

DIE OSTSCHWEIZ

N° 06/20

Die ungeplante CEO-Karriere

Wie Fabienne Kuratli über Nacht ihr Leben auf das Unternehmertum ausrichtete

Ausserdem:

Das neue Leben eines Ausbrecherkönigs.

Fertig lustig mit Marco Rima.

Meilensteine im Leben von 14 Persönlichkeiten.

Wie sechs Branchen Corona erleben.

Und:

Die ungewöhnlichen Karrieren von Hüppi, Günther und Co.

CHF 12.-
EUR 12.-





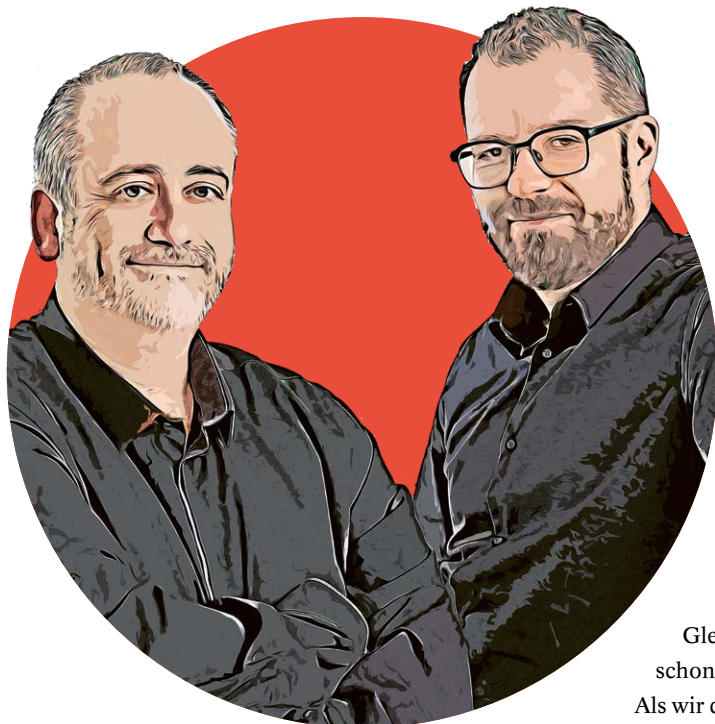
IHRE FACHKLINIK FÜR ORTHOPÄDIE IN HEIDEN

Die Klinik Am Rosenberg ist die erste Adresse in der Ostschweiz, wenn es um Ihren Bewegungsapparat geht. Dank unseren ausgewiesenen Fachspezialisten und Netzwerkpartnern bieten wir Ihnen erstklassige Versorgung und höchste medizinische Qualität.

Unsere Fachärzte sind auf folgende orthopädische Eingriffe spezialisiert:

- Fuss- und Sprunggelenk
- Hüfte
- Hand und Ellbogen
- Knie
- Schulter
- Wirbelsäule
- Sportmedizin
- Interventionelle Schmerztherapie

Klinik Am Rosenberg - Hasenbühlstrasse 11 - 9410 Heiden - T 071 898 52 52
klinik-amrosenberg@hirslanden.ch - www.hirslanden.ch/rosenberg



Liebe Leserin, lieber Leser

Wir schliessen das erste Jahr unseres Magazins mit dieser Ausgabe ab. Als wir das neue Medium, das die Onlinezeitung ergänzt, im Februar lancierten, konnten wir noch nicht ahnen, dass die Schweiz – und die Welt – Ende Jahr anders aussehen werden. 2020 meinte es nicht gut mit uns, und ein Ende ist nicht abzusehen.

Gleichzeitig haben die Ereignisse der vergangenen Monate auch schonungslos aufgezeigt, wie wichtig unabhängige Medien sind. Als wir die Marke «Die Ostschweiz» im April 2018 neu auflegten, ging es uns angesichts der Medienkonzentration der letzten Jahre darum, die Vielfalt zu stärken. Dieses Ziel hat eine überraschende Aktualität gewonnen. Leserinnen und Leser wurden in der grössten Krise des Landes seit Jahrzehnten weitgehend mit einem unangenehmen und unvollständigen Einheitsbrei gefüttert. Dabei sind gerade in schweren Zeiten möglichst viele Stimmen, Einsichten und Einblicke gefragt. Wir versuchen, auch der «anderen Seite» eine Plattform zu geben, damit das Bild vollständig ist.

Über die grossen Verlagshäuser, die sich in diesem Jahr nicht durch eine differenzierte Berichterstattung hervorgetan haben, ergiesst sich bekanntlich ein noch lange anhaltender Geldsegen. Der Bundesrat beschenkt Medien reich, die sich durch unkritische Darstellungen hervortun. Medienförderung ist kein ungefährlicher Weg, er kann die Unabhängigkeit der vierten Gewalt torpedieren. Wer Zeitungen fördert, die nicht am Tropf der Regierung hängen, stärkt letztlich die Demokratie.

Herzlich
Stefan Millius & Marcel Baumgartner

PS: Wenn Sie neu auf uns gestossen sind und keine Ausgabe verpassen wollen, dann abonnieren Sie unser Magazin unter abo@dieostschweiz.ch oder per Telefon unter 071 221 20 90.

*Am schnellsten geht es online:
www.ostschweizermedien.ch/angebote*



Herausgeber, Redaktion und Verlag:

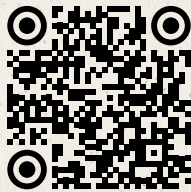
«Die Ostschweiz»
Ostschweizer Medien AG
Marktgasse 14
9000 St.Gallen

T. +41 71 221 20 90
info@dieostschweiz.ch
www.dieostschweiz.ch

Verlagsleitung: Marcel Baumgartner, baumgartner@dieostschweiz.ch | **Chefredaktion:** Stefan Millius, millius@dieostschweiz.ch | **Anzeigenleitung:** Martin Schwizer, schwizer@dieostschweiz.ch | **Marketingservice:** Ebru Eren, eren@dieostschweiz.ch | **Autoren:** Manuela Bruhin, Nadine Linder, Hansjörg Hinrichs, Michel Bossart, Christoph Frauenfelder, Andy Givel, Simone Hengartner, Lea Müller, Lea Tuttlies, Sarah Roth | **Fotografie:** Bodo Rüedi | **Korrektorat:** Galledia Print AG | **Aboverwaltung:** Eda Özkul, abo@dieostschweiz.ch, Abopreis: CHF 69.– für 6 Ausgaben | **Erscheinung:** «Die Ostschweiz» erscheint 6 Mal jährlich mit Ausgaben Februar, Mai, Juli, August, Oktober, Dezember | **Gestaltung/Satz:** Ammarkt AG, St.Gallen, Tammy Kissling, t.kissling@ammarkt.ch | **Produktion:** Galledia Print AG, Flawil.

BEQUEM NACH HAUSE LIEFERN LASSEN

GSCHENK



ENTDECKEN - AUSWÄHLEN - BESTELLEN - SCHENKEN

APPENZELER BIER



Überall in der
Ostschweiz
eine sichere
Partnerschaft im
Hoch- und Tiefbau

www.stutzag.ch



FASSWERK
HÄMMERLE



info@fasswerk.ch
fasswerk.ch

Blumenfeldstrasse 22
CH-9403 Goldach

Inhalt

06/20

Die Ostschweiz

- 6 Wir laden zur Late-Night-Show.
 - 8 **Aus unserem Verlag: Das «Rheintaler Jahrbuch».**
- 
- 9 Wie man «Die Ostschweiz» unterstützen kann.

Brennpunkt

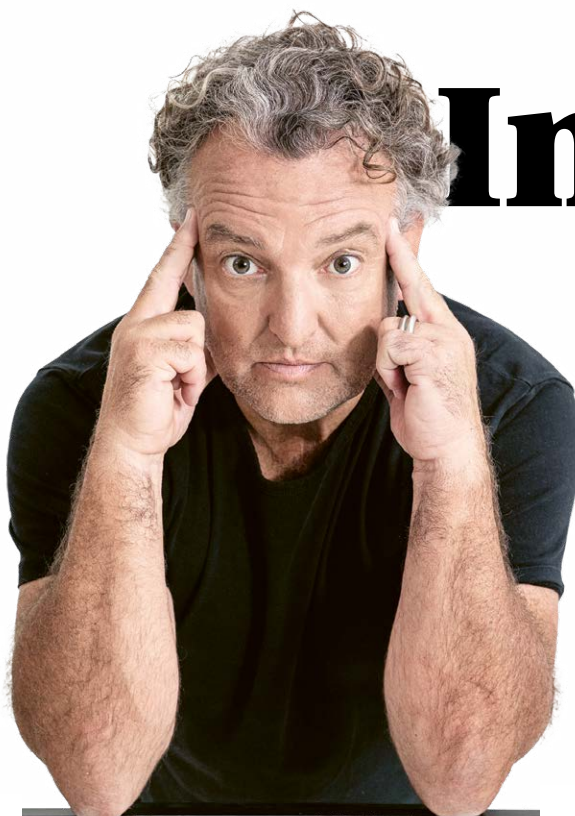
- 10 Hugo Portmann: Vom Bankräuber zum Müllmann.
- 12 **Marco Rima: Ein Mann erfindet sich neu.**
- 14 Spitzenkoch Lleshi: Der Kampf nach dem Höhenflug.
- 16 Wie einzelne Branchen ums nackte Überleben kämpfen.
- 18 Die Impfung und die offenen Fragen.

