und konnte sogar die Erfolgsjahre 2018 und 2019 (280 323 und 270 334) überflügeln.



## Raiffeisen knackt 200-Milliarden-Marke für Hypotheken

Raiffeisen hat 2022 mit einem Gruppengewinn von 1,18 Milliarden Franken ein ausgezeichnetes Resultat erzielt. Der Gewinn übersteigt das Vorjahresergebnis um 10,6 Prozent. Dazu beigetragen haben vor allem die operativen Ertragssteigerungen der Bankengruppe mit Hauptsitz in St.Gallen. Und erstmals übersteigen die Hypothekenforderungen 200 Milliarden Franken.



## Integra Biosciences kauft Miroculus

Integra Biosciences aus Zizers übernimmt das kalifornische Biotech-Unternehmen Miroculus. Dieses hat sich auf die Entwicklung von Automatisierungslösungen im Next Generation Sequencing spezialisiert, um Erbgut schnell und kosteneffizient zu entschlüsseln. Damit baue Integra ihre Präsenz in einem international rasch wachsenden Markt aus und erweitere ihr Produktportfolio. Das ermögliche Zeitersparnisse in Forschung und Diagnostik und beschleunige «die wissenschaftlichen Erkenntnisse in einem dynamischen Bereich».

## Volksblatt wird definitiv eingestellt

Die Liechtensteiner Volksblatt AG wird liquidiert, das Volksblatt eingestellt. Trotz intensiver Bemühungen des Verwaltungsrates, das Volksblatt weiterzuführen, des Einbezugs externer Spezialisten sowie Kapitalerhöhungen und finanzieller Zuschüsse, sei ein langfristig wirtschaftlicher Betrieb nicht mehr realisierbar.



## Clientis-Beratungszentrum in neuem Gewand

Die Clientis Bank Oberuzwil hat ihr Beratungszentrum für die Kunden der Region Fürstentum in den vergangenen Monaten aufgefrischt und weiterentwickelt. Im CBZ werden Kunden entlang der Themenfelder Wohlergehen, Wohnen und Unternehmertum in Form von Events, Workshops und Kundenberatungen begleitet. Unterstützt wird das CBZ-Team von einem regionalen Netzwerk an Partnern – alles selbstständige Unternehmer –, welche die Beratungsphilosophie des CBZ teilen.

## Von Gunten bringt neues Buch heraus

Wer mehr Zufriedenheit im Job, persönliches Wachstum und mehr Erfüllung im Leben erfahren möchte, erhält mit Pascal von Gunten's neuem Buch «Das Honigdachsprinzip» eine handfeste Anleitung zur Verwirklichung seiner Wünsche und Ziele. Der Leser findet darin Praxistipps, Werkzeuge und Instrumente. Nebst den Erfahrungen des Autors, Fachliteratur und wissenschaftlichen Studien greift dieses Buch mit Sabeth Holland, Gabi Schenkel und Rudi Sprügel auch auf Experten zurück.



## Arbonia mit mehr Umsatz, aber weniger Gewinn

2022 war für Arbonia durch erhebliche Verwerfungen gekennzeichnet, die sich im Jahresverlauf verschärft haben: Das erste Halbjahr war noch durch stabile Verkaufsvolumen geprägt und profitierte unter anderem von hohen Auftragsbeständen aus dem Vorjahr. Im Verlauf des zweiten Halbjahres kam es aber zu einem regelrechten Einbruch der Bestellungen von Grosshändlern bei Lagerwaren. Das Konzernergebnis mit Sondereffekten sank in der Folge von 27,5 Millionen Franken im Vorjahr auf 20,7 Millionen, ohne Sondereffekte von 41,1 Millionen auf 23,9 Millionen Franken. Den Umsatz konnte Arbonia 2022 noch um 1,3 Prozent auf 1202,1 Millionen steigern.



## Acrevis: Spatenstich für Neubau Lachen

Das bisherige Gebäude der Acrevis an der Mittleren Bahnhofstrasse in Lachen SZ wurde 1962 erstellt – es erfüllte die Ansprüche an ein modernes, nachhaltiges Bank- und Wohngebäude nicht mehr. Jetzt wurde Platz geschaffen für einen Neubau: Innert rund sechs Wochen wurde das alte Gebäude abgetragen. In den kommenden eineinhalb Jahren entsteht das neue, fünfgeschossige Gebäude. Das ebenerdige, hindernisfrei zugängliche Erdgeschoss wird auch künftig durch die Bank genutzt. Darüber werden sieben Wohnungen erstellt, unter dem Gebäude entsteht eine zweigeschossige Garage.

## Olma-Aktien-Zeichnung ist gestartet

Die Olma Messen St.Gallen planen Ende April 2023 die Umwandlung der Genossenschaft in eine Aktiengesellschaft. Damit strebt das Unternehmen die benötigte Kapitalerhöhung mit einer breiten Abstützung an und sichert die finanzielle Zukunft des Messe-, Kongress- und Eventstandorts St.Gallen. Das Zeichnen von Olma-Aktien ist seit dem 21. Februar auf [www.olma-aktien.ch](http://www.olma-aktien.ch) möglich.

**LEADER** digital

>> Publizieren Sie Ihre Veranstaltung gratis auf [leaderdigital.ch](http://leaderdigital.ch)

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

# Aus 42 mach drei

Mit dem LEADER Digital Award 2023 werden zum dritten Mal herausragende Digitalprojekte aus der Ostschweiz ausgezeichnet. Insgesamt wurden über 40 Projekte eingereicht. Nun ist die Jury dabei, die Besten der Besten zu eruiieren – keine leichte Aufgabe.

## LEADER <sup>AWARD</sup> digital

«Wir freuen uns sehr, dass so viele etablierte Unternehmen, Start-ups und Institutionen Projekte eingereicht haben», sagt Jury-Koordinator Philipp Landmark. «Das zeigt, dass die Digitalisierung der Ostschweiz auf hohem Niveau voranschreitet.» Aus der LEADER-Redaktion ist übrigens niemand in der Jury, um deren vollständige Unabhängigkeit zu garantieren. Auch Landmark hat kein Stimmrecht. «Wir wissen selbst nicht, wer schlussendlich auf dem Treppchen stehen wird», so LEADER-Chefredaktor Stephan Ziegler.

Als erster Schritt wurden die eingereichten 42 Digitalprojekte von der Jury bewertet, am 22. März pitchten die 17 besten vor den Fachleuten. Dann wählen die Jury-Mitglieder aus diesen total neun Finalisten – je drei pro Kategorie – aus. «Keine leichte Aufgabe, hat es doch wieder ganz hervorragende Projekte unter den Einreichungen», verrät Philipp Landmark. Aus den Finalisten werden am 4. Mai im Einstein St.Gallen die Sieger der Kategorien Business, Start-ups und Organisation bekannt gegeben.

### Lehmann referiert über Digitalisierung im Holzbau

Nach Carsten Koerl (Sportradar, 2019) und Ivo Forster (FC St.Gallen 1879, 2021) konnte auch 2023 eine prominente Keynote-Speakerin gewonnen werden: Seit 26 Jahren steht Katharina Lehmann als CEO und Inhaberin an der Spitze des Familienunternehmens Blumer Lehmann im Erlenhof in Gossau.

Die Geschäftsführerin des Holzbauunternehmens setzt auf neue Technologien und baut kontinuierlich die Wertschöpfungskette aus. Sie wird dem LDA-Publikum verraten, wie auch in einer sehr traditionellen Branche die Digitalisierung nicht nur stark fortgeschritten, sondern gar unverzichtbar ist.



Alle Informationen zum **LEADER Digital Award 2023** und über die eingereichten Projekte erhalten Sie über den QR-Code. Tickets können ab dem 23. März bestellt werden.

## Folgende Teilnehmer haben es in die zweite Runde geschafft:

### UNTERNEHMEN

- Fatzer AG**, Romanshorn  
mit ihrem digitalen Seilprüfsystem TRUscan
- Forster Rohner AG**, St.Gallen  
mit ihrem volldigitalisierten Stickerei-Workflow
- Kemaro AG**, Eschlikon  
mit ihrem Reinigungsroboter K900
- Schmolz + Bickenbach Stahlcenter AG**  
Bronschhofen, mit ihrer KI-Mitarbeiterin Kim
- Tour de Suisse Rad AG**, Kreuzlingen  
mit ihrem Online-Velokonfigurator

### START-UPS

- Aumivi AG**, St.Gallen  
mit ihren skalierbaren Informationsplattformen
- AvanzaTec GmbH**, Weinfelden  
mit ihrem Spitex-Kundenportal Oxoa
- Eula AG**, Lenggenwil  
mit ihrer selbstlernenden Produktionsplanungssoftware Evopro
- Helga AG**, St.Gallen  
mit ihrer Musikindustrie-Software Helga.works
- Quickpac AG**, St.Gallen  
mit ihrer optimierten Letzte-Meile-Politik
- Siresca AG**, Frauenfeld  
mit ihrer Einmessungs-App für Elektroinstallateure
- Urstamm AG**, Urnäsch  
mit dem digitalen Herkunftsnachweis für Schweizer Holz

### ORGANISATIONEN

- Energieagentur St.Gallen GmbH**, St.Gallen  
mit ihrem e-Förderportal inkl. digitaler Signatur
- Festland AG**, St.Gallen  
mit ihrer Web-App schulsportplaner.ch
- Pädagogische Hochschule Thurgau**, Kreuzlingen  
mit ihrem Lernraum MakerSpace
- SBW Haus des Lernens**, Romanshorn  
mit seinem Tool für digitale Schülerkunst-Galerien
- St.Galler Stadtwerke**, St.Gallen  
mit ihrem automatisierten Einsatzoptimierungssystem für die Fernwärmeerzeugung





# Nachhaltiger Tourismus zahlt sich aus

Die Coronapandemie hat die weltweite Reisetätigkeit kurzerhand marginalisiert, dem Tourismus wurde der Stecker gezogen. Der Binnentourismus hat dies hierzulande gut ausgeglichen. Mit dem Klimawandel, der den Wintersport bedroht, steht der Tourismus aber vor einer weiteren grossen Herausforderung.

In der modernen Gesellschaft haben die meisten Menschen so viel Freizeit wie nie zuvor. Der Drang, diese Freizeit mit Erlebnissen aufzufüllen, ist ungebrochen. Die Coronapandemie hat dazu viel Anschauungsunterricht geliefert: Zwar wurde der globale Tourismus durch Ängste der Reisenden, vor allem aber durch Auflagen und Beschränkungen der Behörden, ziemlich über den Haufen geworfen. Schweizer aber lebten ihren Bewegungsdrang innerhalb der Landesgrenzen aus. Und brachten in der Regel zwei Erkenntnisse mit nach Hause: Helvetien ist ein nahes, aber nicht gerade das günstigste Reiseziel, und: Es ist eigentlich ziemlich schön hier.

Zumindest dort, wo der Massentourismus nicht seine hässlichen Spuren hinterlassen hat. Im Berner Oberland etwa, einer Urzelle des Tourismus in der Schweiz, kann man diese Entwicklung sehen. Gäste aus aller Welt, insbesondere aber aus ganz Asien, kommen in Heerscharen – weshalb der Höhepunkt, eine Fahrt aufs Jungfrauoch, minutiös geplant werden muss, sonst bleibt das Ziel unerreicht. Interlaken als zentrale Tourismus-Drehkreuz ist auch eine Abfolge von Läden für Schmuck und Luxus-Uhren, doch gleich neben Fünf-Sterne-Hotels sind auch ganze Strassenzüge zu schmutzigen Billigrestaurants-Meilen verkommen.

## *Manchmal haben eindrückliche Bilder fast schon absurde Folgen.*

### **Die Macht der schönen Bilder**

Wer als Tourist viel Geld für eine Reise ausgegeben hat, blendet dies vielleicht aus, sicher ist: Auf Instagram posten Touristen nur schönste Klischee-Bilder. Bekannte Influencer, die auf Einladung und bezahlt durch die Schweiz reisen, wissen ohnehin, was sie ihren Auftraggebern schuldig sind.

Manchmal haben eindrückliche Bilder fast schon absurde Folgen. Eine Szene in einer koreanischen Netflix-Serie spielt auf einem an sich unspektakulären Bootssteg in Iseltwald am Brienersee. Seither reisen unzählige Koreaner in das Dörfchen mit knapp über 400 Einwohnern, um auf dem Steg ein Selfie zu machen. So viele, dass die Parkplätze für Reisecars knapp wurden und Postauto zusätzliche Kurse anbietet. Vor dem Bootssteg bilden sich Warteschlangen.

Dieses Phänomen kennt man auch in der Ostschweiz: Unzählige Bilder auf Social Media haben das Berggasthaus Aescher und das Wildkirchli in der Welt bekannt gemacht, und spätestens seit «National Geographic» das Sujet vom an der Felswand angeschmiegt Gasthaus aufs Titelbild hievte, wurde dieser Hotspot vollends überrannt.

### **Overtourism nimmt zu**

Grundsätzlich ist Tourismus überall begehrt, denn Gäste bringen erst einmal Einnahmen. Je erfolgreicher Tourismus an einem bestimmten Ort wird, desto mehr wird er aber auch zur Last. Insbesondere dann, wenn es sich um Tagestouristen handelt, die proportional viel Verkehr auslösen, die in grossen Massen einfallen, gezwungenermassen oft kreativ parkieren,

die Abfall hinterlassen und dann schnell wieder weg sind. Damit Billig-Tourismus rentiert, müssen viele Leute angelockt werden: viel Zirkus, aber mit überschaubarer Wertschöpfung. In der Ostschweiz sind solche durch Overtourism geschaffene Unorte noch selten; der Rheinfall ist ein Beispiel, das sich leider in diese Richtung entwickelt.

Viel lieber gesehen sind Touristen, die länger als ein paar Stunden bleiben. Allerdings sollte man ihnen dann auch die Chance geben, Geld auszugeben. Touristen, die sich sonntags in die Stadt St.Gallen verirren, wähen sich oft in einer toten Kulisse; die Türen von Geschäften und Restaurants scheinen alle verrammelt.

## *In der Ostschweiz sind durch Overtourism geschaffene Unorte noch selten.*

Die Appenzeller sind da etwas gewitzter. Der namengebende Hauptort von Appenzell Innerrhoden ist gerade am Sonntag eine pulsierende Flaniermeile, das Dorf lebt. Das hat vielleicht auch mit einer Haltung zu tun. Der Präsident von Appenzellerland Tourismus AI, Sepp Manser, hat es im Geschäftsbericht 2021 so formuliert: «So wird es auch in Zukunft zu unseren Pflichten gehören, nicht nur die Kosten zu optimieren, nicht alles zu digitalisieren und zu automatisieren, sondern uns auch bewusst Zeit für den Gast zuzunehmen, ihm zuzuhören und in die Augen zu schauen. Verlieren wir diese Tugenden, verlieren wir unser Gesicht.»

### **Nachhaltigkeit lohnt sich**

Etwas weniger poetisch kann gesagt werden: Nachhaltiger, qualitativ hochstehender Tourismus zahlt sich früher oder später aus. Daran müssen sich nicht zuletzt jene Destinationen orientieren, die gezwungenermassen ihr Geschäftsmodell ganz oder zumindest teilweise überdenken müssen – tiefer gelegene Wintersportorte. Der Winter 2022/2023, der lange keiner sein wollte, ist nicht der erste Schuss vor den Bug.

Wer nur schon in mittleren Lagen einen Skibetrieb in der Hauptsaison sicherstellen will, wird nicht darum herumkommen, dem natürlichen Schnee etwas nachzuhelfen. Aber auch hier ist Nachhaltigkeit ein Kriterium, Wasser und Energie können nicht unlimitiert eingesetzt werden. Künstliche Beschneigung per se abzulehnen wäre freilich kurzfristig, denn es ist auch nicht nachhaltig, ein Skigebiet nach einem meteorologischen Zufallsprinzip zu betreiben. Die ganze Infrastruktur und die Arbeitsplätze müssen sich refinanzieren lassen. Deshalb kommen die klassischen Wintersportgebiete auch nicht darum herum, sich weitere, schneeunabhängige Standbeine aufzubauen.



# Den Tourismus bewusst entwickeln

Verschiedene Hotspots im Appenzellerland werden von Touristen zeitweise regelrecht überrannt. Der Kanton Appenzell Innerrhoden reagiert und versucht, den Tourismus in die richtigen Bahnen zu lenken.

Wenn Tourismusorganisationen Konzepte verfassen, ist das Business as usual. In Appenzell Innerrhoden hat 2021 aber die Ständekommission, die Kantonsregierung, den Auftrag für die Erarbeitung einer umfassenden Tourismusstrategie erteilt, die inzwischen vorliegt.

«Mit der Tourismuspolitik des Kantons sollen erstmals Rahmenbedingungen für eine bewusst geführte Entwicklung des Tourismus geschaffen werden», erklärt Landammann Roland Dähler, warum die Exekutive sich hier engagiert. Der Zeitpunkt ist nicht zufällig: «Die Coronapandemie hat uns Grenzen des touristischen Angebotes aufgezeigt.» Zeitweise kamen mehr Menschen ins Appenzellerland, als die Strukturen es verkraften. «Gleichzeitig zeigen Megatrends, dass der Tagestourismus in den nächsten Jahren steigen wird, ohne dass wir dieses Marktsegment bewerben», hält Dähler, Vorsteher des Innerrhoder Volkswirtschaftsdepartements, fest. Im Konzept wird angenommen, dass der Tagestourismus bis 2040 um gut 20 Prozent zunehmen wird. Wirklich problematisch sind jeweils rund zwei Dutzend Spitzentage im Jahr, hauptsächlich Wochenenden in der Hauptsaison.

«Wir möchten im Tagestourismus die Anzahl der Gäste etwas steuern oder verlagern», sagt Roland Dähler. Gleichzeitig soll die Infrastruktur verbessert werden. «Wir sind überzeugt,

dass wir so die Qualität des gesamten touristischen Erlebnisses steigern können.» Dähler weiss, dass man im Appenzellerland ein gutes Produkt hat: «Vieles im Tourismus läuft heute schon sehr gut. Das wollen wir fördern, damit wir eine Basis für wieder kommende Gäste schaffen können.»

*«Megatrends zeigen, dass der Tagestourismus steigen wird, ohne dass wir dieses Marktsegment bewerben.»*

## **Bedeutender Wirtschaftsfaktor**

Heute findet sich jeder sechste Arbeitsplatz im Kanton im Tourismus. Mit einer Wertschöpfung von 124 Millionen Franken steuert der Tourismus 13 Prozent des Bruttoinlandsprodukts von Appenzell Innerrhoden bei.

Ziel der neuen Tourismusstrategie sei, die langfristige Planung der verschiedenen Politikbereiche wie die Raumplanungs-, Landwirtschafts-, Verkehrs- und Gesundheitspolitik in

## **Drei bis fünf neue Hotels**

Die Tourismusstrategie der Innerrhoder Ständekommission postuliert unter anderem den Bau von drei bis fünf neuen Hotels sowie Beherbergungsangebote in der Landwirtschaft, um den Anteil an Übernachtungsgästen unter den Touristen zu steigern. Die Hauptsaison Sommer soll in den Frühling und Herbst hinein verlängert werden.

Mehr Gäste als heute sollen mit dem öffentlichen Verkehr, also mit den Appenzeller Bahnen und mit dem Postauto, anreisen. Gleichzeitig wird erwogen, im Raum Wasserauen mit einem Parkhaus mehr Parkmöglichkeiten zu schaffen – den Individualverkehr jedoch über Parkgebühren zu steuern. Im Konzept werden auch neue Mountainbike-Routen oder ein Veranstaltungshaus in Appenzell vorgeschlagen.

Bezug auf den Tourismus aufeinander abzustimmen. Dabei sollen zukünftige Trends erkannt und die Rolle des Kantons im Tourismus geklärt werden: «Wir legen Schwerpunkte und Massnahmen fest, wo und wie der Kanton die Verbesserung von Qualität und Wertschöpfung des Tourismus im Kanton beeinflussen will», sagt Roland Dähler. In der Innerrhoder Tourismuspolitik wurden nun fünf Schwerpunkte und 20 Massnahmen definiert, um vorausschauend und steuernd einzugreifen (siehe Kasten).

Roland Dähler ist von Amtes wegen auch Vorstandsmitglied des Vereins Appenzellerland Tourismus AI (VAT AI), der ebenfalls eine Tourismusstrategie formuliert hat. Das sei keine Doppelspurigkeit, wie Dähler erklärt: «Die Tourismuspolitik des Kantons und die Tourismusstrategie des Vereins Appenzellerland Tourismus AI ergänzen sich.» Die Strategie des VAT AI zielt auf die Schaffung und Vermarktung von touristischen Angeboten, die vielfach auch von Einheimischen genutzt würden.

Die Touristiker in Appenzell Innerrhoden schauen dabei über die Nasenspitze hinaus und koordinieren sich regelmässig mit anderen Playern in der Ostschweiz wie den Vorstehern der Volkswirtschaftsdepartemente, den Amtsstellen, den Tourismusdirektoren und mit den ÖV-Anbietern, wie Dähler sagt.

Landammann Roland Dähler ist Volkswirtschaftsdirektor von Appenzell Innerrhoden. Er möchte Rahmenbedingungen für eine bewusste Entwicklung des Tourismus schaffen.

«Wir pflegen einen sehr intensiven Austausch und arbeiten erfolgreich zusammen.»

## **Sinnvolle Ergänzung des Hotelangebots**

Um mehr Logiernächte in den Kanton zu bringen, benötigt Appenzell Innerrhoden zusätzliche Hotelbetten. Die Ständekommission will die raumplanerischen Voraussetzungen für neue Hotelprojekte oder für Erweiterungsprojekte schaffen. Klären will sie auch, ob der Kanton solche Projekte wirtschaftlich fördern soll. Dabei würde die Ständekommission auf Aspekte wie eine langfristige Erfolgswahrscheinlichkeit und eine ökologische und soziale Nachhaltigkeit achten. Allfällige neue Betriebe müssten zu Appenzell Innerrhoden passen und das bestehende Angebot sinnvoll ergänzen.

«Die Umsetzung von Projekten liegt aber in den Händen der Grundstückeigentümer sowie der Investoren. Die öffentliche Hand kann und will nicht über privates Eigentum bestimmen», betont Roland Dähler.

## **Shuttle für Ausflügler**

Mögliche Angebotsverbesserungen im öffentlichen Verkehr werden im Gespräch mit den Transportunternehmen – Appenzeller Bahnen und Postauto – und den Tourismusorganisationen dauernd geprüft. «Wenn Massnahmen sinnvoll sind, können wir auch kurzfristig entscheiden», sagt Roland Dähler und nennt als Beispiel den neuen Postauto-Shuttle ab der Haltestelle Hirschberg der Appenzeller Bahnen. Dieser Shuttle verkehrt Ende April bis Ende Oktober an Wochenenden und bringt Ausflügler aus St.Gallen und Gais rund eine halbe Stunde schneller nach Weissbad, Schwende oder Wasserauen.

Die Parkplätze in Wasserauen, dem wichtigen Tor zum Alpstein, sind begrenzt, «bei gewissen Wetterkonstellationen kann zudem ein grosser Teil der Parkplätze nicht genutzt werden», sagt Dähler. «Wir wollen deshalb mit einem Verkehrsexperten prüfen, welche Massnahmen für eine nachhaltige Lösung notwendig sind. Ob dies ein Parkhaus sein wird, wird sich zeigen.»

## **Schneefreie Winter**

Grosse Skigebiete gibt es in Appenzell Innerrhoden nicht, das grösste ist die Ebenalp mit sechs Anlagen auf bis zu 1720 Metern Höhe. Der vergleichsweise kleine Anteil des Wintersports an der touristischen Wertschöpfung könnte sich noch akzentuieren: «Die klimatischen Megatrends sprechen eine klare Sprache. Wir müssen davon ausgehen, dass die Winter in unserem Kanton vermehrt schneefrei sind», sagt Roland Dähler. «Mit verschiedenen zusätzlichen Angeboten soll die Saison im Frühling und im Herbst etwas verlängert werden.»

Der VAT AI erarbeite deshalb zusammen mit den touristischen Leistungsträgern auch alternative Angebote für die Wintersaison.

**Text:** Philipp Landmark  
**Bild:** Thomas Hary

# Skigebiete reduzieren Abhängigkeit vom Naturschnee

Mario Bislin ist CEO der Bergbahnen Flumserberg AG. Das Unternehmen sieht viel Entwicklungspotenzial in der schneefreien Zeit – bis hin zur Oper unter freiem Himmel.



Die Bilder vom weissen Band in brauner Natur für ein Weltcup-Skirennen in Adelboden bleiben haften. Ostschweizer Skidestinationen wie Pizol oder Flumserberg präsentieren sich aktuell zwar als weisser Wintertraum, doch der Klimawandel fliesst auch hier in die Zukunftsstrategie ein.

16 von 17 Anlagen laufen in den ersten Märztagen am Flumserberg, Skifahrer und Snowboarder geniessen die gut präparierten Pisten und schicken Selfies ins Netz, die auch ein Postkartenfotograf nicht schöner hätte komponieren können. Im Skigebiet Pizol sind alle zwölf Anlagen in Betrieb, auch hier vergnügen sich die Wintersportler bei schönem Wetter auf gut präparierten Hängen – nur einzelne Pisten, darunter die Talabfahrten, sind geschlossen.

Die idyllische Momentaufnahme ist freilich etwas trügerisch. «Unsere Wintersaison startete im Dezember aufgrund des wenigen Schnees suboptimal», sagt Mario Bislin, CEO der Bergbahnen Flumserberg AG. Die Pizolbahnen wiederum eröffnete ihren täglichen Betrieb am 9. Dezember, und wenn Klaus Nussbaumer, CEO der Pizolbahnen AG, sagt, «wir konnten immer ein Pistenangebot aufrechterhalten», dann bedeutet dies auch: Selbstverständlich war dies in diesem Winter nicht.

## Ohne Kunstschnee geht es nicht

Zum eigentlichen Winterbeginn war den Ostschweizer Skigebieten kein Schnee gegönnt, doch immerhin spielte die kalte

Witterung den Bahnbetreibern in die Karten: «Wir hatten zum Saisonstart tatsächlich ein Zeitfenster offen, um technisch zu beschneien» erklärt Mario Bislin. Am Flumserberg werde dies sehr bewusst und konsequent nur bei optimalen Bedingungen gemacht, also dann, wenn Luft- und Bodentemperatur wie auch Luftfeuchtigkeit stimmen. So liessen sich die Ressourcen Wasser und Strom sinnvoll zu nutzen.

Das Skigebiet Flumserberg, das zu den grösseren Destinationen in der Schweiz zählt, gilt als recht schneesicher. «Aber bei solch ungewöhnlichen Wetterverhältnissen ist die technische Beschneigung auch für den Flumserberg wichtig», sagt Mario Bislin.

## Ausbauprojekt am Pizol

Am Pizol oberhalb von Bad Ragaz und Wangs standen in den kalten Tagen anfangs Dezember alle 142 Beschneigungsgeräte voll im Einsatz, wie Klaus Nussbaumer berichtet. Damit kann gut ein Viertel der Pisten im Skigebiet künstlich beschneit werden. Bis im Jahr 2028 soll am Pizol das Projekt Beschneigung 4.0 umgesetzt sein. Damit soll eine durchgehende Piste mit einer



Klaus Nussbaumer ist CEO der Pizolbahnen AG. Die Destination will ihre Infrastruktur für technische Beschneigung stark erweitern.

angemessenen Schneedecke vom Maienberg in Wangs auf 1045 Meter hoch zum Verbindungslift auf über 2200 Meter bis zur Talstation Schwamm auf der Ragazer Seite auf 1350 Meter sichergestellt werden. Dafür wird ein zusätzlicher Speichersee östlich der Pizolhütte erstellt, insgesamt können so für die Beschneigung 134 000 Kubikmeter Wasser bereitgestellt werden. Mit gut 150 zusätzlichen Beschneigungsgeräten sollen künftig 42 Prozent der Pisten beschneit werden können.

Die Baubewilligung für das Projekt liegt seit 2020 vor, Einsprachen sind nicht mehr möglich. Die Projektkosten belaufen sich auf 12,4 Millionen Franken. Der Bund stellt drei Millionen als zinsloses Darlehen bereit, der Kanton St.Gallen stellt Zinskostenbeiträge zur Verfügung. Die Standortgemeinden Bad Ragaz und Wangs wie auch die umliegenden Gemeinden Mels, Maienfeld, Pfäfers und Fläsch steuern über fünf Millionen primär in Form von zusätzlichen Aktien bei – sofern in den Gemeinden nun anstehende Abstimmungen positiv ausgehen. CEO Klaus Nussbaumer ist zuversichtlich, dass die Unterstützung aus den Gemeinden kommt: «Wir bereiten derzeit alles vor, dass wir im Sommer mit dem Projekt starten können.» Die Pizolbahnen informieren auf der Website pizolschneit.com ausführlich über ihr Projekt. Unter anderem legen sie dar, dass es ohne Beschneigung in fünf von acht Wintern zwischen 1500 und 2000 Metern Höhe langfristig keinen Skibetrieb mehr gebe. Mit einer leistungsfähigen

Beschneigung sei der Skibetrieb oberhalb von 1500 Metern während der ganzen Wintersaison am Pizol sichergestellt. Das dürfte auch bedeuten: Die Abfahrt zur Talstation in Wangs, die knapp über 500 Metern liegt, wird man hauptsächlich aus alten Erzählungen kennen.

*«Der Sommerumsatz hat sich im letzten Jahrzehnt verdreifacht.»*

Klaus Nussbaumer, Pizol

## Alternative Angebote

In der schwierigen Zeit im Dezember und Januar, als der Flumserberg die Gäste mit einem reduzierten Pistenangebot empfing, zeigte sich die Bergbahn von ihrer kreativen Seite. So konnten verschiedene Alternativen zum Skifahren auf dem Berg angeboten werden. Auf dem Maschgenkamm wurden im Panoramarestaurant auf 2020 Metern Yoga-Stunden angeboten, auf der Prodalp lockte der kristallförmige Klettertum «Climber» mit über 100 Stationen zum Winterklettern. Für Kinder gab es Märli-Specials, Kindercocktail-Mixkurse und Wanderungen mit Alpakas, Ponys und Ziegen.

**PROVIDA**  
a c a d e m y

**Über 20 Praxis-Seminare zu Digitalisierungs-, Finanz-, Steuer-, Buchhaltungs-, Personal-, Controlling- und Führungsthemen.**

- Revidiertes Erbrecht / Digitaler-Nachlass
- Tax Due Diligence / Verrechnungspreise
- Cyber Security: Grundlagen und Umsetzungstipps
- Datenschutz und Sicherheit für KMU
- Verwarnung, Freistellung, Kündigung und Arbeitszeugnisse
- Finanzielle Führung für KMU / Organisationen
- Zeit- und Selbstmanagement
- Nachfolgeregelung und Nachlassplanung in Familienunternehmen
- Neuregelung für Kapital- und Liquiditätsvorschriften bei Aktiengesellschaften

**Und weitere Praxis-Seminare warten auf Sie.**

*Informieren  
und anmelden!*



**Provida AG**  
Neustrasse 2  
CH-8590 Romanshorn  
+41 71 466 71 82  
academy@provida.ch  
provida-academy.ch

«Diese Spezial-Angebote halfen uns, die schneearme Zeit mit einem blauen Auge zu meistern», sagt Mario Bislin. Inzwischen hat es genügend Schnee für den Skibetrieb: Während der Flumserberg um Weihnachten recht schwach besucht war, konnte die Destination im Februar an ihre allerbesten Ergebnisse anknüpfen.

Die Destination, die ohne Gelder von der öffentlichen Hand auskommt, erwirtschaftete mit den verschiedenen Bahnen, den Gastrobetrieben und den Sportfilialen zuletzt einen konsolidierten Betriebsertrag von rund 33 Millionen Franken. In der Wintersaison beschäftigt der Flumserberg 350 Mitarbeiter, etwa 60 Prozent davon in einem Vollzeitpensum. Die Gästestruktur am Flumserberg hat sich über die Pandemie-Zeit nicht spürbar verändert, «unsere Gäste sind dem Berg treu geblieben», sagt Bislin. Zur Hauptsache werden Gäste aus dem Kanton Zürich und aus der Ostschweiz registriert.

*«Spezial-Angebote halfen uns, die schneearme Zeit mit einem blauen Auge zu meistern.»*

Mario Bislin, Flumserberg

#### Beitrag an die Lebensqualität

Ein Dutzend Kilometer weiter südöstlich, am Pizol, sieht Klaus Nussbaumer eine leichte Veränderung: «Wir haben festgestellt, dass wieder mehr Schweizer Gäste ihr Land für sich entdeckt haben.» Zudem kämen auch wieder mehr deutsche Gäste.

Der Flumserberg versteht sich als ein Ganzjahresausflugsziel, wie Mario Bislin sagt, «als Familienberg haben wir eine sehr grosse Bedeutung für den lokalen Tourismus, wir leisten einen grossen Beitrag für die Wertschöpfung in unserer Region». Haupteinnahmequelle ist nach wie vor die Wintersaison, «seit einigen Jahren sehen wir unser Entwicklungspotenzial hauptsächlich in der schneefreien Zeit». Mit einem Kletterturm, einer Sommer-Rodelbahn und Angeboten für Biker macht sich der Flumserberg fit für die schneefreie Zeit. Neu möchte die Destination auch im kulturellen Bereich punkten: Ab 2024 findet die Freilichtoper, das Herzstück der St. Galler Festspiele, jedes zweite Jahr auf 1400 Metern am Flumserberg statt. Im Sommer 2024 wird hier Henry Purcells Oper «The Fairy Queen» gegeben.

Auch die Pizolbahnen haben in den vergangenen Jahren sehr viel in das Sommerangebot investiert und bieten mittlerweile rund 300 Tage Bergerlebnis an. «Der Sommerumsatz hat sich im letzten Jahrzehnt verdreifacht. Das Wintersportangebot ist aber immer noch dominierend in der Wertschöpfung», sagt Klaus Nussbaumer. Darum sei die Investition in die Beschneigungsanlagen wichtig. Mit über 350 000 Gästen im Jahr (Saison 2021/22) hätten die Pizolbahnen eine touristische Bedeutung für die Region, «sie tragen darüber hinaus zur Lebensqualität bei, was auch für die internationalen Unternehmen im Rheintal wichtig ist», sagt Nussbaumer. «Eine hohe Lebensqualität ist Grundlage, um qualifizierte Mitarbeiter für die Unternehmen zu finden und zu halten.»



**Text:** Philipp Landmark  
**Bilder:** Thomas Hary, Pixabay

# Ein Winter zum Vergessen

Im Langlaufzentrum Gais führte die Pandemie zu einem Boom – diesen Winter können die Loipen aber nicht gespurt werden, da kein Schnee liegt.

Markus Buschor, der Präsident des Langlaufzentrums Gais.

Als im Zuge der Coronamassnahmen die Skilifte abgestellt wurden, entdeckten viele Schweizer das Tourenskifahren und Langlaufen neu. «In der Saison 2020/21 verzeichneten wir eine enorme Steigerung im Verkauf von Langlaufpässen», bestätigt Markus Buschor, der Präsident des Langlaufzentrums Gais. Solche Pässe gibt es für die Nutzung von über 150 Langlaufgebieten in der ganzen Schweiz oder als Regionalpässe. Trotz einer Preiserhöhung stieg der Absatz des Schweizer Passes 2021/22 gleich noch einmal.

«Langlauf boomte durch die Pandemie in der ganzen Schweiz, der Kauf von Langlauf-Material war schwierig, und die Miete geriet an ihre Grenzen», sagt Buschor. Einen Grund für die Zunahme sieht er in der Tatsache, dass Langlaufen ganz ohne Maske betrieben werden konnte; eine Maske musste nur in Innenräumen wie Garderoben getragen werden. Auch seien die Kosten vergleichsweise tief, seit der Saison 2021/22 kostet der Jahrespass für die ganze Schweiz 160 Franken, dafür bekommt man je nach Skigebiet vielleicht zwei oder drei Tageskarten – sofern die Anlagen überhaupt laufen.

#### Loipen nie gespurt

Das Langlaufzentrum Gais mit verschiedenen Loipen in Höhenlagen von 900 bis gegen 1100 Metern gilt als eine der ersten Adressen in der Ostschweiz. Doch im aktuellen Winter wurde der Langlaufboom in Gais von der Witterung unsanft ausgebremst. «Dieser Winter ist für uns, wie für viele tiefer gelegene Ski- und Langlaufgebiete, ein Winter zum Vergessen!», hält Markus Buschor fest. «Wir konnten die Loipen nie spuren; es fehlte überall an Schnee. Fielen mal ein paar Flocken, blieben sie auf dem nicht oder kaum gefrorenen Boden nicht liegen oder wurden regelrecht vom Winde verweht.»

Die Langlaufsaison beginnt in Gais im November mit dem Aufstellen der Hinweis- und Streckentafeln und anderen Materialien, die für den Winterbetrieb benötigt werden. «Wir hoffen jeweils auf den ersten Schnee Anfangs Dezember, doch zeigte sich in den vergangenen Jahren, dass wir oft erst um Weihnachten bis Neujahr Schnee bekommen haben», sagt Buschor. Dass sich die Saison einfach gegen den Frühling hin

verschiebt, ist nicht so sicher, denn «die letzten Jahre haben auch gezeigt, dass der Schnee nicht sehr lange liegen bleibt». Ende Februar müsse man oft ans Saisonende denken, «wünschenswert wäre, die Saison bis Mitte März fortsetzen zu können».

*«Seit der Saison 2021/22 kostet der Jahrespass für die ganze Schweiz 160 Franken.»*

#### Teil der Tourismusförderung

Bei genügend Schnee in den Monaten Januar und Februar erreicht das Langlaufzentrum Gais die angestrebten 60 oder mehr Spurtage, was in etwa dem Durchschnitt der letzten zehn Jahre entspreche. Beginnt die Saison bereits im Dezember und dauere sie bis in den März hinein, könnten Rekordwerte erreicht werden. Noch sieht der Verein, der das Langlaufzentrum Gais ehrenamtlich betreibt, den Betrieb nicht als gefährdet an. «Die kommenden Winter werden zeigen, wie sich das Ganze entwickelt», sagt Markus Buschor. Einzelne schlechte Winter liessen wohl eine Tendenz erkennen, ein dauerhaftes Schnee-Problem sieht er aber noch nicht.

Das Langlaufzentrum Gais ist gemäss Buschor ein bedeutender Naherholungsort und ein beliebtes Freizeitangebot der Ostschweiz, speziell für das Appenzellerland, das Rheintal und die Stadt St.Gallen. Auch, weil es durch die Appenzeller Bahnen mit der Haltestelle Rietli ideal erschlossen sei und eine Loipe auf den Hohen Hirschberg mit seiner ausgezeichneten Gastronomie führe. «Das LLZ Gais stärkt die Attraktivität der Destination Gais und trägt einen wesentlichen Teil zur Tourismusförderung bei», betont der Präsident.

**Text:** Philipp Landmark  
**Bild:** Thomas Hary



Roland Stump:

## Homöopathischer Winter.

Roland Stump ist Inhaber von «Stumps Alpenrose» in Wildhaus. Der Hotelier freut sich, dass mit der «Klangwelt» ein weiteres attraktives Angebot im Toggenburg entsteht.

# Ein Hotel für alle Jahreszeiten

Ein Hotel in Wildhaus ist selbstverständlich auf den Wintersport ausgerichtet. «Stumps Alpenrose» hat aber schon lange andere Standbeine aufgebaut.

Nicht nur während der Pandemie konnte man in der Ostschweiz auffällig viele Besucher aus anderen Landesteilen der Schweiz antreffen. «Dieser Trend ist nachhaltig», freut sich Roland Stump, Inhaber des Hotels Stumps Alpenrose in Wildhaus. «Nach wie vor finden sich mehr Besucher aus der Westschweiz und dem Tessin denn je bei uns ein.»

Stump beurteilt das als grosse Chance: Um die inländischen Touristen auch in den kommenden Jahren für die Ostschweiz gewinnen zu können, wünscht er sich, dass sowohl die nationale Marketingorganisation Schweiz Tourismus als auch die Medien Unterstützung leisten, indem sie die Zusammengehörigkeit im Land stärker zelebrieren.

### Die Winter werden kürzer

«Die Bedeutung des Wintersports ist für den Tourismus im Toggenburg nach wie vor sehr hoch», sagt Hotelier Stump zum aktuellen «homöopathischen Winter» – Schnee gab es lange nur als Pülverchen, weshalb die «klassischen Medizin» Beschneidung helfen musste. Die seit jeher vom Wintersport geprägte Destination habe überdies eine enorme Bedeutung als Skigebiet für Tagesausflüge für nahegelegene Agglomerationen.