Business

- 66 Unsere Wirtschafts-Ticker mit den wichtigsten News.

Mehr Infos via QR-Code

Sie finden in diesem Magazin bei mehreren Artikeln QR-Codes, die Sie zu weiteren Infos führen. Hinweis: Bei neueren Handys einfach Kamera aktivieren und auf QR-Code platzieren. Die meisten Zusatzinfos finden Sie zudem auf www.dieostschweiz.ch unter der Rubrik «Dossier/Magazin 06/20».



Meinungen/Kolumnen

- 19 Ein paar Gedanken zu den Lebenden von Stefan Millius.
- 21 Einige hoffnungsvolle Überlegungen von Reinhard Frei.
- 21 Auf zur Zeitreise im autobau Romanshorn.
- 61 Andy Givel über die «Karriere» eines Apostels.
- 61 Simone Hengartner stellt uns eine unbequeme Frage.
- 68 Hansjörg Hinrichs über einen fragwürdigen Zaun.
- 72 Die junge Ostschweiz über Trump, Konflikte und das Gewicht.
- 74 Ralph Weibel über sportliche Entwicklungshilfe

Leben

70 Die wechselhafte Geschichte der Säntis-Wetterstation.



Erfolge und Emotionen

- 24 Eine Tragödie als Chance gepackt: Fabienne Kuratli.
- 28 Kraftvoll: Die Karriere von Werner Günthör.
- 31 Klare Ansage: Jeder soll wissen, wer Catrin Heyne ist.
- 32 Wo die Basis gelegt wird: Interview mit OST-Rektor Seelhofer.
- 34 Szenenwechsel: FCSG-Präsident Hüppi.

36 Im Eilzugstempo: Katrin Eggenberger.



- 38 14 Persönlichkeiten und ihre Meilensteine.
- 42 Ein Mann mit vielen Facetten: Martin Sailer.
- 46 Erfolg auf Kosten der Gesundheit?
- 48 Künstler Kuspi: Was der Tod mit seiner Kunst zu tun hat.
- 50 Franziska Tschudi: Eigentlich wollte man einen Mann für ihren Job.
- 55 Seine Revolution ist gescheitert: Dario Aemisegger.
- 56 Wie aus Frank «Kiko» wurde.
- 57 Wurde eines Besseren belehrt: Alessandro Barnetta.
- 62 Ist mit «nöd» und «nid» flexibel: Tanja Kummer.
- 65 Andreas Balg: Erfolg hat viele Väter.

«Ostnight»

Wir laden zur Late-Night-Show

Veranstaltet von «Die Ostschweiz» findet am Donnerstag, 20. Mai 2021, erstmals die «Ostnight» statt. Der Event in St.Gallen wird im Stil einer Late-Night-Show ablaufen und mit der einen oder anderen Überraschung aufwarten.



Jan Martel,
Inhaber der Martel AG

Okay, aktuell eine Veranstaltung zu planen ist mit zahlreichen Unsicherheiten verbunden. Wird man sie überhaupt am gesetzten Datum durchführen können? Wenn ja, mit wie vielen Gästen? Und allenfalls mit welchen Einschränkungen?

«Die Ostschweiz» hat neben den Segmenten Online- und Print-Publikation immer auch zum Ziel gehabt, den persönlichen Austausch zu fördern – in Form von verschiedenen Events.

Mit der «Ostnight» wird nun ein Format gestartet, das sich deutlich von bestehenden Netzwerk-Veranstaltungen unterscheiden soll. Natürlich werden auch wir Inputs und Inspirationen liefern. Und vollkommen klar, lassen

auch wir die Gäste nicht mit leerem Magen nach Hause gehen. Wir

wollen den Abend jedoch in einem gemütlichen und unterhaltsamen Rahmen verankern – und mit der einen oder anderen Überraschung krönen.



Konrad Hummler,
Inhaber der M1 AG

Eckdaten zum Abend

Datum: Donnerstag, 20. Mai 2021
Ort: Moststube der Olma Messen
St.Gallen
Anzahl
Gäste: Rund 170 (Dinner-Bestuhlung)

17.30 Uhr: Eintreffen der Gäste

18.00 Uhr: Opening

Ab 18.15: Late-Night-Show inkl. Dinner.

Moderator Philipp Langenegger empfängt diverse Persönlichkeiten aus Wirtschaft, Politik und Kultur. Unter anderem:

- Konrad Hummler, Inhaber der M1 AG
- Jan Martel, Inhaber der Martel AG
- Hugo Portmann einstiger Ausbrecherkönig
- Dänu Wisler, Songschreiber und Buchautor
- Christine Bolt, Olma-Direktorin

Ab ca. 21.30 Uhr: Musikalischer Ausklang

Tickets und Sponsoring

Tickets können aber sofort bestellt werden unter www.ostnight.ch

Sponsoringanfragen an info@dieostschweiz.ch



Der Business-Event, über den
Sie garantiert sprechen werden.

«Die Ostschweiz» lädt ein zur:

OSTNIGHT

Absolut ohne Workshops.

Definitiv ohne Saalbestuhlung.

Garantiert ohne Politiker-Grusswort.

Donnerstag, 20. Mai 2021

17.30 Uhr, «Moststube» der Olma St.Gallen

Jetzt Ticket sichern unter:
www.ostnight.ch

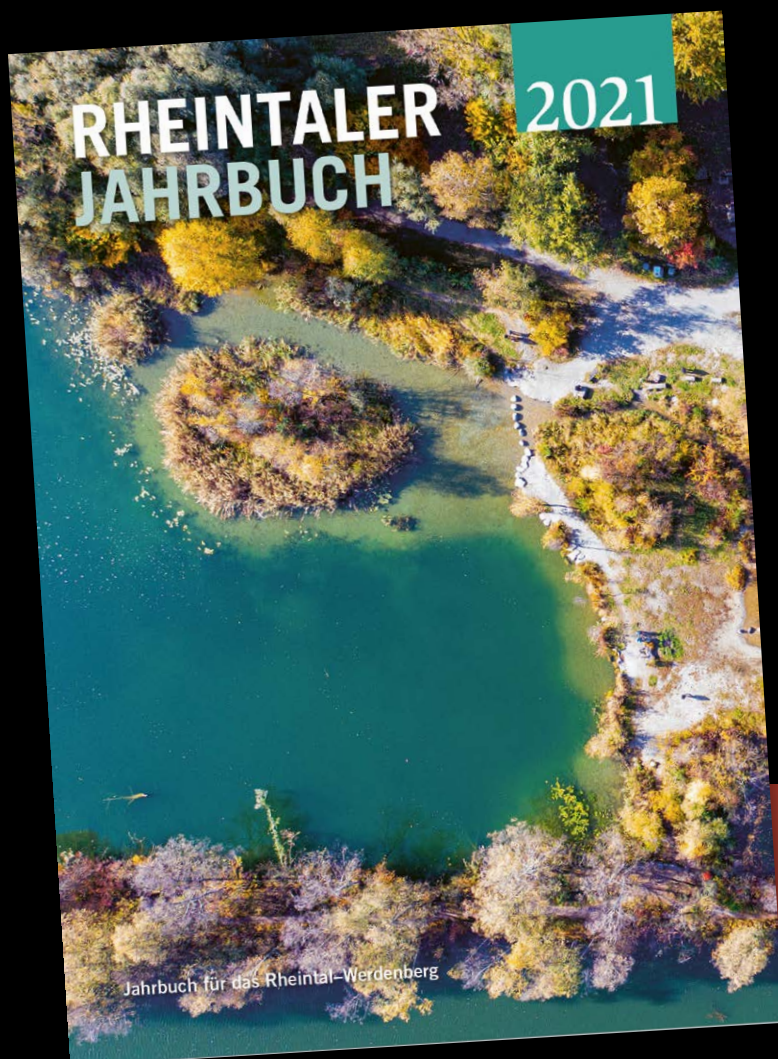
Das Leben im Rheintal auf 184 Seiten

Zum dritten Mal ist soeben das «Rheintaler Jahrbuch» aus dem Verlag Ostschweizer Medien erschienen. Die Publikation schliesst an das frühere «Unser Rheintal» an, das über 70 Jahre lang ein fester Bestandteil einer ganzen Region war.

Auch das «Rheintaler Jahrbuch 2021» gibt wieder einen vielfältigen Rückblick auf die Ereignisse zwischen Oktober des Vorjahres und September des aktuellen Jahres. Dies insbesondere mit der umfangreichen Chronik, die in kurzen Texten das gesellschaftliche, kulturelle, wirtschaftliche, sportliche und politische Leben des Rheintals Revue passieren lässt. Auch dem Vereinsleben wird viel Platz eingeräumt.

Ausserdem warten auf die Leserinnen und Leser wieder viele historische Beiträge über grosse Persönlichkeiten und wichtige Ereignisse aus der Geschichte des Rheintals. Dies ergänzt mit aktuellen Porträts über Menschen, welche die Region mit ihrer Arbeit und ihrem Engagement prägen. Ebenfalls ein Teil der neuen Ausgabe ist wieder die Rubrik «Wir gedenken» mit den Verstorbenen des vergangenen Jahres.

Das Rheintaler Jahrbuch kann an diversen Verkaufsstellen im ganzen Rheintal bezogen werden, aber auch direkt beim Verlag. Der Verkaufspreis liegt bei CHF 28.– inklusive Verpackung und Porto. Bestellungen sind mit Angabe von Name und Adresse zu richten an: info@rheintaler-jahrbuch.ch oder telefonisch unter 071 221 20 90 (Ostschweizer Medien AG). Das Buch kann auch im Abonnement bis auf Widerruf bezogen werden.



Jetzt bestellen

info@rheintaler-jahrbuch.ch
oder Telefon 071 221 20 90

Kleines Wunschkonzert

Wie zahlreiche andere Medien kämpft auch «Die Ostschweiz» mit Corona und den Folgen. Was uns antreibt, ist ein gesunder Optimismus und der Blick auf die bisherige Entwicklung im Bereich des Werbeumsatzes sowie der Leser- und Abo-Zahlen. Auf dem Weg in die schwarzen Zahlen können Sie uns wie folgt helfen. Wir sind dankbar für jede Form von Unterstützung.



1

Ein Geschenk-Abo von «Die Ostschweiz»

Beschenken Sie jemanden in Ihrem Umfeld mit einem Abo von «Die Ostschweiz». Zum Preis von CHF 69.– pro Jahr erhält man unser Printmagazin sechs Mal zugestellt – und leistet nebenbei auch noch einen Beitrag für mehr Vielfalt in der Medienlandschaft Ostschweiz.

Geschenk-Abo bestellen unter:
abo@dieostschweiz.ch

2

Werden Sie Mitglied im Club «Die Ostschweiz»

Mit einem Jahresbeitrag von mindestens CHF 222.– werden Sie Teil unserer Vereinigung von Privatpersonen und Firmen, welche das Medium «Die Ostschweiz» unterstützt. Im Gegenzug erhalten Sie Zugang zu exklusiven Veranstaltungen und Angeboten.

Alle Infos zum Club unter:
ostschweizermedien.ch/club

3

Geben Sie uns Feedback

Die optische und vor allem inhaltliche Gestaltung der Printausgabe und des Onlineportals ist einem rollenden Prozess unterworfen. Und Sie können das beeinflussen. Wir sind dankbar für jedes Feedback, jede Kritik, jede Anregung.

Jetzt Feedback geben unter:
info@dieostschweiz.ch

35 Jahre hinter Gittern

Hugo Portmann:

*Vom Bankräuber
zum Müllmann.*



Er ist, im Nachhinein betrachtet, das perfekte Beispiel für gelungene Wiederintegration. Doch bis er den Beweis antreten durfte, musste er 35 Jahre lang im Gefängnis ausharren. Hugo Portmann, bekannt geworden als Ausbrecher und zeitweiser Komplize des Ostschweizer Bankräubers Walter Stürm, ist eine bescheidene und schillernde Figur zugleich. Eine Begegnung mit ihm ist ein nachhaltiger Eindruck.

Text: Stefan Millius
Bild: KEYSTONE/Rolf Neeser

Einen ehemaligen Kriminellen in den Redaktionsräumen zu empfangen: Es war eine Premiere. Aber keine, die Furcht einflösst. Hugo Portmann, 61, hat in den 80er- und 90er-Jahren Schlagzeilen geschrieben mit Banküberfällen und aufsehenerregenden Ausbrüchen und Fluchten aus dem Gefängnis. Heute arbeitet er bei der Stadt Zürich als Müllmann, lebt in einer 1-Zimmer-Wohnung und freut sich jeden Tag an der Freiheit, wie er im Gespräch sagt.

«Dummheit» sei es gewesen, die ihn damals zu seinen Taten anstiftete, sagt Portmann selbstkritisch. Wobei es ihm die Gesellschaft auch nicht gerade einfach machte. Nachdem er bereits mit 20 Jahren bei seinem Arbeitgeber mit der Hilfe eines Gabelstaplers einen Tresor behändigte – er riss ihn aus der Wand –, sah er seine einzige Möglichkeit in der Flucht nach Frankreich, wo er sich der Fremdenlegion anschloss. Die Erfahrungen, die er dort machte, erklären wohl die Ruhe und Abgeklärtheit, mit der er später seine kriminelle Laufbahn antrat.

Verhaftung, Überfall, Verhaftung...

Und diese wiederum trat er an, weil er als ehemaliger Legionär stigmatisiert war und keine Chance erhielt. Eine «Philosophie» gab es nicht hinter seinen Taten, er habe ganz einfach Geld gebraucht, um zu überleben, so Portmann. 1983 wurde er nach einem Banküberfall angeschossen und kassierte seine ersten zwölf Jahre Haft. Fünf Jahre später konnte er flüchten und machte weiter wie bisher: Banküberfall – und erneut die Verhaftung und der Weg in den Knast.

Endgültig die Aufmerksamkeit der ganzen Schweiz erhielt Portmann mit seiner nächsten Flucht. Ein ihm wohlgesinnter Gefängnisdirektor im Tessin ermöglichte ihm die Teilnahme an einem Berglauf. Portmann, der sich hinter Gittern stets fit gehalten hatte, absolvierte den Lauf mit Bravour – und lief nach dem Ziel einfach weiter Richtung Freiheit. Doch auch diese Flucht war von kurzer Dauer. Die nächste folgte bald. Es waren Ausbrüche, die heute kaum mehr möglich wären, beispielsweise, als er in einer Bündner Haftanstalt kurzerhand einen Schneehaufen bildete, von dem aus er über die Gefängnismauer springen konnte.

Dickköpfig oder konsequent?

Ende des Jahrtausends schloss sich Hugo Portmann mit seinem früheren Zellennachbarn Walter Stürm aus Goldach zusammen für einen weiteren Coup, der allerdings schiefging und zur erneuten Verhaftung führte. Stürm setzte seinem Leben in Isolationshaft in Frauenfeld ein Ende, Portmann aber wollte kämpfen. Nicht mehr mit einer Flucht, sondern juristisch. Sein Naturell verhinderte eine frühzeitige Entlassung, er war nie bereit, eine Therapie anzutreten. Dies mit der Begründung, dass er nicht krank sei und alles, was er getan habe, bewusst getan habe. Er kritisierte auch, dass andere Häftlinge, insbesondere Sexualstraftäter, die Therapeuten «austricksen» und so die Freiheit erlangen konnten. Portmann wurde weiterhin als rückfallgefährdet eingestuft und hinter Schloss und Riegel gehalten.

Im Juli 2018 war sein langer Kampf erfolgreich. Man kam zum Schluss, dass bei ihm keine psychische Störung vorliege, die es zu behandeln gelte und sein Rückfallrisiko gering sei – er wurde freigelassen. Dass diese Entscheidung richtig war, beweist Portmann inzwischen Tag für Tag. Er gilt als ehrlicher, zuverlässiger Mitarbeiter, tritt vor Schulen auf, um von seinem Leben zu berichten und spendet einen ansehnlichen Teil seines Lohns für wohltätige Zwecke. In Corona-Zeiten kauft er systematisch Tickets für Kleinkulturevents und bezahlt stets den doppelten Preis, um die Kulturszene zu unterstützen.

Und im Alltag hat es Hugo Portmann zur Tradition gemacht, jeden Monat zwei teure Taschenmesser der Firma Victorinox an Menschen zu verschenken, manchmal Bekannte, manchmal Wildfremde wie einen freundlichen Busfahrer beispielsweise. Der Grund: Victorinox sei eine tolle Firma, die weiterhin in der Schweiz produziere und sozial zu den Angestellten sei. Erstaunlich, welches Bewusstsein ein Mann an den Tag legt, der 35 Jahre lang von der Gesellschaft ausgeschlossen war.

Portmann verweigerte eine Therapie – mit hohen Kosten für ihn.

Hugo Portmann war für ein Video-Interview bei «Die Ostschweiz» zu Gast, das hier geschaut werden kann:



«Meine Karriere ist mir völlig egal»

Marco Rima hat den schweren Weg gewählt. Er hat nicht wie viele Künstler in der Krise geschwiegen, sondern sich laut geäußert – mit Aussagen, die die einen begeistert und die anderen empört haben. Im Gespräch mit Rima über seine Entwicklung vom Volkskomiker zum Politaktivisten.

Interview: Stefan Millius, Bild: zVg

Marco Rima, Sie haben mit einem Videoclip von zu Hause aus begonnen und seither damit weitergemacht, die aktuelle Corona-Politik der Schweiz öffentlich zu kritisieren. Wann haben Sie erstmals vertieft über die Situation nachgedacht, wann kamen Zweifel? Gab es einen einzelnen Anlass oder einen Auslöser?

Ich war im Frühling in Australien. Ich liebe Australien. Die Menschen sind sehr entspannt und alles ist «easy going» – bis zu dem Tag, als plötzlich Corona die Titelseiten der Zeitungen dominierte. Meine lieben Aussies waren nicht wiederzuerkennen. Das «laid back» war wie weggeblasen und alle fürchteten um ihr Leben. Und als ich dann einen Monat später wieder in der Schweiz war und sich keines der Horrorszenarien bestätigte, begann ich, an den Massnahmen und Aussagen des Bundesrats und des BAG zu zweifeln – beziehungsweise ich war einfach froh, dass alles doch nicht so schlimm gekommen ist, wie man es uns, der Bevölkerung, weismachen wollte.

Und wie entstand der Wunsch, sich öffentlich zu äussern? Warum hielten Sie das für notwendig? Viele denken ja so, schweigen aber einfach.