Dass die beiden Bergbahnbetriebe im Obertoggenburger Skigebiet kein gemeinsames Angebot mehr machen und es keine Verbindung mehr gibt, werde durch attraktive Angebote der jeweiligen Bahnen etwas entschärft. «Für längere Aufenthalte ist die gegebene Situation allerdings ein reales Handicap im Verkauf.» Tagesausflügler würden sich weniger daran stören.

Doch die Winter werden kürzer und haben ihre Verlässlichkeit verloren. «Als junger Skilehrer war ich von Ende November bis zum 1. Mai unterwegs», hält Roland Stump fest, «heute dauert die Saison noch von Mitte Dezember bis Ende März.»

### Andere Standbeine aufbauen

Demgegenüber sei der Sommertourismus noch zu wenig entwickelt, sagt Roland Stump. «Wir möchten die Wintersaison nicht abwürgen, im Gegenteil. Aber wir wollen andere Standbeine aufbauen. Es gibt ein Riesenpotenzial in den anderen Jahreszeiten.» Mit Entwicklungen wie dem «Klanghaus» oder der Positionierung als E-Bike-Region und mit weiteren Sommerangeboten werde die überragende Bedeutung des Wintersports relativiert.

Hotelier Stump hat die Alpenrose, ein seit fünf Generationen gewachsener Familienbetrieb, schon lange für den Ganzjahresbetrieb fit gemacht. «Zuerst waren wir Bauern und Sticker. Später wurde die unrentabel gewordene Stickerei durch ein Sägewerk ersetzt. Dann löste eine Wirtschaft, bald ein Gasthaus und letztlich ein Familien- und Sporthotel den Bauernbetrieb ab», erzählt Stump.

Inzwischen profiliert sich das Haus auch als Seminarzentrum und Wellnesshotel. «Wir sind froh, unser Geschäft auf mehreren Säulen abstützen zu können», sagt Stump. Grundsätzlich fänden alle Angebote Anklang; alle müssten aber stets sorgfältig bewirtschaftet werden.

*«Wir sind froh, unser Geschäft auf mehreren Säulen abstützen zu können.»*

### Völlig neue Angebote

Ein neues Kapitel im Toggenburger Tourismus wird mit dem Entstehen der «Klangwelt» geschrieben. Deren wichtigster Ort, das Klanghaus, steht am Schwendisee oberhalb der Alpenrose. «Aufgrund unserer Lage sind wir ein zentraler Partner der Klangwelt», freut sich Roland Stump. Das Klanghaus wird vom Kanton St.Gallen bis Ende 2024 erstellt und dann der Klangwelt Toggenburg zum Bespielen übergeben. Das Klanghaus selbst soll Musiker für Proben, Kurse, Workshops, Seminare und Symposien anlocken und sich auch zu einem Ort für Veranstaltungen, Konzerte und Aufführungen entwickeln. Der Klangweg über die Bergflanken zwischen Alt St. Johann und Wildhaus wiederum lädt schon heute Ausflügler zu einer speziellen Wanderung ein.

Im Hinblick auf die Klangwelt entsteht im Baurecht auf dem Areal der Alpenrose auch ein neues, zusätzliches Hotel. Roland Stump als einer von mehreren Investoren spricht von einem Suffizienz-Hotel – es soll ein besonders nachhaltiges Haus werden. Zu den Suffizienz-Kriterien gehört unter anderem Verzicht, «es wird in diesem Hotel nichts Überflüssiges geben».

**Text:** Philipp Landmark  
**Bild:** Thomas Hary

# «Der Binnentourismus ist richtig durchgestartet»

**Die Touristen aus aller Welt blieben im Corona-Schock plötzlich aus. Doch in der Schweiz ging das Reisefieber während der Pandemie nicht zurück – unsere Compatriotes kamen auf Entdeckungstour in die Ostschweiz.**

Die Coronapandemie war vielleicht das einschneidendste globale Ereignis der letzten Jahrzehnte. Die unbekannte und schwierig einzuschätzende Bedrohung führte unter anderem dazu, dass 2020 viele Länder ihre Grenzen schlossen. Die weltweite Reisetätigkeit wurde auf Sparflamme gesetzt, dem Tourismus ein arger Schlag versetzt.

Der Mensch ist grundsätzlich ein mobiles Wesen. Das Bedürfnis, in der Freizeit unterwegs zu sein, wurde vom Virus nicht dahingerafft. «Wir sind abenteuerlustig und haben den Drang, Neues zu entdecken», sagt Pietro Beritelli, Professor am Research Center for Tourism and Transport im Institut für Systemisches Management und Public Governance der HSG. Deshalb gehe der Mensch auf Reisen – «und findet dort meistens sich selbst.»

Untersuchungen in der Pandemie zeigten auf, dass die potenziellen Touristen nicht nur Angst vor gesundheitlichen Gefährdungen hatten, sondern auch vor organisatorischen Risiken – «insbesondere die Frage «komme ich überhaupt wieder nach Hause?» stellte sich», sagt Beritelli. Wenn die Grenzen unüberwindbar werden, reist man eben innerhalb dieser Grenzen.

## Westschweizer reisen in den Osten

2020 oder 2021 brauchte man in der Ostschweiz nicht besonders die Ohren zu spitzen, um allenthalben Französisch zu hören. Tatsächlich hatten sich viele Westschweizer erstmals oder seit Langem wieder einmal aufgemacht, um la Suisse orientale zu besuchen. «2020 ist der Binnentourismus richtig durchgestartet», bestätigt Pietro Beritelli. In alle Richtungen: «Auch viele Deutschschweizer haben die Romandie neu entdeckt.»

Für viele – nicht alle – Tourismusanbieter im Inland war dies nach dem ersten Schock eine ziemlich gute Nachricht: Die Schweizer Bevölkerung ist vergleichsweise zahlungskräftig, die neuen Touristen aus dem eigenen Land haben oft mehr ausgegeben, als es internationale Gäste zuvor taten. «Es ist ja nicht so, dass Asiaten immer viel Geld ausgeben», erklärt Pietro Beritelli, «gerade Organisatoren von Gruppenreisen drücken die Preise.»

Die Pandemie habe zudem gezeigt, dass auch die Einheimischen einen wichtigen Nachfrage-Beitrag für touristische Leistungen bilden. Dies sei in der Ostschweiz noch mehr als anderswo der Fall, denn hier könne man «stolz sein auf die Lebensqualität, auf die authentische Landschaft und im Vergleich zu Interlaken oder Luzern auf weniger überlaufene Tourismus-Spots.»

## Städtetourismus verliert an Bedeutung

Viele Anbieter im ländlichen Raum haben sich dank des Binnentourismus gut erholt, während in urbanen Räumen Gastronomie und Eventbranche zum Teil noch heute leiden. «Der Städtetourismus, insbesondere der Geschäftsreise-Tourismus, hat dauerhaft an Bedeutung verloren», ist Pietro Beritelli überzeugt.

Die Nachfrage durch Geschäftsreisen werde künftig nicht mehr so stark sein, viele Meetings blieben auf einen Videocall beschränkt. Grosse Messen und Ausstellungen wie auch internationale Konferenzen haben nicht erst seit der Pandemie viel Terrain eingebüsst, «die Messe Basel etwa hatte schon vor Corona stark gelitten». Demgegenüber würden kleinere Events wieder funktionieren, «auch Themenmessen wie gerade die Tier & Technik in der Olma».

Pietro Beritelli kennt als Präsident von Heidiland Tourismus den Tourismus auch aus der praktischen Perspektive. «Im ländlichen Raum den Freizeit- und Seminartourismus zu fördern, ist ein passender Ansatz», sagt er. Deshalb hält er die gerade in Appenzell Innerrhoden formulierte Tourismus-Strategie für glaubwürdig. Allerdings liessen sich die dort erwünschten zusätzlichen Übernachtungsgäste kaum aus Tagesausflüglern generieren.

*«Wir sind abenteuerlustig und haben den Drang, Neues zu entdecken.»*

## Hierarchie der Reise-Entscheide

«Unsere eigene Forschung zu Tagestourismus zeigt auf, dass normalerweise der Zeitrahmen vorgegeben ist», hält Beritelli fest, «das Zeitbudget wird vor dem Reiseziel festgelegt.» In einer Studie für das Staatssekretariat für Wirtschaft (Seco) hat er die konstituierenden Elemente einer Reise ermittelt. «Es gibt eine klare Hierarchie», sagt der Professor: «Erst klären wir, mit wem wir reisen. Dann bestimmen wir den Reisezeitpunkt und die Dauer. Erst dann wird festgelegt, wohin es überhaupt gehen soll. Schliesslich werden noch Verkehrsmittel und Übernachtungsmöglichkeiten geklärt.»

Pietro Beritelli macht immer wieder mit seinen Studenten Befragungen von Touristen, um herauszufinden, warum jemand eine Reise unternommen hat. «Das sind sehr simpel gestrickte Entscheide, um das zu verstehen, braucht es keine Voodoo-Science.» Befragt werden Touristen auch nach der typischen Image-Werbung von Tourismus-Destinationen. «Die kommt nicht rüber. Wir haben keinen Einfluss der Werbung auf Reiseentscheide entdeckt», sagt Beritelli. Und fügt fast schon entschuldigend an: «Ich weiss, das tönt seltsam.» Als Präsident von Heidiland Tourismus hat er die Konsequenzen aber gezogen: «Wir machen seit Jahren keine Image-Werbung mehr, und es ist nichts passiert.»

Schöne Bilder können sich im Kopf festsetzen, aber wirkungslos bleiben. Aus Befragungen kennt man das Phänomen, dass Menschen von Orten träumen – aber trotzdem nicht dorthin reisen, obwohl sie Zeit und Geld dafür hätten. «Mund-zu-Mund-Propaganda von Freunden und Bekannten ist immer noch die beste Werbung», ist der Tourismusexperte überzeugt und rät deshalb: «Lasst die Gäste das Marketing für Euch machen!» Was früher schöne Postkarten waren, seien heute spektakuläre Instagram-Bilder, «das ist sehr wirkungsvoll».

Das bedeutet nun nicht, dass die Tourismus-Organisationen die Hände in den Schoss legen können. «Sie müssen die Gäste gut informieren und ihre Leistungsträger gut beraten – etwa dafür sorgen, dass die Sichtbarkeit des Angebots im Internet gut ist.»

## Gast produziert Erlebnisse selbst

Überdies hätten die Gäste viel mehr Kontrolle, als man meinen könnte. «Ein Gast trifft während der Reise fortwährende Entscheide, er produziert seine Reise-Erlebnisse eigentlich selbst», betont Pietro Beritelli. Die Anbieter würden nur Leistungen dafür zur Verfügung stellen – «Bühnen, die erst der Gast aktiviert». Eine Erkenntnis, die zu einer anderen Haltung bei Hotels und Eventveranstaltern führen sollte, «sie müssen möglichst zugänglich und offen für die Erlebnisse der Gäste sein». Gäste wollten immer Neues entdecken, «in Paris geht man nicht jeden Tag auf den Eiffelturm».

Wohin es die Touristen in der französischen Metropole zieht, weiss man allerdings sehr genau. «Weder Paris noch St.Gallen sind per se touristische Städte», sagt Pietro Beritelli, diese und andere Ziele seien vielmehr eine Abfolge von touristischen Spots. «Wer zum ersten Mal in Paris ist, besucht den Eiffelturm und das Champ de Mars, den Louvre und die Champs Élysées, dann Sacré-Coeur. Man kann das mit Daten Spuren sehr genau rekonstruieren. Kein Tourist verläuft sich in die Banlieues.»

Ortschaften oder Länder sind gemäss Beritelli keine touristischen Destinationen. «Nicht das Dorf Appenzell lockt die Touristen an, es sind bestimmte Plätze, bestimmte Strecken, die Touristen absolvieren. Zwei Gassen weiter hat es keine Touristen mehr.» Tourismus passiere an ganz bestimmten Orten, erklärt Beritelli, die Touristen verhielten sich wie Ameisen, die einer Pheromonspur folgen. Wenn sie kommen, dann kommen sie: «Man kann das nicht einfach stoppen, im Guten nicht wie im Schlechten.» Darum seien ein Berggasthaus Aescher genauso wie das Zentrum von Venedig saisonal überlaufen.

Umgekehrt nütze es nichts, schöne Orte zu bewerben, wenn sie insgesamt zu wenig attraktiv sind, etwa, wenn die Infrastruktur fehlt. Oder wenn die Infrastruktur da ist, aber ein anderes entscheidendes Detail fehlt: der Schnee. Der aktuelle Winter hat den Wintersport-Destinationen erneut vor Augen geführt, dass ihnen der Klimawandel ein Problem bescheren wird.

## Attraktiv auch ohne Schnee

«Die Bergbahnen sind jetzt daran, was sie schon viel länger hätten tun sollen: Sie diversifizieren ihr Angebot», sagt Pietro Beritelli. «Der Berg muss zu unterschiedlichen Zeiten, auch ohne Schnee, attraktiv sein, zum Wandern, zum Biken.»

Noch würde die Diversifizierung aber nicht das ganze Geschäft retten, die klassische Wintersaison sei weiterhin ein wichtiger Faktor. Das Bergerlebnis im Frühling, Sommer oder Herbst zu vermarkten, sei halt für Bahnen nicht so einträglich wie der Winter, wenn deutlich mehr Geld ausgegeben wird.

Pietro Beritelli ist Professor am Institut für Systemisches Management und Public Governance der HSG. Der Tourismusexperte schätzt die Vorzüge der Ostschweiz, die schon vom Square der HSG aus gut zu erkennen sind.

**Text:** Philipp Landmark  
**Bild:** Thomas Hary

Alexander Hagemann:

## Verbesserter Produktmix.



# Auf dem Weg an die europäische Spitze

Die Strategie von Cicor scheint aufzugehen: Durch gezielte Übernahmen will die Industrie-gruppe aus Bronschhofen ein wichtiger Spieler im europäischen Elektronikmarkt werden. Nicht nur dank Übernahmen ist der Umsatz 2022 rasant gestiegen, auch organisch ging es nach oben, weil sich der Komponentenmangel in der Industrie auflöst. Der Umsatz werde dieses Jahr weiter zulegen, blickt CEO Alexander Hagemann in die Zukunft. In Europa soll Cicor zur Nummer 1 in den Märkten Medizintechnik, Industrie, Luft-/Raumfahrt und Verteidigung werden.

Der Umsatz stieg 2022 im Vergleich zum Vorjahr um 31 Prozent auf 313,2 Millionen Franken. Damit schaffte es Cicor zurück auf Vorkrisenniveau und knackte gar den Rekordumsatz von 2019, als dieser bei über 250 Millionen lag.

«Zum Wachstum hat insbesondere das laufende Geschäft beigetragen, das währungsbereinigt um rund 15 Prozent zugelegt hat. Dazu kamen die Ende 2021 und 2022 übernommenen Wettbewerber in Grossbritannien und Deutschland», fasst Alexander Hagemann zusammen.

### Operativ legte Cicor ebenfalls zu

Den EBITDA beziffert Hagemann auf 32,3 Millionen nach 23,1 Millionen Franken 2021 und die entsprechende Marge mit 10,3 Prozent. Mit einem Plus von 65,1 Prozent auf 21,4 Franken fiel auch das Core-EBIT-Wachstum deutlich aus. Die entsprechende Marge stieg von 5,4 auf 6,8 Prozent. Unter dem Strich

resultierte ein um gut 50 Prozent höheres Core-Nettoergebnis von 12,3 Millionen Franken. Dies schliesst akquisitionsbedingte Amortisationen immaterielle Vermögenswerte aus. Der Reingewinn halbierte sich derweil auf 3,8 Millionen Franken.

«Dieser Rückgang resultiert einzig aus der Anwendung des Schweizer Berichtsstandards Swiss GAAP FER im Gegensatz zum internationalen Berichtsstandard IFRS. Die Kenngrössen Core-EBIT und Core-Nettoergebnis machen die Cicor Ergebnisse vergleichbar», relativiert Alexander Hagemann, der seit 2016 an der Spitze von Cicor steht. Die Margen profitierten speziell im zweiten Halbjahr von Preiserhöhungen, mit denen Cicor die Kosteninflation an die Kunden weitergegeben hatte. «Aber auch der verbesserte Produktmix der Gruppe hat dazu beigetragen», so Hagemann.

Den Aktionären schlägt der Verwaltungsrat vor, erneut auf die Ausschüttung einer Dividende zu verzichten. «Dies erlaubt uns, unser Kapital so zu verwenden, dass wir unseren Wachstumskurs durch Akquisitionen fortsetzen können», begründet Alexander Hagemann. An welche Unternehmen denkt Cicor dabei? «Unsere Akquisitionen werden auch in Zukunft sehr selektiv erfolgen: Fokus auf dieselben Zielmärkte, gute Kundenbasis und hohe Produktionsstandards sind dabei entscheidend. Cicor wird sich nicht verzetteln.»

*«Cicor wird sich nicht verzetteln.»*

### Für das laufende Geschäftsjahr stellt das Unternehmen weiteres Wachstum in Aussicht

Die anhaltend hohe Book-to-Bill-Rate, der rekordhohe Auftragsbestand und die erfolgreiche Integration von diversen Akquisitionen – Axis Electronics GB, SMT Electronics DE, AFT Microwave DE sowie Phoenix Mecano Digital DE und TN – sollten dazu beitragen. «Durch den Kauf von Axis Electronics hat Cicor die Präsenz im europäischen Markt für Elektronikfertigung in der Luft- und Raumfahrt und Verteidigung (einem unserer strategischen Zielmärkte) gestärkt und erreicht damit bereits eine Top-Fünf-Position», freut sich CEO Hagemann. «Und dank SMT, Phoenix Mecano und AFT gehört Cicor nun zu den führenden EMS-Dienstleistern in Deutschland, dem wichtigsten Elektronikmarkt Europas, und verfügt mit Tunesien über einen attraktiven Produktionsstandort.» Tunesien sei ein Land mit einer jungen Bevölkerung und einem guten Ausbildungsniveau. Oder wie Alexander Hagemann einen grundlegenden Wandel beschreibt: «Wir müssen die Arbeit zu den Leuten bringen, anstatt zu versuchen, die Leute zur Arbeit zu bringen.»

Die Einkaufstour kommt nicht von ungefähr: Cicor strebt eine führende Position in den drei Zielmärkten Industrie-elektronik, Medizintechnik sowie Luft-/Raumfahrt und Verteidigung in Europa an. «Strategiekonform hat Cicor 82 Prozent ihres Umsatzes in diesen Märkten erwirtschaftet, was einer weiteren Steigerung gegenüber 2021 entspricht», so Alexander Hagemann.

Die **Cicor-Gruppe** mit Hauptsitz in Bronschhofen bei Wil und einem Hightech-Produktionsstandort in Wangs SG ist ein weltweit tätiger Anbieter elektronischer Gesamtlösungen, von der Forschung und Entwicklung über die Produktion bis zum Supply-Chain-Management.

Mit rund 2500 Mitarbeitern an 15 Standorten bedient Cicor Unternehmen aus den Bereichen Medizin, Industrie sowie Luft- und Raumfahrt & Verteidigung weltweit. Die Aktien der Cicor Technologies Ltd. werden an der SIX Swiss Exchange gehandelt (CICN).

**Text:** Stephan Ziegler  
**Bild:** Stéphanie Engeler

## Für mehr Lebensqualität

**Claudia Menzler ist Inhaberin der Praxis Vital in Horn mit Angeboten in den drei Bereichen Massage, Ernährung und Bewegung. Ihr Leitsatz: Je vitaler, umso leichter.**



Seit 1993 ist Claudia Menzler als diplomierte Masseurin tätig, mit grosser Erfahrung im Fitness- und Sportbereich sowie als Stretching- und Nordic-Walking-Instruktorin. 2002 hat sie sich mit der Praxis Vital selbstständig gemacht.

Um ihr Angebot an Körpertherapien noch umfangreicher zu gestalten, bildet sich die Hornerin jährlich weiter; kein Wunder, ist sie von vielen Krankenkassen anerkannt.

Ihre Praxis Vital bietet von energetischen Arbeiten über verschiedenste Massagen bis hin zur Ernährungsberatung ein breit gefächertes Angebot. «Mein Ziel ist es, mit meinem Wissen und meinen verschiedenen Therapieformen das individuelle Wohlbefinden gezielt zu fördern», so Claudia Menzler. Sie bietet Sport-, Fussreflexzonen, Thai-, Akupunktur-, Kopf-, Bauch-, Schröpf-, Hot-Stone- und Blackroll-Massagen sowie Kräuterauflagen, Body-Detox-Fussbäder, Ernährungsberatungen und Nordic-Walking-Kurse für Einzelpersonen oder Gruppen an. Damit wird ihre Praxis zum Zentrum für die (Wieder-)Gewinnung einer höheren Lebensqualität.

«Je vitaler man sich fühlt, desto leichter fällt einem das Leben», ist Menzler überzeugt. «Das ist meine Philosophie und meine Motivation, die Vitalität meiner Klienten zu erhalten und zu steigern.»

Claudia Menzler ist nun schon über zwei Jahrzehnte als selbstständige Therapeutin unterwegs. «Ich bin dankbar für gut 20 Jahre Wertschätzung meiner lieben Klienten und deren Treue und Vertrauen.» Als Mitglied bei Leaderinnen Ostschweiz treffe sie «viele tolle, interessante, erfolgreiche und vitale Geschäftsfrauen». Für Menzler bedeuten die Treffen jeweils Frauen-Power, Lebenskraft und Lebensfreude.

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



## Der Leuchtturm strahlt heller denn je

Vor 15 Jahren öffnete die Shopping Arena ihre Tore. Ein Einkaufskomplex, wie ihn die Ostschweiz vorher nicht kannte. 55 Geschäfte und diverse Restaurants auf 50 000 m<sup>2</sup>. Kritische Stimmen fragten sich, ob ein solches Konzept in der Region funktionieren würde. Heute wissen wir: es funktioniert – und wie. Im vergangenen Jahr konnte die Shopping Arena mit 230 Millionen sogar einen absoluten Umsatzrekord feiern.

Auf diesem vorläufigen Höhepunkt kommt es nun zu einem personellen Wechsel. Der bisherige Centerleiter und «Gründervater» Marc Schäfer tritt in den Ruhestand und übergibt die Leitung der Shopping Arena an Fabienne Diez, die aktuelle Marketingleiterin. Auch sie ist seit Anfang an mit dabei und freut sich darauf, die Shopping Arena weiterhin erfolgreich in die Zukunft zu führen.

### Der Einkaufstempel als Wirtschaftsfaktor

2022 zählte die Shopping Arena mehr als 4,25 Millionen Besucherinnen und Besucher. Das sind gut 10 x mehr als eine andere Ostschweizer Attraktion – der Säntisgipfel – jährlich im Schnitt anzieht. Sicher, der Vergleich soll mit einem Augenzwinkern zu verstehen sein. Aber er zeigt, welche Bedeutung die Shopping Arena für die Ostschweiz hat. Hunderte von Arbeitsplätzen hängen daran. Für manches lokales

Unternehmen ist sie das wichtigste Standbein und für manche, wie die Bäckerei Kuhn oder das Männerwerk der Ausgangspunkt für eine Expansion. «Unternehmen aus der Region spielten für uns von Anfang an eine grosse Rolle. Sie geben uns ein klares Profil und wir sind sehr stolz auf die

*«Wir denken jeden Tag darüber nach, wie wir das Erlebnis Shopping Arena noch bessermachen können.»*

Marc Schäfer

Die Gesichter der Shopping Arena: Marc Schäfer, Fabienne Diez und Ronny Hofmann.

### Bald mit 96% grüner Energie

An der Tatsache, dass ein Center in der Grösse der Shopping Arena viel Energie braucht, wird sich nichts ändern. Bei Wincasa, die für den Betrieb der Shopping Arena verantwortlich ist, ist man sich dieser Verantwortung bewusst. Ronny Hofmann, als Real Estate Area Director bei Wincasa auch für die Shopping Arena zuständig, verfolgt verschiedene Projekte: «Wir werden in den nächsten Jahren rund 8–9 Millionen Franken in die Anbindung an Fernwärme investieren. In Kombination mit verschiedenen anderen Massnahmen werden wir nach Abschluss des Projektes gut 96% des gesamten Energiebedarfs aus nachhaltigen Quellen decken können.» Auch bei der E-Mobilität ist die Shopping Arena ein Trendsetter. Seit 2022 sind die 56 Elektroladestationen in der vor Wind und Wetter geschützten, kürzlich komplett renovierten Tiefgarage ein vielgenutzter Service. Mit diesem Investment in nachhaltige Mobilität bietet die Shopping Arena die grösste E-Ladestruktur der Schweiz an und überflügelt damit sogar den bisherigen Spitzenreiter, den Flughafen Zürich.

*«Bald werden wir 96% unseres Energiebedarfs aus nachhaltigen Quellen decken können.»*

Ronny Hofmann

### Die Zukunft hat gerade begonnen

Die Shopping Arena ist nicht nur bekannt für ein attraktives Einkaufsangebot. Auch die vielen Anlässe, die in und um die Arena stattfinden, ziehen viele Besucherinnen und Besucher an. Für das Jubiläumsjahr haben Fabienne Diez und ihr Team für die Besucherinnen und Besucher viele Events geplant: «Wir konnten im vergangenen Jahr langsam wieder Fahrt aufnehmen, nachdem wir während zwei Jahren auf fast alle Anlässe und Events verzichten mussten. In unserem Jubiläumsjahr dürfen sich unsere Besucherinnen und Besucher über zwei Monate hinweg über ein dichtes Event-Programm freuen, das die Shopping Arena noch unterhaltsamer macht, als sie es bereits ist.» Die Pläne gehen aber noch viel weiter. In den nächsten Monaten werden weitere bisher in der Ostschweiz nicht vertretene Brands die Shopping Arena bereichern. Und wenn sich der Bundesrat Ende Jahr bei der Neuvergabe der Casino-Konzession für das Projekt mit dem Standort Shopping Arena entscheidet, heisst es an der Zürcherstrasse schon bald: «Faites vos jeux.» Das Spiel geht immer weiter. Freuen wir uns darauf.

*«Wir sind stolz auf die vielen regionalen Unternehmen, die ihre Erfolgsgeschichte in der Shopping Arena starten konnten.»*

Fabienne Diez

Erfolgsgeschichten, die hier begonnen haben,» freut sich Fabienne Diez. «Das Ziel, lokalen Unternehmern eine Chance zu geben verfolgen wir auch heute noch. Gerade erst im November hat Oliver Scheuber bei uns das Restaurant Arena eröffnet und wir freuen uns auf die innovativen Ideen dieses jungen St. Galler Talents.»

### Die Shopping Arena als Schmelztiegel

Ein Geheimnis des Erfolges ist der Angebotsmix. «Es muss für alle etwas dabei haben,» meint Marc Schäfer, «denn nicht alle Formate laufen immer gleich gut, weil sich die Bedürfnisse und die Umstände schnell ändern können. Darum optimieren wir den Mix laufend, um für alle Besucherinnen und Besucher attraktiv zu sein.» Der letzte grosse Umbau, mit den neuen Filialen von Coop, Aldi und dem Müller Drogeriemarkt hat der Shopping Arena nochmals einen kräftigen Schub verliehen. Neu ausgerichtet wurde auch die Gastronomie. Das 2019 eröffnete Kafi Schatz hat sich mit seinen Kaffeespezialitäten schon eine grosse Fangemeinde aufgebaut. Mit günstigen Angeboten und der beliebten Kindercke punktet das neue Coop Restaurant vor allem bei Familien, die sich eine kurze Pause vom Shopping-Vergnügen gönnen möchten. Zuletzt kam im November 2022 das Restaurant Arena dazu. Nach dem erfolgreichen Start wird das Arena-Team mit regelmässigen Events die Shopping Arena in Zukunft auch abends zu einem «Place to be» machen.

# «Elf Freunde müsst ihr sein»

Maurice Weber ist mit seiner W+P Weber und Partner AG derzeit bestens unterwegs: Nicht nur baut das 120-köpfige Wiler Planungsbüro die grössten Industrie- und Logistikbauten Europas – auch beim FC Wil 1900, den Weber präsidiert, läuft alles rund. Was ist sein Erfolgsrezept?



Maurice Weber:

## Form follows function.

**Maurice Weber, Sie bauen aktuell für die Genossenschaft Metzgermeister St.Gallen, Meier Tobler AG, Lidl Schweiz, Dr. Babor GmbH, Huber+Suhrer AG, Bell Schweiz AG, Geri-cke, Fresh Food & Beverage Group, HG Comerciale oder Glatz AG. Welches Projekt ist das grösste?**

Grösse ist im Bau ein relativer Begriff. Rein von der Fläche her gesehen ist es keines der von Ihnen erwähnten Projekte: Im polnischen Lodz realisieren wir für ein internationales Unternehmen eine neue Produktionsanlage für Wellpappe. Die Dimension dieses Projektes übersteigt alles, was wir uns in der Schweiz vorstellen können. Wir bauen einen Produktionsbetrieb auf einem Gelände von 360 x 85 m – das sind über vier Fussballfelder.

**Und welches hat Sie vor die grössten Herausforderungen gestellt?**

Eine Floskel besagt, dass jedes Projekt einzigartig sei und ganz eigene Herausforderungen mit sich bringe. Sicher sehr herausfordernd war die Produktionsanlage für Royal Döner. Für das Unternehmen bauten wir eine neue Dönerproduktion mit Eventhalle und Vereinshaus. Noch nie zuvor hatte jemand eine Dönerproduktion in dieser Gröszenordnung umgesetzt. Selbst die Spezial-Paletten mussten neu entwickelt werden, damit die Dönerspieße nicht herunterkugeln ... Aber auch einen Döner-Schock-Froster galt es zu erfinden. Es stellte sich die Frage, wie man einen herkömmlichen Brot-Froster so umbauen kann, dass er auch bei Fleisch funktioniert. In solchen Fällen sind wir mehr Daniel Düsentrieb als ein europaweit tätiges Planungs- und Realisierungsunternehmen.

**Gibt es einen gemeinsamen Nenner für alle Projekte?**

Ja. Wir beginnen bei den Logistikprozessen und bauen nach-

her die Hülle darum – immer nach dem Prinzip: Form follows Function. Es geht also weniger um den klassischen Bau, sondern um die Kernaufgaben der Logistik, und diese sind bei jedem Kunden individuell. Mit diesen Prinzipien im Hinterkopf bauen wir alle Gebäude samt Anlagen. Eigens dafür haben wir bei W+P ein Logistiker-Team mit breitem Fach und Branchenwissen geschaffen.

**Wie wichtig ist dabei den Bauherren die Nachhaltigkeit bei Ausführung, Materialien und Energie? Fotovoltaik und Wärmepumpen gehören zum Standard, nehme ich an?**

Selbstredend. Und die Bauherren gehen diese Extrameile in vielen Fällen freiwillig. Nehmen wir als Beispiel den Wigoltingen Innovation Park, den wir für die Stoneweg SA realisieren dürfen. Für die Planungs- und Bauphase ist es der Bauherrin wichtig, dass in der Region Thurgau ansässige Unternehmen berücksichtigt werden. Man wird Fotovoltaikanlagen installieren, die Abwärme aus Kälteanlagen nutzen und nachhaltige Materialien verbauen. Der WIP soll sich auch in Bezug auf Emissionen aller Art in das landschaftlich bedeutende Gebiet südlich des Thurgauer Seerückens optimal einfügen. Dieses Beispiel zeigt, dass Nachhaltigkeit gerade bei solchen Generationen-Projekten ganz wichtig ist.

**Wie ist der aktuelle Stand bei diesem Grossprojekt?**

Der Wigoltingen Innovation Park ist auf einem bestehenden Industrieareal geplant. In den Wintermonaten wurde hinter den Kulissen des WIP und auf Gemeindeebene fleissig gearbeitet. Die Vision Hasli wurde von den Gemeinden Müllheim und Wigoltingen übergreifend entwickelt. Sie gibt für das gesamte Gebiet Hasli eine Planungsperspektive – und damit auch für den WIP, der auf diesem Areal gebaut werden soll.

Im Zentrum der aktuellen Arbeiten bei der W+P steht die Ortsplanungsrevision der Gemeinde Wigoltingen, parallel dazu läuft die weitere Ausarbeitung des Bauprojektes, inkl. Gestaltungsplan und Umweltverträglichkeitsprüfung. Ein solches Projekt entwickeln wir gemeinsam mit Kanton, Gemeinden und Bevölkerung. Ansonsten wäre es von Beginn weg zum Scheitern verurteilt.

**Wie sieht es bei der Ästhetik von solchen Bauten aus, muss es einfach günstig sein oder darf das Aussehen auch mal etwas kosten?**

Der Fokus im Industrie- resp. Logistikbau liegt auf der Funktion. Dennoch müssen sich durch gesetzliche Vorgaben auch grosse Bauten optimal ins Landschaftsbild einbetten. «Schön» ist ein subjektiver Begriff. Ich kann aber an einem Beispiel erklären, was ich darunter verstehe: Bei vielen Grossbauten geht es um das Regelmässige, Repetitive – zum Beispiel bei Stützrastern. Ein Laie nimmt das nicht bewusst wahr, spürt aber störende Wiederholungen instinktiv. Dies zu vermeiden, verstehen wir unter Ästhetik, und der Laie findet es «schön».

**Wohin zielt heute der Trend im Industrie- und Logistikbau?**

In kaum einem anderen Feld wird mehr Wert auf Prozesse, Zuverlässigkeit und neuen Technologien gelegt. Wir können noch so gut planen und umsetzen, aber funktionierende Prozesse sind die oberste Maxime. Denn ohne Prozesse und Kommunikation keine funktionierende Logistik und damit auch keine Wirtschaftlichkeit des neuen Betriebes. Das gilt für Mensch, Material und Technologie.

**Mit der Eefinity Schweiz AG sind Sie in einem Unternehmen investiert, das «moderne Energielösungen für MFH**

**und Gewerbe» baut und finanziert. Heisst das, man least als Auftraggeber eine Fotovoltaikanlage auf dem eigenen Dach oder eine Wärmepumpe auf dem eigenen Gelände?**

Das Prinzip ist einfach: Sie stellen Ihr Dach, Ihre Fassade oder eine Freifläche zur Verfügung. Wir nutzen diese, um moderne Energielösungen wie Fotovoltaikanlagen oder Stromspeicher zu realisieren. So profitieren Sie von einer nachhaltigen und kostengünstigen Energieversorgung. Den erzeugten Solarstrom nutzen Sie in erster Linie für den Eigenverbrauch. Strom, der darüber hinaus produziert wird, kann gespeichert oder ins Energienetz eingespeisen werden.

**Wo sind Sie sonst noch investiert?**

Wir haben uns beispielsweise am Thurgauer Robotikunternehmen Kemaro AG beteiligt. Wir sehen viele Synergien zwischen seinem Reinigungsroboter für die Industrie und unseren Logistikbauten. Ausserdem ist es ein Vorzeige-Startup mit drei smarten regionalen Gründern. Solche Investments suchen wir. «Aus der Region, für die Region» – leider ist dieser Claim bereits anderweitig belegt (lacht). Er trifft den Kern unserer Beteiligungsstrategie aber perfekt.

**Zu Ihrem zweiten Betätigungsfeld: Mit dem FC Wil waren Sie 2022/2023 zum ersten Mal überhaupt Wintermeister. Träumen Sie schon vom Aufstieg in die Super League?**

Träumen ist immer erlaubt, doch der Weg ist noch weit und es stehen einige ganze heisse Spiele an. Das Schöne ist: Im Gegensatz zu den allermeisten Mannschaften der Challenge League wurde beim FC Wil 1900 der Aufstieg nie als Saisonziel formuliert. Sprich: Wenn wir aufsteigen sollten, dann ist die Freude natürlich riesig. Wenn nicht, werden wir ab Sommer weiterhin in der Challenge League attraktiven Fussball



## 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!



[www.lista-office.com/ostschweiz](http://www.lista-office.com/ostschweiz)

### LO Ostschweiz

# Logisch, TKB.

**SCHUTZ  
VOR WÄHRUNGS-  
RISIKEN?**

Haben Währungsschwankungen Einfluss auf Ihr Geschäftsergebnis? Ist die Absicherung von Devisen ein Thema für Sie? Dann lassen Sie uns über Währungsabsicherung reden.

[tkb.ch/devisengeschaeft](http://tkb.ch/devisengeschaeft)

E-NEWSLETTER  
«WIRTSCHAFT  
THURGAU»  
ABONNIEREN



[tkb.ch/abo](http://tkb.ch/abo)

4 – 8 x pro Jahr

Fokus auf relevante  
Wirtschaftsthemen

Analysen zur Thurgauer  
Wirtschaft

Konjunktur-News

Resultate der TKB  
Firmenkundenumfrage

 **Thurgauer  
Kantonalbank**  
FÜRS GANZE LEBEN

zeigen. Nach der Ära der türkischen Investoren mussten wir in den vergangenen fünf Jahren stark an der Marke FC Wil 1900 arbeiten. Darum ist die Freude über neue Sponsoren, Club2000-Mitglieder oder Fans genauso gross wie über den sportlichen Erfolg.

**Apropos Erfolg: Was ist das Erfolgsgeheimnis des FC Wil?** Kennen Sie den Fussballroman «Elf Freunde müsst ihr sein»? Das ist Wiler Alltag auf und neben dem Platz. Als ich nach der türkischen Ära das VR-Präsidium des FC Wil 1900 übernommen hatte, wurde ein wegweisender strategischer Entscheid gefällt, an dem wir uns bis heute orientieren: Alles, was wir im Verein machen, muss aus der Region stemmbar sein. Mit regionalen Sponsoren, zahlbaren jungen Spielern mit Schweizer Nachwuchsbezug, mit regionalem Staff und einheimischer Geschäftsführung.

Heute ist die Strategie erfolgreich umgesetzt. Wir können in Ruhe arbeiten, haben alle Altlasten beseitigt und blicken in eine erfolgreiche Zukunft. Fehler wurden in der Vergangenheit gemacht – da nehme ich mich nicht aus. Schritt für Schritt gewinnen wir aber das Ansehen in der Region zurück.

**Sie sind nicht nur zeitlich, sondern auch finanziell engagiert. Warum haben Sie im Sommer 2022 das Hauptsponsoring übernommen?**

Diesen Entscheid habe ich unserer Geschäftsleitung überlassen. Seit längerem haben wir uns von der W+P gefragt, in welchem strategischen Feld wir uns engagieren können. Und wir hatten einige Projekte auf dem Tisch.

Die Philosophie der W+P heisst: «Wir suchen Talente – um sie zu inspirieren, zu fördern und zu fordern. Auf ihrem Weg zu ihrem Traumberuf und einem erfüllten Leben.» Diese Philosophie ist identisch mit dem FC Wil 1900, dem Ausbildungsverein Nummer 1 in der Schweiz. Darum lag das Sponsoring auf der Hand.

**Ende Februar fuhren im Wiler Stadion Lidl Schweiz Arena die Bagger auf; die neue Gegentribüne kann endlich gebaut werden. Ein Grund zur Freude, nehme ich an?**

Klar doch. Wir haben so viele Jahre auf eine neue Gegentribüne gewartet. Dass es nun losgeht, erfüllt uns alle mit Stolz und Freude. Unser schmuckes Stadion wird um eine praktische Attraktion reicher. Für den FC Wil 1900 und auch andere Nutzer – unter anderem die American Footballer Helvetic Guards.

**Bauen Sie die Gegentribüne gleich selbst?**

Leider haben wir den Zuschlag von der Stadt Wil nicht erhalten ... Im Ernst, wir haben uns gar nicht darum beworben. Auch wenn intern mittlerweile bekannt ist, dass der Bau eines Fussballstadions zu meinen persönlichen Träumen zählt.

Text: Stephan Ziegler  
Bild: Marlies Thurnheer

## Generation Z – ich bin begeistert

Ich durfte neulich im Rahmen eines Engagements der drei Rotary-Clubs St.Gallen an einem Berufswahl-Speeddating an der Kantonschule am Burggraben teilnehmen. Die Jugendlichen im Alter von 17 bis 18 Jahren konnten sich bei Vertretern verschiedener Branchen über ihre beruflichen Möglichkeiten orientieren.



So hatte ich zwei Stunden lang im Abstand von 20 Minuten je drei bis fünf Schülerinnen und Schüler vor mir sitzen, die alles über den Beruf des Bankers wissen wollten. Das ist die Chance, dachte ich mir, den Spiess einmal umzudrehen und meinerseits den Jugendlichen über ihre Bedürfnisse und ihre Sicht auf die Berufswelt «auf den Zahn zu fühlen».

Das Ergebnis hat mich sehr positiv überrascht – auch wenn ich selbst eine Tochter habe, die demnächst 18 Jahre alt wird, und somit ein wenig vorbereitet war.