Ich habe schon relativ früh erkannt, wie die Medien die Bevölkerung mit verstörenden Bildern und effektheischenden Schlagzeilen in Angst und Schrecken versetzen. Und deshalb habe ich mich entschieden, die Menschen mit einem «witzigen Post» auf Facebook aufzuheitern und sie zu motivieren, sich dem Leben

wieder mit Freude und Mut zuzuwenden. «Freude herrscht» war das Motto dieses Posts!

Ich nehme an, dass die Massnahmen auch Sie als Künstler und Kunstunternehmer getroffen haben. Wie und wie stark?

Die Massnahmen sind deshalb katastrophal, weil erstens kein Ende dieses «Irrsinns» abzusehen ist und deshalb das Planen einer Tour unmöglich wird. Und zweitens stellt sich die Frage, wie lange es wohl dauern wird, bis sich die Zuschauer wieder ins Theater zurücktrauen. Im Gegensatz zum Sport hat die Kultur keine Lobby. Und deshalb werden den vielen Tausenden von Künstlern, die um ihre Existenz bangen, vom Bundesrat auch keine Kredite à fonds perdu ausgesprochen.

Gab es nie Ängste, dass Sie mit Ihrem Engagement Ihrer Karriere schaden, dass Fans abwandern könnten, dass es in Zukunft für Sie schwieriger werden könnte?

Nein. Nie. Meine Karriere ist mir völlig egal. Es geht mir um meine Kinder. Sehen Sie, ich habe 59 tolle Jahre hinter mir. Ich habe gelebt, geliebt, die Welt gesehen, Menschen aller Couleur getroffen und freue mich über jeden schönen Tag. Und deshalb setze ich mich jetzt für unsere Kinder ein, dass auch sie ein Leben in einer freiheitlichen, demokratischen Gesellschaft führen und die Welt neugierig bereisen dürfen.

In den sozialen Medien oder bei Lesercommentaren von Onlinezeitungen sind die Meinungen über Ihre Aktivität gespalten. Wie sehen die Reaktionen aus, die Sie persönlich erreichen – und wie begegnen Sie diesen?

Ich habe über meine 40 Berufsjahre gelernt, mit Kritik umzugehen und die eine oder andere böse oder gehässige Bemerkung an mir abperlen zu lassen. Und schlussendlich ist jede Begegnung auch eine Begegnung mit mir selbst. Das heisst; ich begegne auch mir in der Freude, der Wut oder der Trauer meines Gegenübers.

«Es fragt sich, wie lange es dauert, bis sich die Zuschauer wieder ins Theater zurücktrauen.»

Marco Rima:

Ein Mann erfindet sich neu.



Und wenn ich diese Begegnungen als ein Geschenk annehme, wird es mir möglich sein, meinen Mitmenschen und auch mir mit Milde und Liebe zu begegnen. Hört sich komplizierter an, als es ist!

Wie gehen Sie persönlich mit den Schutzmassnahmen um, die Sie kritisieren? Halten Sie sich daran oder üben Sie quasi zivilen Widerstand?

Ich halte nichts von den Schutzmassnahmen, weil ich Händewaschen und Abstand halten schon immer gelebt und verinnerlicht habe. Es ist schlussendlich alles eine Frage von Anstand, Respekt und Mitgefühl – und das habe ich von meinen Eltern zur Genüge mitbekommen. Das sind eigentlich alles Binsenweisheiten, die man als Kind mitbekommen hat. Und was das Tragen von Masken anbelangt: Masken machen mich krank, weil ich von den Fusseln ständig husten muss und mir das Lächeln der Menschen fehlt. Ich trage keine Maske, aber halte dafür bei den Ängstlichen etwas mehr Abstand.

Sie beschränken sich nicht auf Videos, sondern beschäftigen sich mittlerweile fast durchgehend mit dem Thema, reisen durch die Schweiz, sammeln Informationen. Was treibt Sie an, was wollen Sie über persönliche Fragen oder Aufrufe hinaus in Zukunft zum Thema noch beitragen?

Wir stehen als Gesellschaft an einem Scheideweg. Ich stelle daher meinen Mitmenschen zwei Fragen: Wollen wir eine Gesellschaft sein, die auf Vertrauen und Eigenverantwortung baut? Oder wollen wir unsere Freiheit und die Freude am Leben aufgrund von Prognosen aufgeben, nur um etwas länger leben zu können? Ich persönlich vertraue den Menschen und bin der Meinung, dass wir aufpassen müssen, uns nicht vor dem Leben zu fürchten. Das Leben beginnt mit der Geburt und endet mit dem Tod. Die Aufgabe des Menschen besteht darin, die Zeit dazwischen gut zu nutzen. Ich sehe das sehr pragmatisch.

Werden Sie als Künstler aus dieser Situation erledigt oder gestärkt hervorgehen? Können Sie sich überhaupt den «alten» Marco Rima auf der Bühne noch vorstellen nach diesem Rollenwechsel?

Eine gute Sache hat diese Krise. Ich weiss, wer meine Freunde sind, und habe gestaunt, wer sich von mir, aufgrund meiner Meinung, abgewendet hat! Aber das ist so im Leben. Und ganz ehrlich, ich habe keine Ahnung, wie und wann ich wieder auf die Bretter, die «meine Welt» bedeuten, zurückkehre. Aber wenn es der liebe Gott so will, dass ich noch einmal auftreten darf, dann wird diese eine Aufführung bestimmt ein sehr emotionaler Moment in meinem Leben. Mit oder ohne Publikum! (lacht) Natürlich werde ich vor ganz vielen alten und neuen Fans spielen – Hauptsache, meine Kinder wollen mich noch einmal auf der Bühne sehen. Und auch die, die ich zwischenzeitlich verloren habe, werden zu mir zurückfinden. Und wissen Sie, warum? Weil ich das Leben liebe. So ist das, und das wissen sie alle, meine alten Pappenheimer!

Wie schätzen Sie das Verhalten anderer Künstler, Kabarettisten oder Komiker in dieser Zeit ein?

Es gibt viele von meiner Gilde, die auf meiner Seite sind. Andreas Thiel, Sibylle und Michael Mittermeier und viele andere. Aber schlussendlich muss jeder selbst entscheiden, was er glauben und leben will. Das gehört sich so in einer Demokratie. Aber natürlich freue ich mich über jeden, den ich von meinem Weg überzeugen kann. Es sind die Komiker, Musiker und Schauspieler, die die Menschen schlussendlich emotional wieder dazu bewegen können, ins Leben zu tauchen, sich selbst mit den Risiken anzufreunden.

«Ich habe über meine 40 Berufsjahre gelernt, mit Kritik umzugehen.»

Marco Rima im Videotalk

Marco Rima war zu Gast im Videotalk bei «Die Ostschweiz». Hier gelangen Sie direkt zur Sendung:



Vollbremsung bei voller Fahrt

«Der ‹Jägerhof› gehört in die Champions League St.Gallens. Jetzt hebt Agron Lleshi ab.» So kommentierte «Gault Millau» kürzlich. Und tatsächlich: Seit Lleshi den Betrieb 2016 übernommen hat, kam jedes Jahr ein «Gault Millau»-Punkt hinzu – und Anfang Jahr schliesslich der erste Stern. Doch was nützt eine solche Auszeichnung in Corona-Zeiten, wo selbst gestandene Betriebe ums nackte Überleben kämpfen müssen?

Interview: Marcel Baumgartner, Bilder: zVg.

Agron Lleshi, als Sie 2016 den «Jägerhof» in St.Gallen übernommen haben, war die Welt noch eine andere. Worauf legten Sie in der Anfangsphase Ihren Fokus?

«Mit dem ‹Michelin›-Stern im Februar ging es voll ab. Kurz darauf kam der Lockdown.»

Meinen Schwerpunkt setzte ich auf gute Produkte aus der Region und eine hohe Qualität der Küche. Dafür stand und stehe ich immer noch gern sechs Tage in der Woche am Herd. Freilich war vor Corona alles entspannter und unbeschwerter, man durfte sich noch

mit Handschlag begrüßen und hatte kein Problem mit Nähe.

Ihre Vorgängerin Vreni Giger hat während zwei Jahrzehnten die Messlatte in der Region ziemlich hoch gesetzt. Übt das damals für Sie einen gewissen Druck aus?

Druck bin ich gewohnt, schliesslich habe ich bei Vreni Giger gelernt und sieben Jahre ihre Küche geführt. Mit Druck kann ich ziemlich gut umgehen. Zur hohen Messlatte:

Ich bin stolz, dass ich bei einer solchen Köchin lernen durfte. Aber es freut mich heute, ehrlich gesagt, noch mehr, dass ich mir selber 17

Punkte und zusätzlich einen Stern erkocht habe. Natürlich habe ich am Anfang auch Fehler gemacht, aber daraus gelernt und mich weiterentwickelt. Heute stehe ich anders da als zu Beginn meiner Selbständigkeit.

Sprechen wir also über die Gegenwart. Mit welchen Zielen, mit welchen Vorstellungen sind Sie ins Jahr 2020 gestartet?

Der Start hätte nicht besser sein können mit all den Auszeichnungen. Ich war überglücklich und wollte und will natürlich beweisen, dass der Jägerhof die grosse Aufmerksamkeit, die er bekam, weiterhin verdient. Ganz wichtig war und ist mir, auch eine grössere und jüngere Kundenschaft für den Jägerhof zu gewinnen, weshalb ich die Preisgestaltung sanft auch für kleinere Budgets angepasst habe.





Jägerhof-Gastgeber Agron Lleshi:

«Hauptsache, das Stornieren hört auf.»

Nach dem guten Start kam im Frühling der Lockdown. Wie haben Sie diese Phase erlebt? Was ging in Ihnen vor?

Wie eine Vollbremsung bei voller Fahrt. Mit dem «Michelin»-Stern im Februar ging es voll ab. Kurz darauf kam der Lockdown. Aus und zu. Vonseiten der Gäste habe ich viel Zuspruch erhalten. Im Jägerhof habe ich renoviert und Torten für Freunde und Bekannte zum Symbolpreis gebacken. Auf Take-away wollte ich ansonsten nicht setzen, da die Qualität zu Hause auf dem Teller doch nicht ganz dieselbe ist.

Konnte die anschliessende «Beruhigung» im Sommer das Geschäft wieder ankurbeln?

Ja, es lief ab Mitte Mai wie geschmiert. Wir hatten zum Glück noch nie so gute Sommermonate im Jägerhof wie in diesem Jahr, seit ich mich erinnern kann.

Aktuell machen der Gastrobranche erneut Einschränkungen einen Strich durch die Rechnung. Beispielsweise dürfen nur noch maximal vier Personen an einem Tisch dinieren. Für das wohl enorm wichtige Weihnachtsgeschäft dürfte das einen Dolchstoß darstellen...

Die aktuellen Einschränkungen sind bitter, sie sind dramatisch. Wir verbuchen fast nur Absagen wegen der Beschränkung auf Vierertische. Das tut richtig weh. Das Weihnachtsgeschäft steht in den Sternen, das meiste ist storniert. Dabei könnte man 10 oder 20 Personen auf mehrere Tische verteilen und rotieren lassen, das ginge doch auch.

In welcher Art und Weise haben Sie auf die neuen Einschränkungen reagiert?

Wir haben die Karte angepasst und bieten jetzt neben dem Gourmetmenü, für das der Jägerhof steht, eine À-la-carte-Karte an. Gäste können daher bei uns auch Klassiker der gutbürgerlichen Küche essen, aber eben, sehr sorgfältig und fein zubereitet.

Wie und mit welchen Mitteln können Betriebe wie der Jägerhof in der aktuellen Phase am besten unterstützt werden? Ist der Kauf von Gutscheinen effektiv ein wirksames Mittel?

Gutscheine sind gut gemeint, aber das Beste ist, wenn uns die Gäste jetzt voll mit Buchungen unterstützen. Eine kleine Gesellschaft kann man auch auf zwei oder mehr Tische verteilen. Hauptsache, das Stornieren hört auf.

Niemand von uns kann abschätzen, wie lange wir noch mit angezogener Handbremse unterwegs sind. Ganz ehrlich: Bereitet Ihnen die Situation aus unternehmerischer Sicht Existenzängste?

Schon, zumal ich einer von wenigen Restaurateuren im Gourmetbereich bin, der keinen Sponsor hat und ich für meine Mitarbeiter verantwortlich bin. Entlassungen hat es aber bei uns keine gegeben und es stehen auch keine an. Hygiene und Abstand sind bei uns kein Problem, das bereitet keine Sorgen. Das wissen unsere Stammgäste auch.

Man kann durchaus sagen, dass auch ein Jägerhof zum kulturellen Gut von St.Gallen gehört. Wünschten Sie sich Unterstützung vonseiten der Politik?

Ja, der Jägerhof ist ein kulinarisches Aushängeschild der Stadt und es bleibt zu hoffen, dass uns die Politik dahingehend unterstützt, dass wir wirten können. Das heisst, dass die Restaurants in der Ostschweiz offen bleiben dürfen. Eine spätere Sperrstunde um Mitternacht wäre für uns noch besser als um 23 Uhr. Und sehr hilfreich wäre auch, wenn Tische für sechs Personen – oder mehr – zugelassen werden würden.

Schliessen wir mit einem Blick auf den kulinarischen Teil: Welche Kreationen stehen aktuell auf der Karte?

Ein saisonales Gourmetmenü unter anderem mit Zander, Speckrisotto und Randenvariation, Sepia-Spaghettini oder Reh sowie à la carte Leberli und Rösti oder ein Wiener Schnitzel vom Kalb.

«Gutscheine sind gut gemeint, aber das Beste ist, wenn uns die Gäste mit Buchungen unterstützen.»

Das nackte Überleben



Über Nacht alle Aufträge verloren

«In der Transportbranche zeichnet sich je nach Einsatzbereich ein ganz unterschiedliches Bild. Die Teilbereiche Lebensmitteltransporte, Stückgut, Teil- und Komplettladungsverkehre sowie Baustellentransporte unterliegt starken Schwankungen. Eine Stabilisierung der Gütervolumen ist nicht in Sicht. Mit Ausnahme der Lebensmitteltransporte liegen die Gütervolumen rund 15 bis 20 Prozent unter dem Vorjahr. Die un stetigen Transportvolumen verlangen nach noch mehr Flexibilität. Der optimale Einsatz von Personal und Fahrzeugen stellt eine grosse Herausforderung dar. Ganz schlimm sieht es hingegen im Bereich der Personentransporte aus. Den Car-Haltern fielen weg praktisch über Nacht sämtliche Aufträge. Auch nach allfälligen Lockerungsmassnahmen des Bundes wird es noch Monate dauern, bis das Vertrauen und die Reiselust der Leute zurück sind. Aktuell plant schlicht niemand eine Reise oder einen Ausflug mit einem Car. Für die Busunternehmer ist dies eine Katastrophe, es geht hier um Existenzen und das nackte Überleben.»

Martin Lörtscher, CEO der Hugelshofer Gruppe und Präsident der ASTAG Sektion Ostschweiz/FL, Frauenfeld



Die Veranstaltungsbranche ist vor dem Aus

«Die Zukunftsaussichten für die Veranstaltungsbranche sind wie die aktuelle Situation: rabenschwarz. Das Gros unserer Events sind Publikumsveranstaltungen zwischen 150 und 1000 Personen. Nach dem Wegfall dieser Events im Frühling waren dann auch alle im Herbst betroffen. Eine mehr als einjährige Vorarbeit wird somit nicht entschädigt und der notwendige Umsatz fällt in diesem Jahr um mehr als 90 Prozent zusammen. Betroffen davon sind auch Künstler, Techniker, Gastronomen und Dutzende weitere Betriebe. Die Events von diesem Jahr wurden auf 2021 und 2022 verschoben. Eine Planung von neuen Events ist aktuell nicht möglich. Wie wollen die notwendigen Partner und Sponsoren wissen, was noch kommt? Auch die Erfahrung mit durchgeführten Veranstaltungen mit Schutzkonzepten ist ernüchternd. Höhere Kosten, kaum Gäste und viel Missmut, dass wir jetzt überhaupt Veranstaltungen durchführen. Uns bleiben jetzt zwei Wege. Wir fokussieren uns weg von Veranstaltungen und hoffen, dass die betroffenen Lieferanten und Partner durch Bund und Kantone finanziell getragen werden. Oder wir setzen allen Massnahmen ein Ende und lernen, mit dem Virus zu leben.»

Ralf Huber, Inhaber der rhc event&management gmbh, Appenzell



Micarna zieht alle Schutzregister

«Während sich in Deutschland und den USA Infektionen in Schlachtbetrieben häuften, war es in der Schweiz eher ruhig – kein einziger Schlachthof musste wegen Corona geschlossen werden. Dafür gibt es gute Gründe. Bei der Micarna heisst einer davon «Task-Force Covid-19». Zusätzliches Personalrestaurant in der Cafeteria mit anschliessenden Zeltanbauten, Handschuh- und Maskendispenser, zusätzliche Kassastationen, Hunderte Quadratmeter Plexiglas, Desinfektionsdispenser, Plakate, laufend digitale und Print-Informationen und vieles mehr – die Task-Force Covid-19 der Micarna hat frühzeitig sämtliche Register gezogen und Massnahmen eingeführt, um dem Virus möglichst wenig Chancen zu geben. Dank diesen Schutzmassnahmen und einer rigorosen Durchsetzung des Konzeptes haben wir das Virus in den über 25 Betrieben der Micarna-Gruppe bisher unter Kontrolle. Dies hat der Micarna und den anderen Schlachtbetrieben auch grosses Lob aus Deutschland eingetragen: Die deutschen Medien berichteten ausführlich über unsere Schutzmassnahmen und unsere Erfolge bei der Bekämpfung des Virus. Wir hoffen, dass es so bleibt!«

Albert Baumann, Leiter Segment I der Migros-Industrie, Bazenheid

Nicht alle Branchen sind in gleicher Masse von den Corona-Einschränkungen betroffen. In vielen Sparten geht es aktuell aber effektiv ums nackte Überleben. In den nächsten Monaten dürften diesbezüglich noch einige Schreckensmeldungen auf uns niederprasseln. Sechs Personen aus sechs verschiedenen Segmenten nehmen Stellung zur aktuellen Situation.

Umsetzung: Marcel Baumgartner, Bilder zVg.