Ohne Anspruch, dass dies repräsentativ für alle ist, würde ich die jungen Erwachsenen in drei Kategorien einteilen: Die erste Kategorie hat sehr konkrete Berufsvorstellungen, aber muss sich zwischen Extremen entscheiden. Banker oder Architekt, Staatsanwältin oder Musikerin sind typische Beispiele, auf die ich getroffen bin. Die zweite Kategorie weiss dagegen sehr genau, was sie werden will, ist sich aber über den Weg noch nicht ganz klar: Erstausbildung oder gleich studieren, lieber BWL oder Jura, besser im Ausland oder in der Schweiz? Die dritte Gruppe war irgendwie «lost», schlicht überfordert angesichts der vielen Optionen. Hier war «zuerst mal auf Reisen gehen» die häufigste Antwort auf meine Frage zur Zeit nach der Matura.

Allen drei Kategorien ist jedoch gemeinsam, dass ihnen die Zukunft unserer Welt, unserer Gesellschaft sehr am Herzen liegt und sie sehr wissbegierig sind – auch im Hinblick auf weitere Ausbildungen. Ich bin überzeugt, uns muss mit dieser Generation nicht bange sein, ganz im Gegenteil. Wichtig ist es, den Jugendlichen grosses Verständnis entgegenzubringen und sie im Hinblick auf die vielen Optionen, die ihnen die heutige Welt bietet, aktiv zu beraten.

Walter Ernst, Leiter der Niederlassung St.Gallen und Regionaldirektor Schweiz der Hypo Vorarlberg

# «Bis Ende Jahr bekommt der SIP Ost sein «Gesicht»»

Mitte 2022 haben der Switzerland Innovation Park Ost und Startfeld fusioniert, um Synergien zu nutzen und den Tech-Standort Ostschweiz gemeinsam nach vorn zu bringen. Wo steht der SIP Ost heute?



Der **Switzerland Innovation Park Ost** wurde im Westen der Stadt St.Gallen auf dem Campus Lerchenfeld angesiedelt, wo der Start-up-Förderer Startfeld seit 2016 zu Hause ist. Unter anderem haben in diesem Ökosystem rund 30 Start-ups ihre Büros, Werkstätten und Labors. Seit der Gründung von Startfeld 2010 wurden über 900 Arbeitsplätze geschaffen und Investitionen von über 120 Millionen Franken ausgelöst. 071 277 20 40, [info@innovationspark-ost.ch](mailto:info@innovationspark-ost.ch)

Nachdem der Bundesrat im Frühling 2021 die Aufnahme des Switzerland Innovation Park Ost als sechsten Standortträger in das Netzwerk von Switzerland Innovation beschlossen hatte, wurde im September 2021 der SIP Ost als Aktiengesellschaft gegründet. Im Januar 2022 hat Geschäftsführer Hans Ebinger (rechts im Bild) seine operative Arbeit aufgenommen. Er und sein Stellvertreter Peter Frischknecht (vormaliger Geschäftsführer Startfeld) sprechen im LEADER-Interview über den aktuellen Stand der Arbeiten, neue Partner und Innovationen sowie die Ziele des Switzerland Innovation Park Ost.

**Hans Ebinger, Peter Frischknecht, man hat das Gefühl, dass man seit der Fusion im Juni 2022 vom SIP Ost wenig hört oder liest. Täuscht der Eindruck?**

**PF:** Die Öffentlichkeit hat aufgrund der Vorgeschichte ein erhöhtes Informationsbedürfnis in Bezug auf den SIP Ost. Der SIP Ost seinerseits befindet sich im Aufbau, die Menge neuer, wesentlicher Informationen ist in dieser Phase eher gering. Diese Spannung gilt es auszuhalten.

**HE:** Durch unseren Messstand an der Olma, unseren Stand am KMU-Tag sowie durch kleinere Veranstaltungen war der SIP Ost für verschiedene Gruppen greifbar. Wir kommunizieren regelmässig über elektronische Kanäle. Man findet uns auf LinkedIn und wir versenden regelmässig einen Newsletter (Anmeldung über [innovationspark-ost.ch](http://innovationspark-ost.ch)). Auch für 2023 wird unser Augenmerk stärker auf der unspektakulären Aufbauarbeit hinter der Bühne liegen. Falls jemand eine Frage hat, bitte einfach telefonisch oder per Mail Kontakt aufnehmen.

**Mit der Fusion erfüllte der SIP Ost ein Hauptziel für 2022: den Aufbau funktionsfähiger Strukturen. Ihre Strategie sieht vor, vorerst zwei fachliche Schwerpunkte aufzubauen. Einer will sich mit der Steigerung von «Gesundheit und Leistungsfähigkeit» befassen und räumlich in St.Gallen angesiedelt sein. Wo stehen die Arbeiten?**

**HE:** Wir haben eine Kooperation mit Professoren der Empa, der HSG und des Kantonsspitals gebildet und gemeinsam ein Programm erarbeitet. Es geht darum, digitale Therapieformen zu entwickeln, also Apps auf dem Mobiltelefon, die idealerweise mit Sensoren kombiniert werden, die den Zustand eines Menschen messen können. Die Entwicklung derartiger Sensoren ist ein Fachgebiet der Empa. Patienten und Ärzte des KSSG könnten von solchen digitalen Therapeutika in Zukunft profitieren; Entwicklung und Vertrieb solcher Apps bieten wiederum unternehmerische Chancen. Tatsächlich entstanden in den vergangenen Jahren bereits Start-ups mit vergleichbaren Geschäftsmodellen in unserer Region (z.B. Carity, HealthYourself, Nahtlos, Online Doctor). Wir werden die Entwicklung solcher neuen Produkte und Start-ups unterstützen.

**Der zweite Schwerpunkt befasst sich mit «Sensorik», einem Kernthema der regionalen MEM-Industrie, und soll in Buchs beheimatet werden. Hat der SIP Ost für den Aufbau beider Schwerpunkte schon Interessente gefunden?**

**PF:** Das Thema Sensorik rückt mehr und mehr in den Mittelpunkt, denn Sensoren spielen eine zentrale Rolle in allen drei Schwerpunktfeldern Gesundheit, Digitalisierung und MEM-Industrie. Wir haben gemeinsam mit unseren Forschungspartnern die Idee entwickelt, eine Sensor-Erfahrungswelt, einen «Sensor Hub» aufzubauen. Dafür haben wir erste Partner und Pilotprojekte gefunden.

**Wie sieht ein «idealer» Partner für den SIP Ost aus?**

**HE:** Er will ein innovatives Produkt oder Dienstleistung im Bereich Gesundheit, Digitalisierung oder Sensorik entwickeln und sucht dafür Forschungs- oder Firmenpartner. Das Gleiche gilt für Partner, die bereits etwas entwickelt haben und nun Hilfe bei der Umsetzung suchen.

**Welche Dienstleistungen für KMU gibt es bereits?**

**PF:** Zum einen Informationsveranstaltungen wie die Impulsveranstaltung «Innovation kultivieren» am 28. April. Dann bieten wir die Initiierung von F&E-Projekten mit Partnern aus der Forschung, beraten bei Innovations-Vorhaben, bieten Investitionsmöglichkeiten in Start-ups und offerieren Innovations-Teams von KMU, für kurze oder längere Zeit Räume oder Arbeitsplätze in unserem Innovationspark zu mieten.

**Der SIP Ost will aber nicht nur Firmen und Forscher verknüpfen, sondern auch inhaltliche Kompetenzen bieten.**

**HE:** Wir haben unser Innovations-Team dafür gezielt aufgebaut: Sven Hoffmann ist promovierter Chemiker, hat selbst Produkte entwickelt, Projekte und Entwicklungsabteilungen geleitet. Urs Sidler bringt die digitale Kompetenz ein. Er hat Software entwickelt, sich zum Wirtschaftsingenieur weitergebildet und einen MBA gemacht. Bärbel Selm ist Textilingenieurin und hat 15 Jahre bei der Empa gearbeitet. Sie ist eine ausgesprochene Netzwerkerin und kennt die Mechanismen der Schweizer Forschungs- und Förderlandschaft genau.

**PF:** Und Hans Ebinger ist Physiker und war in der Spitzenforschung, der Produktentwicklung, im internationalen Vertrieb und in der KMU-Unternehmensführung erfolgreich tätig. Er kann KMU-Geschäftsführer auf Augenhöhe bei Ihren Innovationsvorhaben unterstützen. Sprechen Sie uns einfach an.

**Wo soll der SIP Ost bis Ende Jahr stehen?**

**HE:** Wir wollen zwei Leuchtturmprojekte identifizieren und starten, die dem SIP Ost Gestalt geben. Und wir wollen die angesprochene Datenbank-Dienstleistung zur Funktion bringen.

**PF:** Dann möchten wir auch die Start-up-Förderung zusammen mit unseren Partnern weiterentwickeln, für KMU ein spannendes Veranstaltungsprogramm im Bereich Innovation aufbauen und dafür weitere Workshop-Räume als «Innovationszentrum» erstellen.

**HE:** Schliesslich wollen wir unser Aktionariat erweitern und damit unsere Kapitalbasis stärken. 2023 ist ein sehr wichtiges Jahr für den Aufbau.

**Und wann wird der SIP Ost «auf 100 Prozent laufen»?**

**HE:** Der SIP Ost wird nach dem Bezug des Erweiterungsbaus diesen Eindruck machen. Das wird nach Plan Ende 2025 der Fall sein. Aber ich gehe davon aus, dass wir wesentliche Weichen in diesem Jahr stellen können und damit der Innovationspark bis Ende 2023 sein «Gesicht» bekommt.

**Text:** Patrick Stämpfli  
**Bild:** Thomas Hary

# Weniger Karton, mehr Papier

Daniel & Elisabeth Model:

## Zweites Standbein.

Die auf Verpackungslösungen spezialisierte Model-Gruppe aus Weinfelden hat 2022 zwar weniger Wellkartonverpackungen und -bögen produziert. Dafür stieg der Umsatz auf ein Rekordniveau – um 14 Prozent auf 1,21 Milliarden Franken. Der Anstieg sei auf einen höheren Durchschnittspreis der Well- und Vollkartonverpackungen wegen markant gestiegener Papier-, Karton und Energiepreise zurückzuführen, sagt CEO Daniel Model. Jetzt wollen die Thurgauer ins Papiergeschäft einsteigen.

Die Model-Gruppe steigerte im vergangenen Geschäftsjahr ihren konsolidierten Gruppenumsatz von 1,07 Milliarden Franken auf 1,21 Milliarden – plus 14 Prozent. Dieser ergab sich durch einen höheren Durchschnittspreis der Well- und Vollkartonverpackungen wegen markant gestiegener Papier-, Karton und Energiepreise, obwohl 2022 die Nachfrage nicht nur nach Model-Verpackungen zurückgegangen ist.

«Der teilweise markante Konsumrückgang führte auch zu einer sinkenden Nachfrage nach Wellkartonverpackungen. Da sich gleichzeitig in der vorgelagerten Wertschöpfungsstufe der Papierherstellung die Energiekosten wegen der Sanktionspolitik und der Pipelinezerstörung vervielfachten, ergab sich

trotz Nachfragerückgang eine Preissteigerung», sagt Model-CEO Daniel Model. Noch 2021 boomte der Online-Handel infolge der Coronapandemie.

### Nicht nur beim Umsatz konnte Model einen Spitzenwert verbuchen

Auch die Investitionen erreichten mit 152 Millionen Franken (gegenüber 156 Millionen 2021) wieder einen sehr hohen Wert. «Investitionsschwerpunkte waren eine vollautomatisierte Intra-logistik in Weinfelden, neue Abwasserreinigungsanlagen für Eilenburg DE und Weinfelden, zwei neue Wellkartonmaschinen inklusive Neubauten für Nymburk CZ und Bilgoraj PL und

erste Ausgaben im Kontext der Grossbaustelle in der Papierfabrik in Eilenburg», so Daniel Model, der das Unternehmen zusammen mit seiner Frau Elisabeth führt.

Diese Papierfabrik hatte Model Mitte 2021 dem finnisch-schwedischen Stora-Enso-Konzern für 35 Millionen Euro abgekauft. Vorläufig produziert die Fabrik noch grafische Papiere, versucht sich aber bereits auch mit Verpackungspapieren – schon vor dem Umbau. Zwischen August 2023 und Februar 2024 soll sie abgestellt und für leichte Verpackungspapiere umgebaut werden. «Auf die Umrüstung der sächsischen Papierfabrik entfällt denn auch der Löwenanteil jener über 200 Millionen Franken, die wir als Investitionen für 2023 planen», sagt Model. In Eilenburg will das Unternehmen ausschliesslich Verpackungspapiere produzieren.

Für sich oder auch für Dritte? «Wir benötigen mehr Papier, als wir selbst produzieren, weshalb diese Steigerung vorerst intern verbraucht wird. Mittelfristig, nach Anlauf der Papierfabrik in Sachsen, wird es aber tatsächlich umgekehrt sein, sodass wir Papier am freien Markt absetzen werden.»

*«Wir benötigen mehr Papier,  
als wir selbst produzieren.»*

### Papier auch für Wettbewerber

Die Model-Gruppe stellte 2022 in ihren 15 Produktionsstandorten in der Schweiz, in Deutschland, Polen, Tschechien und Kroatien noch knapp 1,4 Milliarden Quadratmeter Wellkartonverpackungen bzw. Wellkartonbögen her – ein Minus von 13 Prozent. Die Herstellung von Verpackungspapieren für die Wellkartonherstellung hat hingegen um 14 Prozent auf 466 000 Tonnen zugenommen. An den Kartonfaltschachtelstandorten konnte das Produktionsvolumen um fünf Prozent auf 19 030 Tonnen erhöht werden.

Model rechnet damit, dass sich der Absatzrückgang von fertigen Verpackungen auch im laufenden Jahr fortsetzen wird. Mit der hauseigenen Papierfabrik baut sich das Thurgauer Unternehmen ein zweites Standbein auf, sodass es in Zukunft auch als Verkäufer auf dem interessanten Papiermarkt auftreten kann. Und wer soll die Model-Papiere aus Eilenburg kaufen? «Unsere Marktbegleiter im Verpackungsgeschäft werden die Abnehmer sein», sagt Model.

Die **Model Group** entwickelt, produziert und liefert Verpackungen aus Voll- und Wellkarton, von der einfachen Transportverpackung bis zur hochveredelten Pralinen- und Parfumbbox.

Die Gruppe ist in sieben Ländern vertreten. Zu den Hauptmärkten gehören Deutschland, Schweiz, Tschechien, Polen, Benelux, Österreich, Frankreich, Slowakei, Kroatien, Slowenien, Ungarn und Bosnien-Herzegowina. Der Firmensitz befindet sich in Weinfelden.

2022 beschäftigte Model durchschnittlich 4541 Mitarbeiter und damit etwas mehr als im Vorjahr. Knapp 800 davon arbeiten in der Schweiz.

Text: Stephan Ziegler  
Bild: zVg

## ImmoLeu begrüsst neue Mitarbeiterin



Sianca Mussato  
Peter Leuzinger  
Marc Leuzinger



Das St. Galler Immobilienunternehmen *ImmoLeu AG* heisst Sianca Mussato als neue Immobilienbewirtschafterin willkommen. Die 26-jährige St. Gallerin geht seit Anfang Februar mit dem Team an den Start und betreut ein breites Spektrum an Kunden.

Den Einstieg ins Berufsleben fand Sianca Mussato im klassischen Treuhand. Seit 2012 ist sie in der Bewirtschaftung von Miet- und Stockwerkeigentumsliegenschaften tätig und arbeitete während mehreren Jahren in verschiedenen Ostschweizer Immobilienfirmen. 2020 absolvierte sie erfolgreich die Weiterbildung zur Immobilienbewirtschafterin mit eidg. Fachausweis.

Nun bringt sie ihr Know-how bei der *ImmoLeu* ein. «Ich freue mich sehr auf die nächste Herausforderung und die neuen Begegnungen», sagt sie. Marc und Peter Leuzinger, Inhaber der *ImmoLeu*: **«Mit Sianca Mussato gewinnen wir eine sehr engagierte und interessierte Kollegin. Wir freuen uns auf den frischen Wind und Verstärkung unseres Teams.»**

Die *ImmoLeu AG* an der Langgasse 16 in St. Gallen ist ein regional verankertes Familienunternehmen, das sich auf den Ostschweizer Immobilienmarkt fokussiert. Zu ihren Stärken gehört die Bewirtschaftung, Vermarktung und Verkauf von Eigenheimen, Mehrfamilienhäusern und Gewerbeobjekten.

**IMMOLEU**

### Medienkontakt:

*ImmoLeu AG*, Marc Leuzinger  
Langgasse 16, 9008 St. Gallen  
071 278 20 00, immoleuag.ch

# Steigende Zinsen als Segen für die Volkswirtschaft

Viele Ostschweizer Banken blicken auf ein sehr positives Geschäftsjahr 2022 zurück – manche verzeichnen gar Rekordgewinne. Momentan steigen die Zinsen wieder – die Soll- schneller als die Habenzinsen. Wie hoch gehen sie noch, was macht die Inflation? Und wie schätzen die hiesigen Bankhäuser das laufende Jahr ein? Die grosse LEADER-Banken-Umfrage zeigt: Unser Bankenplatz ist robust, will aber nicht allzu euphorisch werden, was künftige Ergebnisse angeht. Zu unsicher sind verschiedene Rahmenbedingungen.



Christian Schmid, CEO St. Galler Kantonalbank.

## St. Galler Kantonalbank: «Erfolgreicher Jahresauftakt»

«Die Marktleistung 2022 war erneut ausgezeichnet, dies in allen Geschäftsfeldern. Die Geschäftslage der Ostschweizer Wirtschaft ist intakt, der Start ins Börsenjahr war ansprechend. Dies sind für uns die wichtigsten Pfeiler eines erfolgreichen Jahresauftakts. Wie die aktuelle Einschätzung des Konjunkturboard Ostschweiz zeigt, blicken viele Ostschweizer Unternehmen positiv in die Zukunft. In den ersten Monaten haben sich die bekannten Belastungsfaktoren etwas abgeschwächt.

Die St. Galler Kantonalbank nutzte die Änderung des Zinsumfelds, um das Sparen wieder attraktiver zu machen, und erhöhte bereits per 1. Januar 2023 die Zinssätze auf dem Sparkonto auf 0,25 Prozent. Guthaben auf Kontokorrentkonten werden weiterhin nicht verzinst. Die gestiegenen Preise haben einen dämpfenden Einfluss auf die Konjunktur. Die Unternehmen geben die höheren Kosten ganz oder teilweise an ihre Kunden weiter, was die Preisentwicklung weiter anheizt. Die SNB wird sich dem mit weiteren Zinserhöhungen entgegenstellen. Wir erwarten bis Ende Jahr einen leichten Rückgang der Inflation.»

## Appenzeller Kantonalbank: «Geld bekommt wieder einen Wert»

«Wir sind positiv ins Geschäftsjahr 2023 gestartet. Die SNB hat im September 2022, nach über sieben Jahren, ihre Negativzinsphase beendet. Somit konnten wir in zwei Schritten



Ueli Manser, Direktor Appenzeller Kantonalbank.

unsere Sparkontozinssätze wieder erhöhen. Die Sparkontozinssätze betragen anfangs März 2023 0,5 Prozent, jene für das Bonusparkonto Säntis 0,7 Prozent, inkl. 0,2 Prozent Zinsbonus. Die Kontokorrentzinssätze sind im Moment noch auf 0 Prozent. Wir warten den nächsten Zinsentscheid der SNB ab. Je nach Erhöhung des Leitzinssatzes durch die SNB werden wir unsere Zinssätze voraussichtlich auf 1. Mai 2023 erhöhen.

Durch die hohen Inflationsraten – jene im Ausland liegen noch viel höher – haben die Zentralbanken ihre Leitzinsen zum Teil massiv erhöht. Dies ist aus unserer Sicht eine positive Entwicklung: Geld bekommt wieder einen Wert. Einerseits muss für einen Kredit wieder ein höherer Zins bezahlt werden, andererseits können wir unseren Kunden auf ihren Einlagen wieder einen attraktiven Zins bezahlen, sei es auf den Sparkonten, den Kassenobligationen oder dem Bondmarkt.»

## Acrevis: «Nicht nur die Preise werden steigen»

«Die weltweiten politischen und wirtschaftlichen Turbulenzen werden wohl auch 2023 anhalten – der Krieg in der Ukraine, die Inflation, die Konjunktursorgen, um nur einige zu nennen. Vor diesem Hintergrund erwarten wir für 2023 ein zwar turbulentes, insgesamt aber ein gutes Geschäftsjahr, wobei wir unverändert an der bereits erwähnten, bewährten vorsichtigen Risikopolitik festhalten werden. Auf unseren Sparkonten bieten wir Sparer einen Zins zwischen 0,25 und 0,5 Prozent, je nach Art des Sparkontos. Für Unternehmen liegt der Zins



Michael Steiner, Vorsitzender der Acrevis-Geschäftsleitung.

beispielsweise auf dem Anlagekonto Businessplus bei 0,4 Prozent, unseren Aktionären bieten wir bis 0,5 Prozent. Die positive Entwicklung bei den Zinsen ist nicht abgeschlossen, sie werden weiter angepasst: Wir werden die Zinssätze auf unseren verschiedenen Konti bei weiteren Zinsschritten der SNB wiederum erhöhen, wie wir es schon per 1. Dezember 2022 und per 1. März 2023 gemacht hatten – Anfang Dezember notabene als eine der ersten Banken in der Schweiz.

2022 betrug die Inflation 2,9 Prozent und dürfte laut Staatssekretariat für Wirtschaft auch dieses Jahr bei über zwei Prozent liegen. Wir teilen diese Einschätzung, wobei aber nicht nur die Preise 2023 weiter steigen werden, sondern auch die Zinsen. Mit Letzterem sind viele Vorteile für unsere Volkswirtschaft verbunden – für Sparer, für den Vorsorgebereich und für die Immobilienmärkte, die nicht mehr im gleichen Masse durch billiges Geld verzerrt werden. Wir begrüssen daher die Rückkehr zu gesünderen finanziellen Anreizen in unserer Gesellschaft uneingeschränkt.»

## Alpha Rheintal Bank: «Vorsichtig optimistisch»

«Das Zinsumfeld bleibt weiterhin sehr anspruchsvoll. Die Alpha Rheintal Bank profitiert wie viele Banken von steigenden Zinsen. Wir bleiben vorsichtig optimistisch für das neue Jahr und erwarten ein Ergebnis in etwa auf Vorjahresniveau. Dabei müssen aber einige Vorbehalte gemacht werden – es ist aktuell sehr schwierig, Prognosen zu machen. Die Einflussfaktoren sind vielfältig und können sich rasant und stark ver-



Roland Barthelet, Leiter Private Banking Alpha Rheintal Bank.

ändern. Wir haben dies im 2022 bereits bei den Energiepreisen sehen müssen.

Die Kontogebühren wurden eingeführt, weil über die letzten Jahre keine Quersubventionierung der Kontodienstleistungen aus der Zinsmarge mehr stattfand. Als ich in der Banklehre war, betrug die Zinsmarge der Banken über zwei Prozent. In der Zwischenzeit haben wir Margen im Bereich von etwa einem Prozent ... Parallel zu den sinkenden Margen wurden Gebühren für Dienstleistungen eingeführt, was wir grundsätzlich auch als fairer und sinnvoller anschauen. Die Schweizerische Nationalbank zielt darauf ab, die Inflation möglichst tief zu halten. Ihr Ziel ist es, die Inflation unter zwei Prozent zu reduzieren. Die Inflation schadet Sparer (Geldentwertung) und der Wirtschaft. Eine Lohn-/Preisspirale mit steigenden Preisen ist zudem für die Entwicklung eines jeden Landes schädlich.»

## Raiffeisenbank Mittelthurgau: «Die Situation wird nicht ausgereizt»

«Bei einem Ausleihungswachstum von 75 Millionen Franken konnten wir unseren Geschäftserfolg auf beinahe 14 Millionen steigern. Das Wachstum korrespondiert mit unserer vorsichtigen Risikopolitik und aus dem Erfolg weisen wir zehn Millionen Franken dem Eigenkapital zu. Für eine verhältnismässig kleine Bank mit 70 Mitarbeitern ist das eine starke Leistung! Der aktuelle Sparkontozinssatz liegt bei 0,3 Prozent; die nächste Zinserhöhung kommt zeitnah. Ich höre



Marcel Bischofberger, Vorsitzender der Bankleitung Raiffeisenbank Mittellthurgau.

natürlich die Forderungen nach einem schnelleren Anstieg und auch, dass man den Banken unterstellt, die Situation auszureizen. Aber sehen Sie, über 80 Prozent unserer Hypotheken sind Festhypotheken. Viele davon laufen lange, sind tief verzinst und zum Grossteil durch Spargelder refinanziert. Wer würde da nicht aus Vorsicht mit Bedacht an der Zinsschraube drehen?

Für KMU wie auch für Private gilt: Wer jetzt von den besten Zinsen profitieren will, bringt sein Geld für zwei oder drei Jahre fix zu uns. Für traditionelle Konto-Sparer bedeutet die Inflation leider Jahr für Jahr einen realen Verlust. Darum lohnt sich der enge Kontakt zur Bank, um immer die beste individuelle Lösung für Anlagen zu finden. KMU haben es nun leichter, ihre Preise zu erhöhen, müssen allerdings auch höhere Löhne zahlen. Ideal für die Schweizer Wirtschaft wäre eine Inflation zwischen einem und zwei Prozent.»

#### Hypo Vorarlberg in St.Gallen: «Zurück zu fairen Marktpreisen»

«Wir durften nach dem Rekordjahr im Vorjahr im 2022 das zweitbeste Jahr in der gut 25-jährigen Geschichte der Hypo in der Schweiz verzeichnen. Wir sind im vergangenen Jahr im Finanzierungsbereich rund zehn Prozent gewachsen, im Bereich der Vermögensanlage sogar noch etwas stärker. Die Stimmung auf dem Bankenplatz ist gut und geprägt von gegenseitigem Vertrauen und einem Miteinander der einzelnen Finanzdienstleister. Wir haben den Zinssatz für Vorsorgeprodukte auf ein Prozent erhöht und bieten sehr gute Konditionen für Festgelder CHF, EUR und USD sowie



Walter Ernst, Regionaldirektor Schweiz Hypo Vorarlberg.

Kassenobligationen von derzeit 2 bis 2,25 Prozent (je nach Laufzeit) an. Wir passen unsere Zinssätze beim Festgeld täglich und bei den Kassenobligationen wöchentlich an die jeweiligen Marktsätze an.

Wegen der Inflation sind Kredite grundsätzlich wieder teurer geworden. Das ist aus unserer Sicht in diesem Bereich jedoch gesund. Marktverzerrungen, die aufgrund der Negativzinsen entstanden sind, lösen sich zunehmend auf. Die Börsen kehren wieder zu fairen Marktpreisen zurück, auch die Preisniveaus am Immobilienmarkt berücksichtigen wieder qualitative Unterschiede. Im Verhältnis zu unseren Nachbarländern Deutschland und Österreich haben wir in der Schweiz eine sehr moderate Inflation, die voraussichtlich auch wieder in den Zielkorridor von rund zwei Prozent zurückkehren wird. Wir gehen von weiter moderat steigenden kurzfristigen Zinsen aus. Die längeren Zinsen dürften bei gleichbleibenden Rahmenbedingungen dagegen kaum mehr steigen.»

#### Raiffeisenbank St.Gallen: «Erwarten solides 2023»

«Wir sind gut ins neue Jahr gestartet. Die höheren Leitzinsen der SNB ermöglichen es uns, Spargelder wieder besser zu verzinsen. Der erste Schritt erfolgte im Dezember 2022 und der nächste ist per 1. April 2023 geplant. Ebenso stellen wir fest, dass Kunden wieder vermehrt in Anlage- und Vorsorgeleistungen investieren. Das Mitglieder-Sparkonto wird aktuell zu 0,25 Prozent verzinst. Per 1. April 2023 erhöhen wir den Zinssatz um 0,25 Prozent auf 0,5 Prozent. Transaktionskonti wie auch Kontokorrentkonten sind weiterhin unverzinst. Allerdings bieten wir KMU auch Firmensparkonten mit den-



Johannes Holdener, Vorsitzender der Bankleitung Raiffeisenbank St.Gallen.

selben Zinssätzen wie auf Mitglieder-Sparkonten an. Kontoführungsgebühren gibt es schon seit eh und je auf Transaktions-, Privat- und Kontokorrentkonten. Das wird sich auch zukünftig nicht ändern, da bei diesen Kontoformen diverse Dienstleistungen wie kostenlose Zahlungen im E-Banking, Debitkarten und Kreditkarten etc. genutzt werden können.

Wir erwarten ein solides 2023, sofern keine weiteren ausserordentlichen Situationen eintreten. Das bedeutet, dass sich die Nachfrage nach Wohneigentum aufgrund der angestiegenen Hypothekenzinsen wohl etwas abschwächen wird. Wir erwarten, dass Kunden weiterhin Anlage-Opportunitäten suchen und in Vermögensverwaltungslösungen investieren werden.»



David Sarasin, Vorsitzender der Geschäftsleitung Bank Linth.

#### Bank Linth: «Individuelle Analysen sind nötig»

«Für das Geschäftsjahr 2023 sind wir vorsichtig optimistisch. Wir befinden uns in einer ausgezeichneten Ausgangslage, und es hilft uns, dass die Bank Linth im starken Verbund mit der LLB-Gruppe Synergien nutzen kann. Wir möchten weiter wachsen und dabei auch die Profitabilität weiter steigern. Wir bieten unseren Kunden verschiedene Bankpakete an je nach ihren Bedürfnissen. Mit dem Bank Linth Kombi bzw. der KMU-Box profitieren unsere Kunden von einem Vorzugszinssatz von derzeit 0.50 Prozent auf dem Sparkonto. Wir passen die variable Verzinsung der Konten laufend an die Veränderung der Marktzinssätze an. Die künftige Inflationsentwicklung abschätzen zu wollen, ist derzeit wohl mit so vielen

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



Anzeige

OSTSCHWEIZ DRUCK

Mut ruft  
nach  
Veränderungen

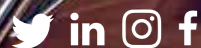
ostschweizdruck.ch

# JEDE TRADITION BAUT AUF ERFOLGREICHE NEUANFÄNGE.

Wie wir heute investieren,  
so leben wir morgen.

juliusbaer.com

**Julius Bär**  
YOUR WEALTH MANAGER



Thomas Koller, Vorsitzender der Geschäftsleitung  
Thurgauer Kantonalbank.

Ungewissheiten verbunden wie kaum eine andere Wirtschaftsprognose. Und sowohl Privatpersonen als auch KMU können durch Inflation sehr unterschiedlich stark betroffen sein. Steigt mit der Inflation auch das eigene Einkommen, zumindest zu einem gewissen Grad? Ist ein Unternehmen in einer energieintensiven Branche tätig oder mit Lieferkettenengpässen konfrontiert? Wie entwickeln sich die Zinsen zur Inflationsbekämpfung, und wie muss ich meine kurz- und längerfristige Zinsbelastung einschätzen, zum Beispiel als Hypothekenehmer oder als KMU mit Kreditbedarf? Das sind nur wenige von vielen Fragen, die bei einer Bankberatung individuell zu analysieren sind.»

#### Thurgauer Kantonalbank: «Weiterhin solider Geschäftsgang»

«2022 konnten wir den höchsten Gewinn in der Geschichte der TKB erzielen. Sowohl das Hypothekar- als auch das Anlagegeschäft haben sich positiv entwickelt. Im Hypothekengeschäft konnten wir erneut unsere führende Stellung im Thurgau stärken. Auch unsere Position als Anlage- und Vorsorgebank konnten wir weiter stärken. Anders als im Ausland ist in der Schweiz die Teuerung bisher vergleichsweise moderat angestiegen. Dennoch kann sich die Schweiz der Inflation nicht entziehen, so sind etwa die Rohstoffpreise aufgrund des Konflikts in der Ukraine zeitweise kräftig gestiegen. Der Aufwärtsdruck auf den Energie- und Güterpreisen scheint nun etwas nachzulassen, dafür ziehen aufgrund von Zweitrundeeffekten und dem weiter bestehenden Nachfrageüberhang die Dienstleistungspreise an. Nicht zuletzt machen sich die demografischen Veränderungen jetzt noch stärker bemerkbar, die Löhne steigen – und trotzdem fehlt es gerade bei den KMU an geeignetem Personal. Gerade für Unternehmen sind das bedeutende Herausforderungen. Als Bank der Thurgauer Wirtschaft unterstützen wir sie dabei als verlässliche und berechenbare Partnerin.

Für 2023 rechnet die TKB weiterhin mit einem soliden Geschäftsgang. Wir stehen am Anfang einer neuen Strategieperiode und wollen uns in den nächsten Jahren weiter zu einer Beratungs- und Vertriebsbank entwickeln, indem wir uns durch qualitativ hochstehende und ganzheitliche Beratung profilieren und den Ausbau des Selbstbedienungsganges auf die Kundenbedürfnisse ausrichten. Zudem wollen wir Nachhaltigkeitsthemen konsequent in die Finanzierungs- und Anlageberatung integrieren. Vor diesem Hintergrund gehen wir für das Jahr 2023 von einem Unternehmenserfolg im Rahmen des Vorjahres aus.»



Gian Reto Staub, Regionaldirektor Ostschweiz der UBS.

#### UBS: «Opportunitäten nutzen»

«In der Schweiz sind die Erwartungen angesichts des starken Momentum hoch. Die Aussichten für das Wirtschaftswachstum und die Marktvolatilität bleiben höchst ungewiss und es ist mit einer weiteren geldpolitischen Straffung der Zentralbanken zu rechnen. Die Folgen des anhaltenden Krieges zwischen Russland und der Ukraine erhöhen diese Unsicherheit zusätzlich. Dennoch: Wir sind aus einer Position der Stärke heraus in das Jahr 2023 gestartet. Gerade im aktuell turbulenten Umfeld schätzen die Kundinnen und Kunden die Kapitalstärke der Bank sowie unsere kompetente, umfassende Beratung. Entsprechend möchten wir durch konsequenten Kundenfokus und Professionalität überzeugen und ihnen als starker Partner weiterhin mit Rat und Tat zur Seite stehen. Dabei setzen wir auch 2023 auf die Umsetzung unserer Strategie.

Inflation entwertet Bargeld und da die Verzinsung von Sparguthaben sich in der Regel nur langsam verändert, wächst für Privatkunden damit das Interesse an anderen Anlageklassen wie beispielsweise an Festgeldern, Obligationen oder Aktien. Darüber hinaus ist es ratsam, längerfristig zu denken und in geeignete Vorsorgelösungen anzulegen.

Unternehmen haben oft einen weniger langen Anlagehorizont als Privatanleger und sind deshalb gezwungen, ihre Anlagen eher als Liquidität zu halten. Entsprechend sind sie dem Inflationsanstieg mehr ausgesetzt, können im Gegenzug mit einer starken Marktposition die höheren Kosten aber auf ihre Kunden abwälzen und sich so vor der Inflation schützen. Die

Folgen des starken Schweizer Frankens wurden durch deutlich höhere Inflation in den Zielländern und Absatzmärkten zudem abgefedert. Durch Innovationen sowie Anpassungen bei Produkten und Dienstleistungen können KMU Opportunitäten nutzen und veränderte Rahmenbedingungen in ein positives Momentum drehen.»



Text: Miryam Koc  
Bilder: zVg, Pixabay



Tobias Trütsch:

**Anonym, greifbar  
und kreditrisikolos.**

## Die Rückkehr des «Bezahl-Schmerzes»

**Der Abwärtstrend der Bargeldnutzung ist gestoppt: Rund jede dritte Zahlung in der Schweiz erfolgt wieder in bar. Am meisten Geld wird aber mit der Kreditkarte ausgegeben, zeigt eine aktuelle Studie von HSG und ZHAW. Tobias Trütsch, Managing Director des Center for Financial Services Innovation, weiss warum.**

Im Zahlungsverhalten von Herr und Frau Schweizer spielt Bargeld auch nach der Coronapandemie eine wichtige Rolle. 29 Prozent der täglichen Zahlungen werden bar bezahlt – und damit mehr als mit der Debitkarte (27 Prozent) oder der Kreditkarte (18 Prozent). Dies zeigt der zum sechsten Mal durchgeführte Swiss Payment Monitor der ZHAW School of Management and Law und dem Center for Financial Services Innovation der Universität St.Gallen. Für die Untersuchung wurden Ende 2022 rund 1450 Personen repräsentativ für die ganze Schweiz befragt. Doch weshalb ist Bargeld im digitalen Zeitalter immer noch so beliebt? Das liegt gemäss Tobias Trütsch, Managing Director des Center for Financial Services Innovation, unter anderem an den einzigartigen Eigenschaften, die Bargeld im Vergleich zu anderen Zahlungsmitteln hat: «Es ist anonym, greifbar bzw. physisch, kreditrisikolos, allgemein zugänglich, einfach nutzbar, es funktioniert unabhängig und verursacht den grössten «Schmerz des Bezahlers». Kurzum: Die Ausgaben lassen sich

mit Bargeld gut kontrollieren», so Trütsch. Zudem ist Bargeld als Wertaufbewahrungsmittel sehr beliebt, insbesondere die grossen Noten. Die Nachfrage steigt bei Krisen jeweils deutlich.

### «Bezahlverhalten ist gewohnheitsgetrieben»

Seit die Coronamassnahmen in der Schweiz aufgehoben wurden, hat sich das Einkaufs- und Bezahlverhalten wieder normalisiert und ist unterdessen wieder ähnlich wie vor der Pandemie. «Das Bezahlverhalten ist sehr gewohnheitsgetrieben. Warum wie bezahlt wird, passiert vielfach automatisiert bzw. unbewusst», so Trütsch.

Aber auch der Händlertyp bzw. der Verkaufsort und damit verbunden die Transaktionshöhe spielen eine Rolle. «Kleinbeträge werden häufig bar bezahlt. Bars, Cafés und Restaurants werden wieder häufiger besucht und dort ist Bargeld nach wie vor stark verbreitet. Zudem wird wieder vermehrt vor Ort statt online eingekauft – Letzteres lässt einen Barkauf nicht zu», sagt Tobias Trütsch.

### U30 und Ü60 bezahlen gerne bar

Während die unter 30-Jährigen bei 28 Prozent der Zahlungen Bargeld verwenden, sinkt dieser Anteil gemäss der Studie bei den 30- bis 44-Jährigen auf 24 Prozent, um danach mit dem Alter bis zu den über 60-Jährigen auf 38 Prozent zu steigen.

Dass ausgerechnet jüngere Menschen häufiger bar bezahlen, erstaunt, hat aber gemäss Tobias Trütsch einen einfachen Grund. «Jüngere Personen haben teilweise nur beschränkten Zugang zu nicht-baren Zahlungsmitteln, weil sie gewisse Anforderungen nicht erfüllen. So muss man beispielsweise für eine Kreditkarte und Buy-now-pay-later-Angebote kreditfähig sein, sprich ein regelmässiges und bestimmtes Einkommen aufweisen. Diese Personengruppe verfügt aber eher über tiefere Einkommen.»

*«Deutschland und Österreich gehören zu den grössten Bargeldliebhabern.»*

### Mehr Einkommen, mehr Barzahlungen

Trotz des Bargeld-Revivals: Am meisten Geld wird in der Schweiz nach wie vor mit der Kreditkarte ausgegeben. 27 Prozent des Umsatzes werden mit diesem Zahlungsmittel erzielt. Gar 34 Prozent Umsatzanteil sind es, wenn die mobilen Zahlungen per Kreditkarte mitgezählt werden. Diese haben bezüglich Anzahl und Umsatz im Jahr 2022 deutlich zugenommen. Und fast jede sechste Person in der Schweiz verzichtet mittlerweile sogar gänzlich auf Bargeld.

Diese Verhaltensweise ist mit zunehmendem Alter, höherem Einkommen sowie in der Deutschschweiz weniger verbreitet. Das hat gemäss Tobias Trütsch auch kulturelle Gründe. «Deutschland und Österreich gehören innerhalb der EU zu den grössten Bargeldliebhabern. Die Deutschschweizer sind kulturell eng mit diesen Ländern verbunden. Aber auch in Italien wird immer noch sehr viel mit Bargeld bezahlt. Warum schlussendlich innerhalb der Kulturen Unterschiede bestehen, lässt sich schwer beantworten.»