Mein grösster Respekt gilt dem Spitalpersonal

«Im Gesundheitswesen stehen wir an vorderster Front und erleben den Umgang mit der Pandemie sicher intensiver, aber auch kontroverser als andere Bereiche. Zu Beginn der ersten Welle wusste ich nicht, was uns erwartet. Die Entwicklung war beunruhigend. Am 12. März 2020 rief ich unseren Klinikkrisenstab zusammen noch vor dem Lockdown. Diese Zeit war teilweise surreal und paradox zugleich. Massnahmenpläne erstellen für die erste Welle und gleichzeitig Kurzarbeit einführen im gesamten Spital. Trotz vieler Unsicherheiten spürte ich maximale Unterstützung und Solidarität untereinander. Mein grösster Respekt gilt darum all unseren Mitarbeitenden und Ärzten. Als Optimistin sehe ich in der Pandemie mehr Chancen als Gefahren. Die Digitalisierung in der Gesundheitsbranche wird stärker vorangetrieben. Aber es werden uns auch Grenzen des Machbaren aufgezeigt. Dass wir als reiche Industrienation je einen Mangel an medizinischen Gütern und Medikamenten erleben würden, hätte vor einem Jahr niemand für möglich gehalten. Daran müssen wir nachhaltig arbeiten.»

**Andrea Rüttsche, Direktorin
Klinik Stephanshorn und
Hirslanden Klinik Am Rosenberg**



Tourismus trifft die zweite Welle härter

«Das Jahr 2020 ist in der Tat ein schwieriges Jahr, insbesondere für die Tourismusbranche. Aber nicht nur: Die gute Sommersaison hat dazu geführt, dass die Destination Thurgau Bodensee sich einen Platz auf dem Schweizer Tourismusmarkt hat erarbeiten können. Die Schweizer Bodenseeregion wird vermehrt als Reiseziel wahrgenommen. Um 11 % ist die Anzahl an Logiernächten im September im Vergleich zum Vorjahr gestiegen. Auch die Zahlen von Juli (+ 5.8 %) und August (+4.6 %) waren positiv. Den Schaden des Frühjahrs konnten einige Betriebe dank der guten Sommersaison beinahe beheben. Nun hat uns das Coronavirus aber wieder fest im Griff. Den Tourismus trifft es dieses Mal noch härter als in der ersten Welle. Die Margen in der Branche sind bekanntlich niedrig, die bereits im Frühjahr angezapften Reserven der Leistungsträger schmelzen weg. Hinzu kommt, dass das perspektivenlose Arbeiten demotiviert und entmutigt. Das Ende ist nicht in Sicht, der Winter muss überbrückt werden. Was bleibt, ist die Hoffnung, dass Kanton und Bund ihren Beitrag zur Bewältigung der Krise leisten und sich unsere touristischen Leistungsträger so bis im Frühling über Wasser halten können. Und dann wollen wir im nächsten Jahr an die positiven Erfahrungen dieses Sommers mit dem Schweizer Gast anknüpfen, darauf aufbauen und hoffentlich gestärkt aus dieser Krise hervorgehen.»

**Rolf Müller, Geschäftsführer Thurgau
Tourismus, Romanshorn**



Die Wirtschaft ist gelähmt

«Die ab dem 19. Oktober wieder verschärften und heute noch gültigen, unbefristeten Massnahmen sowie der nach wie vor nicht sichtbare Silberstreifen am Horizont machen die aktuelle Gesamtsituation äusserst schwierig. Eine Planbarkeit und ein Ausblick praktisch in allen Bereichen ist nahezu unmöglich. Die Angst vor einer möglichen Verschärfung der jetzt gültigen Massnahmen und die noch nicht abzuschätzenden wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Auswirkungen in den nächsten Jahren lähmen zusehends. Die Pandemie wird fundamentale Veränderungen in der Wirtschaft und in der Gesellschaft herbeiführen. Ein Umdenken der verschiedenen Prozesse und Strukturen wird unvermeidbar sein. Und doch braucht es auch Zuversicht, dass die Gesellschaft diese grossen Veränderungen meistert und auch die Unbeschwertheit und Lebensfreude der früheren Zeit wieder zurückkehrt.»

**Ralph Bleuer, Geschäftsführer der
Markwalder + Co. AG und
«Pro City»-Präsident, St.Gallen**

Die Impfung und die offenen Fragen

Ein in Rekordzeit entwickelter Impfstoff gegen das Coronavirus lässt viele Menschen hoffen, bei anderen löst er hingegen Ängste aus. Doch gibt es unabhängig von der Wirksamkeit und möglichen Gefahren und Nebenwirkungen noch viele weitere unge löste Fragen. Denn wer von der «Durchimpfung» der Gesellschaft träumt, muss zuerst zahlreiche andere Hindernisse aus dem Weg räumen. Die Produktion eines Impfstoffs ist das eine, die darauf folgende Impfstofflogistik das andere. In ihrem Beitrag zeigen Prof. Dr. Wolfgang Stölzle, Geschäftsführender Direktor des Instituts für Supply Chain Management an der Universität St.Gallen, und Ingrid Brányik, Vorsitzende der Geschäftsführung der Logistics Advisory Experts GmbH, einem Spin-off der Universität St.Gallen, am Beispiel von Deutschland auf, welche Aufgaben uns bevorstehen – und welche Steine aus dem Weg geräumt werden müssen, bevor man überhaupt damit beginnen kann.

Mehr zum Thema:





Einwurf

Liebe Lebende

Die Anrede kann man mit gutem Gewissen wählen. Wer diesen Text liest, erfreut sich mit grosser Wahrscheinlichkeit des Lebens. Aber nicht für immer. Ohne irgendjemanden über Gebühr in eine Depression zerren zu wollen: Das Leben ist endlich, unwiderruflich. Manchmal früher, manchmal später

Eine solche banale Wahrheit hat dem St.Galler Regierungspräsidenten und Gesundheitsdirektor, Bruno Damann, Kritik bis hin zu Rücktrittsforderungen eingetragen. Damann, ursprünglich Arzt und mit dem Tod vertraut, hatte im Zusammenhang mit der Corona-Situation darauf hingewiesen, dass wir diese Wahrheit vielleicht verlernt haben, dass wir den Gedanken, dass das Leben zwingend mit dem Tod verknüpft ist, verdrängen. Das wurde ihm als Zynismus, als Respektlosigkeit ausgelegt.

Die Wahrheit ist nie zynisch und schon gar nicht respektlos. Sie ist einfach, und das völlig wertfrei. Damanns Worte waren überfällig. In Zeiten, in denen viele Politiker offenbar bereit sind, alle gesellschaftlichen, kulturellen und wirtschaftlichen Errungenschaften zu opfern, um eine Statistik zu verschönern, sind sie sogar Gold wert.

Es geht keineswegs um die Frage «Geld oder Leben». Es geht um die Frage, ob der gesamten Gesellschaft das Leben verwehrt werden soll, um etwas einzudämmen, das bisher nicht einmal ansatzweise im prognostizierten Rahmen eingetroffen ist und vorwiegend Menschen am Ende des Lebenszyklus trifft. Kaum jemand spricht von den nachhaltigen Schäden, wenn das kulturelle Leben eingestellt, die soziale Interaktion untersagt und das unternehmerische Treiben erschwert wird. Auch das wird Opfer hervorbringen. Die aber werden vom Bundesamt für Gesundheit nicht statistisch erfasst. Sie verschwinden irgendwo im Zahlenwust anderer Register.

Stefan Millius



Coop



Aldi

Shopping Arena baut Angebot weiter aus

Die Shopping Arena im Westen von St.Gallen wird für ihre Besucherinnen und Besucher – insbesondere für Familien – noch attraktiver.

Coop optimiert sein Ladenkonzept und im Frühling steht die Eröffnung einer Aldi-Filiale auf dem Programm. Das führt zu einer einzigartigen Kombination, die ein weiteres Mosaikstein in einer klar definierten Strategie ist.

Die Shopping Arena verfolgt die vor Jahren eingeschlagene Strategie, durch gezielte Investitionen und Angebotserweiterungen das Einkaufserlebnis laufend attraktiver zu gestalten, konsequent weiter. So wurde unter anderem ein starker Fokus auf das Besuchersegment Familien geworfen, etwa mit der Eröffnung des grössten Indoor-Spielplatzes der Ostschweiz, dem «Bambolino», im Jahr 2017 oder jener des Spielwarengeschäfts Zolibolli 2018. Auch die Vergrößerung von H&M mit der Erweiterung der Kinderabteilung im Frühling 2020 und einige Monate später die Eröffnung des Familienrestaurants

«Die Optimierung des Mietermixes und Weiterentwicklung des Einkaufserlebnisses bleibt jedoch weiterhin ein Dauerthema.»

Coop zahlt auf diese Zielgruppe ein. Nun werden der Realisierung der auf Papier als «Strategie 2025» betitelten Zielsetzung, den Mietermix noch stärker auf die Familien auszurichten, zwei weitere Bausteine hinzugefügt.

Aldi zieht ein – Coop mit neuem Ladenkonzept

Einerseits modernisiert Coop aktuell seinen Megastore. Kundinnen und Kunden können sich ab Ende März auf ein neues Ladenkonzept und einen einzigartigen «Food-Marktplatz» freuen. Während der Umbauzeit zieht der Coop Supermarkt in ein Provisorium auf der ehemaligen Interdiscount-Fläche, so dass die Angebotspalette für die Besucherinnen und

Besucher bis zur Neueröffnung uneingeschränkt verfügbar bleibt. Andererseits eröffnet Aldi im Frühling in der Shopping Arena auf einer Fläche von 1400 Quadratmetern eine Filiale. Dies führt zu einer in der Ostschweiz einzigartigen Kombination von zwei attraktiven Food-Anbietern Tür an Tür, die die Besucherfrequenz weiter steigern und damit auch zu einer Bereicherung für das ganze Center führen wird.