### Wird Bargeld dereinst ganz verschwinden?

Gemäss dem Swiss Payment Monitor hat sich der Bargeldgebrauch in der Schweiz nach der Coronapandemie auf tiefem Niveau bei einem Transaktionsanteil von rund 30 Prozent eingependelt. «Das wird sich kurzfristig wohl nicht gross verändern», ist Trütsch überzeugt. «Längerfristig ist aber ein klarer Trend hin zu weniger Bargeldgebrauch zu erkennen. Dass Bargeld gänzlich verschwindet, ist schwer vorstellbar. Nicht zuletzt, weil es eine substanzielle Gruppe von Bargeldverfechtern gibt, die für ihre Bezahlfreiheiten kämpft. Erst kürzlich ist ja in diesem Zusammenhang die Volkinitiative für den Erhalt von Münzen und Banknoten zustande gekommen.»

Text: Patrick Stämpfli  
Bild: Thomas Hary

## Höhere Steuern für die Multis?

**Eine internationale Regelung fordert Mindeststandards bei der Besteuerung multinationaler Unternehmen. Um Steuererträge im Land zu halten, empfehlen Bundesrat und Parlament den Beitritt zum neuen OECD-Steuerregime. Das Stimmvolk hat im Juni darüber zu befinden.**



Ab 2024 sollen multinationale Unternehmen in der Schweiz, die einen Umsatz von über 750 Millionen Euro pro Jahr erwirtschaften, eine Gewinnsteuer von mindestens 15 Prozent zahlen. Bundesrat und Parlament sehen hierfür eine Verfassungsänderung vor, die Leitplanken für eine bundesrätliche Verordnung schaffen soll. So, dass eine zeitgerechte Teilnahme an diesem neuen OECD-Steuerregime per 2024 möglich wird. Bundesverfassungsänderungen bedürfen einer Volksabstimmung mit Volks- und Ständemehr. Wir haben deshalb am 18. Juni darüber zu befinden.

### Steuerliche Mindeststandards

Die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) und die Gruppe der 20 wichtigsten Industrie- und Schwellenländer (G20) fordern angesichts der zunehmenden Globalisierung diese Besteuerung. Rund 140 Staaten haben sich bereit erklärt, einen solchen Mindeststandard vorzusehen. Auch die Schweiz signalisierte, diesen einführen zu wollen. Das eine Prozent der betroffenen Unternehmen hätten somit fortan über eine bundesweite Ergänzungssteuer höhere Steuern zu zahlen. Würden wir die Vorlage ablehnen, hätten sie die «ersparte» Differenz im Ausland abzugeben. Insofern ist es in unserem Interesse, für diese wenigen Unternehmen die Steuern ausnahmsweise anzuheben und die Erträge (1 bis 2,5 Milliarden Franken) in unsere «Kassen» fliessen zu lassen (Kantone: 75, Bund: 25 Prozent).

### Nötige Steuerreform

Selbst einzelne Sozialdemokraten, die in den vergangenen Jahren gegen alle Steuerreformen anrannten, scheinen einzusehen, dass dieser Vorlage zugestimmt werden sollte. Insofern hoffen wir bei der Abstimmung vom 18. Juni auf allseitige Einsicht und Einigkeit.

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

# Auch eine hohe Dividende ist erst die halbe Miete

**Dividenden versprechen ein planbares Einkommen – gerade in Zeiten, in denen die Unsicherheit an den Märkten überwiegt. Doch welche Kriterien sollten Anleger bei der Auswahl beachten? Die Höhe der Dividende ist bei weitem nicht alles. Auch steuerliche Faktoren spielen eine Rolle: Wussten Sie zum Beispiel, dass Dividenden in der Schweiz versteuert werden müssen? Mit einer ganzheitlichen Vermögensplanung können Sie alles von Anfang an berücksichtigen.**

In Zeiten geopolitischer Unsicherheit, in denen Kursgewinne von Aktien seltener sind und Verluste sich häufen, kann die Dividendenausschüttung von Unternehmen für Anleger vorteilhaft sein. Für private Investoren generieren sie einen willkommenen Geldzufluss. Institutionelle Anleger wie zum Beispiel Versicherungsgesellschaften oder Pensionskassenfonds können sie zur Finanzierung laufender Ausgaben nutzen. Aber wie entwickeln sich die Kurse solcher Unternehmen in der Krise? Ein Blick in die Vergangenheit hilft, Dividendenaktien besser einzuordnen.

## Dividendenaktien als «Go-To» in der Krise?

Betrachtet man die letzten drei Bärenmärkte, in denen die US-Marktindizes um mehr als 30 Prozent fielen, so schnitten die stärksten US-Dividendenunternehmen im Vergleich noch doppelt so gut ab. Auch zu Hochzeiten der Covid-19-Turbulenzen erzielten die stärksten Dividendenunternehmen eine vergleichsweise gute Performance.

Doch die Teilhabe an Dividendenunternehmen birgt auch Risiken: Kürzt ein Unternehmen mit zuverlässiger Dividende unerwartet seine Ausschüttung – nicht undenkbar in der Krise – führt dies häufig zu einer negativen Kursreaktion, denn die Dividendenkürzung wird von Anlegern meist als deutliches Negativ-Signal für die langfristigen Aussichten des Unternehmens bewertet. Wie also lassen sich Dividendenaktien richtig beurteilen?

## Dividenden richtig beurteilen: im Kontext

Es ist falsch, Dividenden nur nach ihrem Nennwert zu beurteilen, denn ihre künftige Entwicklung – etwa Wachstumsverlauf, Stabilität oder Vorhersagbarkeit – hängt von verschiedenen unternehmensspezifischen Faktoren ab.

Wer einzig in Unternehmen mit der höchsten Dividende investiert, der riskiert, dass die Anlagestrategie langfristig nicht aufgeht, denn die Erfahrung zeigt: Eine hohe

Dividende kann zwar das Ergebnis einer starken Cash-Generierung sein, allerdings ebenso ein Zeichen für eine Notlage oder einen Mangel an Wachstumschancen eines Unternehmens. Folglich sollten Investoren die Dividendenperspektiven jedes Unternehmens einzeln bewerten und ihre Anlagen entsprechend diversifizieren.

Gegenüber Kapitalgewinn gibt es bei der Dividende einen wichtigen Unterschied: in der Schweiz ist diese steuerpflichtig. Allerdings bestätigen auch hierbei Ausnahmen die Regel.

## Steuerfreie Dividende: geht das?

Grundsätzlich müssen Dividenden-Erträge zusammen mit dem Lohn als Gesamteinkommen versteuert werden. Zuvor wird auf die Dividende allerdings noch eine Verrechnungssteuer von 35 Prozent fällig, die vor der Auszahlung automatisch abgezogen wird, sich aber nachträglich über die Steuererklärung zurückfordern lässt – hierzu gleich mehr. Dies beschreibt den Regelfall für ordentlich steuerbare Dividenden.

Zur Verrechnungssteuer: Die 35 Prozent dienen als eine Art «Sicherungssteuer» und werden initial abgezogen, um der Steuerhinterziehung vorzubeugen. Bei ordentlicher Deklaration erhalten Sie diese zurück. Das gilt für in der Schweiz steuerpflichtige Personen wie auch für Aktionäre aus dem Ausland.

Die erste Ausnahme zum Regelfall bilden privilegiert besteuerte Dividenden. Aktionäre mit qualifizierten Beteiligungen profitieren vom Privileg der Teilbesteuerung. Dividenden solcher Beteiligungen sind auf Bundesebene zu 70 Prozent und auf Kantonsebene je nach Kanton nur zu 50 bis 80 Prozent steuerbar. Voraussetzung ist allerdings, dass Sie zum Zeitpunkt der Dividendenzahlung mit mindestens zehn Prozent am Grund- oder Stammkapital einer Kapitalgesellschaft oder Genossenschaft beteiligt sind.

Bei der zweiten Ausnahme handelt es sich um gänzlich steuerfreie Dividenden. Ob Sie Ihre Dividende steuerfrei erhalten können, liegt allerdings zu einem grossen Teil in den Händen der Unternehmen.

Dividenden werden gewöhnlich aus den Gewinnreserven finanziert. Verfügt ein Unternehmen allerdings über Kapitaleinlagereserven (auch Agio-Reserven genannt), dann darf es auch diese Reserven für Dividendenzahlungen nutzen. Dividenden aus den Kapitaleinlagereserven (KER) sind für Privatanleger steuerfrei.

Allerdings schob der Gesetzgeber den steuerfreien KER-Dividenden von börsenkotierten Gesellschaften einen Riegel vor. Seit 2020 dürfen solche Dividenden nicht höher sein als Dividenden aus der Gewinnreserve. Das heisst: Wenn steuerfreie KER-Dividenden ausgeschüttet werden, sind immer auch steuerbare Dividenden aus der Gewinnreserve in mindestens derselben Höhe auszuschütten.

Demnach sind die Dividenden aus kotierten Gesellschaften für Privatanleger in der Summe maximal zur Hälfte steuerfrei.

## Vermögensplanung ist individuell

Die langfristige Vermehrung Ihres Vermögens, beispielsweise durch Dividendenaktien, ist nur ein Teil einer ganzheitlichen Vermögensplanung. Im besten Fall berücksichtigt diese die langfristige Allokation Ihres Vermögens, die steuerliche Optimierung, auch im Sinne des Erbrechts, sowie eine Vorsorgelösung, die genau auf Ihre individuellen Wünsche und Bedürfnisse zugeschnitten ist. Wir unterstützen Sie durch qualifizierte Empfehlungen in sämtlichen Themen, die Ihre aktuelle oder künftige Lebenssituation mit sich bringt. Kontaktieren Sie uns für eine unverbindliche Beratung.

## Für Unternehmer: Lohn oder Dividende erhöhen?

Bei der Auszahlung von Unternehmensgewinnen haben Unternehmerinnen und Unternehmer die Wahl.

Wenn Sie sich eine Dividende ausschütten, statt den Lohn zu erhöhen, halten Sie die Lohnnebenkosten tief. Doch dabei nehmen Sie auch Nachteile in Kauf: Dividenden sind zu versteuern. Hinzu kommt eine leicht höhere Vermögenssteuer, die durch den höheren, ausgewiesenen Unternehmensgewinn entsteht.

Zahlen Sie sich mehr Lohn aus, steigt die Steuerlast für Sie als Privatperson. Im Gegenzug sinkt die Steuer auf Unternehmensstufe. Ein weiterer Vorteil: Mehr Lohn erhöht oft das Einkaufspotenzial in der Pensionskasse. Entsprechende Einkäufe lassen sich bei den Steuern vom Einkommen abziehen und nach einer Sperrfrist steuerlich privilegiert beziehen.

Was letztlich für Sie besser ist, kann auch mit Ihren Zielen bei der Nachlass- und Vermögensplanung zusammenhängen. Es lohnt sich also, Ihre individuelle Situation genau prüfen lassen.

## Persönlich für Sie da in der Ostschweiz



**Edy Tanner**  
Regionenleiter Ostschweiz  
T +41 58 283 42 61  
edy.tanner@vontobel.com



**Thomas Weber**  
Leiter Niederlassung Chur  
T +41 58 283 19 95  
thomas.weber@vontobel.com



**Salvatore Paratore**  
Leiter Niederlassung Winterthur  
T +41 58 283 29 71  
salvatore.paratore@vontobel.com



Dieser Inhalt entspricht Marketingmaterial gemäss Art. 68 des Schweizer FIDLEG und dient ausschliesslich zu Informationszwecken. Zu den genannten Finanzprodukten stellen wir Ihnen gerne jederzeit und kostenlos weitere Unterlagen wie beispielsweise das Basisinformationsblatt oder den Prospekt zur Verfügung.



Alessandro Sgro:

## Gegenseitiges Vertrauen.



# «Diese Ansicht teilen wir nie»

Die Cronberg AG begleitet seit über 30 Jahren Privat- und Firmenkunden sowie Pensionskassen in jeglichen finanziellen Fragen. Ursprünglich als Family-Office gegründet, versteht sich das St. Galler Unternehmen mit den drei Bereichen Treuhand, Family-Office und Asset-Management als ganzheitlicher Finanzdienstleister mit dem Anspruch, das Kundenvermögen über Generationen hinweg zu erhalten. Neben dem Vermögen von Privatkunden verwaltet Cronberg kollektive Kapitalanlagen und Vermögenswerte von Vorsorgeeinrichtungen. Chief Investment Officer Alessandro Sgro weiss, auf was Investoren 2023 achten müssen.

### Alessandro Sgro, was für Folgen hat die Zinswende für den privaten Investor?

Nach all den Jahren des Niedrig- und Negativzinsumfelds ist der positive Zins zurück. Das TINA-Umfeld – «there is no alternative», also die Alternativlosigkeit zu Aktien – ist beendet. Obligationen sind auch aus Ertragsicht wieder attraktiv. Das ist erfreulich und eröffnet in der Konzeption der Portfolios wieder mehr Gestaltungsmöglichkeit. Doch der Weg hierhin war für viele Anleger schmerzhaft.

### Weshalb?

Die plötzliche und starke Zinswende führte zu einer kompletten Neubewertung aller Anlageklassen und zu historisch hohen Verlusten, insbesondere bei den Obligationen. Doch die Straffung der Geldpolitik mit den Leitzinserhöhungen war wichtig und richtig, um die sehr hohen Inflationsraten zu bekämpfen.

Leitzinserhöhungen sind das einzige wirksame geldpolitische Mittel, um Inflationserwartungen zu dämpfen.

### Wie lange müssen wir noch mit steigenden Zinsen rechnen?

Das ist schwierig abzuschätzen. Anfang Jahr rechneten viele damit, dass der Zinserhöhungszyklus im Sommer vorbei sei und gar ein Zinssenkungszyklus eingeleitet würde. Diese Ansicht teilen wir nie.

### Warum nicht?

Die Inflation hat an Breite gewonnen und die Inflationsraten sind immer noch viel zu hoch. In den USA sinkt die Teuerungsrate wegen eines sehr starken Arbeitsmarktes noch zu wenig schnell. In der Schweiz ist sie trotz erwarteten Sondereffekten nochmals unerwartet angestiegen. Wir rechnen damit, dass die Inflationsraten auch Ende dieses Jahres noch deutlich über der

Zielmarke der Notenbanken von zwei Prozent liegen werden und der Zinserhöhungszyklus global noch länger anhalten wird. Es gibt zudem neben zyklischen auch starke strukturelle Treiber, welche die Inflation länger erhöht halten könnten.

### Welche sind das?

Dazu gehören die demografische Entwicklung, die spätestens während Corona eingesetzte Deglobalisierung mit dem Aufbau redundanter Lieferketten sowie die Dekarbonisierung im Zuge der Energiewende. All diese Entwicklungen haben ihren Preis. Auf der Gegenseite wirkt die fortschreitende Digitalisierung deflationär. Ob sie die preistreibenden Entwicklungen aufzuheben vermag, ist fraglich.

### Was bedeutet das für die Vermögensverwaltung?

Die Finanzmärkte werden schwankungsanfällig bleiben. Das eröffnet aber auch Chancen. In diesem Umfeld ist eine aktive und selektive Vorgehensweise wichtig. Der Titelauswahl kommt in volatilen Phasen eine besondere Bedeutung zu. Es gilt insgesamt, den Fokus darauf zu setzen, ein robustes Portfolio zu gestalten, das über verschiedene Anlageklassen hinweg breit diversifiziert ist. Geld auf dem Sparkonto zu horten, ist in Zeiten hoher Inflation aufgrund des Kaufkraftverlusts nicht empfehlenswert. Die Praxis hat gezeigt, dass in einem Umfeld hoher, aber fallender Inflation Aktien und Obligationen am besten abschneiden. Gold und Rohstoffe hingegen waren keine einträglichen Anlagen.

### Edelmetalle scheinen ohnehin an Bedeutung zu verlieren, oder?

Im vergangenen Jahr konnte Gold seinem Ruf als Inflationsschutz und Krisenwährung nicht gerecht werden; es entwickelte sich unerwartet bescheiden. Das hat auch damit zu tun, dass Gold keinen Zins abwirft und nun gegenüber Staatsobligationen mit hohen Opportunitätskosten konfrontiert ist. Das beschränkte Angebot wird das gelbe Edelmetall aber mittel- bis langfristig unterstützen.

### Was empfehlen Sie aktuell bei den Aktien?

Der Fokus liegt auf Unternehmen, die solide finanziert sind, über eine stabile Marge verfügen und ein innovatives, zukunftsgerichtetes Geschäftsmodell haben. Das sind Unternehmen, die sich durch Preissetzungsmacht auszeichnen. In einer Phase mit erhöhter Inflation ist diese Eigenschaft von grosser Bedeutung. Allerdings können nur sehr wenige Unternehmen mit einer erhöhten Inflation umgehen. Wir versuchen, mit unserer Methodik jene Titel auszuwählen, welche die genannten Kriterien erfüllen und zudem in der Lage sind, das Kursmomentum aufzunehmen.

### Wie sieht diese Cronberg-Anlagemethodik konkret aus?

Cronberg unterscheidet sich im Ansatz deutlich von traditionellen Herangehensweisen in der Titelselektion. Wir verfolgen einen Growth-Ansatz. Das heisst, der Fokus liegt auf Unternehmen, die über einen starken Wachstums-Case verfügen. Als Beispiel: Swisscom ist weniger in unserem Fokus, weil die Wachstumsmöglichkeiten regional beschränkt sind, wohingegen VAT von einem starken globalen strukturellen Wachstum profitiert. Unser USP ist es, Unternehmen zu selektieren, die bewiesen haben, dass sie bei minimiertem Risiko konstant wachsen und über das Potenzial einer überdurchschnittlichen Kursentwicklung an den Finanzmärkten verfügen.

**Sie arbeiten mit zwei eigenen Fonds, dem Cronberg Strategy Fund Balanced und Cronberg Global Equity Fund, beide in Schweizer Franken. Wie haben diese in den letzten vier Jahren performt?**

2022 konnten wir uns, wie viele andere, der negativen Entwicklung nicht entziehen, zumal wir den Fokus auf Wachstumstitel legen. Diese Unternehmen sind an den Finanzmärkten letztes Jahr besonders abgestraft worden. Über einen längeren Zeitraum haben wir aber bewiesen, dass die Selektionsmethode sehr gut funktioniert. Unsere Fonds sind bereits mehrmals mit dem Lipper-Award ausgezeichnet worden – einem Gütesiegel in der Fondsbranche. Allerdings stehen die Fonds in der Verwaltung unserer Kundenvermögen nicht im Zentrum. Sie sind wichtige Bausteine, um – je nach Kundenvermögen – eine Quote oder Anlageklasse diversifiziert abzudecken. In der Gestaltung der Mandate verfolgen wir aber einen Best-in-Class-Ansatz und sind in der Lage, die Kundenportfolios diversifiziert mit Einzeltitel zu investieren.

*«Geld auf dem Sparkonto zu horten, ist in Zeiten hoher Inflation nicht empfehlenswert.»*

**Warum soll ich mein Vermögen von einem spezialisierten Vermögensverwalter betreuen lassen, das könnte ich doch auch bei meiner Bank tun?**

Das ist richtig. Der Entscheid hängt von den Bedürfnissen und Wertvorstellungen des Kunden ab. In einer sich immer schneller wandelnden und komplexeren Welt steigt das Bedürfnis nach Kontrolle, mehr Individualität und einer näheren persönlichen Beziehung. Im Vergleich zu Banken sind unabhängige Vermögensverwalter viel freier und in der Umsetzung haben sie weniger Interessenkonflikte. Entsprechend sind sie in der besseren Position, um persönlicher, individueller und ganzheitlicher auf die Bedürfnisse der Kunden einzugehen. Dank unserer langjährigen Erfahrungen als Family-Office und durch die Kombination von Kompetenzen im Bereich Vermögensverwaltung und Treuhand ist Cronberg sehr gut positioniert, unsere Kunden im Sinne dieses gestiegenen Bedürfnisses nach einer ganzheitlichen und persönlichen Begleitung zu betreuen. Am Schluss bleibt der entscheidende Faktor der Mensch – und ob sich die Beteiligten gegenseitig vertrauen.

**Zum Schluss: Sie kennen das Vorurteil: «Wenn Vermögensverwalter wirklich gut wären, liessen sie sich nicht anstellen, sondern würden selbstständig arbeiten.» Steckt da ein Körnchen Wahrheit drin?**

An dieser Aussage ist in der Tat etwas Wahres dran. Wir bei Cronberg verstehen uns auch nicht als reine Angestellte, sondern als Unternehmer, die gemeinsam mit unseren sehr unternehmerisch denkenden Kunden eine erfolgreiche Zukunft gestalten wollen.

Text: Stephan Ziegler  
Bild: Thomas Hary

# Immer einen Zug voraus in Sachen Anlegen: Anlagelösungen für jeden Lebensabschnitt

**acreviS.** Die Lebenswege sind so individuell und vielfältig wie die Menschen. Was haben Sie vor im Leben? Ganz egal, wie Ihre persönlichen Ziele und Bedürfnisse aussehen: Mit den Anlageberatungen und Vermögensverwaltungen der acrevis Bank AG finden Sie die individuell passende Anlagelösung.

Eine Weltreise unternehmen, ein Eigenheim erwerben, vorsorgen fürs Alter: Welche Anlageziele habe ich? Wie viel Geld möchte ich anlegen? Wie hoch ist meine Risikobereitschaft beziehungsweise mein Sicherheitsbedürfnis?

Diese zentralen Fragen muss sich stellen, wer zur Vermögensbildung eine Anlagelösung ins Auge fasst. Dabei sind die Antworten auf diese Fragen nicht in Stein gemeisselt: Sie können sich im Laufe der Zeit verändern, abhängig vom jeweiligen Lebensabschnitt sowie den konkreten Lebensumständen und Rahmenbedingungen.

## Langfristig und partnerschaftlich

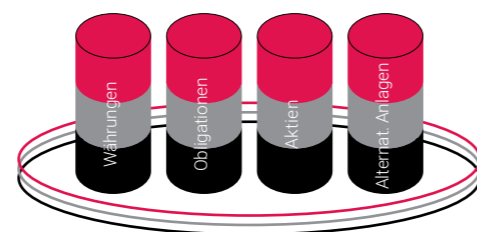
So individuell die Wünsche und Ziele auch sind, mit unseren Lösungen im Bereich Anlageberatung und Vermögensverwaltung wird die Verwirklichung greifbar. Unsere Expertinnen und Experten beraten und begleiten die acrevis Kundinnen und Kunden bei der Vermögensbildung – unabhängig, kompetent und persönlich. Denn Anlegen ist Vertrauenssache. Gerade in dynamischen Märkten und turbulenten Zeiten braucht es eine Bank, auf die man sich verlassen kann – langfristig und in einem partnerschaftlichen Miteinander. Gemeinsam mit den Kundinnen und Kunden entwickeln wir eine auf ihre Lebenssituation und ihre Ziele abgestimmte



Anlagestrategie. Zudem überwachen wir die Investitionen laufend und nutzen Anlagechancen gezielt.

## Breiter abgestütztes Anlage- und Beratungsmodell

Unsere strategische Anlage- und Beratungsmethode acrevis spektrum® bezieht als Anlagemodell fundamentale, verhaltensbezogene und technische Aspekte mit ein.



 **Fundamentale Analyse**

 **Verhaltensbezogene Analyse**

 **Technische Analyse**

Basierend auf den drei Analysedimensionen ist diese Methode viel sensorischer und verfügt über ein Frühwarnsystem, dank dem wir schnell und gezielt reagieren können, wenn sich bei einem Portfolio Herausforderungen ankündigen. Verantwortungsvolles Banking mit einem risikobewussten Investitionsansatz – dafür steht die acrevis Bank.

## Nachhaltig anlegen mit acrevis

Viele Anlegerinnen und Anleger möchten zudem die Folgen ihrer Investments abschätzen können: Welche Auswirkungen auf Umwelt und Gesellschaft haben meine Anlagen? Wir haben dieses Anliegen gerne aufgenommen, zumal es sich mit unseren Werten und Bemühungen um nachhaltiges Banking deckt. Anhand von vier Kennzahlen (ESG-Risikostruktur, ESG-Score, CO<sub>2</sub>-Ausstoss, Anteil kontroverser Themen) können wir die Dimension Nachhaltigkeit bei Anlagen ergänzen und so soziale, ökologische und ethische Aspekte berücksichtigen. Dabei schliessen sich Nachhaltigkeit und der Wunsch nach einer marktfähigen Rendite nicht aus: Studien zeigen, dass Unternehmen mit einem guten Nachhaltigkeitsmanagement besser gegen

Krisen gewappnet sind und langfristig eine höhere Performance erzielen als andere. Zudem weisen nachhaltig ausgerichtete Anlagen oftmals ein besseres Rendite-Risiko-Verhältnis auf als traditionelle Anlagen.

## Fürs Alter vorsorgen mit Wertschriftenlösungen

Anlagemöglichkeiten bieten sich auch im Vorsorgebereich: Sowohl in der 2. als auch in der 3. Säule gibt es neben Konto- auch attraktive Wertschriftenlösungen. Bei einer Vorsorge-Wertschriftenlösung werden Freizügigkeitsgelder (2. Säule) oder 3a-Vorsorgegelder (3. Säule) durch uns in Anlageprodukte investiert. Mit einer Wertschriftenlösung «acreviS Vorsorge expert Freizügigkeit» oder «acreviS Vorsorge expert 3a» bietet sich die Chance auf attraktive Renditen, zudem kann von positiven Marktentwicklungen profitiert werden. Dabei ist das Renditepotenzial in der Regel höher als der Zinsertrag eines Vorsorgekontos, wie die unten stehende Grafik zeigt. Wie hoch die mögliche Rendite ist, hängt von der persönlichen Risikobereitschaft beziehungsweise vom gewählten Aktienanteil und der Anlagedauer ab. Je nach Entwicklung der Wertschriftenkurse sind mit einer Wertschriftenlösung Wertschwankungen des Vorsorgekapitals möglich.

Ob Anlagelösungen oder Vermögensverwaltungen, Wertschriftenlösungen im Vorsorgebereich oder nachhaltiges Anlegen: Die acrevis Kundenberaterinnen und -berater stehen Ihnen bei allen Fragen und in allen Lebensabschnitten gerne zur Verfügung. Wir freuen uns auf eine Kontaktaufnahme!

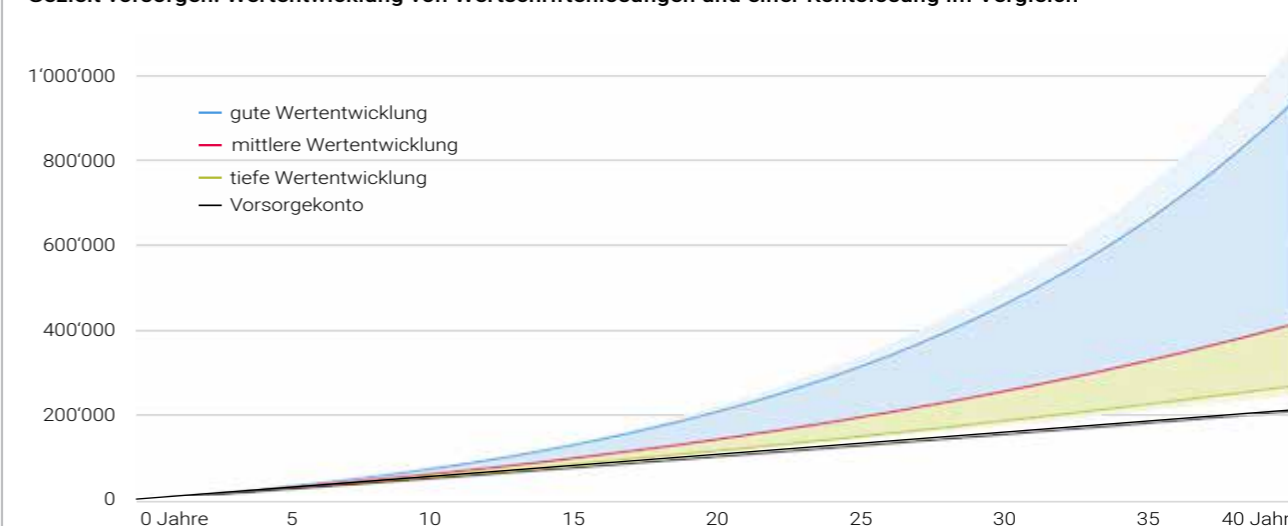


**Sandro Schibli**  
Bereichsleiter Private Banking  
Mitglied der Geschäftsleitung



Weitere Informationen zu den Anlagelösungen und Vermögensverwaltungen von acrevis finden Sie direkt via den nebenstehenden QR-Code oder unter [acreviS.ch/anlegen](https://www.acreviS.ch/anlegen)

**Gezielt vorsorgen: Wertentwicklung von Wertschriftenlösungen und einer Kontolösung im Vergleich**



Die Grafik basiert auf approximativen Musterportfolios (Portfolio mit 50% Aktien Welt und 50% Obligationen Welt; annualisierte Renditen für eine Haltedauer von jeweils 15 Jahren seit 1990; durchschnittliche Einzahlung pro Jahr CHF 5'000). Vergangene Marktentwicklungen sind keine Garantie für die zukünftige Wertentwicklung. Die tatsächlich erreichten Vermögenswerte können erheblich von den beispielhaft errechneten Beispielwerten abweichen.

# OFFFA

19.–23. April 2023

Jetzt  
Tickets sichern!



Frühlingsmesse  
St. Gallen  
offa.ch

## Olma Aktien: Eine Investition in Begeisterung



Zahlreiche  
Persönlichkeiten  
engagieren sich  
für die Olma Aktien.

Seit dem 21. Februar 2023 können Olma Aktien gezeichnet werden. Unternehmen und Private bekennen Farbe und erwerben ein Stück Ostschweizer Identität. Die Wandlung der Genossenschaft in eine Aktiengesellschaft ist mehr als ein administrativer Akt: Mit der Möglichkeit, dass kleine und grosse Unternehmen, Verbände und Institutionen, Olma-Fans und (Heimweh-)Ostschweizer:innen einen Teil der Olma Messen St.Gallen besitzen können, entsteht eine der grössten Ostschweizer Communities.

Das grosse Bedürfnis nach Live-Erlebnissen nach der Pandemie zeigt sich im erfreulichen Geschäftsgang. Für 2023 haben die Olma Messen bereits 120 bestätigte Events, die neue Halle 1 verzeichnet für die ersten zwei Betriebsjahre eine Auslastung von über 50%. Die hohe Nachfrage ist für die laufende Kapitalerhöhung wortwörtlich wertvoll – und für Interessierte ein Argument, Aktien zu zeichnen. Die Olma Messen St.Gallen gilt auch in Zukunft als Wirtschaftskraft in der Ostschweiz und Aushängeschild der Region. Die Aktivitäten der Olma Messen ermöglichen 1350 Arbeitsplätze, CHF 177 Mio. Umsatz, 37 000 Logiernächte und jährlich rund 800 000 begeisterte Gäste.

### Benefits für Aktionär:innen

Darüber hinaus gilt die neue Aktie als Liebhaberaktie. Den Olma-Aktionär:innen gehört ein Stück Begeisterung, ein Stück Ostschweizer Identität und sie profitieren von spannenden Benefits: Die Generalversammlung mit attraktivem Rahmenprogramm sowie jährlich je ein OFFFA- und OLMA-Tageseintritt. Die neuen Aktien sind damit sowohl ein Commitment für den Messe-, Kongress- und Eventstandort Ostschweiz wie auch der Zugang zur wohl grössten Ostschweizer Community.

### Eine breite Trägerschaft

Die Absicht ist, mit der Wandlung in eine Aktiengesellschaft einen guten Eigentümer-Mix zu erhalten. Die Liste der Unterstützer:innen, welche der neuen Ostschweizer Community bereits heute ein Gesicht geben, ist vielseitig: Persönlichkeiten aus Politik, Wirtschaft, Gewerbe, Landwirtschaft, Kultur, Verbänden und Gesellschaft engagieren sich für die neuen Olma Aktien – Hausi Leutenegger, Ruth Metzler-Arnold und Renzo Blumenthal sind nur einige Namen der zahlreichen Olma-Testimonials: [www.olma-aktien.ch/testimonials](http://www.olma-aktien.ch/testimonials)

### Aktien zeichnen an der OFFFA

Die Olma Messen gehören allen – als Begegnungsort und Wirtschaftsfaktor, als Aushängeschild der Region und als Teil der Ostschweizer Identität. Sich über die Aktien informieren und Aktien zeichnen können die Besucher:innen auch an der OFFFA (Halle 9.1A, Stand 9.1A.77).

# Zwischen Nachfrageboom und Krisenangst

Nachdem Seminare, Tagungen, Kongresse und Messen 2022 wieder live und vor Ort abgehalten werden konnten, ist auch der Veranstaltungskalender 2023 prall gefüllt. Wie geht es der Ostschweizer Eventlandschaft? Wie haben sich die Besucherzahlen entwickelt? Und wie geht es weiter? Die Veranstalter blicken positiv in die Zukunft. Vorerst.

MICE-Publishingpartner:

**autobau** erlebniswelt  
events.museum.emotionen.

**hofweissbad**  
— APPENZELL UND GESUNDHEIT —

Besucherrekorde, volle Reihen und zufriedene Veranstalter: Nach einer Durststrecke von knapp zwei Jahren herrschte in der MICE-Branche in den vergangenen Monaten ein regelrechter Nachfrageboom. Zeitweise kam es sogar zu vielen Events gleichzeitig, weil sich verschobene Veranstaltungen angestaut hatten.

«Im Bereich Corporate Events, Tagungen und Kongresse spüren wir eine Aufbruchsstimmung. 2022 hatten wir einen Anfragerekord mit fast dreimal so vielen Anfragen wie 2019. Man will sich wieder treffen, Wissen austauschen und live vor Ort Emotionen erleben. Bei den Kulturveranstaltungen benötigt der Markt noch Zeit, um sich zu normalisieren. Corona hat dort viel durcheinandergewirbelt, was 2022 zu einem Überangebot an Tickets und Angeboten geführt hat», sagt Ralph Engel, Bereichsleiter CongressEvents bei den Olma Messen St.Gallen.

Gregor Wegmüller, Geschäftsführer der Messen Weinfelden, freute sich über die «am stärksten frequentierte WEGA – und auch die bevorstehende Schlaraffia verspricht grosse Besucherströme». «Es gibt deutlich mehr Anfragen, u.a. auch aus anderen Regionen. Teilweise werden auch Personen aus anderen Ländern digital hinzugeschaltet. Grosse Events sind bereits gebucht und fixiert worden. Meetings und Events wurden ebenfalls bereits vermehrt reserviert. Anfragen für Weihnachtsessen erwarten wir wieder ab April/Mai. 2023 könnte ein ausgezeichnetes Jahr werden; das ist jedoch immer vom aktuellen Weltgeschehen abhängig», sagt Michael Vogt, General Manager im Einstein St.Gallen.



Eva Maron, Geschäftsführerin, Kultur- und Kongresshaus Verrucano.

## Spontanität hat zugenommen

Auch Nicole King von der Seminar- und Konferenzlocation Lilienberg in Ermatingen empfindet die Stimmung in der Branche als positiv. «Auffällig sind aber die recht kurzfristigen Anfragen und Buchungen. Die Weitsicht auf mehrere Monate im Voraus hält sich in Grenzen», sagt sie. Diese Beobachtung teilt auch Eva Maron, Geschäftsführerin des Kultur- und Kongresshauses Verrucano in Mels.

Vor allem die Kulturveranstalter würden ein höheres Risiko tragen, da sich der Vorverkauf immer kurzfristiger gestaltet. «Im Kulturbereich scheinen leere Plätze und kurzfristige Buchungen viel üblicher als früher, wo man sich Wochen im Voraus angemeldet hat. Die Unsicherheit aufseiten der Veranstalter ist also höher bzw. hält länger an als früher», ergänzt Roger Tinner, Mitinhaber der St. Galler Kommunikations- und Eventagentur Alea lacta AG.



Jan Riss, Chefökonom, IHK St.Gallen-Appenzell.

«Nach zwei schwierigen Jahren waren wir sehr zurückhaltend mit unseren Erwartungen, ob die Ostschweizer wieder für Events bereit sind. Die durchgängig hohen Besucherzahlen haben uns jedoch schnell vom Gegenteil überzeugt. Einige unserer Veranstaltungen haben im letzten Jahr sogar den Besucherrekord gebrochen», sagt Karin Krawczyk, stv. Geschäftsführerin der Galledia Event AG aus Berneck, die u.a. das Rheintaler Wirtschaftsforum oder den Ostschweizer Personaltag organisiert.

## Corona haltt nach

Hans-Willy Brockes, Gründer und Geschäftsführer des St. Galler ESB Marketing Netzwerkes, beobachtet unterschiedliche Gefühlslagen bei seinen Kunden: «Bei den Firmenkunden, die Corporate Events veranstalten, gilt die Regel «Standard digital-Premium live». Also 0815-Veranstaltungen haben sich online etabliert. Das fängt bei Sitzungen an, geht über Schulungen und endet bei Generalversammlungen. Wenn aber emotional etwas passieren soll, dann geht kein Weg an der Live-Kommunikation vorbei. Ähnlich ist es bei den Endkunden: Diese strömen wieder zu den Festivals und sonstigen Premiumanlässen, aber Events geringerer Güteklasse haben es schwer.»



Nicole King, Verantwortliche Tagen & Erleben, Lilienberg.

Die Pandemie hat dennoch Spuren hinterlassen – und auch andere Krisen gehen an der MICE-Branche nicht unbemerkt vorbei. Die Unsicherheit auf einigen Märkten führt bei gewissen Veranstaltern zu Sparmassnahmen. «Steigende Kosten z. B. für Lebensmittel, Personal oder Energie fallen ins Gewicht. Online hat durch Corona einen Schub erhalten. Die Positionierung und die Bedeutung von Live-Kommunikation muss wieder gefestigt werden. Dazu gehört auch die Diskussion, woran der Erfolg eines Events gemessen wird. Wir sind überzeugt: Der Erfolg hängt nicht in erster Linie von der Besucherzahl oder den Umsätzen der Aussteller ab; sondern von der Qua-

lität der Kontakte. Live-Kommunikation ermöglicht höchste Kontaktqualität und ist das stärkste Marketinginstrument in der Beziehungspflege», ist etwa Ralph Engel überzeugt.

Patrick Stahl von der Vaduzer Eventagentur Skunk AG spürt, dass Corona das strategische Marketing in den Unternehmen durcheinandergewirbelt hat: «Auf der einen Seite haben einige Marketingabteilungen ihr Budget auf andere Aktivitäten verlagert, auf der anderen sind viele Unternehmen daran interessiert, sich an Veranstaltungen zu positionieren, um Innovationen und Referenzprojekte vor einem hochkarätigen Publikum zu zeigen. Dies führt dazu, dass wir gemeinsam mit Partnern neu das Finance Forum Zürich lancieren können, das am 19. September im dortigen Kongresshaus Premiere feiern wird.»



Ralph Engel, Bereichsleiter CongressEvents, Olma Messen St.Gallen.

#### Mehr Ansprüche

«Die Kunden sind wählerischer geworden, weil sie in der Pandemie gemerkt haben, dass es auch Alternativen zu wöchentlichen Konzert- oder Eventbesuchen gibt und dass man gut auch mal ein, zwei Monate ohne Live-Erlebnis überleben kann. Die Entscheide, wo man dabei ist und wo nicht, fallen bewusster als früher», ergänzt Roger Tinner. Damit werde auch die Programmierung anspruchsvoller. Diese Ansprüche gelte es laut Karin Krawczyk zu erfüllen. Während der Pandemiejahre haben sich zudem viele Mitarbeiter umorientiert, weshalb die Branche mit Personalknappheit kämpft – besonders in der Veranstaltungstechnik und in der Gastronomie. «Nach der einen Krise folgt die nächste: Als Messe-Veranstalter spüren wir, dass die Firmen nach Corona nun mit Personalknappheit kämpfen. Gleichzeitig haben die meisten volle Auftragsbücher, da mussten leider einige Prioritäten auf den Betrieb anstatt auf Marketing setzen», so Gregor Wegmüller. Nicole King ergänzt, dass die allgemeine Kostenerhöhung und Teuerung auch für die Seminarkunden ein Thema sei. Zudem fragen sich viele Veranstalter, wie sie attraktive Eventformate für die junge Zielgruppe realisieren sollen.

#### Ein Markt unter Druck

Auch gebe es markante Unterschiede zwischen Seminaren oder Tagungen und Messen oder grossen Kongresse. «Im Kleinen liegt mehr Persönlichkeit, das kommt gut an und ist ein klares Bedürfnis unsere Zeit», sagt Eva Maron. Die Olma Messen hingegen stellen eine Regionalisierung fest: «Grosse Messen brechen auf und in den Regionen entstehen kleinere Formate. Wir versuchen, diese Potenziale bei Fach- und Special-Interest-Messen für den Messeplatz St.Gallen zu nutzen.»



Michael Vogt, General Manager, Einstein St.Gallen.

Die Frage, ob grosse Messen überhaupt noch zeitgemäss sind, stelle laut Roger Tinner viele unter Druck. Er glaubt, dass bei den Messen, jene überleben werden, die neben dem Produktangebot auch als Plattform zur echten Begegnung taugen – dieser Bereich sei der einzige, den das Internet deutlich weniger abdecke. Bei den Kongressen stelle sich die Frage hauptsächlich international: «Warum soll ich noch um die halbe Welt fliegen, wenn die Inhalte der Tagung auch bei mir zu Hause konsumierbar sind?»



Hans-Willy Brockes, Geschäftsführer, ESB Marketing Netzwerk AG.

#### Messen bleiben gefragt

Bei den grossen Publikumsmessen erachtet man den Markt als gesättigt. «Wir haben mit der Olma und der Offa zwei starke Produkte im Markt. Diese entwickeln wir entlang der Interessen des Publikums und der Ausstellenden weiter, damit sie auch in Zukunft so erfolgreich und relevant bleiben», so Ralph Engel. Die Olma sei laut Jan Riss das beste Beispiel dafür, dass Publikumsmessen begeistern und einen wichtigen Treffpunkt sowie Ort für Präsentation neuester Technologien und innovativer Produkte bilden. «Klar ist aber auch, dass sich das Kongress- und Messewesen wandelt. Die Besucher wollen unterhalten werden, das Erlebnis steht zunehmend im Vordergrund», bilanziert der IHK-St.Gallen-Appenzell-Chefökonom. Auch im Thurgau gehörten Messen zu beliebten Freizeitaktivitäten der Bevölkerung und seien wichtige Informations-Plattformen, sagt Gregor Wegmüller. Dass es keinen Besucherrückgang gibt, spreche dafür, dass Messen nach wie vor gefragt und zeitgemäss seien.

#### War Hybrid nur ein Hype?

Die Digitalisierung wurde in den vergangenen Jahren zu einem wichtigen Thema für die Branche. Es wurde prognostiziert, dass künftig mehr Events hybrid stattfinden würden. Hat sich

das bewahrheitet? Die Realität zeigt: Viele haben die Nase voll von Online-Veranstaltungen. «Ich halte hybride Events für überbewertet und vor allem auch für schwer umsetzbar: Es gelingt kaum, die Ansprüche und Wünsche des Publikums vor Ort mit jenem, das zu Hause am Bildschirm dabei ist, zu vereinen. Eine der beiden Seiten ist oft genervt, weil das Erlebnis nicht das gleiche ist», sagt Roger Tinner.

Auch Hans-Willy Brockes findet deutliche Worte: «Für mich ist der Hybrid-Hype eigentlich schon wieder vorbei. Sowohl bei Veranstaltern wie beim Publikum hat sich das nicht wirklich etabliert. Veranstalterseitig entstehen deutlich höhere Kosten – und die Bereitschaft, für den digitalen Zugang zu bezahlen, ist deutlich geringer als für das Live-Ticket. Seitens des Publikums sind inzwischen Events vor dem Bildschirm austauschbar, teilweise wie Radiohören eine Begleiterscheinung. Und auch das nachträgliche Re-Live-Streaming ist mehr Theorie, als es in der Praxis vom Publikum genutzt wird.»



Karin Krawczyk, stv. Geschäftsführerin, Galledia Event AG.

#### Digitalisierung vorangetrieben

Der Teamgedanke und das Networking funktionieren laut Nicole King einfach nicht virtuell. Immer mehr Kunden möchten ihre Teilnehmer enger zusammenbringen und das Miteinander durch Rahmenprogramme mit Teambuilding-Massnahmen ergänzen. Dennoch haben hybride und digitale Formate stark zugenommen, wie Jan Riss weiss: «Viele Unternehmen haben ihr Geschäftsmodell mit diversen Online-Technologien und -Formaten ergänzt. Wie eine Event-Trend-Umfrage der Schweizer Veranstalterverbände zeigt, verzeichnete rund die Hälfte ihrer Mitglieder zuletzt bei den hybriden Formaten das stärkste Wachstum. Für die folgenden Jahre prognostizieren die befragten Unternehmen aber wieder eine grosse Zunahme bei den Live-Formaten. Das erstaunt sowohl aus Teilnehmer- als auch aus Veranstalterperspektive nicht.»

So machten selbst während der Pandemiejahre 2020 und 2021 Offline-Events mehr als die Hälfte des Umsatzes bei den befragten Unternehmen aus. «Was aber sicherlich bleibt: Veranstaltungen und Messen sind dank diverser digitaler Tools und gesteigener Akzeptanz dafür heute interaktiver», so der IHK-Chefökonom. Die Möglichkeiten, Veranstaltungen hybrid durchzuführen, sei aktuell für die FC St.Gallen Event AG ein wichtiger Faktor, um den Kundenbedürfnissen gerecht zu werden. «Die MICE-Technik hat dadurch an Wichtigkeit gewonnen», sagt Pascal Wicki, Bereichsleiter Event, Stadionbetrieb und Sicherheit.



Pascal Wicki, Bereichsleiter Event, Stadionbetrieb und Sicherheit, FC St.Gallen Event AG.

#### Nachhaltigkeit beschäftigt

Karin Krawczyk ist davon überzeugt, dass physische Veranstaltungen Emotionen besser transportieren können und dass Networking im realen Leben nicht wegzudenken sei. Dies setze aber Mobilität voraus. «Darum ist es uns ein grosses Anliegen, unseren Beitrag für die Umwelt zu leisten. All unsere Anlässe werden daher ab diesem Jahr klimaneutral sein», sagt sie. Generell beschäftige das Thema Nachhaltigkeit die Branche stark. «Das ist ein Megatrend. Wir müssen alles auf Nachhaltigkeit prüfen, verbessern und es mit Kunden und Veranstaltern zum Thema machen», so Eva Maron. Das Thema werde darum am Kongress «360° Entertainment», den ESB gemeinsam mit Ticket Corner veranstaltet, eine zentrale Rolle spielen, so Hans-Willy Brockes.



Roger Tinner, Mitinhaber, Alea lacta AG, St.Gallen.

«Veranstalter und Teilnehmende achten vermehrt darauf, dass die Organisation und Durchführung nachhaltig sind. Ein potenzieller Hebel ist tatsächlich das Format: So ist eine Online-Durchführung deutlich ökologischer, wenn damit weite Anreisewege erspart bleiben», unterstreicht Jan Riss. Für die IHK-Veranstaltungen mit einem stark regionalen Fokus würden Anreisewege indes eine untergeordnete Rolle spielen. «Für uns stellt sich in Bezug auf das Veranstaltungsformat vielmehr die Frage nach dem Mehrwert für die Teilnehmer. Bei den meisten Veranstaltungen stehen Inspiration und der persönliche Austausch im Zentrum. Diese Ansprüche lassen sich online kaum transportieren. Geht es aber um fachliche Kurzseminare, wie wir sie beispielsweise in Exportfragen durchführen, dann stossen digitale Formate auf grösseres Interesse.»

«Wir setzen bereits seit Jahren auf nachhaltige MICE-Veranstaltungen. Ob es die Erdwärmeanlage, energieeffiziente Geräte oder standardisierte Abfallentsorgung ist», bestätigt auch Michael Vogt.

**E**  
EINSTEIN  
ST. GALLEN

Platz für bis zu  
330 Personen



Erfolgreich tagen.  
Ausgelassen feiern.  
Individuell erleben.

**Einstein St.Gallen**  
Berneggstrasse 2 | 9000 St.Gallen, Schweiz  
+41 71 227 55 55 | info@einstein.ch | einstein.ch



Patrick Stahl, stv. Geschäftsführer, Skunk AG.

#### Gute Veranstaltungen inspirieren

Egal, ob kleine oder grosse, physische oder virtuelle Veranstaltung: Am Schluss zählen eine gelungene Durchführung und zufriedene Teilnehmer. «Dazu müssen Ziele klar definiert und in einem schlüssigen Konzept abgebildet sein. Konkret: die Marke durch eine gelungene Inszenierung emotional aufladen, Kontakte pflegen, Netzwerke erweitern, interessanter Wissensaustausch durch neuartige Formate, Produkte haptisch und olfaktorisch erlebbar machen und vieles mehr. Das führt zu Kunden, die zufrieden und inspiriert nach Hause gehen», gibt Ralph Engel ein Erfolgsrezept.



Gregor Wegmüller, Geschäftsführer, Messen Weinfelden.

«Eine Veranstaltung ist dann erfolgreich, wenn unser Kunde und seine Gäste den Kybunpark zufrieden verlassen und im Idealfall die nächste Veranstaltung wieder bei uns durchführen. Damit dies gelingt, ist die kompetente Beratung des Kunden über die Customer Journey durch kompetente Mitarbeiter ausschlaggebend», sagt Pascal Wicki. Eine gelungene Veranstaltung soll Begeisterung bei den Teilnehmern aus- und das Nutzenversprechen einlösen, ergänzt Karin Krawczyk. Für 2023 sind sich fast alle Befragten sicher, dass sich die Besucherzahlen wieder im Normalbereich einpendeln werden – Ausreisser seien aber möglich.

Text: Miryam Koc  
Bilder: zVg.

## Der Preis der Geldschwemme

**Der Entzug des süßen Gifts der Geldschwemme und der ultratiefen Zinsen schmerzt. Diese Erkenntnis ist zwar nicht neu, doch aktuell wird uns immer wieder vor Augen geführt, was dies konkret bedeutet.**



Symptom 1: Inflation. Die Inflation und deren Hartnäckigkeit sind unbestritten der langjährigen Geldschwemme und dem zögerlichen Verhalten der Nationalbanken weltweit geschuldet. Zwar haben wir in der Schweiz mit rund 3 Prozent Kerninflation noch kein grosses Problem, doch sollten wir die Gefahren für die Kaufkraft sehr ernst nehmen. Dessen sind sich die Nationalbanken bewusst, die Zinsen werden daher aus heutiger Sicht weiter leicht steigen – trotz aller Nebenwirkungen.

Symptom 2: versiegende Start-up-Finanzierungen. Die steigenden Zinsen bringen die sogenannten Zombie-Bereiche der Wirtschaft unter Druck – also jene Wirtschaftszweige, welche keinen realen Mehrwert generieren und nur dank der ultratiefen Zinsen überleben konnten. Dies trifft beispielsweise auf viele Start-up-Finanzierungen zu. Mangels Anlagemöglichkeiten floss schlicht zu viel Geld in solche unrentablen Bereiche. Das Erzittern der Start-up-finanzierenden Finanzwelt in den USA ist die Konsequenz.

Symptom 3: Korrekturen im Immobilienmarkt. Die Nullzinsen haben zu zahlreichen Übertreibungen am Immobilienmarkt geführt. Insbesondere Renditeigenschaften wurden zu rekordtiefen Bruttorenditen gehandelt. Diese Investitionsobjekte werden sich nun preislich adjustieren, sodass wieder langfristig nachhaltige Renditen möglich sind. Für Eigenheime präsentiert sich die Preissituation in der Schweiz jedoch weiterhin stabil, da die Nachfrage hier das Angebot bei Weitem übertrifft.

Bleibt zu hoffen, dass als Symptom 4 nicht eine Staatsschuldenkrise dazukommt – obschon es kaum zu verhindern sein wird, dass der Abschied vom Gratisgeld auch die hoch verschuldeten Staaten schmerzlich trifft. Für Investorinnen und Investoren wiederum bedeutet dies, ihre Anlagen weiterhin breit über Anlageklassen und Weltregionen zu diversifizieren sowie bewusst zu selektieren.

Dr. Michael Steiner  
Vorsitzender der Geschäftsleitung  
acrevis Bank AG

# Die schönsten MICE-Locations der Ostschweiz

Ein Kongress, eine Tagung oder ein Seminar will gut geplant sein. Nicht nur der Inhalt ist entscheidend für einen reibungslosen Ablauf, auch Ambiente und Rahmen müssen stimmen. Der Ort, an dem der Event stattfindet, ist damit ein wichtiger Faktor, damit der Anlass zu einem Erfolg wird. Hier eine Auswahl der schönsten MICE-Locations zwischen Bodensee und Alpstein.

Hotel Uzwil

## ► Hotel Säntispark, Abtwil SG

Wenige Autominuten von St.Gallen entfernt, mit guter Anbindung an Autobahn und ÖV, bietet das stilvolle Hotel Säntispark Räumlichkeiten für Anlässe von vier bis 250 Personen. Ein weiteres Plus ist der hauseigene Spa- & Wellnessbereich.

## ► Hangar B2 am Flughafen, Altenrhein SG

Der alte Holzhangar auf dem Flughafen Altenrhein bietet eine spezielle Atmosphäre und Räumlichkeiten für diverse Firmenanlässe, Seminare und Tagungen für 50 bis 350 Personen.

## ► Pentorama, Amriswil TG

Das Thurgauer Eventzentrum mit den fünf Ecken in Amriswil, nur wenige Autominuten vom Bodensee entfernt, bietet zahlreiche Möglichkeiten für diverse Firmenevents. Intime Atmosphäre auf den Galerien, grosse Fläche im Saal (853 m<sup>2</sup>), variable Räume für bis 2500 Personen. Pluspunkte sind das einladende Foyer, die originelle Architektur und die stimmungsvolle Atmosphäre im Innen- und Aussenbereich.

## ► Seeparksaal, Arbon TG

Der moderne Seeparksaal in Arbon direkt am Bodensee zeichnet sich durch seine zweckmässige Infrastruktur aus und eignet sich für Firmenevents aller Art. Der Saal bietet Platz für 1000 Personen bei Konzertbestuhlung und 800 Plätze bei Bankettbestuhlung. Kleinere Veranstaltungen sind ebenfalls problemlos möglich.

## ► Presswerk, Arbon TG

Das historische Backsteingebäude im Industriestil erstrahlt seit Ende 2018 in neuem Glanz und richtet sich multifunktional aus, unterstrichen von einer frischen, regionalen Gastronomie. Ob grosser Firmenevent oder private Feier, Seminar oder Kongress, Konzert oder Vortrag – die voll ausgestatteten Räume bieten den richtigen Rahmen für bis zu 750 Personen – je nach Form des Events.

## ► Grand Resort Bad Ragaz, Bad Ragaz SG

Das führende Wellbeing & Medical Health Resort Europas ist eingebettet in die voralpine Landschaft der Ostschweiz mit wunderbarem Ausblick auf die Berge. Es bietet sieben stilvolle Räumlichkeiten für Firmenanlässe, Seminare und Tagungen für drei bis 400 Personen. Pluspunkte sind die 5-Sterne-Gastronomie, zwei Golfplätze sowie das öffentliche Thermalheilbad.

## ► MS Sonnenkönigin, Bregenz AT

Das Charter- und Eventschiff MS Sonnenkönigin ist eine der aussergewöhnlichsten Event-Locations im Bodenseeraum. Die schwimmende Location bietet einen eindrücklichen Rahmen für jede Veranstaltung mit bis zu 350 Personen – und ist stets umgeben von einer atemberaubenden Kulisse.

## ► Drehrestaurant Hoher Kasten, Brülisau AI

Das Drehrestaurant Hoher Kasten bietet neben fünf Räumen für Seminare und Versammlungen von bis zu 150 Gäste einen spektakulären 360-Grad-Rundumblick auf den Alpstein. Erreichbar zu Fuss oder mit der Gondelbahn. Von April bis Oktober kann sogar das alte Berghaus von 1895 als Seminarlokalität gemietet werden.

## ► Krempel, Buchs SG

Der Charme und die Atmosphäre der Krempel – einer ehemaligen Teppichfabrik – blieben dem Kulturlokal bis heute erhalten. Neben regelmässigen Partys und Konzerten können die Räumlichkeiten auch für private und geschäftliche Anlässe von bis zu 550 Personen gemietet werden.

## ► Lilienberg, Ermatingen TG

Lilienberg liegt in Ermatingen mit Aussicht auf den Untersee und ist bekannt für verschiedenste Firmenanlässe wie Tagungen, Seminare oder Konferenzen. Sieben Räumlichkeiten bieten Platz für bis zu 180 Personen. Pluspunkte sind das Restaurant mit Blick über den Untersee auf die Klosterinsel Reichenau und der Freizeitbereich mit Hallenbad, Whirlpool und Sauna.

## ► Flumseri, Flums SG

Die Top-Location in Flums im Sarganserland mit guter Anbindung an Bahn und Autobahn in der ehemaligen Spinnerei Spoerry bietet ein spezielles und originelles Ambiente mit Räumlichkeiten für diverse grössere Firmenevents von 100 bis 480 Personen. Und für kleinere Veranstaltungen eignet sich das «Gwelb».

## ► Versuchsstollen Hagerbach, Flums SG

Die unterirdische Location lebt von der Kombination aus Eventlokal, Erlebnislocation und Gastronomie. Die grosse Anzahl an Eventideen und Gruppenaktivitäten lassen jeden Anlass von Teambuilding bis Firmenfeier mit bis zu 500 Personen herausragen. Das Stollensystem ist vielfältig und erlaubt, die Eventlocation von unterschiedlichen Seiten kennenzulernen.

## ► Work-in, Frauenfeld TG

Work-in bietet auf einer Fläche von 1400 m<sup>2</sup> unterschiedliche Räumlichkeiten für Workshops, Seminare, Teamevents oder Videokonferenzen an. Ein Kreativraum, zwei Sitzungszimmer und ein Eventraum können flexibel gemietet werden. Je nach Bedarf auch mit All-in Service.

## ► Casino, Frauenfeld TG

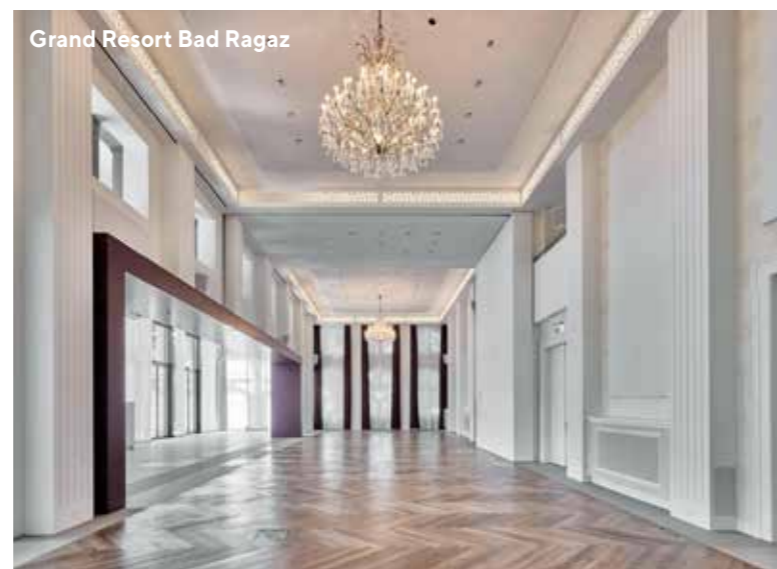
Ob Fach-, Firmen- oder Vereinsanlässe, ob Kulturelles, Show oder Promotion: Im Casino Frauenfeld finden Sie optimale Voraussetzungen für bis zu 700 Personen. Es ist ideal gelegen, direkt am Bahnhof und mit ausreichend Parkplätzen in nächster Umgebung. Die Räume und Infrastruktur lassen sich nach allen Bedürfnissen einrichten; die Grossbühne bietet professionellen Standard.

## ► Werk 1, Gossau SG

Das Werk 1 vereint historisches Flair mit modernen Strukturen: Im geschichtsträchtigen Kaufmannsgebäude wurde modisches Interieur mit stilvollem Design gepaart. Dank modernster Infrastrukturen eignen sich die Veranstaltungsräume auch hervorragend für Seminare und Tagungen für zehn bis 270 Personen.

## ► Hotel Heiden, Heiden AR

An schönster Lage hoch über dem Bodensee bietet das Hotel Heiden nebst 66 komplett erneuerten Zimmern multifunktionale Räumlichkeiten für zehn bis 360 Personen für die verschiedensten Firmenanlässe wie Tagungen, Seminare, Bankette oder Betriebsfeiern. Pluspunkt sind auch hier der Wellness- & Spa Bereich.



Grand Resort Bad Ragaz



Hotel Hof Weissbad



Hotel Einstein, St. Gallen

#### ► Casino, Herisau AR

Planen Sie Seminare, Konzerte, Vereinsabende, Theateraufführungen, Versammlungen, Familienfeste, Hochzeiten, Taufessen, Klassentreffen, Jubiläen oder Sitzungen? Dann sind Sie im Casino Herisau richtig. Sechs Räume (inkl. Altes Zeughaus) bieten Platz für bis zu 900 Personen (im Kultursaal).

#### ► Hotel Bad Horn, Horn TG

Das Hotel liegt an schönster Lage direkt am Bodensee und besticht durch Eleganz, Komfort und Wohnlichkeit. Die 1500 m<sup>2</sup> grosse Spa-Anlage zählt zweifellos zu einer der schönsten Wellnesslocations rund um den Bodensee. Diverse Räumlichkeiten bieten Möglichkeiten für Firmenanlässe wie Tagungen, Meetings und Kongresse für zehn bis 200 Personen.

#### ► Hagschnurer Schüür, Hüttwilen TG

Die Hagschnurer Schüür ist eine umgebaute 150-jährige Scheune mit Technik der neuesten Generation. Sie bietet einen wunderschönen Rahmen für Festlichkeiten, Kulturveranstaltungen und Seminare/Tagungen bis zu 160 Personen.

#### ► Bächlihof, Jona SG

Die rustikale Eventlocation mitten im Grünen bietet einen schönen Blick auf See und Berge. Der Erlebnisbauernhof Jucker wurde stilvoll ausgebaut und bietet Räumlichkeiten für verschiedenste Geschäftsveranstaltungen für bis zu 2000 Personen inklusive Catering aus der eigenen Hof-Chuchi.

#### ► Bodensee-Arena, Kreuzlingen TG

Mit einer Fläche von 3 x 2000 m<sup>2</sup> hat die Bodensee-Arena eine vielfältig nutzbare Infrastruktur. Die Eventhalle vereint optimale Voraussetzungen für persönliche Feier, Kundenanlässe, Tagungen oder öffentliche Konzerte/Partys. In diversen Locations wie Hallen, Aussenfeld oder Tennishalle können bis zu 3000 Gäste empfangen werden.

#### ► Schloss Weinstein, Marbach SG

Neben der einmaligen Atmosphäre des Schlosses Weinstein aus dem 14. Jahrhundert bietet das Team eine qualitativ hochwertige, regionale Küche, verbunden mit einem herzlichen und charmanten Service. In fünf verschiedenen Räumen vom Keller über den Saal bis zur Scheune finden bis zu 120 Personen Platz.

#### ► Verrucano, Mels SG

Verrucano: Das rötliche Gestein hat den Namen von Mels weit in die Welt hinausgetragen. Wie der markante rote Stein ist auch das Kultur- und Kongresshaus Verrucano in Mels verwurzelt und

geniesst eine unvergleichliche Anziehungskraft bis weit über die Dorfgrenzen hinaus. Es bietet Platz für bis zu 1600 Personen.

#### ► Eventhouse, Rapperswil SG

Eine vielseitig nutzbare Halle für bis zu 600 Personen, ein gemütlicher Saal für 200 Gäste, ein angegliedertes Foyer für einen Stehapéro sowie eine separate, stilvolle Glas-Lounge bieten einen Rahmen nach Wunsch. Die Location im Herzen von Rapperswil-Jona kann als Ganzes oder auch modular gemietet werden.

#### ► Enea-Baumuseum, Rapperswil SG

Räume für besondere Anlässe – ein Erlebnis zwischen Natur, Kunst und Architektur. Wählen Sie zwischen Showroom, Park, Orangerie oder Pavillon Ihren idealen Ort für Corporate Events, Kunstausstellungen oder Privat-Anlässe von fünf bis zu 350 Personen. Viermal in Folge zur schönsten Eventlocation der Schweiz gewählt.

#### ► Entra, Rapperswil SG

Das Entra im Zentrum von Rapperswil bietet auf rund 2000 m<sup>2</sup> Raum für Begegnungen. Inspirierende Atmosphäre in modernen und wandelbaren Räumen für bis zu 1000 Gäste, mit grosszügiger Catering-Infrastruktur sowie umfassender Gebäude- und Veranstaltungstechnik.

#### ► Knies Zauberhut, Rapperswil SG

Die multifunktionale Eventlocation besticht durch ihre imposante Architektur und vielseitigen Möglichkeiten. Ob für geschäftliche oder private Veranstaltungen – Knies Zauberhut mitten im Knies Kinderzoo, umgeben von Giraffen und Elefanten, bietet den Rahmen für Veranstaltungen für bis zu 500 Gäste.



Sântis - das Hotel, Schwägälp



Oberwaid, St. Gallen

#### ► Rinova, Rebstein SG

Im historischen Gebäude «ri.nova impulszentrum» gibt es einen grossen Eventsaal für Privat- und Firmenanlässe. Die zentrale Lage direkt an der Hauptstrasse Heerbrugg – Altstätten ist ideal erreichbar und ermöglicht mit ausreichenden Parkplätzen perfekte Bedingungen für einen sorglosen Anlass für bis zu 240 Personen.

#### ► Park-Hotel Inseli, Romanshorn TG

Direkt am Seepark und in unmittelbarer Nähe zum grössten Hafen des Bodensees bietet das Park-Hotel Inseli nebst einem besonderen Ambiente auch Räumlichkeiten für Firmenanlässe, Seminare und Tagungen für zehn bis 150 Personen. Pluspunkte sind der Wellness- & Beautybereich sowohl das Schloss Romanshorn in unmittelbarer Nähe.

#### ► Autobau Erlebniswelt, Romanshorn TG

Im aussergewöhnlichen Automuseum und der Eventlocation «autobau erlebniswelt» erleben die Besucher das Flair eines ehemaligen Industriearbetsplatzes. Auf vier Etagen präsentieren sich über 90 legendäre Strassensportwagen und Rennwagen sowie weltberühmte Klassiker und Oldtimer. Mit Event- und Ausstellungshallen, Lounges und Seminarräumen ist die Anlage für Firmenanlässe bis 300 Personen geeignet. Auch Open-Air-Anlässe sind mit bis zu 1700 Personen möglich.

#### ► Usblick, Romanshorn TG

In der Gastronomie Usblick verbindet sich Genuss mit einer Mission: dem Ausbilden und Beschäftigen von Menschen mit psychischen und körperlichen Schwierigkeiten. Zwei Restaurants, variable Seminar- und Tagungsräume, ein grosser Saal und eine riesige Dachterrasse erlauben Angebote für kleine und grosse Gruppen bis 300 Personen

#### ► Schloss Wartegg, Rorschacherberg SG

Das stilvolle, malerische Bio-Schlosshotel mit Blick auf den Bodensee bietet diverse Räumlichkeiten in einmaliger Umgebung für bis zu 140 Personen. Pluspunkte sind der erholsame Park, das Bio-Restaurant sowie der 2500 m<sup>2</sup> grosse biodynamische Schloss- und ProSpecieRara-Sortengarten, wo Kräuter, Blumen, Beeren und Gemüse angebaut werden.

#### ► Restaurant Löwengarten, Rorschach SG

Ob privat oder geschäftlich: Das Restaurant Löwengarten verspricht, den perfekten Rahmen für eine Feier zu kreieren. Das Restaurant bietet bis zu 40 Sitzplätze und mit der Dachterrasse sind auch Sommer-Events mit bis zu 18 Personen möglich.

#### ► Würth-Haus, Rorschach SG

Direkt am Bodensee gelegen, bietet das Würth-Haus 17 grosszügige, lichtdurchflutete Eventräume für verschiedenste Anlässe mit bis zu 630 Personen. Ein Plus sind das hauseigene Museum und zahlreiche wechselnde Kunstausstellungen.

#### ► Seminarhotel Arenenberg, Salenstein TG

Gastlichkeit hat auf dem Arenenberg mit herrlichem Blick auf den Bodensee seit Napoleons Zeiten Tradition. Die Location gilt als Kraftort, ist beliebt für Seminare und Tagungen und bietet stilvolle Räumlichkeiten für verschiedenste Anlässe für fünf bis 300 Personen. Pluspunkte sind die Gartenwelt, der Gutsbetrieb, das Napoleonmuseum sowie Weindegustationen im historischen Keller.

#### ► Panorama-Restaurant, Säntisgipfel AR/AI/SG

Es befindet sich auf dem Gipfel des Säntis auf 2502 Metern und bietet eine fantastische Aussicht über den Alpstein. Mit dem Panorama-Restaurant mit 150 Sitzplätzen und der Panorama-halle für Konferenzen und Tagungen mit bis zu 500 Plätzen lassen sich verschiedenste Firmenanlässe hoch auf dem Berg erleben.

#### ► SAL Saal am Lindaplatz, Schaan FL

Das Veranstaltungszentrum SAL versteht sich als Ort der Begegnung und der Kultur. Mit seiner markanten Architektur und zentralen Lage ist es ein Wahrzeichen von Schaan. Es verfügt über verschieden grosse Innen- und teils überdachte Aussenräume sowie Sitzungszimmer für Firmenanlässe wie Seminare, Events, Bankette, Kongresse, Tagungen, Konzerte und kulturelle Veranstaltungen für zwölf bis über 1400 Personen.



Seminarhotel Arenenberg





#### ► Sántis – das Hotel, Schwägälp AR

Das Hotel ist eingebettet in eine der schönsten Bergkulissen Europas und steht direkt am Fusse des Sántis auf der Schwägälpe. Es verfügt über Seminar- und Banketräume für vielfältige Firmenevents für bis zu 200 Personen sowie circa 350 Sitzplätze auf der Sonnenterrasse.

#### ► Radisson Blu Hotel, St.Gallen SG

Es ist zentral gelegen, direkt neben dem Olma-Gelände und nur ein paar Gehminuten von der St. Galler Altstadt entfernt. Acht vielseitige Tagungsräumlichkeiten bieten Platz bis maximal 200 Personen.

#### ► Olma-Messen/CongressEvents, St.Gallen SG

Ob Tagung, Generalversammlung, Firmenjubiläum, Kongress oder Bankett: Die Olma-Messen stellen die benötigte Infrastruktur für 100 bis 3800 Personen – ab Frühjahr 2024 gar bis zu 12 000 Personen, wenn die neue Halle 1 offiziell eröffnet wird. Im Herzen der Stadt St.Gallen gelegen, mit gutem Anschluss an den ÖV und grossem Parkplatzangebot.

#### ► Hotel Einstein, St.Gallen SG

Das stilvolle 4\*-Superior-Hotel Einstein liegt ruhig und doch zentral in der Altstadt von St.Gallen. Es bietet 15 verschiedene Räumlichkeiten und Säle für Kongresse, Seminare und Events bis 400 Personen. Das Einstein Congress wurde bei den Swiss Location Awards mehrfach zu den besten Kongresslocations der Schweiz gewählt.

#### ► Oberwaid, St.Gallen SG

Die elegante Oberwaid liegt in einem wunderschönen Park nur wenige Minuten mit ÖV und Auto von der Stadt St.Gallen entfernt, mit Blick auf Bodensee und Berge. Fünf Seminarräume, die bei Bedarf teilweise zusammengelegt werden können, bieten Möglichkeiten für verschiedenste stilvolle Anlässe für bis zu 120 Personen. Auch die Oberwaid hat einen hochstehenden Spa- & Wellnessbereich.

#### ► FC St.Gallen Event AG, St.Gallen SG

Wenn man nach einer Eventlocation mit besonderem Ambiente sucht, ist man im Kybunpark genau richtig: Die Heimstätte des FC SG bietet topmoderne Räumlichkeiten in verschiedenen Grössen für acht bis 600 Personen.

#### ► Lokremise, St.Gallen SG

Im Herzen der Stadt St.Gallen steht die Lokremise – das spartenübergreifende Kulturzentrum mit Theater, Tanz, Kino,

Kunst und Restaurant unter einem Dach. Das 1903 erbaute Gebäude ist das grösste noch erhaltene Lokomotiv-Ringdepot der Schweiz. Zugleich steht die Lokremise Gastveranstaltern für Kulturprojekte, Tagungen und Präsentationen, Firmen- oder Festanlässe von 10 bis zu 450 Personen offen.

#### ► Square, St.Gallen SG

Square, das vom Architekten Sou Fujimoto geplante Experimentierfeld der Universität St.Gallen wurde Anfang 2022 eröffnet. Neben der Erfüllung des curricularen Auftrages bietet externe Veranstaltungen für kleinere Gruppen bis 100 Personen oder bis 300 Personen im Atrium des Erdgeschosses.

#### ► Stadthaus, St.Gallen SG

Das Stadthaus liegt mitten im Klosterviertel nahe dem Unesco-Weltkulturerbe mit Stiftskirche und Stiftsbibliothek. Das repräsentative Haus mit Baujahr 1589 und den wunderschönen Räumen eignet sich hervorragend für kleinere bis mittlere Anlässe, Seminare, Tagungen und Konzerte bis zu 60 Personen.

#### ► Historischer Saal Klubschule, St.Gallen SG

Der Historische Saal der Migros-Klubschule befindet sich im St. Galler Bahnhofsgebäude von 1913 des Zürcher Architekten Alexander von Senger. Er bietet Platz für Seminare bis zu 50 Personen; mit Konzertbestuhlung sind Events bis zu 100 Personen möglich.

#### ► Forum Katharinen, St.Gallen SG

Das Forum St.Katharinen ist eine neue Eventlocation in St.Gallen für gehobene kulturelle Begegnungen und Wissensvermittlung. Die Veranstaltungsräumlichkeiten eignen sich besonders für Seminare, kleinere Konzerte, Hochzeiten, gehobene Diners, Vorträge, Filmvorführungen und Firmenveranstaltungen bis zu 230 Personen.

#### ► Gaststuben zum Schössli, St.Gallen SG

Erstklassiges Gourmet-Restaurant und prächtiges, ehemaliges Herrschaftshaus einer alten St. Galler Familie: das «Schössli». Wie es sich für ein Gebäude aus dem 16. Jahrhundert gehört, prägen Säle, Ecken und Nischen das Bild und bieten einen stimmigen Rahmen für besondere Veranstaltungen für bis zu 120 Personen.

#### ► Emil Frey AG, St.Gallen SG

An zentraler Lage, mit herrlichem Blick auf die Stadt St.Gallen. Die verschiedenen Räume und Ebenen sowie die Dachterrasse lassen fast alle Wünsche wahr werden. Jubiläum, Kongress,

Weihnachtessen, Private Public Viewing usw. Geeignet für Anlässe von 20 bis 600 Personen.

#### ► WBZ Holzweid, St.Gallen SG

Das Weiterbildungszentrum Holzweid bietet der Universität St.Gallen die ideale Infrastruktur für Ihre Weiterbildungsprogramme und andere Veranstaltungen. Auch externe Unternehmen können die Räume tage- oder wochenweise für Seminare, Kongresse, Workshops, Besprechungen usw. mieten. Das Raumangebot umfasst sechs Plenar- und Seminarräume und 18 Gruppenräume für bis zu 330 Personen.

#### ► Zur Linde, Teufen AR

Ausgezeichnetes Spezialitäten-Restaurant – Gilde, Gault Millau und Guide Bleu. Die sieben Räumlichkeiten (inkl. Zeughaus) bieten bis 260 Personen (stehend bis 530) den perfekten Rahmen für verschiedene Anlässe, seien es Seminare, Bankette, Geschäftsanlässe oder Familienfeiern.

#### ► Kinderdorf Pestalozzi, Trogen AR

Es liegt hoch über dem Bodensee, eingebettet in die malerischen Hügel des Appenzellerlandes. Als Ort der Bildung und Völkerverständigung ist es ideal für Meetings, Tagungen, Seminare und Veranstaltungen für bis zu 200 Personen sowie Bankette für bis zu 110 Personen. Pluspunkte sind das Besucherzentrum und die original Appenzellerhäuser aus der Gründungszeit des Kinderdorfes.

#### ► Hotel Uzwil, Uzwil SG

Das stilvolle Hotel im Besitz der Uzwiler Unternehmerfamilie Bühler, nur wenige Gehminuten vom Bahnhof, bietet ideale Räumlichkeiten für verschiedenste Anlässe wie Seminare, Tagungen und Geschäftsents von vier bis 80 Personen.

#### ► Hotel Hof Weissbad, Weissbad AI

Das Hotel am Fusse des Alpsteins in Appenzell Innerrhoden steht im Dienste der Gesundheit und des Wohlbefindens und knüpft damit an die Tradition des Appenzellerlandes an. Es verfügt über Seminarräume für bis zu 20 Personen und Räumlichkeiten für Anlässe mit bis zu 100 Personen. Pluspunkte sind der elegante Wellnessbereich und die Gourmetküche mit 16 Gault-Millau-Punkten.

#### ► Kartause Ittingen, Warth TG

Das ehemalige Kartäuser-Kloster ist eingebettet in die Natur, umgeben von Rebbergen und Obstbäumen und der lieblichen Thurlandschaft. Es gehört mit 25 Seminar- und Tagungsräumen für zwei bis 450 Personen zu den bekanntesten Seminarhotels der Ostschweiz. Zusätzlich verfügt die Kartause über einen Hotel- und Gastwirtschaftsbetrieb mit vielseitigen Bankett- und Eventlokalen für 24 bis 350 Personen und vielfältigem Rahmenprogramm.

**Text:** Stephan Ziegler  
**Bilder:** zVg

## Unsere Erlebniswelt – Ihr einzigartiger Event

Ideal für geschäftliche und private  
Veranstaltungen – Eventhalle mit  
grossem Empfangsbereich im  
denkmalgeschützten Industriegebäude –  
Faszinierende Fahrzeugsammlung –  
geführte Rundgänge – Renttaxifahrten –  
Simracing. Gerne beraten wir Sie.

Rufen  
Sie uns an!

Event.  
Erlebnis.  
Faszination.

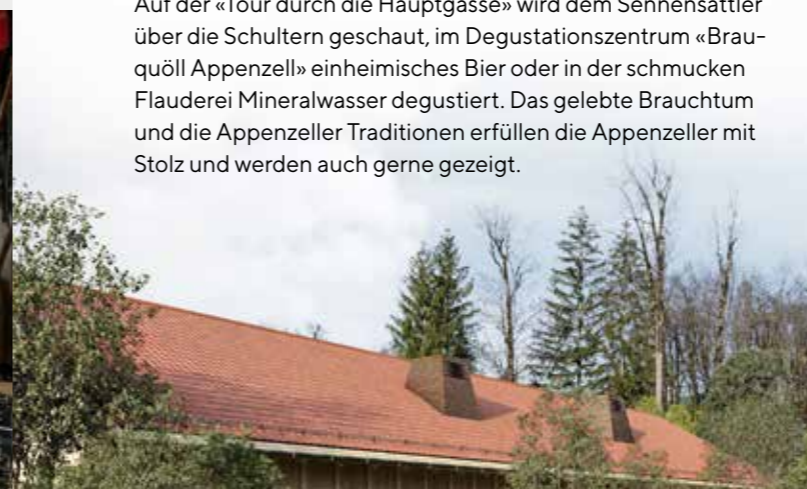
autobau AG, Egnacherweg 7, 8590 Romanshorn  
+41 71 466 00 66, info@autobau.ch, autobau.ch





## Seminar im Park

Für besondere Ideen benötigt es besondere Orte.



Im Resort Hof Weissbad entsteht ein neuer Seminarpark.  
Der ideale Ort für Seminare, Workshops oder Referate, wo keine Wünsche offen bleiben.  
Rund um das Resort Hof Weissbad gibt es viel zu entdecken und zu erleben.

## Ort im Grünen

Im Appenzellerland gibt es Orte, die erfüllt sind von anregender Ruhe. Ideal, um Gedanken zu sammeln, neue Perspektiven auszuloten und Lösungen zu diskutieren. Ein solcher Ort ist das Resort Hof Weissbad. Frische Eindrücke aufnehmen, engagiert Gedanken auszutauschen oder sich entspannen und die Appenzeller Gastfreundlichkeit geniessen. Ab Juni steht der neue Seminarpark bereit.

### Seminar im Park

Die Fensterfront Richtung Schwendebach mit den Gruppensitzplätzen direkt am Bach öffnet die einzigartige Panoramaaussicht auf den Hohen Kasten und den Alpstein. Nebst zwei grossen Seminarräumen und zwei Gruppenräumen bietet das neue Seminarhaus einen grosszügigen Raum für eine einfache Verpflegung oder einen stilvollen Aperitif.