Investitionen und Angebotserweiterungen

Die Attraktivitätssteigerung der Shopping Arena in allen Bereichen hat für die Center-Leitung seit jeher oberste Priorität. Durch kontinuierliche Shop-Umbauten nach den neusten Ladenbaukonzepten, die Durchführung von unterhaltsamen Familien-Events oder wie sich in den nächsten Wochen einmal mehr zeigen wird, mit einer attraktiven Weihnachtsbeleuchtung, soll das Einkaufserlebnis gestärkt werden.

Darüber hinaus wurden in den vergangenen Jahren auch laufend Investitionen in die Infrastruktur getätigt. Der Bau von neuen, modernen WC-Anlagen erfolgte ebenso wie die Umrüstung der Mall-Beleuchtung auf LED oder die Erneuerung des WLAN. Eine nächste grosse Auffrischung erhält im Jahr 2021 auch die Parkanlage in den Untergeschossen. Sie wird durch eine Sanierung deutlich an Attraktivität gewinnen.

Damit zeigt sich, die Shopping Arena wird sich auch in den nächsten Monaten und Jahren laufend erneuern. Für Center-Leiter Marc Schäfer ist dies unabdingbar, um im Markt bestehen zu können. Die einmalige Kombination «Stadion mit Mantelnutzung» mit starken Partnern wie IKEA und dem FC St.Gallen sowie vielen weiteren regionalen, nationalen und internationalen Brands sei das Erfolgsrezept für die Shopping Arena. «Die Optimierung des Mietermixes und Weiterentwicklung des Einkaufserlebnisses bleibt jedoch weiterhin ein Dauerthema», so Schäfer. Und er ergänzt: «Toll wäre es natürlich, wenn in der Shopping Arena eines Tages auch ein moderner Apple-Store eröffnen würde.»

Es wird neue Event- Formen geben



«Wenn ich diese Zeilen schreibe, am 11.11. (passendes Datum...), habe ich ca. acht Stunden Arbeit für Verschiebungen von zwei grossen Events hinter mir: Telefonate, Online-Besprechungen, zig Emails, Abklärungen und morgen geht es wohl so weiter. Die Lage ist verworren und die Devise heisse (NZZ), man dürfe sich «vom Irrsinn nicht anstecken lassen». Zwar war bei jenem «Irrsinn» von Wahrheit und Lügen, von Toleranz und Intoleranz die Schreibe. Der wahre Irrsinn liegt wohl darin, dass nichts mehr planbar ist in diesen Zeiten der «Unwirklichkeit». Corona legt uns lahm, lieb gewordene, wichtige Rituale wie Tagungen, Events, Feste, Jubiläumsfeiern sind nicht mehr möglich, Social Distancing, Homeoffice, Skype und Zoom beherrschen uns. Ich frage mich, was gewesen wäre, wenn uns Covid-19 vor zwanzig Jahren heimgesucht, zum Lockdown gezwungen hätte, ohne Skype, Zoom & Co? Undenkbar! Kam das Virus somit zur rechten Zeit? Gewagter Gedanke, dem ich einiges abgewinnen kann. Plötzlich entdeckten und schätzten wir das Hier und Jetzt, die Schweiz als Reisedestination, den Livestream und die Teams-Meetings als neue Rituale. Schön und gut, aber der Mensch braucht irgendwann wieder Begegnungen und persönlichen Austausch, sonst wird er noch irrsinnig. Unsere Event- und Kommunikationsbranche ist zwar nach wie vor im Lockdown – aber sie wird gestärkt aus dieser Krise herausfinden, denn diese Sehnsucht nach physischem Zusammentreffen wird wieder aufleben. Zusammen mit den neuen digitalen Instrumenten, die wir nun zur Genüge benutzt haben und die weiterentwickelt worden sind, wird es auch neue Event-Formen geben. Darauf freue ich mich.»!

Reinhard Frei, Inhaber freicom ag

Dies und vieles mehr erwartet die Besucherinnen und Besucher in der autobau erlebniswelt in Romanshorn. Geöffnet immer sonntags von 10–17 Uhr. Weitere Informationen und Onlinetickets: autobau.ch

Das Kultauto aus «Back to the future»

Wer kennt es nicht, das Auto aus den 80er-Jahren? Bekannt geworden durch den Hollywoodfilm «Back to the future» erlangte es weltweit Kultstatus. Der DeLorean DMC-12 wurde vor 40 Jahren auf den Markt gebracht. Die Produktion musste allerdings nach 21 Monaten und etwa 9000 hergestellten Fahrzeugen wieder eingestellt werden. Der DMC-12 hätte eigentlich ein Sportwagen werden sollen, der Ferrari, Porsche und Co. das Wasser reichen kann. Ein schwachbrüstiger Motor, Qualitätsprobleme und ein zu hoher Preis verunmöglichten dies jedoch. Nicht nur das Auto ist in der autobau erlebniswelt zu besichtigen, es gibt dazu auch einige spannende Hintergrundgeschichten zu erfahren.

Wussten Sie zum Beispiel, dass...

- ... John DeLorean mit Colin Chapman (Lotus-Gründer) zusammengespannt hat, um staatliche Gelder in Millionenhöhe einzusacken?
- ... die Werkzeuge zur Herstellung der Edelstahlkarosserie inzwischen auf dem Grund des Atlantiks als Anker für Fischnetze fungieren?
- ... die Produktionsfirma DeLoreans in Belfast hätte mithelfen sollen, die Gewalt in Nordirland einzudämmen?



Meilensteine.

Von Karrieren,
Wendepunkten und
Möglichkeiten.





Illustration: Esther Gloor / esthergloor.ch

Jeder Tag ist eine **Chance**

Es war ein harter Schicksalsschlag sowohl für die Familie als auch für die rund 75 Mitarbeitenden. Am 7. Juni 2019 verstarb René Suter, Hauptaktionär und Geschäftsführer der Auto-Zentrum-Gruppe, für alle unerwartet kurz vor seinem 59. Geburtstag. Das Unternehmen musste sich in der Folge neu aufstellen.

Die beiden Kinder, Fabienne Kuratli-Suter und Mirco Suter, beide bis dahin in leitenden Positionen bei der Auto-Zentrum West AG tätig, übernahmen gemeinsam seine Nachfolge in der Geschäftsführung. Im Gespräch erklärt Fabienne Kuratli-Suter, wie sie von heute auf morgen zum CEO wurde, welche Pläne damit in den Hintergrund rückten und wie sie die Tragödie als Chance packte.

Interview: Marcel Baumgartner, Bilder: Bodo Rüedi

Fabienne Kuratli, das Auto-Zentrum West in St.Gallen wurde massgeblich durch Ihren Vater René Suter geprägt. Welchen Bezug hatten Sie selbst als Kind zum Unternehmen?

Einen sehr starken. Ich bin mit dem Unternehmen aufgewachsen. Wir haben direkt daneben gewohnt und der Occasionsplatz war unser Spielplatz. Das Auto-Zentrum und dessen Entwicklung waren in der Folge dauernd ein grosses Thema in unserer Familie.

Das kann grundsätzlich zwei Reflexe auslösen: Entweder man möchte sich dereinst unbedingt davon entfernen und einen anderen Weg einschlagen, oder aber man möchte ebenfalls Teil davon werden.

Für mich war es keines der genannten Extreme. Mein Bruder Mirco ist seit 2006 im Unternehmen tätig, ich selbst seit 2010. Das hat sich von unserer Laufbahn her einfach so ergeben. Einerseits



bin ich ein sehr zielstrebigem Mensch, der, egal was er macht, erfolgreich sein möchte. Andererseits war einer meiner grössten Wünsche immer, eine eigene Familie zu gründen. Und für diese wollte ich gerade in den Anfangsjahren vollumfänglich da sein, weshalb ich mich nach der Geburt unseres ersten Kindes stark aus dem Unternehmen zurücknahm und schliesslich erst, als ich vor zwei Jahren zum zweiten Mal Mutter wurde, wieder auf ein Teilpensum von 40 Prozent aufstockte.

Was war in beruflicher und privater Hinsicht Ihre damalige Planung?

Für mich stand die Familie an erster Stelle. Meine Mutter hat mir das quasi vorgelebt. Sie war und ist immer für uns Kinder da, kümmerte sich voll und ganz um uns – das habe ich immer sehr geschätzt. Entsprechend wollte auch ich die ersten Jahre hauptsächlich meine Rolle als Mutter wahrnehmen. Mein Vater hätte gerne gesehen, wenn ich mit meinem Bruder künftig seine Rolle als Geschäftsführer übernommen hätte. Aber ich teilte ihm meine Bedenken mit, dass es schwer sei, gleichzeitig als Mutter wie auch als Geschäftsführerin einen guten Job zu machen. Für mich war der Entscheid also gefallen. Ich habe mich für meine Familie entschieden.

Und dann schlug am 7. Juni 2019 das Schicksal zu. Sie und Ihr Bruder wurden praktisch über Nacht zu den neuen Geschäftsführern. Haben Sie kurz gezögert, diesen Weg einzuschlagen?

Nein. Da gab es keine Alternative. Unser Vater war quasi ein Künstler mit einem gewaltigen unternehmerischen Talent. Er war in seiner Art aber auch chaotisch, was ich als seine rechte Hand ausglich, und ich behielt den Durchblick.

Sie waren gewissermassen die Struktur?

Von heute auf morgen ging so viel Know-how verloren, vieles war nicht niedergeschrieben. Aber dank jahrelanger Zusammenarbeit mit unserem Vater und der Unterstützung des Teams konnten wir in-nerhalb weniger Wochen wieder einen geordneten Betrieb sicherstellen.