### Perfekt umsorgt

Die mit 16-Gault-Millau-Punkten ausgezeichnete Küche von Käthi Fässler bietet den Seminarteilnehmenden eine exquisite, leichte und gesunde Küche an und für Entspannungsbedürftige steht ein vielfältiges Spa-Angebot bereit. Rund um das Resort Hof Weissbad gibt es viel zu entdecken und zu Erleben. Auf der «Tour durch die Hauptgasse» wird dem Sennensattler über die Schultern geschaut, im Degustationszentrum «Brauquöll Appenzell» einheimisches Bier oder in der schmucken Flauderei Mineralwasser degustiert. Das gelebte Brauchtum und die Appenzeller Traditionen erfüllen die Appenzeller mit Stolz und werden auch gerne gezeigt.



**Hof Weissbad – der perfekte Ort für ein Meeting inmitten der Natur. Für Anlässe stehen neu sieben Seminar- und Gruppenräume zur Verfügung. Die Räume können ganz-, halbtägig oder individuell belegt werden.**

### Raumangebot

#### Seminar im Park

2 Seminarräume, Nutzfläche 90 m<sup>2</sup>  
2 Gruppenräume, Nutzfläche 20 m<sup>2</sup>  
Foyer, Nutzfläche 80 m<sup>2</sup>, für einfache Verpflegung mit Satellitenküche

#### Seminar im Hof

1 Seminarraum, Nutzfläche 80 m<sup>2</sup>  
2 Gruppenräume, Nutzfläche 20 m<sup>2</sup>

### Infrastruktur

Beamer, Large Screen, Flipboards, Clickshare  
WLAN im ganzen Haus kostenlos  
Flipcharts, Pinnwände und Moderatorenkoffer

### Distanzen

Zürich – Weissbad 98 km  
Flughafen Kloten Zürich – Weissbad 96 km  
St. Gallen – Weissbad 22 km

### Kontakt

#### Hotel Hof Weissbad

Hermann Knoblauch, Leiter Seminare  
Simon Egli, Food & Beverage Coordinator  
Im Park 1, 9057 Weissbad  
Telefon +41 71 798 80 80  
h.knoblauch@hofweissbad.ch  
[hofweissbad.ch](http://hofweissbad.ch)

# Ohne Nachhaltigkeit kein Geschäftstourismus

Kaum eine andere Branche ist so stark von einem ökologisch, sozial und ökonomisch intakten Lebensraum abhängig wie der Freizeit- und Geschäftstourismus. St.Gallen-Bodensee Tourismus (SGBT) hat sich in den letzten Jahren viel Authentizität in diesem Thema erarbeitet und sucht nun bewusst die Zusammenarbeit mit Branchenpartnern und Akteuren aus allen Bereichen.



Olga Baumgartner

St.Gallen-Bodensee Tourismus will sich ganzheitlich und mit eigenen Initiativen sowie der übergreifenden Koordination der nachhaltigen Entwicklung des Tourismus und Freizeiterlebnisses in der Region engagieren. Ziel ist eine vereinfachte Suche nach nachhaltigen Erlebnissen, die dazu inspirieren, umweltschonende Transportmittel zu nutzen, regionale Produkte zu konsumieren und Aktivitäten zu wählen, die den ökologischen Fussabdruck gering halten. Dieses Ziel alleine zu erreichen ist unmöglich. Um in Zukunft vermehrt auf nachhaltigen Qualitätstourismus setzen zu können, ist SGBT auf hochwertige touristische Angebote aller Leistungsträger angewiesen.

Die Tourismusorganisation unterstützt seit zwei Jahren das Nachhaltigkeitsprogramm «Swisustainable» von Schweiz Tourismus und ist Mitglied beim internationalen Benchmarking Tool «GDS-Index» vom Global Destination Sustainability Movement.

Seit 2021 figuriert SGBT zusammen mit mehr als 50 weiteren Destinationen Europas und Amerikas auf der Liste des GDS-Index. In einer gemeinsamen Anstrengung unterstützt es Destination Management Organisationen (DMO) und Convention Bureaus dabei, verantwortungsvolle, nachhaltige und regenerative Praktiken zu übernehmen, zu fördern und anzuerkennen.

Nach der ersten Teilnahme hat St.Gallen-Bodensee Tourismus mehr in diesen Bereich investiert und erreichte bei der Teilnahme 2022 den dritten Platz der Destinationen, die sich damit prozentual am meisten verbessert haben. Das GDS-Movement betrifft nicht nur das Tourismus Angebot, sondern auch jenes der MICE Industrie. hat in diesem Bereich enorm viel Potenzial eine nachhaltige Destination für umweltbewusste Kongresse, Events und Messen zu werden. Das St.Gallen Convention Bureau sucht die ausführliche Kooperation mit Branchenpartnern und Leistungsträgern, um dieses Potenzial in der Region zu nutzen und St.Gallen als Kongress-, Event- und Messestandort zukunftsorientiert auszurichten.

## Chiara Rossi, wie versteht SGBT Nachhaltigkeit? Was ist ihre Rolle als DMO?

**Chiara Rossi:** Unsere Rolle in diesem Bereich sehen wir vor allem darin, Gästen und Einheimischen die Suche nach nachhaltigen Erlebnissen zu vereinfachen und sie dazu zu inspirieren, regionale Produkte zu konsumieren und Aktivitäten zu wählen, die den ökologischen Fussabdruck gering halten. Wir möchten sie auch dazu animieren, umweltschonende Transportmittel zu nutzen, beispielsweise mit dem Mobility Ticket für Hotelgäste.



Chiara Rossi

## Olga Baumgartner, engagiert sich das Unternehmen auch mit anderen Organisationen, um nachhaltige Angebote zu gestalten?

**Olga Baumgartner:** SGBT bietet im ökologischen Bereich in der Zusammenarbeit mit dem Projekt «Cause We Care» der Stiftung myclimate der Kundschaft die Möglichkeit, die mit ihrem Aufenthalt unvermeidbaren Emissionen durch myclimate Klimaschutzprojekte zu kompensieren. In den sozialen Aspekten fördern wir mit der «OK:GO Initiative» und Stiftung «Claire & George» barrierefreie Erlebnisse. In der ökonomischen Dimension konzentrieren wir uns auf den Aufbau wichtiger Synergien. Hier verfolgt SGBT das Projekt «Digitaler Marktplatz», wo wir eigene nachhaltige und weitere Erlebnisse an einem zentralen Ort anbieten sowie mit unseren Partnern Angebote erarbeiten.

## In welchen Bereichen sehen Sie das grösste Verbesserungspotenzial?

**OB:** Das GDS-Team hat uns auf vier Bereiche zur Verbesserung hingewiesen: Strategie, Capacity Building, Bewertung & Reporting und Kommunikation. Eine konkretere Assoziierung mit den United Nations Sustainability Development Goals, eine Erarbeitung eines Sustainability Action Plans und eine Policy und Strategie für Events sind ein Teil davon.

## Was empfehlen Sie Kongressorganisatoren bei der Gestaltung von nachhaltigen Events?

**CR:** Ressourcenschonende Veranstaltungen beginnen bereits bei der Anreise der Teilnehmenden St.Gallen ist einfach und schnell mit allen öffentlichen Verkehrsmitteln zu erreichen. Wir empfehlen auch die Nutzung digitaler Eventtools zur Abfallreduzierung und das Anbieten von regionalen Produkten für das Catering. Schliesslich raten wir unseren Organisatoren mit lokalen Partnern zusammen zu arbeiten.

## Welches sind Ihre Wünsche im Bereich Nachhaltigkeit?

**OB:** Wir wünschen uns, dass mehr Tourismus- und Veranstaltungsanbieter sich mit dem Thema auseinandersetzen. Dabei hilft die Zertifizierung im Bereich Nachhaltigkeit. Ein nachhaltiges Label ist nicht nur ein Logo auf der Webseite. Es ist eine Bestätigung, dass Sie sich mit dem Thema beschäftigen und die Schritte in die regenerative Zukunft machen. Haben Sie bereits ein «Best Practice»-Beispiel in Ihrem Unternehmen oder wollen Sie mehr darüber erfahren, wie wir gemeinsam die Destination St.Gallen nachhaltiger gestalten können? Setzen Sie sich mit uns in Kontakt. Nur gemeinsam können wir diesen Weg begehen.



Global Destination  
Sustainability Index



St.Gallen-Bodensee Tourismus  
Nachhaltigkeit

Folgen Sie uns auf  #stgallencongress



© Switzerland Tourism / André Meier

# FÜR EVENTS MIT WEITBLICK!

**Einzigartige Event-Locations in der Ostschweiz**

**St.Gallen Convention Bureau**  
Bankgasse 9, CH-9001 St.Gallen  
T +41 71 227 37 32  
congress@st.gallen-bodensee.ch  
www.st.gallen-convention.ch

  
**St.GallenBodensee**  
entdecken erleben wissen

# SEMINARLAND OSTSCHWEIZ

WIR FINDEN DIE PERFEKTE LOCATION FÜR IHR  
NÄCHSTES SEMINAR, MEETING ODER TEAMEVENT.



SPAREN SIE ZEIT MIT NERVIGEN PREISANFRAGEN UND  
NUTZEN SIE UNSEREN KOSTENLOSEN BUCHUNGSSERVICE.

Seminarland Ostschweiz GmbH  
Friedrichshafnerstrasse 55a | 8590 Romanshorn

Tel. 071 531 01 50  
info@seminarland.ch

**SEMINARLAND.CH**  
OSTSCHWEIZ



  
**OBERWAID**  
DAS HOTEL. DIE KLINIK.

«Burnout-Prävention  
nach Mass. Die Chance  
für einen gesunden  
Perspektivenwechsel.»



Als medizinisches Zentrum für Burnout-Prävention bietet die Oberwaid sowohl für Privatpersonen als auch Unternehmen eine Vielzahl effektiver und massgeschneiderter Programme.

#### Betriebliches Gesundheitsmanagement

- Coaching und Ausbau einer gesunden Unternehmens- und Selbstführung
- Sensibilisierung der Mitarbeitenden auf Gesundheitsthemen im Alltag und Burnout-Prävention
- Förderung der individuellen Resilienz
- Stärkung gesunden Stressmanagements zur nachhaltigen Burnout-Prävention
- Abwechslungsreiche Führungs- und Teamentwicklungsprogramme

#### Oberwaid Kur

- Kur zur individuellen Burnout-Prävention bei Stressfolgen und chronischer Überlastung
- Umfassende Situationsanalyse inkl. medizinischem Check-up
- Modernste Medizin kombiniert mit erstklassiger Hotellerie
- Massgeschneidertes Programm dank modularem Aufbau
- Nachhaltig erholter, gesünder, leichter und bewusster leben

#### Ganzheitliche Gesundheitskonzepte – auch für Ihr Unternehmen

Gerade in herausfordernden Zeiten zeigt sich, wie wichtig eine gesunde Unternehmenskultur sowie die Resilienz am Arbeitsplatz sind. Chronischer Stress und Überforderung sind ernste Gesundheitsrisiken. Mit einem gezielten betrieblichen Gesundheitsmanagement (BGM) können die Belastbarkeit und die Resilienz der Mitarbeitenden gestärkt und somit an zentralen Ursachen krankheitsbedingter Absenzen angesetzt werden. Denn ein starkes Unternehmen braucht gesunde Mitarbeitende.

#### Nachhaltige Burnout-Prävention

Das geschäftige Leben und anspruchsvolle Jobs gehen vielen Menschen an die Substanz. Stressfolgen wie Schlafstörungen, Gewichtszunahme, sozialer Rückzug, Erschöpfungszustände und Bewegungsmangel treten heute immer häufiger als Vorboten einer sich manifestierenden Krankheit auf. In der Oberwaid packen wir diese Themen an der Wurzel, indem wir Ihnen mit all unserer medizinischen Kompetenz und Erfahrung zu einem gesünderen Lebensstil verhelfen.

OBERWAID AG · RORSCHACHER STR. 311 · 9016 ST. GALLEN  
T +41 71 282 0000 · INFO@OBERWAID.CH · OBERWAID.CH



Thomas Scheitlin:

## Investition in den Standort.

# «Der Eindruck täuscht»

Die Olma-Messen geriet durch Corona in eine finanzielle Schiefelage. Zugleich stehen mit der neuen Halle 1 Investitionen von über 170 Millionen Franken an. Darum benötigen die Olma-Messen St.Gallen Geld – 20 Millionen wollen sie bei Privaten und Unternehmen sammeln. Sie planen dafür die Umwandlung der Genossenschaft in eine Aktiengesellschaft per Ende April 2023. Das Zeichnen von Olma-Aktien ist seit dem 21. Februar auf olma-aktien.ch möglich. Thomas Scheitlin, Präsident der Genossenschaft Olma Messen St.Gallen, verrät, wo der Plan heute steht.

**Thomas Scheitlin, die Olma-Messen benötigen zusätzliches Eigenkapital, um das Unternehmen zukunftsfähig zu machen. Rund 20 Millionen Franken sollen von bestehenden und neuen Eigentümern kommen. Wie viele Private, KMU, Verbände und Institutionen haben bis zum 20. Februar Aktien reserviert?**

Ende November, also 100 Tage nach der angekündigten Kapitalerhöhung, haben wir einen Zwischenstand von Aktienreservierungen in der Höhe von sechs Millionen Franken kommuniziert. Diese Reservierungen werden seit dem 21. Februar laufend umgewandelt, sodass dafür Aktien ausgegeben werden können.

**Und wie viele haben seit dem 21. Februar Aktien gezeichnet?**

Seit dem 21. Februar können Aktien offiziell gezeichnet werden. Gleichzeitig stehen wir mit zahlreichen Unternehmen in Kontakt, die noch Genossenschafter werden möchten oder ihre bestehenden Anteile erhöhen. Wir befinden uns in einem laufenden Prozess und werden anlässlich unserer Bilanzmedienkonferenz im April wieder Genauerer dazu sagen können.

**Aber sind Sie auf Kurs?**

Wir haben das Ziel, bis im April bei zehn Millionen Franken zu sein. So wie es sich derzeit präsentiert, sind wir auf Kurs.

**Sind noch Aktionen bis April geplant, um den Verkauf anzukurbeln?**

Die Kapitalerhöhung läuft bis im Frühling 2024. Bis dahin sind noch diverse Aktionen geplant. Ende Februar, mit dem Start der Aktienzeichnung, haben wir ein zweites Bündel an Massnahmen gestartet. Dieses beinhaltet einen breiten Auftritt mit Testimonials, Mailings und persönlichen Kontakten. Wichtige Zeitpunkte für Aktionen sind wiederum unsere grossen Messen. So waren wir mit einem Stand an der Tier+Technik präsent. Unser nächster Auftritt wird dann die OFFA sein.

*«Eine Kongress- und Messengesellschaft bringt eine Region in die Öffentlichkeit.»*

**Kennen Sie die Gründe, warum sich Private, KMU, Verbände und Institutionen als Aktionäre engagieren?**

Die Investition in die Olma-Messen ist eine Investition in und ein Bekenntnis zum Standort. Dieses Argument hören wir regelmässig. Die Olma-Messen sind ein wichtiger Teil der Standortattraktivität der Ostschweiz. Mit ihren Messen und

Veranstaltungen machen sie unsere Region sichtbar. Die OLMA ist die grösste schweizerische Publikumsmesse und ermöglicht eine breite mediale Präsenz. Man ist sich bewusst, dass Veranstaltungen wie Generalversammlungen, Kongresse, Personalfeste, Konzerte und vieles mehr ohne die Olma-Messen nicht in der Ostschweiz stattfinden könnten. Und wie bei Liebhaberaktien üblich, hören wir auch, dass sich die neuen Aktionäre einfach auf eine tolle GV und die Tageseintritte, die sie zugute haben, freuen.

**Und auch diejenigen, warum sie es nicht machen wollen?**

Die Argumente dagegen sind vielschichtig. Es gibt Personen, die grundsätzlich keine Aktien kaufen. Auch hören wir, dass einige nicht an die Zukunft von Messen glauben. Eine eindeutige Argumentationsrichtung gibt es jedoch nicht.

**Zeichnet sich eine Richtung ab, wie sich das Aktionariat ab Ende April 2023 zusammensetzen wird?**

Da das Kapital noch nicht vollumfänglich gezeichnet ist, wäre es verfrüht, heute zu diesem Thema eine Aussage zu machen. Sicher ist, dass Stadt und Kanton St.Gallen zusammen mit den anderen Gründerkantonen und dem Fürstentum Liechtenstein eine Beteiligung von über 40 Prozent haben und damit die bedeutendsten Aktionäre sein werden. Unser Ziel ist klar ein gesunder Eigentümer-Mix-Politik, Wirtschaft, Verbände, Private.

**Noch im Januar schreckte das «St. Galler Tagblatt» mit der Nachricht auf, dass die meisten umliegenden Gemeinden keine Aktien zeichnen wollten. Diese schoben die Verantwortung auf die Wirtschaft ab. Ist das heute immer noch so?**

Diese Aussage stimmt so nicht. Die umliegenden Gemeinden waren in der Vergangenheit nicht Genossenschafter. Als die Olma-Messen 2020 aufgrund der Pandemie ein Liquiditätsproblem hatten, haben sich die umliegenden Gemeinden solidarisch engagiert. Sie sind heute alle Genossenschafter und haben dazu beigetragen, dass die Olma-Messen eine erste schwierige Phase überstehen konnten. In der Zwischenzeit sind auch Gemeinden aus der weiteren Region dazu gekommen.

**Also keine Rosinenpickerei – man profitiert gerne von der Zentrumsfunktion St.Gallens, auch von der Olma, finanziell engagieren möchte man sich dafür aber nicht?**

Nein, der Eindruck täuscht. Wie gesagt, sind alle umliegenden Gemeinden heute Genossenschafter, einige bestehende Genossenschafter haben erhöht.

**Andererseits gibt es auch Stimmen, die sagen, es sei nicht Aufgabe der öffentlichen Hand, einen Messeveranstalter zu unterstützen – ein «normales» KMU bekäme ja auch nichts.**

Messe- und Kongressveranstalter sind Instrumente der Standortförderung, sie sind ein Motor, ein Aushängeschild. So sind zum Beispiel in Deutschland die Messe- und Kongressgesellschaften im Besitz der öffentlichen Hand. Die Veranstaltungen wie Messen, Kongresse oder Konzerte, die auf dem Areal der Olma-Messen stattfinden, ziehen jährlich rund 800 000 Menschen, zum Teil aus aller Welt an. Oftmals kommen Menschen zum ersten Mal in die Ostschweiz. Eine Kongress- und Messengesellschaft bringt eine Region in die Öffentlichkeit. Der Ver-

gleich mit einem «normalen» KMU ist deshalb nur beschränkt möglich. Zudem: Viele KMU haben – anders als die Olma-Messen – Härtefallgelder erhalten. Die Olma-Messen durften während der Pandemie-Jahre aufgrund des Verbots nicht arbeiten. Die Verluste haben voll und ganz das Eigenkapital getroffen.

**Hand aufs Herz: Würden Sie die Halle 1 heute auch noch in diesen Dimensionen planen?**

Die Entscheidung wurde lange vor der Pandemie gefällt. Die Olma-Messen hatten bereits eine Halle 1. Sie war nicht mehr marktauglich, weil sie mit vielen Stützen versehen und in die Jahre gekommen war. Ausser zu den Zeiten der grossen Messen stand sie leer. Der Verwaltungsrat hatte deshalb entschieden, diese zu ersetzen. Da während den grossen Veranstaltungen immer wieder Anlässe mangels freier Flächen abgewiesen werden mussten, entschied man sich für eine grössere, moderne und insbesondere stützenfreie Halle. Das ermöglicht, grosse Veranstaltungen durchzuführen, mit gleichzeitiger Nutzung der anderen Hallen für Events oder Kongresse. Sie ermöglicht aber auch, neue Veranstaltungen nach St.Gallen zu holen. Wir haben diesen Weg gewählt und gehen ihn – die neuen Voraussetzungen berücksichtigt – konsequent weiter.

*«Die Verluste haben voll und ganz das Eigenkapital getroffen.»*

**Sie glauben also an den Messestandort St.Gallen und an die Publikumsmesse?**

Wir glauben an den Standort St.Gallen respektive Ostschweiz und Bodenseeraum als Messe- und Kongress-Standort. Es gibt bedeutende Unternehmen und Institutionen, die viel Potenzial für Messen, Kongresse und Events bieten. Denken Sie an das Kantonsspital, die Universität, die Empa, der neue Switzerland Innovation Park Ost und die vielen Unternehmen, die ihren Kunden ihre Produkte und ihre Marke präsentieren oder eine Generalversammlung oder ein grosses Personalfest durchführen wollen. Unsere Marktanalysen haben ergeben, dass das Potenzial weniger die Publikumsessen betrifft, dafür aber für Fachmessen nach wie vor gross ist. Emotionale Erlebnisse oder Fachgespräche können nur mit physischer Präsenz erreicht werden. Deshalb glauben wir an den Kongress- und Messestandort St.Gallen.

**Wie viele Aktien werden Sie persönlich kaufen?**

Meine Frau und ich haben je zwei Aktien gezeichnet.

**Und werden Sie auch der neuen AG als Verwaltungsratspräsident vorstehen?**

Ich werde den Übergang in die AG noch als Verwaltungsratspräsident begleiten und dann auf Ende meiner offiziellen Amtsdauer per Generalversammlung 2025 den Platz für eine jüngere Kraft frei machen.

**Text:** Stephan Ziegler  
**Bild:** Michael Huwiler

# «Die Ostschweiz wird zum Seminar-Hub»



Bettina Güntensperger:

**Man trifft sich wieder physisch.**

Egal, ob St.Gallen, Appenzell, Thurgau oder Schaffhausen: Wer nach einer Tagungslocation sucht, stolpert über die Seminarland Ostschweiz GmbH. Co-Leiterin Bettina Güntensperger erklärt, wie sich die Ostschweiz zu einer der schweizweit führenden Seminardestinationen gemausert hat.

**Bettina Güntensperger, die Seminarland Ostschweiz GmbH konnte 2022 mit über 1,9 Millionen Franken den Umsatz um 55 Prozent steigern. Worauf ist die positive Bilanz zurückzuführen?**

Nach den Pandemie Jahren war insbesondere in der ersten Jahreshälfte 2022 ein grosser Nachholbedarf spürbar. Pro Buchung konnte deutlich mehr Umsatz erzielt werden; es trafen sich wieder grössere Gruppen zu mehrtägigen Meetings. Diese Entwicklung lässt darauf schliessen, dass der Trend zu Homeoffice eine verstärkte Nachfrage in einem kreativen und inspirierenden Rahmen auslöst.

*«Der Fachkräftemangel drückt am einen oder anderen Ort auf die Stimmung.»*

**Welche Gründe sehen Sie für die erhöhte Nachfrage?**

Das Geschäftsmodell von Seminarland Ostschweiz mit der Zusammenstellung verschiedener Offerten, der kompetenten Beratung und seinem kostenlosen Buchungsservice wird von Unternehmen und Organisationen aus der ganzen Schweiz sehr geschätzt und bedeutet für sie eine grosse Zeitersparnis. Zudem entwickelt sich die Ostschweiz zu einem «Seminar-Hub» und zu einer der schweizweit führenden Seminardestinationen. Nur wenige andere Schweizer Regionen verfügen über eine solch hohe Dichte an qualitativ hochstehenden Seminarhotels wie die Kantone Thurgau, St.Gallen, die beiden Appenzell und Schaffhausen. Nicht zuletzt wurde auch ein gewisser Nachholbedarf nach den Pandemie Jahren festgestellt. Auch die Veränderungen in der Arbeitswelt mit zunehmendem Homeoffice führen zu vermehrten physischen Treffen an einem Ort ausserhalb der klassischen Bürowelt.

**Neu unterstützt auch Schaffhauserland Tourismus die Organisation. Wie kam es zu dieser Zusammenarbeit?**

Die Kunden von Seminarland Ostschweiz stammen hauptsächlich aus dem Grossraum Zürich und aus der Ostschweiz. Die Region Schaffhauserland – eingebettet zwischen Rhein, Reben und Randen – verfügt über ein vielseitiges Seminar- und Tagungsangebot. Die überschaubare Grösse der Region bietet den Vorteil, innert kurzer Zeit überallhin zu gelangen. Dieses Profil passt hervorragend in unser Portfolio und ergänzt es mit neuen feinen, authentischen Seminarangeboten.

**Die MICE-Branche wurde von der Pandemie stark getroffen. Nun scheint es so, als wäre diese vergessen – oder was ist davon übrig geblieben?**

Es ist erstaunlich, wie schnell sich die Branche von der Pandemie erholt hat. Die hohe Nachfrage nach physischen Meetings

war im letzten Jahr unglaublich hoch; teilweise kamen Hotels in der Ostschweiz gar an ihre Kapazitätsgrenzen. Stand heute ist die Pandemie kein Thema mehr und rückt bei Anfragen von Kunden definitiv in den Hintergrund.

**Wie beurteilen Sie die Stimmung generell in der Branche?**

Die Stimmung beurteilen wir bei den meisten unserer Partner als zuversichtlich bis sehr gut für das Jahr 2023. Was hingegen den meisten Sorgen bereitet, ist der aus der Pandemie entstandene Personal- und Fachkräftemangel.

**Wie macht sich dieser bemerkbar?**

Er ist eminent, drückt am einen oder anderen Ort auf die Stimmung und führt so weit, dass wegen des Mangels an Fachkräften nicht alle Service-Dienstleistungen erbracht werden können. Sprich ein Angebot kann abgelehnt werden, weil beispielsweise kein Koch zur Verfügung steht.

**Nebst dem Fachkräftemangel ist die Branche mit der damit verbundenen Personalplanung und dem Lohnmanagement beschäftigt.**

Ja, und die steigenden Kosten in den Bereichen Logistik, Energie, Bau und Lebensmittel sind weitere Herausforderungen in der Hotellerie und bei den Tagungslocations. Sie können zu Preiserhöhungen bei den Hotelbetrieben und zu Budgetkürzungen bei den Unternehmen führen. Auch stellen wir seit der Pandemie eine vermehrte Kurzfristigkeit bei den Buchungen und höhere Ansprüche der Kunden fest. Es braucht derzeit eine gehörige Portion Flexibilität von der Hotellerie!

*«Die Nachfrage nach physischen Meetings war im letzten Jahr unglaublich hoch.»*

**Nachhaltigkeit spielt in fast allen Branchen eine wichtige Rolle. Wo wird diese bei Ihnen umgesetzt?**

Immer mehr Unternehmen legen grossen Wert darauf, dass Seminare und Meetings in Hotelbetrieben stattfinden, denen die Umwelt am Herzen liegt. Viele Betriebe von Seminarland Ostschweiz investieren viel in einen ökologischen Betrieb. So ist das Schloss Wartegg in Rorschacherberg eines der ersten Bio-Hotels der Schweiz. Im Seminarhotel Lihn erhält der Gast Bio-Gemüse aus dem eigenen Garten, hausgemachtes Brot – beide Betriebe sind mit Labels für Nachhaltigkeit im Tourismus zertifiziert. Auch leisten einige unserer Betriebe einen wertvollen Beitrag an die Gesellschaft wie die Kartause Ittingen, die 60 Menschen mit einer IV-Rente geschützte Arbeitsplätze bietet.



# 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.



## LEADER ist eine Marke – und davon profitieren auch Sie!

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

www.leaderdigital.ch **LEADER | SPECIAL**

CONTINUUM zum Thema Familienstrategie und -verfassung:

# Falls noch nicht feststeht, wem wann wieviel zusteht.

Es ist nie zu früh, die unternehmerische Nachfolge zu planen. Mit unserer langjährigen Erfahrung helfen wir Ihnen, die optimale Strategie in der Familie und in der Unternehmung zu ermitteln, zu konkretisieren und im richtigen Zeitpunkt umzusetzen: [www.continuum.ch](http://www.continuum.ch) – seit 20 Jahren!

CONTINUUM AG St. Gallen | Zürich | Staufenberg  
Unternehmensentwicklung | Nachfolgeprozess | Finanzierung



## In Bezug auf die Mobilität wären hybride Events sicher nachhaltiger und günstiger. Warum plädieren trotzdem noch so viele für physische Veranstaltungen?

Virtuelle Meetings gehören heute zum Alltag und sind klar kostengünstiger und ökologischer. Videokonferenzen stossen aber bei hoher Komplexität an Grenzen. Gerade Meetings mit mehr als drei Teilnehmern und schwierigen Inhalten oder Verhandlungen werden lieber Face-to-Face statt online durchgeführt. Für kreative Sessions und vertiefte Diskussionen sind weder ein hybrider noch virtueller Austausch geeignet. Physische Treffen bauen Vertrauen auf und ermöglichen, sich auf einer ganz anderen Ebene auszutauschen.

## Was macht Ihrer Meinung nach eine gute Veranstaltung aus?

Das kommt auf die Themen, die Teilnehmer und die Organisatoren an. Da gibt es kein einheitliches Rezept. Sicherlich hat das Veranstaltungsformat Einfluss auf die Qualität der Veranstaltung. Social Events und gemeinsames Essen ermöglicht eine Interaktion, die man während der Pandemie vermisst hat und auch in Zeiten von Remote Work nicht mehr so richtig pflegen kann. Solche Inhalte tragen zum guten Gelingen einer Veranstaltung bei.

*«Die überschaubare Grösse der Region bietet den Vorteil, innert kurzer Zeit überallhin zu gelangen.»*

## Welche Trends beobachten Sie derzeit?

Nach wie vor sind Tagungsorte im Grünen sehr beliebt. Wir werden vermehrt nach Ideen für Rahmenprogramme und Teamevents gefragt. Remote Work wird bleiben, virtuelle Meetings gehören heute zum Alltag. Deshalb hat es an Wichtigkeit gewonnen, gemeinsam Zeit zu verbringen und etwas zu erleben. Das stärkt das Team und den Teamgeist.

## Und welche Entwicklungen sind in der Zukunft zu erwarten?

Wir stellen fest, dass namhafte Betriebe wie der Hof Weissbad in einen Seminarpark investieren. Im Bären Gonten eröffnet demnächst das neu gebaute Huus Löwen, das den High-end-Business-Gast ansprechen möchte. Seminare und Tagungen werden in Zukunft ein noch wichtigeres Geschäftsfeld sein, was die weiterhin hohe Nachfrage bei Seminarland Ostschweiz bestätigt.

Text: Miryam Koc  
Bild: Marlies Thurnheer

# Chat-GPT im politischen System

**Chat-GPT ist ein bahnbrechendes Werkzeug, das auf künstlicher Intelligenz (KI) basiert. Es handelt sich um ein Sprachmodell, das es ermöglicht, menschenähnliche Konversationen mit Computerprogrammen zu führen. Bei allem Potenzial, Gutes zu bewirken, ist es jedoch wichtig, dass wir uns nicht von der Euphorie blenden lassen und uns bewusst sind, dass Chat-GPT auch Gefahren und Risiken birgt.**



Nach der Lancierung des Chatbots der neuen Generation fürchten viele einen Ersatz von menschlicher durch künstliche Intelligenz. Mit einem Blick auf die Wirtschaft gilt: Chat-GPT ist mit Vorsicht zu genießen. Besonders im Hinblick auf das HR Management gibt es viele offene Fragen – und potenzielle Bedrohungen.

Auch eine kritische Betrachtung der generierten Informationen muss erfolgen. Neben der hohen Quote von richtigen Antworten können auch vollkommen falsche entstehen. Bitte ich Chat-GPT, eine Biografie von mir zu schreiben, erhalte ich unter anderem folgende Antwort: 2016 wurde er in den Gemeinderat von St. Gallen gewählt und war dort Mitglied der Finanzkommission. Im «Gemeinderat» von St. Gallen sass ich jedoch nie. Ich bin seit 2002 im St. Galler Kantonsrat und seit 2006 Gemeindepräsident von Tübach.

In der Politik könnte der Einsatz von KI bald von Bedeutung werden. Am 12. September 2023 soll nämlich eine Initiative für eine neue Bundesverfassung lanciert werden. Wer weiss, ob die zukünftige Bundesverfassung dann vielleicht mit Chat-GPT generiert wird?

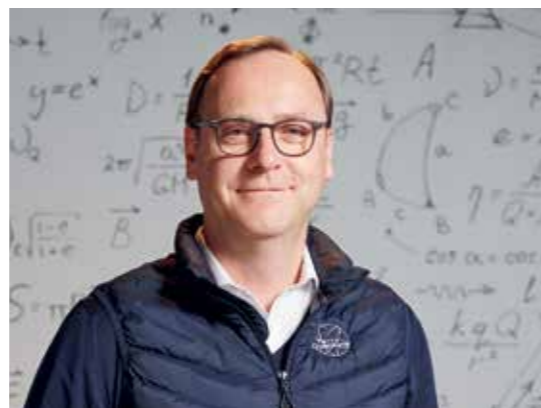
In meinen Augen liegt eine grosse Stärke von Chat-GPT darin, kleine und einfache Skripte zu erstellen. Für einen Ersatz der menschlichen Fähigkeiten reicht es gewiss noch lange nicht. In der Politik wird weiterhin der persönliche Kontakt das entscheidende Element sein – und solange die Qualität der KI-Antworten noch fragwürdig ist, freue ich mich, die Leader-Kolumnen auch in Zukunft selbst zu schreiben.

Michael Götte  
Gemeindevorstand Tübach  
Kantonsrat SVP St. Gallen

## Inhalt

80 ChatGPT: Was Unternehmen rechtlich beachten sollten

84 Gaming ist auch in der Schweiz angekommen



88 IT-Trends: Von KI bis zu nachhaltiger IT

90 «Quantum is now»

93 Happy Birthday <IT>rockt!

94 Ostschweizer Digital Shapers

109 Digital Conference Ostschweiz

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



# Gesucht: Ostschweizer Digital Shaper des Jahres!



Patrick Stämpfli  
Leitender Redaktor  
east#digital

Sie leiten Digital-Unternehmen, sind digital besonders innovativ und erfolgreich oder engagieren sich in anderer Form für die digitale Ostschweiz: Wir haben in dieser Ausgabe des east#digital-Magazins 55 Digital Shapers zusammengetragen, die sich in diesem Bereich in der jüngeren Vergangenheit besonders hervorgetan haben. Und Sie können nun darüber abstimmen, welche dieser Persönlichkeiten den Titel «Digital Shaper des Jahres» erhalten soll.

In einer ersten Runde können pro Person maximal drei Shapers gewählt werden. Dieses Voting läuft bis Ende April 2023. Die 10 Shapers, die bis dahin die meisten Stimmen erhalten haben, kom-

men auf eine Shortlist. Anschliessend können Sie bis Ende Mai 2023 darüber abstimmen, wer von diesen zehn Shortlist-Kandidaten «Digital Shaper des Jahres» werden soll.

Die Auszeichnung erfolgt dann im Umfeld der Ostschweizer Digital Conference, die am 15. Juni 2023 in Gais stattfinden wird. Träger und Organisationen dieses Anlasses sind das Rechenzentrum Ostschweiz, <IT>rockt!, das Ostschweizer Wirtschaftsmagazin LEADER und die SAK.

Ausserdem in dieser east#digital-Ausgabe: HSG-Rechtsprofessorin Isabelle Wildhaber erklärt, welche Stolpersteine es für Unternehmen gibt, die den neuen «Super Bot» ChatGPT einsetzen; Roger Sieber, Chef der Plattform «games.ch», spricht über die Gaming-Szene in der Schweiz und seinen Jury-Job bei den Game Awards in Los Angeles; Valantic-Experte Fabian Saccolotto präsentiert die wichtigsten IT-Trends des Jahres und Quantenphysiker Markus Pflitsch, CEO der St.Galler Terra Quantum AG, spricht über die Entwicklung und Möglichkeiten von Quantum Tech.

Wir wünschen gute Unterhaltung!

**JETZT DIGITAL SHAPER 2023 WÄHLEN**

Über den QR-Code gelangen Sie direkt zur Liste der aktuellen Ostschweizer Digital Shapers und zum Abstimmungsformular.





# ChatGPT: Was Unternehmen rechtlich beachten sollten

ChatGPT ist seit Ende des vergangenen Jahres in aller Munde. Die KI des US-Unternehmens OpenAI wird unterdessen bereits in einigen Unternehmen eingesetzt. Was diese beachten müssen, weiss Isabelle Wildhaber, Professorin für Privat- und Wirtschaftsrecht an der Universität St.Gallen.

Isabelle Wildhaber, ChatGPT ist eigentlich nichts anderes als ein Chatbot, wie er in vielen Unternehmen und Behörden bereits eingesetzt wird. Beispielsweise für die Beantwortung von Standardfragen im Kundendienst. Was also macht diesen «Super-Bot» so interessant für Unternehmen?

ChatGPT, ein generatives KI-Sprachmodell von OpenAI, bewegt die Welt seit Ende letzten Jahres. Er kann Aufsätze schreiben, Codierungen vornehmen oder komplexe Forschungsaufträge strukturieren – und das alles in Sekundenschnelle. Die Qualität der Antworten von ChatGPT schickte Schockwellen durchs Silicon Valley. Google hat dann Anfang Februar seinen eigenen KI-Chatbot «Bard» präsentiert. ChatGPT ist durchaus etwas anderes als herkömmliche Chatbots!

«Die Qualität der Antworten schickte Schockwellen durchs Silicon Valley.»

Wie funktioniert ChatGPT denn?

ChatGPT basiert auf einem Deep-Learning-Modell, welches mit einem riesigen Datensatz trainiert wird. Die Daten stammen aus Webscraping, Büchern, Wikipedia und anderen Textquellen. ChatGPT ist aber nicht direkt mit dem Internet verbunden, das bedeutet, er kann nur auf seine eigenen Trainingsdaten zurückgreifen und nicht auf externe Informationen im Internet. Das Modell wurde mit dem Ziel trainiert, jeweils das nächste Wort vorherzusagen.

Die Digitalisierung ist bekanntlich gekommen, um zu bleiben. Welchen Stellenwert könnte ChatGPT in Zukunft in der Arbeitswelt einnehmen?

Das Auftauchen von ChatGPT ist ein Schlüsselmoment, das mit der Erfindung des Internets vergleichbar ist. Es wird in Zukunft nicht mehr wegzu-denken sein und die Art, wie wir arbeiten, überall beeinflussen und ändern, genauso wie es das Internet in den vergangenen 20 Jahren getan hat. Eine Nutzung von ChatGPT im geschäftlichen Kontext könnte z. B. darin bestehen, ChatGPT als integrierten Kunden-Support Chatbot auf der eigenen Website oder als Recherchetool zu verwenden.

ChatGPT verwendet sowohl die Eingaben als auch den Output für die Entwicklung oder Verbesserung seiner Dienste. Kann der Bot unter diesen Voraussetzungen überhaupt seriös in Unternehmen eingesetzt werden?

ChatGPT kann sehr hilfreich sein. Aber wir müssen tatsächlich lernen, bei unseren Eingaben keine Betriebs- und Geschäftsgeheimnisse oder sonst Vertrauliches preiszugeben. Bei ChatGPT können Nutzer ihre Fragen oder Befehle an die KI in ein Suchfeld eingeben und diese Eingaben nennt man «Prompts». Nutzer dürfen sich nicht zu einer Erwähnung von Betriebs- und Geschäftsgeheimnissen in den Prompts verleiten lassen. Ein Nutzer könnte etwa ein Geschäftsgeheimnis erwähnen, um Anregungen für weitere Produktideen oder Ideen für neue Dienstleistungen zu bekommen.

Wie sieht das mit dem Datenschutz aus bei ChatGPT?

Der Datenschutz spielt bei ChatGPT gleich in mehrfacher Hinsicht eine wichtige Rolle. Werden in den Prompts Angaben gemacht, die auf eine Person direkt oder indirekt schliessen lassen, werden über ChatGPT personenbezogene Daten verarbeitet. Die Mitarbeiter von Unternehmen sollten sensibilisiert werden, keine Prompts bei ChatGPT einzugeben, die personenbezogenen Daten von einem ihrer Kunden, Lieferanten, Geschäftspartner oder Arbeitskollegen enthalten. Ausserdem müssen Unternehmen darauf achten, welche datenschutz-

Isabelle Wildhaber:  
Der Datenschutz spielt  
eine wichtige Rolle.





# <IT>rockt!

rechtlichen Vereinbarungen abgeschlossen werden müssen, um Datentransfers in unsichere Drittländer zu legitimieren.

Wie kann man als Unternehmen sicherstellen, dass Antworten des Bots, die man ggf. für PR-Texte verwendet, nicht gegen Urheberrecht verstossen?

ChatGPT ist nicht Urheber des vom KI-Sprachmodell erzeugten Outputs, weil er kein Mensch ist. Deshalb können die Texte durch den ChatGPT-Nutzer frei verwendet werden. Das ergibt sich auch aus den Terms and Conditions von OpenAI. Es ist aber nicht auszuschliessen, dass bei der Verwendung von ChatGPT-Output urheberrechtliche Ansprüche von Dritten entstehen. Denn als Nutzer hat man ja keinen näheren Einblick in die Trainingsdaten. Wenn die KI mehrere Sätze oder Absätze aus vorhandenen, menschengeschaffenen Texten zitiert, könnte das eine zustimmungspflichtige Vervielfältigung sein.

«Wir müssen lernen, bei unseren Eingaben nichts Vertrauliches preiszugeben.»

Im digitalen Zeitalter werden AGB nur noch selten wirklich gelesen und meist einfach so akzeptiert. Das ist bei einem so mächtigen Tool wie ChatGPT wohl nicht ratsam, oder?

Terms and Conditions der Anbieter von KI-Einwendungen sowie die Lizenzvereinbarungen müssen geprüft und eingehalten werden. Unternehmen sollten darauf achten, welche Rechte

sich die Anbieter der KI-Anwendungen an den Prompts einräumen lassen und wie es sich mit der kommerziellen Verwertung der Outputs verhält. Ausserdem unterscheidet ChatGPT z. B. private und gewerbliche Nutzung und verlangt eine «Corporate Membership» für Arbeitgeber.

Es gibt also einige Stolpersteine bei der Nutzung von ChatGPT in Unternehmen. Bereits wird deshalb auch schon vereinzelt der Ruf laut, ihn für die Nutzung in Unternehmen zu verbieten. Kann man das überhaupt?

Ich fände es nicht sinnvoll, ChatGPT zu verbieten. Ich würde eher dazu raten, die eigenen Mitarbeiter zu schulen.

Und wie konkret?

Wir müssen alle lernen, wie wir unsere Suchanfragen und Befehle an ChatGPT und die vielen anderen generativen KI-Tools (z. B. DALL-E oder Midjourney für KI-generierte Bilder) möglichst präzise und für die KI erkennbar formulieren, um einen qualitativ hochwertigen und verwertbaren Output zu erzielen. Die Mitarbeiter müssen dafür sensibilisiert werden, dass der Output von ChatGPT & Co. kritisch hinterfragt werden muss. Die Fakten müssen selbst recherchiert werden, da der Output unvollständig oder gar falsch sein kann. Des Weiteren würde ich die Mitarbeiter aufklären, was für ein rechtssicheres Prompting notwendig ist, d. h. über Themen wie Datenschutz und Betriebs- und Geschäftsgeheimnisse informieren.

Interview: Patrick Stämpfli Bild: zVg

Anzeige

FÜR KMU & START-UPS

## NEUE TECHNOLOGIEN

Dies fördert der Innovationspark Ost mit der Initiierung von Kooperationsprojekten im F&E Bereich und mit seiner Start-up Förderung Startfeld



Roger Sieber:  
Gamer sind Leute  
wie du und ich.

## Gaming ist auch in der Schweiz angekommen

Alljährlich werden bei «The Games Awards» die besten Videospiele ausgezeichnet. Mit Roger Sieber war 2022 erstmals auch ein Schweizer in der Jury vertreten. Sieber ist Chef von «games.ch». Das Unternehmen aus Walzenhausen veröffentlicht regelmässig Game-News und Testberichte. Im east#digital-Interview spricht Sieber über seinen Jury-Job in Los Angeles und die Schweizer Gaming-Szene.

**Roger Sieber, Sie und das Team von games.ch sind letztes Jahr in der Jury der «Game Awards» gesessen. Wie war das für Sie?**

Der krassste Moment war, als Geoff Keighley, der Organisator der «Game Awards», mich angeschrieben hatte und sagte, dass wir in der Jury seien, wenn wir wollen. Im ersten Moment habe ich gedacht, das müsse ein Spam-Mail sein! In Europa sind wir bekannt, aber dass wir bis in die USA Feedback bekommen; darüber waren wir sehr überrascht. Am Event selbst war auch spannend, mit den Entwicklern zu reden – und das nicht nur über Videospiele: Mit einem der Vizedirektoren von Naughty Dog habe ich über Brot gesprochen. Als gelernter Bäcker-Konditor konnte ich ihm Tipps geben.

**«Es gibt Games von Ostschweizern, aber die bekanntesten kommen aus Zürich.»**

**Wie ist man überhaupt auf Sie gestossen?**

Das hat vermutlich damit zu tun, dass wir seit etwa zweieinhalb Jahren bei den «Metacritics» gelistet sind; das ist eine Seite, die alle Wertungen von namhaften Plattformen nimmt und einen Metawert berechnet. Basierend auf diesem wird ein Game dann bewertet. Warum genau wir jetzt reingerutscht sind, kann ich nicht sagen; ich habe nicht nachgefragt.

**An den «Game Awards» werden die besten Games des Jahres ausgezeichnet. War auch ein Game eines Schweizer Entwicklerstudios nominiert?**

Wir haben in der ersten Runde ein Schweizer Game nominiert, in der Finalrunde war aber keines dabei. Dafür sind beim «Deutschen Entwicklerpreis» immer wieder Schweizer Spiele vertreten und gehen als Gewinner nach Hause.

**Wenn Schweizer Games sogar schon Preise gewinnen: Was für bekannte Schweizer, vielleicht sogar Ostschweizer, Games gibt es?**

Es gibt Games von Ostschweizern, aber die bekanntesten sind aus dem Raum Zürich. Philomena Schwab aus Zürich zum Beispiel. Sie ist eine der bekanntesten Schweizer Videospieldesignerinnen. Das bekannteste Spiel, das ihr Team herausgebracht hat, ist «Niche»: ein Spiel, bei dem es um Genetik und «Survival of the Fittest» geht. Ihr aktuelles Game ist «The Wandering Village», ein Städtebau-Simulator auf dem Rücken einer riesigen, wandernden Kreatur. Mit diesem Game hat Schwab auch den Preis «Bestes deutsches Spiel» 2022 gewonnen.

**In den grösseren Schweizer Städten gibt es immer wieder Gaming-Events, etwa die Zurich Pop Con. Wären solche Events auch in der Ostschweiz vorstellbar?**

Nein. In der Ostschweiz gibt es ein paar LAN- und E-Sport-Events, zum Beispiel der E-Event in Arbon oder das «eSport.Business.Forum» der Olma-Messen. Letzteres ist aber mehr ein Business-Event, eine richtige Ausstellung gibt es nicht mehr. Bis in die frühen 2000er-Jahre gab es die Spielemesse in St.Gallen, aber diese ist bekanntlich eingegangen.

**In der Ostschweiz ist es heutzutage also gar nicht mehr vorstellbar?**

Das Problem ist, dass man in der Schweiz schauen muss, überhaupt Publisher und Aussteller zu finden, weil wir hier eigentlich keine mehr haben. Die einzigen, die noch hier sind, sind Plaion in St.Gallen, Nintendo in Olten und das Financial

Nächster  
Online-Infoanlass  
**14. Juni**



# Weiterbilden. Weiterkommen. Informatik

Cyber Security | Data Engineering  
Frontend Engineering | Human Computer  
Interaction Design | Software Engineering  
Machine Learning | IT-Management | Process  
Management | Requirements Engineering  
.NET | Mobile Application Development

[ost.ch/wb-informatik](https://ost.ch/wb-informatik)



«In der Schweiz ist es schwierig,  
überhaupt noch Publisher und Aussteller  
zu finden.»

von EA – Electronic Arts in Genf; der Rest hat die Schweiz verlassen. Früher hatten wir Electronic Arts, ABC Software und Activision in Buchs, Sony Playstation in Schlieren oder Microsoft Xbox und Ubisoft. Einer nach dem anderen hat der Schweiz den Rücken gekehrt.

#### Warum?

Das eine ist sicher das Finanzielle, weil die Schweiz teurer ist als das Ausland. Das andere ist, dass konsolidiert wird. Es wird fast alles von Deutschland aus gemacht, es geht immer mehr online, und man muss nicht mehr die lokalen Stores mit Spielen beliefern. In der Schweiz haben wir einen grossen Onlinehändler, das ist World of Games. Die Playstation VR2 kann man in Deutschland exklusiv bei Sony Playstation kaufen, in der Schweiz wird sie über World of Games vertrieben. Die Schweiz baut also nur ab. Was aber schön ist: Es gibt immer mehr Indie-Entwickler, die teilweise auch von Pro Helvetia unterstützt werden.

Früher hat man an Arcade-Automaten in Spielhallen gezockt, heute zu Hause am Computer oder an der Konsole. Wie wird sich Gaming in den nächsten Jahren verändern?

Eine Kristallkugel habe ich keine. Was aber momentan Trend ist, ist «Cloud Gaming». Samsung beispielsweise hat seine Cloud-Gaming-App auf allen aktuellen Fernsehern, dabei arbeiten sie auch mit Xbox zusammen. Für mich ist «Cloud Gaming» eher im Casual-Bereich interessant. Sobald man Hardcore zocken will, wird man damit nicht glücklich. Und sonst werden wir auch zukünftig Konsolen haben, die Rechenpower ist da.

«VR-Spiele kann man nicht  
acht Stunden lang am Stück spielen.»

#### Und das ist bei «Cloud Gaming» nicht der Fall?

Doch, aber nicht mit 4K-Auflösung und nicht mit 120 Frames pro Sekunde. Der Bereich wird sicher noch wachsen in Zukunft. Man redet auch schon seit Jahren davon, dass Konsolen aus-



Roger Sieber: Immer mehr Indie-Entwickler.

sterben, daran glaube ich aber nicht. Es wird auch immer mehr auf Smartphones gezockt. Bei den Handy-Games haben wir aber ebenso irgendwann mal eine Sättigung erreicht.

#### Wie sieht es mit Virtual Reality aus?

Da könnte noch einiges kommen, hauptsächlich mit der Playstation VR2, die am 22. Februar veröffentlicht wurde. Das hat sicher Zukunft. Ein Problem ist, dass man VR-Spiele nicht acht Stunden lang am Stück spielen kann. Das Headset hat ein gewisses Gewicht und den Spielern wird teilweise schnell schlecht. Aber ich denke, dass da noch ein paar ganz coole Sachen auf uns zukommen.

In vielen Köpfen der älteren Generation sind Gamer ungepflegte, junge Nerds. Wie sehr entspricht das Klischee der Realität?

Das Vorurteil besteht, entspricht aber seit Jahren nicht mehr der Realität. Gamer sind mittlerweile eine grosse, heterogene Masse, ein Querschnitt aus der Bevölkerung: Leute wie du und ich, aber auch Lehrerinnen, Bankdirektoren oder Forscher, die es einfach nicht an die grosse Glocke hängen. Immerhin spielen 60 Prozent der Schweizer Videospiele.

Text: Patrice Ezeogukwu Bilder: Thomas Hary

# IT-Trends 2023: Von KI bis zu nachhaltiger IT

Valantic-Experte Fabian Saccilotto hat sich intensiv mit den digitalen Entwicklungen auseinandergesetzt, die im Jahr 2023 weiter auf dem Vormarsch sind. Neben zahlreichen KI-gestützten Applikationen zählen auch Low Code und Robot Process Automation (RPA) sowie Cloud-Native-Anwendungen zu den grossen Trends. Mehr eine Notwendigkeit sind hingegen Nachhaltigkeitsbestrebungen, um den ökologischen Fussabdruck mithilfe grüner IT zu verringern.

## **Trend 1: Mit KI Daten analysieren und Prozesse optimieren**

Die Thematik rund um KI hat schon 2022 stark an Bedeutung gewonnen. Nicht zuletzt aufgrund des Wirbels um ChatGPT ist künstliche Intelligenz in aller Munde. Dieser Trend wird sich auch 2023 fortsetzen und eine noch gewichtigere Rolle als bisher einnehmen.

Die Anwendungsbereiche sind dabei vielfältig und wohl auch bei Weitem noch nicht ausgeprägt. Insbesondere bei der Datenanalyse und -interpretation sind die intelligenten Helferlein allerdings schon heute eine grosse Bereicherung für Unternehmen. So können ERP-Systeme mithilfe von Erweiterungen künstliche Intelligenz nutzen, um eine tatsächliche End-to-End-Betrachtung aller Unternehmensbereiche zu ermöglichen. Die KI hat dabei Zugriff auf alle relevanten Datensätze und kann auf Basis von Mustererkennung helfen, Prozesse zu optimieren oder valide Vorhersagen über saisonale Produktionsauslastungen zu treffen.

**«Die Integration von Low Code und RPA wird in den nächsten Jahren boomen.»**

Ähnlich effektiv kann KI aber auch für das Kundenmanagement eingesetzt werden. Die KI avanciert hierbei zum Servicepartner, der Kundinnen und

Kunden durch den Kaufprozess geleitet oder etwaige Supportanfragen automatisiert abwickelt.

## **Trend 2: Low Code und Robot Process Automation**

Low Code und Robot Process Automation (RPA) sind zwei aufstrebende Technologien, die Unternehmen bei der Prozessoptimierung unterstützen. Low-Code-Plattformen ermöglichen die rasche Entwicklung und Programmierung von Anwendungen. Durch die Einbindung der RPA werden repetitive, manuelle Abläufe schnell und effizient abgewickelt.

Kurzum: Mit einer Kombination aus Low Code und RPA können Unternehmen komplexe Geschäftsprozesse automatisieren, dadurch Kosten reduzieren und die Produktivität steigern. So lassen sich etwa Lieferketten optimieren, indem Bestellungen automatisch verarbeitet werden. Zudem überwacht die KI alle Lagerbestände, um diese bei Bedarf aufzufüllen.

Die Integration von Low Code und RPA wird in den nächsten Jahren boomen und Unternehmen dabei unterstützen, Prozesse zu verbessern. Das Ziel: wichtige Ressourcen zu sparen, um auch künftig wettbewerbsfähig zu bleiben.

## **Trend 3: Mit Cloud-Native-Anwendungen die Innovationskraft stärken**

«Cloud Native» ist als Trend zwar nicht neu, wird sich aber in den nächsten Jahren noch weiter in den IT-Abteilungen durchsetzen. Dies impliziert einen Transformationsprozess weg von On-Premises-Lösungen hin zu Cloud-Native-Anwendungen. Zurückführen lässt sich diese Entwicklung auf die steigenden Anforderungen an Software-Lösungen, die nicht nur immer kürzeren Innovationszyklen gerecht werden, sondern auch die steigenden Anforderungen an die User Experience erfüllen müssen.

Eine wesentliche Rolle spielen dabei Microservices, die als unabhängige Segmente ähnlich wie Module zusammenarbeiten und über definierte Schnittstellen miteinander kommunizieren. Dabei entsteht eine dynamische IT-Architektur, die durch unterschiedliche Services und Frameworks erwei-



Fabian Saccilotto:  
Der KI-Trend wird sich  
auch 2023 fortsetzen.

tert werden kann. Die systemische Aufteilung in unabhängige Einheiten verspricht agile Entwicklungsmöglichkeiten und vereinfacht zudem die Aktualisierung der Anwendungen. Cloud Native sorgt somit dafür, dass Entwicklungszeiten verkürzt und die Anwendungen flexibler werden, sich besser skalieren lassen und von der dahinterliegenden IT-Infrastruktur unabhängiger sind. Damit wird die Basis für eine zukunftsorientierte IT geschaffen und die Innovationskraft von Unternehmen gestärkt.

## **Trend 4: Nachhaltigkeit durch eine grüne IT**

Der Ruf nach einer nachhaltigen IT wurde in den vergangenen Jahren immer lauter. Zwischen Klimakrise und Energiekrise sind Unternehmen gefordert, den ökologischen Fussabdruck ihrer Produkte und Projekte im Auge zu behalten und möglichst zu minimieren. Um dies zu gewährleisten, gibt es eine Reihe an Möglichkeiten. Etwa lassen sich Geschäftsprozesse mithilfe von künstlicher Intelligenz deutlich verschlanken (Process Mining), Logistik und Lagerung können optimiert werden, oder die Kommunikation liesse sich vermehrt in den digitalen Raum verlagern. Aber auch die IT an sich kann dazu beitragen, CO<sub>2</sub>-Emissionen zu verringern,

indem etwa die Abwärme von Rechenzentren für die Heizung der Gebäude eingesetzt wird. Eine konsequente Nachhaltigkeitsstrategie von Unternehmen wäre die Basis für die notwendige Umstrukturierung, die langfristig zur Wertsteigerung des Unternehmens führen kann. Schliesslich hat Klimaschutz auch eine soziale Dimension, weshalb nachhaltig wirtschaftende Betriebe auch bei potenziellen Kundinnen und Kunden punkten.

Text: Fabian Saccilotto Bild: zVg

Valantic zählt zu den führenden Digital Solutions-, Consulting- und Software-Gesellschaften – mit über 3000 Experten an zahlreichen Standorten in der DACH-Region und international. Über 800 Mitarbeiter im Bereich E-Business, E-Commerce und Digital Marketing setzen digitale Lösungen um. Dabei werden die digitalen Kanäle als festen Bestandteil der Unternehmensstrategie integriert, sodass sich das Business der Kunden langfristig weiterentwickeln kann. Der Schweizer Hauptsitz ist in St.Gallen.

[www.valantic.com](http://www.valantic.com)

## «Quantum is now»

Albert Einstein mochte die seltsame Welt der Quanten nicht, in der es Katzen gibt, die gleichzeitig tot und lebendig sind. Für Quantenphysiker Markus Pflitsch und seine Terra Quantum AG aus St.Gallen hingegen ist diese Welt «The Next Big Thing», mit der ein massiver Mehrwert für viele unterschiedliche Branchen generieren werden kann.

Markus Pflitsch, vor zwei Jahren haben Sie Quantum Tech in einem east#digital-Interview als «The Next Big Thing» bezeichnet. Ist dem noch so?

Ja, selbstverständlich!

Was hat sich in dieser Zeit in der Quantencomputer-Forschung getan?

Seit unserem Interview vor zwei Jahren haben wir zahlreiche vielversprechende technologische Weiterentwicklungen beobachten können. Sowohl auf der Hardware- als auch auf der Softwareseite.

**«Es ist keine Frage des ob, sondern nur noch, wie schnell wir die Exponentialkurve reiten.»**

Die da wären?

Insbesondere auf der Hardwareseite machen die verschiedenen Player Fortschritte in ihrer Roadmap – im Sinne der Anzahl adressierbarer Qubits und Performance. Wir wissen noch nicht, welche Technologie sich durchsetzen wird, aber die Richtung steht fest. Deswegen sagen wir bei Terra Quantum auch ganz klar: Quantum is now! Denn es ist keine Frage des ob, sondern nur noch, wie schnell wir die Exponentialkurve reiten. Auf der Softwareseite haben wir bereits für über 150 konkrete Anwendungsfälle in der Wirtschaft und Industrie Algorithmen entwickelt, die im Bereich komplexer Big Data Applikationen eingesetzt werden können.

Welchen Anteil hat Terra Quantum an dieser Entwicklung?

Wir haben mit unserem hybriden Ansatz, Quanten-Software auch auf virtualisierten, simulierten

Qubits laufen zu lassen, einen Weg gefunden, der die Brücke bildet, bis die Quantenhardware reif genug ist. Mit unserem Security-Solutions-Angebot können wir heute schon über bestehende Glasfaserverbindungen quantensichere Kommunikation gewährleisten. So können wir wesentliche Kundenpotenziale heben und substanzielle Mehrwerte generieren, die sich bereits heute je nach Kunden Use Cases auf einen dreistelligen Millionen-Euro-Betrag belaufen.

Quantencomputer rechnen bekanntlich mit Zuständen, für die es kein klassisches Analogon gibt. Folglich muss man sie ganz anders programmieren als die heutigen Computer. Wo liegen hier die grössten Herausforderungen?

Die Programmierung von (hybriden) Quantencomputern bringt einige einzigartige Herausforderungen mit sich im Vergleich zur Programmierung rein klassischer Computer. Quantencomputer verwenden Quantenbits (Qubits) zur Berechnung, die im Gegensatz zu klassischen Bits superpositioniert und verschränkt sein können.

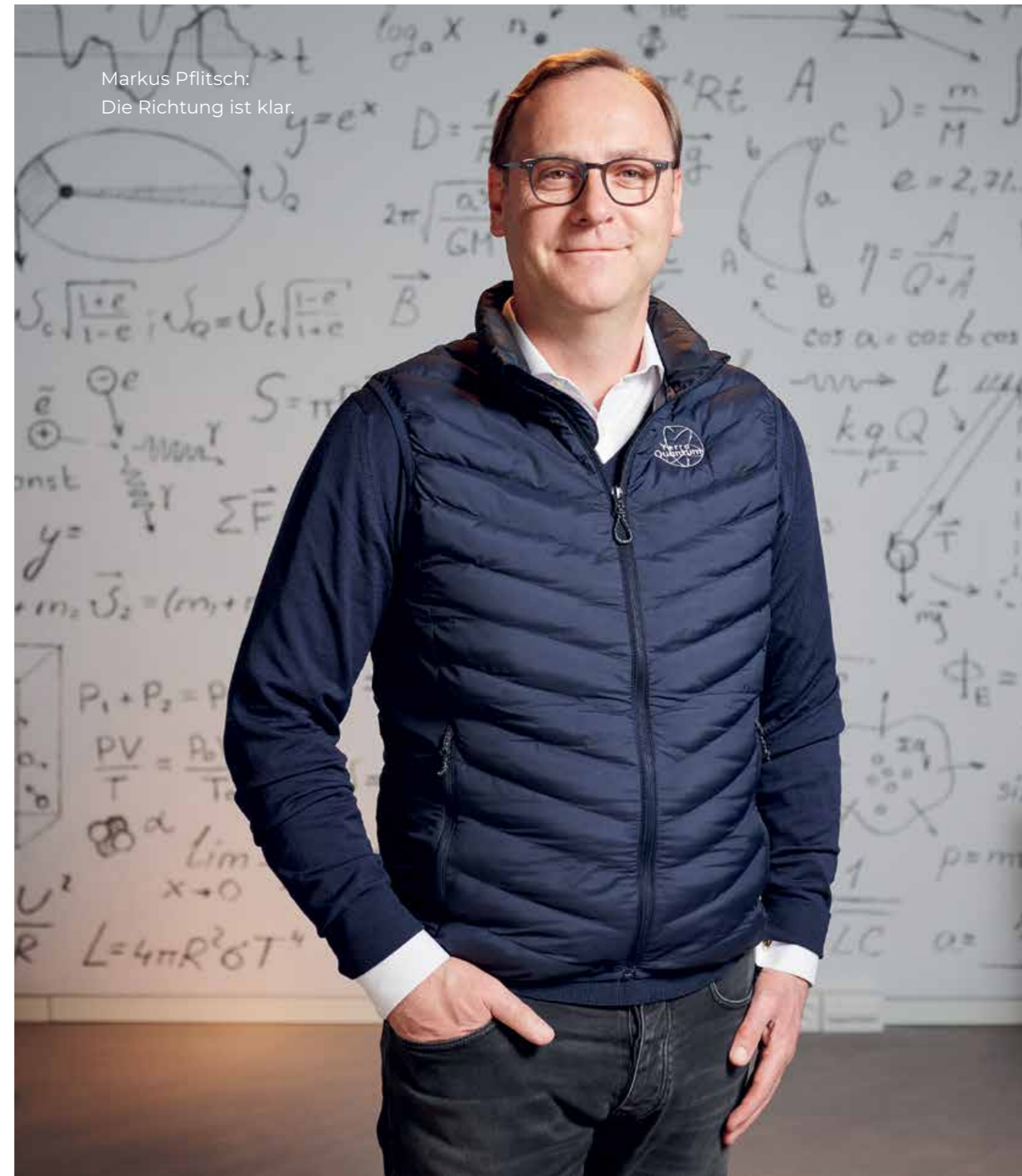
Und das bedeutet?

Dass die Programmierung von Quantencomputern auf Quantenalgorithmen und -protokollen basiert, die für klassische Computer nicht unbedingt intuitiv sind. Eine weitere Herausforderung ist die Konstruktion von fehlertoleranten Quantencomputern, da Qubits sehr empfindlich gegenüber Störungen sind, etwa gegenüber irrelevanten physikalischen Prozessen des den Chip haltenden Systems selbst oder Einflüssen aus der Umgebung. Deshalb müssen Quantencomputer in einer kontrollierten Umgebung betrieben werden, um Fehler zu minimieren – bei Supraleitern etwa ist das ein Kühlschrank, der das System auf etwa minus 273 Grad kühlt, im Vakuum hält und vom Erdmagnetfeld isoliert. Des Weiteren ist die Grösse von Quantencomputern derzeit begrenzt, und die verfügbaren Ressourcen für Quantenprogrammierung sind beschränkt.

Welche Auswirkungen haben die beschränkten Ressourcen?

Programmierer müssen ihre Algorithmen und Anwendungen für die vorhandenen Quantencomputer optimieren. Und das nur durch effiziente

Markus Pflitsch:  
Die Richtung ist klar.



Hybridisierung, also durch die Kombination von Quantencomputern und klassischen Computern, wie Terra Quantum das macht. So können zahlreiche Probleme mit hoher Komplexität heute schon gelöst werden. Hybridisierung ist auch nicht nur ein Zwischenschritt, sondern generell der Weg nach vorn, um Quantencomputer zu nutzen. Entwickler müssen Fähigkeiten in sowohl klassischer Entwicklung als auch Quantenalgorithmen Know-how mitbringen.

**Auch wenn die heutigen Quantencomputer noch Schwächen haben, gibt es bereits erste Anwendungen. Zum Beispiel im Projekt von Volkswagen und Terra Quantum. Gibt es aktuell noch weitere Einsatzgebiete?**

Ja, generell sind die drei Haupteinsatzgebiete die Optimierung, die Simulation und Machine Learning. Quantencomputer können verwendet werden, um komplexe Optimierungsprobleme zu lösen, die in der Wirtschaft, im Finanzwesen, in der Logistik und anderen Bereichen auftreten. Solche Probleme können etwa die Optimierung von Logistikrouten, Portfolio-Optimierung oder die Optimierung von Lieferketten umfassen.

**«Hybridisierung ist nicht nur ein Zwischenschritt, sondern generell der Weg nach vorn.»**

**Kommen wir zur Simulation, eine der grossen Stärken von Quantencomputern.**

Richtig. Schon der bekannte US-Physiker und Nobelpreisträger Richard Feynman sagte, dass eine Simulation der Natur quantenmechanisch sein müsse. Es hat sich herausgestellt, dass genau diese Art von Problemen für klassische Computer zu zeitaufwendig oder zu rechenintensiv sind, um gelöst zu werden – nicht nur heute, sondern auch in der Zukunft. Die quantenmechanische Simulation findet Anwendungen in der Chemie, der Materialwissenschaft, der Biologie und anderen wissenschaftlichen Disziplinen. Generell sind wir nicht limitiert auf die Simulation von Quanteneffekten, sondern können alle dynamischen Probleme effizient durch hybride Algorithmen adressieren.

Quantencomputer können auch verwendet werden, um bestimmte Aufgaben im maschinellen Lernen, wie die Optimierung von neuronalen Netzen, schneller durchzuführen.



Genau. Ein beispielhafter Bereich, in welchem alle genannten Bereiche zusammenkommen, ist das Finanzwesen. Hier werden hybride Quantenalgorithmen genutzt, um Probleme wie die Vorhersage von Finanzmärkten, die Risikobewertung oder die Portfolio-Optimierung zu bearbeiten.

**Wie lange dauert es noch, bis die Schwächen bei Quantencomputern ausgemerzt sind und sie grossflächig zum Einsatz kommen können?**

Ein paar Jahre werden wir hier noch benötigen, in fünf Jahren wird es wahrscheinlich Quantenhardware geben, die sehr relevante Aufgaben erfolgreich lösen kann. Aber wir müssen nicht warten, bis es so weit ist. Es gibt wie erläutert bereits heute zahlreiche Einsatzgebiete über den hybriden Quanten-Ansatz, der auch langfristig trägt. Wir bauen die Software für morgen, die schon heute zum Einsatz kommt.

**Auch das Thema Quanten-Sicherheit wird von Bedeutung sein?**

Von immenser Bedeutung! Insbesondere hier müssen wir die verbleibende Zeit, bis die Hardware da ist, nutzen, um unsere Sicherheitsprotokolle aufzurüsten und implementieren zu können. Sonst laufen Unternehmen, die nur auf klassische Verschlüsselung zugreifen, Gefahr, dass sie gehackt werden können. Es bleibt also genug zu tun für die nächsten fünf Jahre.

Weitere Informationen zum Thema: [www.terraquantum.swiss](http://www.terraquantum.swiss)


















Text: Patrick Stämpfli Bilder: Thomas Hary

# Happy Birthday <IT>rockt!

Der Ostschweizer ICT Cluster <IT>rockt! feiert heuer sein zehnjähriges Bestehen. Was mit einer Jobplattform begann, um qualifizierte Fachkräfte in die Ostschweiz zu rekrutieren, ist heute in vielerlei Hinsicht ein wichtiger Bestandteil der hiesigen ICT-Branche.

«IT gehört zur Ostschweizer Identität», sagte Eva De Salvatore, Geschäftsführerin von <IT>rockt! im vergangenen September am ersten Ostschweizer Digitaltag, der, wie könnte es anders sein, von De Salvatore und ihrem Team organisiert wurde. Der Digitaltag war nur einer von rund 550 Branchen-Anlässen, bei dem <IT>rockt! in den vergangenen zehn Jahren vertreten war.

Zum Zehn-Jahre-Jubiläum haben wir einige Zahlen zusammengetragen, die zeigen, wer <IT>rockt! ist und was der ICT-Cluster in dieser Zeit alles geleistet hat.

 2013 gegründet	 6 Personen in der Geschäftsstelle	 8 aktive Vorstandsmitglieder	 >100 Mitglieder
 >15 Bildungspartner	 >33 Netzwerkpartner	 >7800 ICT-Mitarbeiter bei den Mitgliedern	 >550 Events besucht, organisiert und mitgemacht
 2 ITBO-Projekte realisiert	 +/- 400 offene Stellen auf der Jobplattform	 1 Tochterfirma gegründet	 1 Skillmatching-Plattform aufgebaut
 1 AI-Headhunter im Team	 >30 Sujets umgesetzt	 1 Rebranding	 >6000 Biere an Anlässen ausgeschenkt
 3 Locationwechsel mit 4 Umzügen			

>> Mehr über die Geschichte und die Menschen hinter <IT>rockt! erfahren Sie Ende April im grossen LEADER-Jubiläums-Special.

# 55 Ostschweizer Digital Shapers

Sie gründen, fördern oder leiten Digital-Unternehmen, sind digital besonders innovativ oder engagieren sich in anderer Form für die digitale Ostschweiz: east#digital präsentiert 55 Shapers, die uns in der jüngeren Vergangenheit aufgefallen sind.

Da bei gewissen Unternehmen mehrere Personen aufgeführt wurden und daher eine alphabetische Reihenfolge nicht möglich war, wurde die Liste in loser Reihenfolge erstellt. Diese ist nicht als Rangliste zu verstehen.

## JETZT DIGITAL SHAPER 2023 WÄHLEN

Über den QR-Code gelangen Sie direkt zur Online-Liste der Shapers und zum Abstimmungsformular.



### Thomas Hutter

TG, CEO Hutter Consult AG & Partner MYTY Group

Thomas Hutter gilt als einer der renommiertesten Meta-Marketing-Experten im deutschsprachigen Raum. An ihm gibt es in Sachen Meta & Social Media kein Vorbeikommen. Man trifft ihn als Speaker und Mentor live auf allen gängigen Konferenzen der Branche. Der Geschäftsführer der Hutter Consult AG mit Sitz im thurgauischen Aadorf und Partner der MYTY Group ist ein gefragter Berater für grosse und mittlere Unternehmen, Organisationen und Agenturen im DACH-Raum.



Man trifft ihn als Speaker und Mentor live auf allen gängigen Konferenzen der Branche. Der Geschäftsführer der Hutter Consult AG mit Sitz im thurgauischen Aadorf und Partner der MYTY Group ist ein gefragter Berater für grosse und mittlere Unternehmen, Organisationen und Agenturen im DACH-Raum.



### Hans Mäder

SG, Stadtpräsident Wil

Hans Mäder weiss, wie man die Digitalisierung vorantreibt. Unter seiner Führung wurde in Eschlikon mit einem «digitalen Dorfplatz» ein neuer Weg in der lokalen Kommunikation eingeschlagen. 2019 gewann die Gemeinde den Smart City Innovation Award des BFE. Als Informatik-Verantwortlicher des Thurgauer Gemeindeverbandes initiierte er die Digitalisierungsinitiative der Thurgauer Gemeinden (eTG) und die Stadt Wil entwickelte auf seine Initiative die App «e-City Wil» als Plattform zur Belebung der Innenstadt. 2022 lancierte Wil den On-Demand-Bus «SALÜ» als Teil des bestellten öffentlichen Verkehrs und löste damit das traditionelle Abendtaxi ab.

### Martin Fengler

SG, Gründer & CEO Meteomatics AG

Der Mathematiker Martin Fengler hat sich das Ziel gesetzt, Organisationen weltweit eine bessere Entscheidungsgrundlage basierend auf den genauesten Wetterdaten zu schaffen. Dies wird mit einzigartigen Prognosetechnologien erreicht: Mit den Metedrohnen ist es erstmals möglich, die Atmosphäre bis zu einer Höhe von 6000 m zu vermessen. Zusätzlich werden hochaufgelöste Wettermodelle berechnet. Meteomatics beschäftigt heute ca. 80 Mitarbeiter in drei Ländern und bedient über 500 Firmenkunden. Um die ambitionierten Wachstums- und Innovationsziele zu erreichen, hat Meteomatics 2022 Investorengelder in der Höhe von 13,5 Mio. Franken erhalten.



### David Geisser

SG, Gründer & CEO collectID AG

Nach dem Abschluss seines Masterstudiums in Business Innovation an der Universität St.Gallen konnte David Geisser während zwei Jahren wertvolle Praxiserfahrung in der Unternehmensberatung sammeln, ehe er 2018 gemeinsam mit seinen Co-Foundern das Start-up collectID ins Leben gerufen hat, das durch die Kombination von Blockchain- und NFC-Technologie ein sicheres System zur



Produktauthentifizierung und zur Interaktion mit Endkunden bietet. 2022 konnte Geisser dank namhafter Partnerschaften in der Sport-, Mode- und Weinindustrie mit collectID über 3,2 Millionen Franken Investorengelder sichern – sowie den «Startfeld Diamant» der St.Galler Kantonalbank einheimen.



### Désirée Velleuer

SG/ZH, CEO Crypto Consulting AG

Désirée Velleuer ist gebürtige St.Gallerin und kommt aus einer Unternehmerfamilie. Nach dem Banking- and Finance-Studium an der HSG verwaltete sie bei GAM einen Aktienfonds, der auf über drei Milliarden Euro anwuchs. Die Zeit war lehrreich – jedoch wurde es auch immer schwieriger, in einem gesättigten Markt einen Mehrwert zu generieren. Dagegen ist die Kryptowelt ein Paradies: Die Marktineffizienzen sind so gross, dass mit einem aktiven Ansatz erhebliche Outperformance erzielt werden kann. 2018 lancierte Velleuer mit einem ehemaligen Arbeitskollegen einen aktiv verwalteten und auf fundamentaler Analyse beruhenden Kryptofonds. Dieser gehört unterdessen zu den grössten weltweit.



### Thomas Lützenrath

AR, Gründer High Performance Battery Holding AG

Thomas Lützenrath zügelte 2018 nach Teufen, wo er mit Kollegen die High Performance Battery Holding AG als Muttergesellschaft der HPB GmbH in Bonn gründete. Basierend auf 30 Jahren Grundlagenforschung ist die HPB AG auf die Entwicklung von Feststoffakkus spezialisiert: Nahezu unendliche Lebensdauer, ohne Leistungsverlust und eine 50 Prozent bessere Umweltbilanz als herkömmliche Lithium-Ionen-Akkus. Im Februar 2022 gründete Lützenrath mit der Swiss Clean Battery AG in Frauenfeld die weltweit erste Gigafactory zur Produktion von Feststoffakkus mit.



**Ishan Don**

SG, CEO StackWorks GmbH

Als Informatiker und BWL-er hat Ishan Don das wirtschaftliche Potenzial der Cloud früh erkannt. Um dieses für Unternehmen und Institutionen nutzbar zu machen, gründete er 2013 StackWorks. Das Team besteht aus Cloud Consultants und Engineers, die in den Bereichen Collaboration & Cloud Infrastructure beim Etablieren einer modernen Arbeitsweise unterstützen und dabei, dem Wettbewerb in Zeiten des Fachkräftemangels voraus zu sein. Dabei lebt Ishan Don New Work. Ishan Don ist Dozent für das Fachgebiet Cloud Computing am ZbW St.Gallen, Prüfungsexperte für Informatik und regelmässiger Gastautor von east#digital.

**Peter Frischknecht**

AR/SG, Geschäftsführer Startfeld

Peter Frischknecht war 2010 Mitgründer und ab 2011 Geschäftsführer der Start-up-Förderung «Startfeld» in St.Gallen. Im Sommer 2022 fusionierte Startfeld mit der Switzerland Innovation Park Ost AG. Nun wirkt der ausgesprochene Generalist Frischknecht als Stv. Geschäftsführer, Leiter Campus und Leiter Start-up-Förderung am

Aufbau des Innovationspark Ost mit. Das geschaffene Ökosystem fördert die wirtschaftliche Umsetzung von neuen Technologien und damit die Digitalisierung in Start-ups und Innovationsprojekten von KMU. Das angegliederte Bildungslab Smartfeld fördert die Digitalisierung im Bildungsbereich.

**Belestis Koller**

SG, Leiterin ICT Scouts &amp; Campus St.Gallen

Im vergangenen Jahr feierte Belestis Koller im Startfeld in St.Gallen das zweijährige Bestehen des Informatik- und MINT-Nachwuchs-Förderprojekts «ICT Scouts & Campus». Zudem konnte die HSG als Unterstützerin für das Programm gewonnen werden. ICT Scouts/Campus ist eine grundlegend neue Art der Informatik-Talentfindung und -förderung. Es ist das einzige, welches Talente systematisch an den Volksschulen findet, diese im ICT-Campus bis zum Ende der obligatorischen Schulzeit kontinuierlich fördert, und sie am Schluss aktiv mit den Lehrbetrieben und höheren Bildungsinstitutionen vernetzt.

**Jan-Philip Schade**

SG, Co-Gründer Kaspar&amp;

Jan-Philip Schade ist einer der Co-Founder von Kaspar&, einem FinTech-Spin-off von HSG St.Gallen und ETH Zürich mit dem Ziel, der breiten Masse professionellen und einfachen Zugang zum Anlegen und Investieren zu ermöglichen.

2022 war ein besonderes Jahr, da nicht nur Kaspar& schweizweit gestartet ist, sondern Schade mit seinem Team auch in der TV Sendung «Höhle der Löwen» auftreten durfte. Seine Leidenschaft für FinTech hat er seit seiner Promotion an der HSG und lebt diese heute weiter als Dozent im HSG-Programm «Innovation in Finance».

**Arber Wagner**

SG, Geschäftsführer Pupil AG

Der ehemalige Sek-Lehrer Arber Wagner hat mit «PUPIL» eine modulare All-in-One-Schulsoftware für Schweizer Primar- und Sekundarschulen entwickelt. 2021 konnte die Ausschreibung im Kanton St.Gallen für eine Gesamtlösung gewonnen werden, im Sommer 2022 erhielt die Pupil AG auch im Kanton Schwyz den Zuschlag als alleiniger Anbieter. Daneben setzen mittlerweile rund 100 Schulträger PUPIL als Schulmanagement-Software ein. Seit Oktober 2022 organisiert PUPIL zusammen mit dem Institut für Angewandte Medienwissenschaft (IAM) der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften (ZHAW) Kurse zur Schulkommunikation.

**Florian Forster**

SG, CEO &amp; Co-Founder ZITADEL

Das St.Galler Cyber-Sicherheits-Unternehmen ZITADEL (CAOS AG) hat 2022 eine Anschubfinanzierung aus dem Silicon Valley unter der Federführung von Nexus Venture Partners in der Höhe von 2,5 Millionen Dollar erhalten. Mit dem Geld wird die Open-Source-Plattform ZITADEL weiterentwickelt und die Internationalisierung beschleunigt. Mit ZITADEL bietet das 2019 gegründete Start-up eine moderne SaaS-Plattform für die Verwaltung von Identitäten und Zugriffsrechten sowie der sicheren Benutzerauthentifizierung für Applikationen an. ZITADEL war 2021 einer der fünf Gewinner der «Swisscom Startup Challenge» zum Thema Cyber-Sicherheit.

**Stefan Schneider**

TG, Rektor Kantonsschule Romanshorn

Die Kantonsschule Romanshorn leistet mit ihren Begabtenförderungsprogrammen einen wichtigen Beitrag zur digitalen Transformation in der Ostschweiz. Nach dem Programm «Matura Talenta Informatik», das beim Leader Digital Award 2021 mit dem Publikumspreis ausgezeichnet wurde, initiierte Stefan Schneider 2022 an der Kantonsschule das Projekt «Heureka», ein mehrsemestriges Förderprogramm für begabte Primarschüler im MINT- und IT-Bereich. In einem inspirierenden Expertenumfeld werden die Kinder schon früh gezielt gefördert und auf ein späteres Informatikstudium vorbereitet. Die innovativen Digitalprojekte der KSR werden im Bildungssektor auch schweizweit wahrgenommen.

**Tobias Wolf**

SG, Gründer, Co-CEO und VRP OnlineDoctor AG

2022 war ein äusserst erfolgreiches Jahr für das Teledermatologie-Unternehmen OnlineDoctor. Zu Jahresbeginn verzeichnete es die erste Übernahme in seiner Firmengeschichte und kaufte mit A.S.I.S.T den führenden Entwickler für KI im Bereich der Dermatologie. Im September 2022 erhielt das unterdessen mehrfach ausgezeichnete Unternehmen den Health-i Award der Techniker Krankenkasse und der Handelsblatt Media Group. Die Jury würdigte Online Doctor mit der Auszeichnung als Vordenker des digitalen Gesundheitswesens.

**Eva De Salvatore**

SG, Geschäftsführerin &lt;IT&gt;rockt!

Als Geschäftsführerin der Standortinitiative <IT>rockt! setzt sich Eva De Salvatore gemeinsam mit Vorstand und Team für die digitale Zukunft und Wettbewerbsfähigkeit der Ostschweiz ein. Sie setzt Impulse, um das Thema Digitalisierung in der Aus- und Weiterbildung sowie in der Gesellschaft und Arbeitswelt weiter zu verankern, und verantwortet mit ihrem Team zwei Teilprojekte der IT-Bildungsoffensive. 2022 hat sie mit <IT>rockt! zudem der ersten Ostschweizer Digitaltag durchgeführt und damit gezeigt, wie vielfältig und innovativ die ICT-Branche in unserer Region ist.

**Markus Pflitsch**

SG, Gründer &amp; CEO Terra Quantum AG

Markus Pflitsch ist ein erfahrener Quantenphysiker und Unternehmer im Bereich Deep Tech. Er ist davon überzeugt, dass Quantentechnologien zum entscheidenden Wettbewerbsvorteil avancieren. Dieses Potenzial möchte er für Europa nutzbar machen. Er studierte Mathematik und Physik an der RWTH Aachen und am CERN. 2018 gründete er die Terra Quantum AG, ein Pionierunternehmen mit Hauptsitz in St.Gallen für die Kommerzialisierung von Quantentechnologien. Als DeepTech-Pionier stellt Terra Quantum quantenbasierte Anwendungen für Industrie und Wirtschaft bereit und konnte 2022 eine der global grössten Finanzierungsrunden im Quantentechnologiebereich aufnehmen.

**Roger Spirig**

SG, Stadtpolizei St.Gallen

Roger Spirig schloss 2006 die Polizeischule ab und ist nach einem Abstecher in die Privatwirtschaft seit 2015 als Quartierpolizist bei der Stadtpolizei St.Gallen tätig. 2019 starteten Roger und ein Kollege als erste Social-Media-Polizisten, auch ICoP genannt, der Ostschweiz. Auf Facebook und Instagram nimmt Roger seine Follower mit zu Einsätzen, gewährt Einblicke in die tägliche Polizeiarbeit und hat stets ein offenes Ohr für die Bevölkerung. Mittlerweile folgen ihm auf Facebook und Instagram knapp 7000 Personen.

**Alexander Geissler**

SG, Professor School of Medicine (MED-HSG)

Seit Anfang 2020 lehrt und forscht Alexander Geissler an der School of Management (SoM) und der School of Medicine (MED) der HSG. Der Wirtschaftsingenieur beschäftigt sich vorrangig mit Gesundheitsökonomie, Versorgungsforschung sowie Gesundheitssystemforschung. Die digitale Transformation des Gesundheitswesens ist dabei einer seiner Schwerpunkte. Er und sein Team haben den DigitalRadar mitentwickelt, der es ermöglicht, den Digitalisierungsgrad von Spitälern zu evaluieren und deren Handlungsbedarf aufzuzeigen. In deutschen Krankenhäusern ist der DigitalRadar bereits flächendeckend im Einsatz. In der Schweiz leider (noch) nicht.

**Michael Bernasconi**

SG, Gründer Verein IG IoT Ost

Der Master of Arts in Marketing, Dienstleistungs- und Kommunikationsmanagement HSG will die Ostschweiz IoT-ready machen. Dafür hat der Gründer und CEO der IoT Accelerator GmbH 2022 den Verein IG IoT Ost ins Leben gerufen. Neben der Förderung von Aktivitäten rund um das Thema Internet of Things sollen auch regelmäßige Infoveranstaltungen stattfinden. Die Interessensgemeinschaft soll zudem eine Plattform für Personen, Firmen, Behörden und Organisationen im IoT-Umfeld der Ostschweiz werden und alle Akteure miteinander vernetzen. Bernasconi ist zudem Projektleiter bei <IT>rockt für die Vernetzungsplattform Matchd.

**Claudius****Habisreutinger**

AR, Co-CEO Vermando AG (HausHeld.ch)

Der promovierte Ökonom Claudius Habisreutinger treibt als Mitgründer der Vermando seit 2016 die Digitalisierung im Handwerk voran. Die zu Vermando gehörende Webseite HausHeld.ch hilft mehreren hundert Handwerksbetrieben passende Neukunden zu gewinnen. Inzwischen konnten über 100'000 Vermittlungen durchgeführt werden. Ende 2022 lancierte Vermando die Hauseigentümer-Plattform my.hausheld.ch. Darüber können Hauseigentümer mit wenigen Klicks ihr Gebäude digital erfassen. Dort werden Renovationsbedarfe aufgezeigt, Umbauprojekte digital begleitet und weitere Tools rund ums Haus zugänglich gemacht.

**Guido M. Schuster**

SG, Leiter des Instituts für angewandte Künstliche Intelligenz (ICAI) der OST

Das Ziel des ICAI ist die breite Anwendung von künstlicher Intelligenz (AI) und diese Mission treibt das ICAI durch Forschung und Lehre voran. Neben ITBO-AI-Modulen, welche alle OST-Studenten besuchen, wurden im letzten Jahr viele erfolgreiche Innosuisse-Projekte mit der Wirtschaft durchgeführt. Diese reichen von intelligenten Drohnen über automatische Qualitätsinspektion bis zu interaktiven Trainingssystemen. Innosuisse-Projekte erlauben einer KMU Zugriff auf das ICAI-Wissen und - Können. Dabei übernimmt die Innosuisse die ICAI-Kosten, solange diese Projekte innovativ sind und zu Wirtschaftswachstum/Arbeitsplätzen in der Schweiz führen.

**JETZT DIGITAL SHAPER 2023 WÄHLEN**

Über den QR-Code gelangen Sie direkt zur Online-Liste der Shapers und zum Abstimmungsformular.



**Christoph Lanter**

TG, Advisory Board MetroComm AG

Christoph Lanter setzte schon 2001 auf das Internet, als der Rest des Thurgaus noch nicht glauben wollte, dass sich dieses World Wide Web wirklich durchsetzt. Er verhalf vielen Firmen zu ihrer ersten Onlinepräsenz und wurde so gewissermassen zum Platzhirsch im Kanton. Nach dem Verkauf seiner Digitalagentur 2017 erfand er sich neu – seine Leidenschaft als «Verbinder» ist das Verbinden von Menschen, Firmen und Ideen – gerne auch mit digitalem Hintergrund. So ist er OK-Präsident des LEADER Digital Awards, Mitinitiant von east#digital und moderiert regelmässig Events wie z.B. das east#digital Breakfast.

**Reto Rutz**

SG, Präsident &lt;IT&gt; rockt!, Managing Director und Partner valantic

Reto Rutz hat sich stets den Bereichen Sales und Marketing sowie der Führung und Entwicklung von Mitarbeitern verschrieben. Zusammen mit einem engagierten Team und dank der erfolgreichen Zusammenarbeit mit dessen Kunden, konnte ein aussergewöhnliches Wachstum erzielt werden. Rutz absolvierte seine Weiterbildungen in General Management, B2B-Marketing und B2B-

Sales sowie Change und Innovationsmanagement an der FHS und an der HSG. Heute leitet er, zusammen im Team, als Managing Director und Partner die Geschicke der valantic an den Standorten St.Gallen, Dornbirn und Zürich. Seit 2021 ist er zudem Präsident des Ostschweizer IT-Netzwerks <IT>rockt!.

**Manuel Inauen**

AI, CEO KUK AG

Manuel Inauen ist seit 2021 CEO der KUK Group mit Hauptsitz in Appenzell. Sie zählt zu den weltweit führenden Herstellern kundenspezifischer Spulen und Elektronik, die für die Digitalisierung von grösster Wichtigkeit sind. Um den technologischen Ansprüchen der Kunden gerecht zu werden, bauten Manuel Inauen und das junge Management-Team 2022 neben dem KUK-Hauptsitz ein neues Technologiezentrum, ebenso wurde in der Slowakei eine zusätzliche Fabrikationshalle eröffnet und in China die Produktionsfläche erweitert. Durch die Übernahme der Kälin + Fischer AG verfügt KUK zudem erstmals über einen Produktionsstandort in Afrika (Tunesien).

**Urs August Graf**

SG, Inhaber / Co-CEO Steag &amp; Partner AG

Der studierte HSG-Ökonom in Informations- und Technologiemanagement feierte vor Kurzem mit seiner Firma Steag & Partner AG das 20-Jahr Jubiläum der Cloud-Plattform «edoniq» (ehemals e-tutor). Die Firma hat sich zum Ziel gesetzt, Schulungs- und Prüfungsprozesse end-to-end zu digitalisieren. Namhafte Schweizer Unternehmen setzen edoniq als Corporate Learning System für das Management von Kursen, Seminaren und e-Learnings ein. Für Fach- und Berufsverbände bietet edoniq eine vollintegrierte Lösung für Online-Prüfungen. Jährlich werden mittlerweile über 100'000 Prüfungen auf edoniq abgelegt – von Lehrabschlussprüfungen bis zu Berufsprüfungen.

**Michèle Mégroz**

SG, CEO CSP AG

Seit 2017 führt Michèle Mégroz die Beratungsfirma CSP AG. Das nachhaltig wachsende Beratungs- und Projektleitungsunternehmen steht bei seinen Kunden für die erfolgreiche Transformation in Technologie, Organisation und Kultur und verfügt über Standorte in St.Gallen, Bern, Zürich und Basel. Mégroz studierte Volkswirtschaft an der Universität St.Gallen und absolvierte die Ausbildung zur eidg. dipl. Informatikerin. Sie ist unter anderem Mitglied des Verwaltungsrates bei der Software-Entwicklungsfirma Edorex und engagiert sich als Vizepräsidentin im Vorstand von <IT>rockt!. Seit 2019 ist sie auch Jurymitglied des LEADER Digital Awards.

**Rainer Endl & Christoph Baumgarten**

SG, Initianten LowCodeLab@OST

2022 hat die OST – Ostschweizer Fachhochschule unter der Leitung der beiden Wirtschaftsinformatik-Dozenten Rainer Endl und Christoph Baumgarten als erste Schweizer Hochschule ein Low-Code-Lab gegründet. Mit diesem interdisziplinären «Lab» soll der zielgerichtete Einsatz von «Low Code»- und «No Code»-Plattformen in Unternehmen aktiv gefördert und ein Beitrag zur effizienten Digitalisierung geleistet werden. Das LowCodeLab@OST bietet Workshops und Coaching-Leistungen für Unternehmen an. 2023 werden zudem Aus- und Weiterbildungsangebote für unterschiedliche Ausbildungsbedürfnisse lanciert.

**Thomas Krech**

TG, CEO Misanto AG

Die 2016 in Frauenfeld als telemedizinisches Unternehmen gegründete Misanto AG, brachte Anfang 2020 eine App für medizinische Beratung auf den Markt. Bereits 2019 war Misanto für den LEADER Digital Award vornominiert und 2021 schaffte es das Unternehmen in die Pitch-Runde. Im vergangenen Jahr vertrat Misanto die Schweiz an der «Medica 2022», der mit über 46'000 Besuchern aus 150 Ländern weltweit grössten Veranstaltung für die Medizinbranche.

**Damir Bogdan**

AR, Gründer Actvide AG &amp; CEO uptownBasel Infinity

Damir Bogdan leitet das Center of Excellence für Quantum-Computing und künstliche Intelligenz QuantumBasel. Er ist Gründer der Actvide AG in Teufen, einer auf Transformation im digitalen Zeitalter spezialisierten Beratungsfirma. Bogdan ist sowohl in der Schweiz wie auch im Silicon Valley tätig. Mit seinem Engagement für Start-ups baut er Brücken zwischen den USA und Europa. Er ist Keynote-Speaker für digitale Transformation, Kulturwandel und Disruption sowie Senior Advisor des IWI UNI St.Gallen und Special Advisor für Plug and Play, Silicon Valley's grösster Innovations-Plattform. Zudem ist Mitglied mehrerer Verwaltungsräte im Versicherungs-, Industrie- und High-Tech-Sektor.

**Thomas Wehrich**

TG, CEO Wehrich Informatik GmbH

Bevor Thomas Wehrich 2003 sein eigenes Unternehmen gründete, trug er im In- und Ausland die Gesamtverantwortung für zahlreiche erfolgreiche IT-Projekte. Die Informatik ist für ihn nützliches Bindeglied zwischen Menschen und Prozessen, weil eine optimal abgestimmte IT-Infrastruktur die Gesamtkosten einer Unternehmung senkt und gleichzeitig die Produktivität steigert. Mit seinem Team entwickelt er innovative Lösungen in der Systemtechnik – zuletzt einen hochspezifischen Security Scan für KMU und die «Modern Managed Workplace» Lösung, die IT-Systeme 24/7 überwacht, die Effizienz der Administration steigert und die Verfügbarkeit optimiert.

**Carsten Koerl**

SG, Gründer &amp; CEO Sportradar

Sportradar (NASDAQ: SRAD) ist das führende Technologieunternehmen im Herzen des globalen Sports. Seine Präsenz erstreckt sich über die gesamte Branche mit engen Partnerschaften zu führenden Sportorganisationen, Medien und Wettanbietern weltweit. Durch die Nutzung des Potentials von Daten und Technologien schafft das Unternehmen aus St. Gallen neue Inhalte und fördert das

Wachstum der Sportbranche. Seit der Gründung 2001 pflegt Carsten Koerl eine Start-up-Mentalität, inspiriert Mitarbeiter, neue Wege zu finden und stellt sicher, dass Sport geschützt und geschätzt wird. Er wurde zum EY Entrepreneur Of The Year 2022 in der Schweiz ernannt.

**Philipp Osterwalder**

TG/ZH, CEO 1LIMS &amp; Co-Founder

Das in Märstetten gegründete Unternehmen unter der Leitung von Philipp Osterwalder gewann den Leader Digital Award 2021 in der Kategorie Start-ups. 1LIMS bietet Prozessanalyse-Workshops, sowie eine voll integrierte Qualitäts- und Labor-Software für die Verwaltung von Labordaten. Durch die Vernetzung von ERP-Systemen, Anbindung von Auftrags-Laboratorien und Integration von Analysengeräten werden die Qualitätsdaten automatisch erfasst, überwacht und ausgewertet. So ist eine komplette Rückverfolgung über die gesamte Wertschöpfungskette garantiert und Prozesse können nachhaltig effizienter und effektiver umgesetzt werden.

**Reto Gutmann**

SG, CEO Abraxas Informatik AG

Seit 2016 lenkt Reto Gutmann die Abraxas Informatik AG aus St. Gallen als CEO. Unter seiner Führung entwickelt sich der grösste Anbieter durchgängiger IT-Lösungen für die öffentliche Hand gezielt weiter. Auf grosses öffentliches Interesse stiess 2022 das Bug-Bounty-Programm für ein neues Ergebnisermittlungssystem für die Kantone Thurgau und St. Gallen. Wichtige Meilensteine waren auch die Arbeiten an der neuen modularen Steuerlösung TAXA, der Roll-out von bereits 3000 Workplaces für den Kanton Zürich im Projekt Digitaler Arbeitsplatz DAP und der gewonnene Auftrag für ein modernes Personenregister und Einwohnermanagement in St. Gallen.

**André Bernard**

SG, CEO matriq AG

Die St. Galler matriq AG bietet ihren Kunden eine einzigartige Markierlösung für Kunststoffbauteile zur individuellen Rückverfolgbarkeit, den Fälschungsschutz und zur Erzeugung des digitalen Zwillinges an. Die Markierung entsteht dabei direkt im Formungsprozess des Bauteils. Das Start-up hat sich im vergangenen Jahr in einer Late-Seed-Runde CHF 4,2 Millionen gesichert. Das Unternehmen hat zudem mit der Implementierung in den Märkten DACH und Italien begonnen und wird die Mittel nutzen, um sein Flaggschiffprodukt weiterzuentwickeln und die Vertriebs- und Serviceorganisation in Europa und den USA auszubauen.

**Balz Zürcher**

SG, CEO Online Group (online.ch)

Seit 28 Jahren digitalisiert Balz Zürcher mit der Online Group Prozesse. Dank der Expertise in den Trendmärkten Cloud und Digitalisierung gewann die Online im Jahr 2022 über 20 neue Kunden und realisierte u.a. regionale Projekte für Kuhn Rikon (Rikon) und Zubi Schuhe (Herisau). Auch Start-ups wie notime und Yapeal setzten für die Softwareentwicklung auf Experten der Online aus Wil und Wrocław (PL).

**Abacus Spirit**

Zufriedene Mitarbeitende entwickeln wegweisende Produkte



100% swiss made software seit 1985



60'000 zufriedene Kunden



1'200 Spezialisten im Partnernetzwerk



600 engagierte Mitarbeitende

Weitere Informationen finden Sie unter: [abacus.ch](https://abacus.ch)

**Jasmin Aubry**

SG, Projektleiterin Digital Talents Program &lt;IT&gt;rockt!

Jasmin Aubry verantwortet beim Verein <IT>rockt! das im Jahr 2022 lancierte «Digital Talents Program». Das schweizweit einzigartige Quereinsteigerprogramm wurde durch den Verein im Rahmen der IT-Bildungsoffensive aufgebaut. Junge Talente erhalten das Rüstzeug für einen erfolgreichen Einstieg in die ICT-Branche und für Ostschweizer Unternehmen ergeben sich damit neue Möglichkeiten in der Personalgewinnung. Im August 2023 startet bereits die zweite Pilotklasse mit weiteren 12 Talenten ins Bootcamp. Jasmin Aubry war zudem mitverantwortlich für die Lancierung der Community-Plattform «Matchd», auf der sich IT-Talente und Unternehmen vernetzen können.

**Alexander Limpert**

AR, Co-Gründer GuestReady

Zusammen mit seinen Studienkollegen Patrick Degen und Christian Mischler gründete Alexander Limpert 2016 ein Unternehmen, das die professionelle Vermarktung und Betreuung von Immobilien auf Airbnb und Co. einfacher macht. Das Jungunternehmen GuestReady übernimmt alle Aufgaben, die für Vermieter anfallen, um das Zimmer für den Gast bezugsbereit zu machen. Das Start-up mit Sitz in Trogen verwaltet derzeit mehr als 3200 Objekte in über 50 Städten, darunter auch in den touristischen Hauptstädten der Welt wie London, Paris, Lissabon und Dubai. Und im vergangenen Jahr kam auch Spanien dazu.

**Claudio Hintermann**

SG, CEO Abacus Research AG

Was Claudio Hintermann einst zusammen mit HSG-Kollegen in einer WG austüftelte, ist mittlerweile zum führenden Schweizer Unternehmen von Business Software geworden. Rund 65'000 Unternehmen sowie 800 Schweizer Städte und Gemeinden nutzen derzeit die Software von Abacus. Ziel der Software-Schmiede ist seit jeher, Unternehmen mit relevanten Lösungen in ihrer digitalen Transformation zu unterstützen. Nach dem Motto «Innovation ist Programm» entwickelt die rund 750 Mitarbeiter umfassende Firma stetig neue technologische Lösungen – unter anderem für die Bereiche Finanzen, Personal, Administration und Services.

**Andreas Wiebe**

TG, Gründer «swisscows.ch»

Andreas Wiebe studierte Industrie-Elektroniker mit Schwerpunkt Robotik. Vor acht Jahren hat er mit seiner Suchmaschine «Swisscows» Google den Kampf angesagt. Anfang des vergangenen Jahres ist er mit dem Messenger «TeleGuard» in Konkurrenz zu Whatsapp & Co. getreten. Wie bei Swisscows stehen auch bei TeleGuard die Datensicherheit und die Privatsphäre der User im Vordergrund. Weder Themen, IP-Adressen noch persönlichen Informationen werden gespeichert oder für zusätzliche Geschäftszwecke verwendet.

**Damian Borth**

SG, Professor für Artificial Intelligence and Machine Learning, HSG

Damian Borth geht der Frage nach, wie Mensch und KI gemeinsam brillieren können. 2022 wurde er mit den «Google Research Scholar Award» ausgezeichnet. Im Forschungsbereich «Maschinelles Lernen und Data Mining» war er der einzige Forscher aus Europa, der ausgezeichnet wurde. Borth will die Auszeichnung nutzen, um sogenannte «Hyper-Representations» aus grossen Populationen von vortrainierten Neuronalen Netzen zu lernen. Diese können helfen, die nächste Generation von künstlicher Intelligenz sicherer und robuster zu gestalten.

**Benno Staub & Diego Gladig**  
SG, Gründer Gossik AG

Das 2021 gegründete St.Galler Start-up Gossik hat einen Assistenten entwickelt, der Menschen mit AD(H)S hilft, ihren Alltag zu strukturieren und zu organisieren. Ursprünglich im Produktivitätsbereich tätig, hat sich Gossik neu erfolgreich im Digital Health Bereich angesiedelt und ist nun speziell für Jugendliche mit AD(H)S zwischen 13 und 20 Jahren ein optimaler Begleiter für den Alltag. Gossik ist eines von nur zehn Jungunternehmen, das 2022 in das «Future of Health Grant»-Programm der CSS aufgenommen wurde und hat Ende 2022 seine zweite Finanzierungsrunde abgeschlossen.

**Tobias Grab**

SG, Wissenschaftlicher Mitarbeiter IWK Rapperswil

Der 27-jährige Tobias Grab hat an der ersten «AI@OST-Tagung» mit seiner Masterarbeit zum Thema «Generatives Design in der Landschaftsarchitektur» abgeräumt. Das von Grab entwickelte Siegerprojekt kann auf Basis von Wunschparametern diverse Vorschläge für eine optimale Wegführung durch Grünanlagen von grossen Gebäudekomplexen liefern. Dabei werden auch die Besucherfrequenzen der einzelnen Ein- und Ausgänge gewichtet. So erhält man auf Knopfdruck «Hunderte Ideen» als Inspiration für eine weitere Planung. Ein zweites Modell kann künstliche Luftbilder ganzer Dörfer generieren, wobei die Positionen der Gebäude vorgegeben werden können.

**JETZT DIGITAL SHAPER 2023 WÄHLEN**

Über den QR-Code gelangen Sie direkt zur Online-Liste der Shapers und zum Abstimmungsformular.



**Pascal Egloff**

SG, Dozent OST – Ostschweizer Fachhochschule

Kaum eine Branche ist so vielfältig und dynamisch wie die Finanzwelt. Pascal Egloff führt Stadtführungen zur Bankengeschichte durch und ist gleichzeitig ein Experte für Trends wie Blockchain und FinTech. Seit 2017 doziert er an der OST und übernimmt dort per April 2023 die Leitung des Kompetenzzentrums für Banking and Finance. Nebst dem Unterricht in Aus- und Weiterbildungsformaten führt er Forschungs- sowie Dienstleistungsprojekte durch und tritt regelmässig als Speaker auf. Zu seinen Spezialgebieten zählen Blockchain und Digital Assets, die Bereiche Sustainable Finance und Innovationen im Banking.

**Daniel Niklaus**

AR, Webpionier &amp; Inhaber Netlive IT AG

Auch 30 Jahre nach dem Sprung in die Selbständigkeit verhilft Daniel Niklaus mit seiner Netlive IT AG seiner Kundschaft zu einem digitalen Vorsprung. Gehörte die Firma einst zu den Webpionieren, setzt die Netlive heute bereits seit mehreren Jahren erfolgreich Projekte mit künstlicher Intelligenz um. In diesem Jahr lancierte das Unternehmen eine Adverse Media-Lösung, mit der Banken ihren Adressstamm mit kritischen Personen und Organisationen abgleichen können. In Liechtenstein konnten bereits 5 von 11 Banken gewonnen werden, in der Schweiz, in Hongkong und in Singapur wird die Lösung derzeit angeboten.

**Oliver Zünd,**

SG, CEO Zünd Systemtechnik AG

Das auf digitale Schneidsysteme spezialisierte Unternehmen um CEO Oliver Zünd beschäftigt sich seit jeher mit digitalisierten Fertigungsprozessen. Längst ist der Maschinenbauer auch ein erfolgreicher Softwareentwickler. So wurden Softwaretools von Zünd im vergangenen Jahr von der Digital Press Association (EDP) in den Kategorien Best Workflow Solution, Best in Robotics und Best Print Support Tool gleich mit drei Awards ausgezeichnet. Mit solchen Auszeichnungen knüpft Zünd an Erfolge aus der jüngeren Vergangenheit an. Das Unternehmen belegte 2020 den dritten Platz des Prix SVC Ostschweiz, der vom Swiss Venture Club verliehen wird.

**Nathalie Weiler**

SG, Professorin, Institutspartnerin INS, Profilleiterin Computer Science

Die studierte IT- und Cyber-Security-Spezialistin der OST – Ostschweizer Fachhochschule hat unter anderem das Projekt «CTF Bootcamp» ins Leben gerufen. Bei diesem hybriden Lernformat werden BMS-, Berufs- und Gymnasiumsüler in die Welt des ethischen Hackens eingeführt. Weiler setzt sich auch stark für die Frauenförderung in der Informatik ein. «Ich verstehe nach wie vor nicht, warum es in der IT so wenig Frauen gibt, ich finde den Beruf sehr attraktiv: man kann das Miteinander mit Kreativität sehr gut verbinden», sagt Nathalie Weiler, die auf east#digital auch regelmässig Auskunft zu Cyber-Security-Themen gibt.

**Alexandru Popescu**

SG, Gründer &amp; CEO Alphacruncher AG

Die Alphacruncher AG mit Sitz in Buchs (SG) hat es sich zur Aufgabe gemacht, Fortschritte im wissenschaftlichen Rechnen zu erleichtern und zu verbreiten. Alexandru und sein Team haben Nuvolos entwickelt, eine cloudbasierte Arbeitsumgebung, die alle digitalen Werkzeuge des wissenschaftlichen Arbeitsablaufs an einem Ort vereint, sei es zum Lernen, Experimentieren oder Austausch von Ergebnissen. Nuvolos wird bereits von führenden Universitäten, Think-Tanks und privaten Unternehmen genutzt. Alphacruncher wurde von Investoren mit 1,5 Millionen Schweizer Franken finanziert, um die wissenschaftliche Arbeit zu vereinfachen und zu beschleunigen.

**Dario Ackermann**

SG, Gründer &amp; CEO VirtualAlpha

An der Börse Geld investieren, ohne tatsächlich zu investieren? Quasi als Probelauf für richtige Investitionen? Der Melder Dario Ackermann macht das mit seinem Start-up VirtualAlpha und der gleichnamigen Online-Plattform möglich. Für die Idee haben er und sein Team bereits ein Startfeld-Förderpaket erhalten. Die Plattform bietet ein Investmentspiel, das nach Belieben des Spielleiters modifiziert werden kann. Die Teilnehmer können, wie am echten Markt, Finanzprodukte wie z. B. Aktien oder ETFs erwerben, halten und wieder veräussern.

**Patric Preite**

SG, Gründer &amp; CEO interactive friends ag

Die interactive friends ag hat sich zu Jahresbeginn neu aufgestellt und betreut nun Ihre Kunden in den Bereichen IAF IMPACT, IAF CODE und IAF ADVANTIS. «Durch die Schärfung unserer Leistungen können wir noch besser auf die Bedürfnisse unserer Kunden eingehen», so Preite. Nach der Corona-bedingten Zwangspause organisiert Preite für Interessierte im Herbst 2023 wieder eine Reise ins Silicon Valley. «Während einer Woche lernen wir viele spannende Menschen kennen und besuchen die weltweit führenden Tech-Unternehmen sowie Start-ups in verschiedenen Entwicklungsphasen. Das wird wiederum eine unvergessliche Reise werden», freut sich Preite.

**Roger Dudler**

SG, Gründer und CEO Frontify AG

Roger Dudler hatte 2012 die Idee zu Frontify mit dem Ziel, eine Software zu entwickeln, welche die teamübergreifende Zusammenarbeit bei Branding-Projekten vereinfachen sollte. Mittlerweile beschäftigt das Unternehmen über 300 Mitarbeiter in St.Gallen, New York und London. Seit der erfolgreichen Finanzierungsrunde von 50 Millionen US-Dollar Ende 2021 konnte der Softwarehersteller den Umsatz verdoppeln und hunderte weitere Weltmarken als Kunden gewinnen.

## DIGITAL SHAPER VERMISST?

Fehlt Ihrer Meinung nach jemand auf dieser Liste? Dann schreiben Sie uns mit einer kurzen Begründung auf [info@eastdigital.ch](mailto:info@eastdigital.ch), wer auf der nächsten Digital-Shapers-Liste nicht fehlen sollte.

**Pascal Inauen**

AI, Co-Founder & CEO Urstamm AG sowie Partner & COO BCTS AG

Nach seiner Zeit als Product Manager und Unternehmensberater, gründete der studierte HSG-Betriebswirt Pascal Inauen im August 2021 zusammen mit weiteren Vertretern aus der Holzbranche die Urstamm AG. Urstamm ermöglicht den digitalen Herkunftsnachweis von Schweizer Holz und damit eine transparente Liefer-

kette vom Wald bis zum vollendeten Holzobjekt. Zu den ersten Kunden zählen nicht nur Forstbetriebe, sondern auch Sägewerke, Hobelwerke, Holzbauunternehmen, Schreinereien oder Architekturbüros aus der Region Ostschweiz. 2022 stieg Inauen zudem als Partner und COO bei der Blockchain Trust Solutions AG in Urnäsch ein.

**Daniel Baur**

SG, Co-Gründer und CEO emonitor AG

Das St.Galler Start-up emonitor gehört zu den Vorreitern von digitalisierten Prozessen in der Immobilienwirtschaft. Über die Software von emonitor wurden bereits ca. 200'000 digitale Vermietungen erfolgreich abgewickelt. Im Jahr 2021 beteiligten sich drei Kantonalbanken am Start-up. Seit 2022 arbeitet das Team von emonitor auf strategischer Ebene mit der Implenia AG, dem führenden Schweizer Bau- und Immobiliendienstleister, zusammen. Mit der Applikation von emonitor bildet die Implenia AG den gesamten Prozess entlang der Wertschöpfungskette der Immobilien im In- und Ausland digital ab.

**Christoph Meili**

SG, Leiter Projekt «SimplyNano 2»

SimplyNano ist ein Projekt zur MINT-Förderung bei Jugendlichen. Mit Experimenten und praxisbezogenen Anwendungen zur Nanotechnologie soll das Interesse für Naturwissenschaft und Technik gefördert werden. Entwickelt wurde der Koffer von der Innovationsgesellschaft, einem St.Galler Start-up, das von Christoph Meili gegründet wurde und geleitet wird. Unterdessen kommt der Experimentierkoffer in acht Kantonen zum Einsatz, darunter St.Gallen, Appenzell Innerrhoden und Appenzell Ausserrhoden. In diesem Jahr sollen auch die Kantone Thurgau und Schwyz dazukommen.

**Ivan Cossu**

SG, Gründer deskbird AG

Das Ziel des St.Galler Start-ups von Ivan Cossu und Mitgründer Jonas Hess: Der globale Software-Standard für flexible Arbeitsflächen zu werden. Bereits heute ermöglicht deskbird in mehr als 1000 Büros auf der ganzen Welt das Buchen von Arbeitsplätzen und das Planen von hybriden Arbeitswochen, darunter bei Kunden wie Red Bull, wefox und Vitra. Seit Gründung 2020 ist das Unternehmen auf rund 70 Mitarbeiter gewachsen und konnte 8 Millionen US-Dollar von Investoren einsammeln. deskbird zählt zu den am schnellsten wachsenden SaaS Start-ups weltweit.

**Raymond Nef**

SG, CEO Kägi AG

Angefangen hat Raymond Nef vor einigen Jahren als Marketingleiter bei Kägi. Heute ist er Geschäftsführer der weltbekannten Lichtensteiger Schokoladenwaffeln. Um die Produktion der insgesamt 300 Produktvariationen effizienter zu gestalten, lancierte Nef vor zwei Jahren das Grossprojekt «Smart Factory 2024» mit dem Ziel, eine vollständig digitalisierte Fabrik zu schaffen. Im Rahmen des Grossprojekts sind weitere digitale und automatisierte Lösungen geplant, wie beispielsweise KI-basierte Analyse-Dashboards für die Absatz- und Einkaufsplanung.

# Digital Conference Ostschweiz: Referenten bekannt

Am 15. Juni 2023 findet im Rechenzentrum Ostschweiz in Gais die erste Digital Conference Ostschweiz statt. Erwartet werden neben innovativen Ausstellern, die ihre trendigen Digitalisierungslösungen präsentieren, auch hochkarätige Referenten.



Stephan Sigrist



Marcel Salathé



Bettina Zimmermann

Die Organisatoren freuen sich, bereits die ersten drei Referenten-Namen bekannt geben zu können. Es sind das: Stephan Sigrist (Gründer Think Tank W.I.R.E), Marcel Salathé (Leiter digitale Epidemiologie ETH Lausanne) und Bettina Zimmermann (CEO/Mitinhaberin GU Sicherheit & Partner AG).

Träger und Organisationen dieses Anlasses sind das Rechenzentrum Ostschweiz, <IT>rockt!, das Ostschweizer Wirtschaftsmagazin LEADER und die SAK.

Das Detailprogramm der Digital Conference Ostschweiz wird demnächst bekannt gegeben; Tickets können über den QR-Code bereits reserviert werden.



# StrategieDialog21 2023

Fachkräftemangel und Personenfreizügigkeit bewegen die Schweiz. Wie packt ein Hidden Champion diese Herausforderungen an? Welche Rahmenbedingungen setzt die Politik? – Solche und ähnliche Fragen hat die Veranstaltung «Arbeitsraum Schweiz neu denken» von StrategieDialog21 und Continuum am 8. März bei der Arcolor AG beantwortet. Fotografiert für den LEADER in Waldstatt hat Vera Stocker.

Zur Bildergalerie



# Unternehmensspiegel Ostschweiz 2023

Am 14. Unternehmensspiegel Ostschweiz erfuhren Gewerbler und Unternehmer in St.Gallen und im Appenzellerland unter dem Motto «Nachhaltigkeit als Wettbewerbsvorteil oder Herausforderung?» Neues aus der Praxisforschung der beiden OST-Institute für Strategie & Marketing und für Finance & Law. Fotografiert für den LEADER am 8. März im Pfalz Keller St.Gallen und am 15. März im Hotel zur Linde Teufen hat Thomas Hary.



Zur Bildergalerie St.Gallen



Zur Bildergalerie Appenzellerland







## Longines-Welt- premiere bei Labhart St.Gallen 2023

Zur Bildergalerie



Am 22. Februar wurde die neue Pilot Majetek von Longines der Öffentlichkeit präsentiert. Die physische Weltpremiere feierte sie bei Labhart Chronometrie & Goldschmiede in St.Gallen.



## KISPI-Night 2023

Am 4. März fand die zweite Kispi-Night statt. Ziel des Charity-Anlasses war es, zusätzliche Mittel für die Ausstattung des neuen Kinderspitals zu generieren. Am Schluss konnte ein Check über 122 800 Franken an die Verantwortlichen übergeben werden. Fotografiert im Einstein Congress St.Gallen hat Urs Bucher.

Zur Bildergalerie



# Trägerische Sicherheit

Dank des überraschend guten Abschneidens von Esther Friedli im ersten Wahlgang zu den Ständerats-Ersatzwahlen könnte der Kanton St.Gallen bald mit einer ungeteilten bürgerlichen Stimme in Bern sprechen. Ganz gefallen sind die Würfel aber noch nicht.

44 Prozent: Es ist schon fast eine Sensation, wie gut die SVP-lerin bei den Wahlen für den Ständeratssitz des abtretenden Paul Rechsteiner (SP) abgeschnitten hat. Esther Friedli liegt damit weit über dem «normalen» SVP-Potenzial von rund 30 Prozent. Es scheint, dass nicht nur rechte FDP-ler, sondern auch Teile der Mitte und gar der Linken der Toggenburgerin ihr Vertrauen geschenkt haben.

Auch das gute Abschneiden von Susanne Vincenz-Stauffacher von der FDP – sie holte mit 21 Prozent deutlich mehr als Barbara Gysi von der SP (17,5 Prozent) und Franziska Ryser von den Grünen (17,2 Prozent) – sollte der Linken zu denken geben: Offenbar war die St.Galler Stimmbevölkerung mit der «geteilten» Standesstimme – Beni Würth/Mitte, Paul Rechsteiner/SP – doch nicht so glücklich, wie vor allem die SP nicht müde wurde zu betonen.

Etwas überraschend war, dass Barbara Gysi noch am Wahlsonntag verkündete, sie wolle auch zum zweiten Wahlgang antreten – gut, ein Ständeratssitz weniger bedeutet Machtverlust in Bern, das will die SP auf jeden Fall verhindern. Aber ob das Vorpreschen strategisch klug war?

**«Die Demokratie ist die schlechteste aller Staatsformen, ausgenommen alle anderen.»**

Winston Churchill (1874–1965), britischer Staatsmann.

Unter diesen Voraussetzungen will Susanne Vincenz-Stauffacher jedenfalls ihren Hut nicht nochmals in den Ring werfen: Die Stimmen links der Mitte hätten sich auf sie und Gysi aufgeteilt, Friedli würde mit Sicherheit gewählt. Nach dem Vorpreschen der SP und dem Rückzug der FDP gibt es ein Duell zwischen rechts und links. Und dieses ist für die Sozialdemokraten im Kanton St.Gallen nicht zu gewinnen – eigentlich. Denn nichts wäre gefährlicher, als sich nun in falscher Sicherheit zu wiegen.

Unser Kanton sollte in Bern wieder mit einer starken bürgerlichen Stimme auftreten und damit korrigierend auf die linken Wellen einwirken können, die über das Bundeshaus schwappen. Damit dies gelingt, ist es wichtig, dass am 30. April fleissig gewählt wird. Der Drops ist noch nicht gelutscht.

Stephan Ziegler  
LEADER-Chefredaktor



## LEADER

2/2023

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, Patrick Stämpfli, Miryam Koc, Stephan Ziegler, Michael Götte, Walter Ernst, Robert Nef, Claudia Menzler, Michael Steiner, Roland Rino Büchel, Sven Bradke, Fabian Sacciolotto, Patrice Ezeogukwu

**Fotografie:** Marlies Thurnheer, Thomas Hary, Gian Kaufmann, Stéphanie Engeler, Urs Bucher, Vera Stocker, Michael Huwiler, 123RF, zVg

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

**Geschäftsleitung:** Natal Schnetzer  
nschnetzer@metrocomm.ch

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

**Marketingservice/ Aboverwaltung:** Fabienne Schnetzer  
info@metrocomm.ch

**Abopreis:** Fr. 60.– für 18 Ausgaben

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

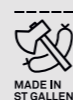
**Gestaltung/Satz:** MetroComm AG

**Produktion:** Ostschweiz Druck AG, Wittenbach

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

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

ISSN 1660-2757



MADE IN ST GALLEN

# BILDUNG IST



DER  
WEG

LERNEN. VERSTEHEN. UMSETZEN.



# PATEK PHILIPPE

## GENEVE

BEGINNEN SIE IHRE EIGENE TRADITION



EINE PATEK PHILIPPE GEHÖRT EINEM NIE GANZ ALLEIN.  
MAN ERFREUT SICH EIN LEBEN LANG AN IHR, ABER EIGENTLICH  
BEWAHRT MAN SIE SCHON FÜR DIE NÄCHSTE GENERATION.

JAHRESKALENDAR REF. 5205R



**HUBER**  
WEISSER WÜRFEL

---