«Wir wurden innerhalb kürzester Zeit gleich mehrmals auf die Probe gestellt.»

Sie sahen sich gegenüber Ihrem Vater, den Mitarbeitenden und Kunden in der Verantwortung?

Ja, ich konnte nicht einfach sagen: «Ich bin jetzt Mutter, ich bleibe zu Hause.» Ich muss zugeben, der Einstieg war extrem schwierig. Da genügten 100 Prozent nicht, es mussten 150 Prozent sein. Es war ein gewaltiges Volumen, jedes Detail sehr komplex. Wir sind anfangs wirklich geschwommen, haben uns einfach durchgekämpft. Zudem konnte ich auf die Unterstützung meines Mannes zählen. Glücklicherweise haben wir auch umgehend eine Nanny gefunden, die sich liebevoll um unsere Kinder kümmert.

Fabienne Kuratli:

«Da genügten 100 Prozent nicht, es mussten 150 Prozent sein.»





Nach welcher Zeit hatten Sie das Gefühl, den Kopf wieder über Wasser zu haben und durchatmen zu können?

Das ging zirka ein halbes Jahr. Die Herausforderung bestand ja nicht nur in der Abwicklung der internen Abläufe, sondern auch im Reagieren auf die extremen Umwandlungen in der Automobilindustrie generell. Schliesslich kam dann mit einem grossen Knall auch noch Corona hinzu. Wir wurden so innerhalb kürzester Zeit gleich mehrmals auf die Probe gestellt.

Wie hart hat der Lockdown im Frühling Sie getroffen?

Der Verkauf wurde komplett geschlossen. Alles lief nur noch kontaktlos ab. Die Werkstatt hingegen war gerammelt voll. Wir führten aber umgehend einen Schichtbetrieb ein, um auf einen allfälligen positiven Fall gewappnet zu sein. Im Grossen und Ganzen hatten wir Glück im Unglück. Der Juni war dann verkaufstechnisch sogar ein Spitzenmonat.

Worauf führen Sie das zurück?

Auf mehrere Faktoren. Einerseits gewannen wir im Juni sicherlich Kunden, die sich sonst in den Vormonaten ein Auto angeschafft hätten, jedoch darauf verzichteten. Andererseits verzeichneten wir auch Kunden, die nun statt in die Ferien in ein Fahrzeug investierten. Auch von Mitbewerbern wurde mir bestätigt, dass der Juni ihnen einen kurzfristigen Aufschwung bescherte.

Womit kann man sich heute denn grundsätzlich als Autogarage gegenüber der Konkurrenz behaupten? Geht es um die Produkte? Geht es um Dienstleistungen?

Schlechte Produkte gibt es im Gegensatz zu früher nicht mehr. Jedes Modell hat sicherlich seine Stärken und Schwächen, aber keines fällt vollkommen ab. Uns gibt es seit über 60 Jahren, entsprechend

verfügen wir auch über eine grosse Stammkundschaft. Diese schätzt den unkomplizierten und persönlichen Ablauf. Hier sind die Inhaber noch persönlich anwesend. Und vor allem gibt es bei uns immer für alles eine Lösung.

Sie vertreten die Marken Ford, Lotus, Jeep und Maserati. Gibt es bei all diesen Marken ein verbindendes Element?

Nein, eben genau nicht. Das sind alles Marken, die sich gegenseitig nicht konkurrenzieren, es gibt keinen gemeinsamen Nenner. Und so können wir mit unserem Angebot jedes Bedürfnis abdecken.

Sie haben vorher auch die Umwandlung der Automobilbranche angesprochen. Was kommt hier auf uns zu?

Es wird zu einem grossen Umschwung kommen. Neue Vertriebsformen und -kanäle werden erschlossen und der Onlineverkauf wird zunehmen, ebenso das Miet- und Share-Geschäft. Die Verlagerung auf Elektrofahrzeuge hält bereits Einzug.

Tätigt man solch grosse Investitionen, die ja auch noch mit Emotionen verbunden sind, dereinst wirklich auch virtuell?

Scheinbar ja. Tesla ist ein gutes Beispiel. Ein teures Produkt – und es wird online gekauft. Das wird zu Veränderungen bei der gesamten Abwicklungskette führen. Da die Margen grundsätzlich stetig kleiner werden, wird es vermutlich für die Zwischenhändler immer schwieriger.

Was bedeutet das für das Auto-Zentrum?

Wo steht es in 20 oder 30 Jahren?

Ist es kleiner aufgestellt – oder anders?

Das kann ich heute noch nicht sagen. Aber wir sind auf jede Richtung, die eingeschlagen werden könnte, vorbereitet. Unsere Planung beinhaltet sämtliche Optionen.

Das Auto-Zentrum hat sich ja schon in der Vergangenheit entsprechend breiter aufgestellt. So entstehen hier auch Neuentwicklungen und Spezialbauten. Wie wichtig ist diese Sparte in der Gesamtstrategie?

Damit haben wir uns differenziert und auch bestätigt, dass unser Leitsatz, wonach alles möglich ist, keine Floskel ist. Wir gehen mit solchen Spezialbauten mitunter auch ein Risiko ein. Wir investieren, in der Überzeugung, dass es sich auszahlt. Wir hatten und haben Erfolg damit. Man muss sich als Unternehmerin oder Unternehmer doch immer wieder etwas Spezielles einfallen lassen, um nicht in der allgemeinen Versenkung zu verschwinden. So verbinden wir hier beispielsweise auch regelmässig die Automobilität mit Comedy oder Musik. Oder wir führen unsere Kunden auf eine Renn- oder Offroadstrecke. Wir machen einfach andere, speziellere Sachen.

«Es wird zu einem grossen Umschwung kommen. Neue Vertriebsformen und -kanäle werden erschlossen und der Onlineverkauf wird zunehmen, ebenso das Miet- und Share-Geschäft.»

Damit liefern Sie mir das perfekte Stichwort, um auf Ihr Hobby zu sprechen zu kommen. Ihr Bruder ist Rennfahrer, Sie selbst geben sich als erfolgreiche Westernreiterin mit nur einem PS zufrieden. Wie kamen Sie zu diesem eher ungewöhnlichen Hobby?

Die Leidenschaft zu Pferden begleitet unsere ganze Familie, schon seit ich klein war. Als ich drei Jahre jung war, kauften wir das erste Pferd. Den Anstoss dazu gab meine Mutter, mein Vater fand erst später Gefallen am Reitsport – dann aber sehr engagiert. Wir verbrachten die meisten Wochenenden auf dem Turnierplatz. Und mein Vater baute sich – ganz der Unternehmer halt – rasch eine grosse Kundschaft in der Reiterszene auf.

Wie muss man sich diesen Sport, Westernreiten und die Szene vorstellen?

Es gibt zwölf verschiedene Disziplinen, wobei ich die Königsdisziplin Reining reite. Wir haben eher kleinere, wendige und sehr athletische Pferde. Sie sind wahre Supersportler, mit denen wir, ähnlich wie bei der Dressur, gewisse Manöver abhalten, lediglich aber alles im langsamen oder schnellen Galopp. Wir sind eine kleine, aber spannende Szene mit durchaus auch sehr bekannten Persönlichkeiten.

Wem zum Beispiel?

Diesem Sport Bekanntheit verschafft hat sicherlich die Familie von Michael Schumacher. Mit dabei sind aber auch viele andere Persönlichkeiten aus der Unternehmerwelt und dem Showbusiness.

Und Sie selbst konnten schon mehrere Erfolge verbuchen.

Ja, das kann man so sagen. Seit meiner Jugend reite ich im Spitzensport mit und durfte das Schweizer Team an World Cups in den USA und Australien vertreten. Seit ein paar Jahren konzentriere ich mich aber nur noch auf Europa. Vor wenigen Wochen konnte ich mir den «NRHA Breeders Futurity Champion»-Titel in Deutschland erkämpfen und somit meine Saison erfreulich beenden.

Nun haben wir über sehr verschiedene Bereiche gesprochen. Was noch fehlt, ist das Immobiliengeschäft, das Ihr Vater ebenfalls geführt hat. Welche Ziele haben Sie damit?

Das ist quasi ein zweites Standbein, das ich aber gezielt ausbauen werde. Mein Herz schlägt für Architektur und Immobilien, entsprechend ist das Ganze mein zweites Unternehmer-Baby, das ich mit Leidenschaft pflegen werde. Die Kunst ist es, an die richtigen Objekte heranzukommen, und entscheidend hierfür ist das Netzwerk.

Sie wollten sich auf Ihre Rolle als Mutter konzentrieren. Dazu haben Sie ein Hobby, das gepflegt

werden will. Nun sind Sie auch noch aktiv in der Geschäftsleitung in zwei Autogaragen und einer Immobilienfirma. Wie ist das zeitlich überhaupt möglich?

Es ist alles eine Frage der Organisation. Und diese würde ich zu meinen Stärken zählen. Mein Mann, ebenfalls Unternehmer, unterstützt mich sehr dabei. Für ihn hat sich natürlich auch sehr viel verändert, aber wir meistern das sehr gut zusammen.

Haben Sie nie das Gefühl, einem der genannten Bereiche zwischenzeitlich zu wenig Aufmerksamkeit schenken zu können?

Natürlich. Der Schicksalsschlag hat mich enorm geprägt. Ich habe mir geschworen, auf eine gute Work-Life-Balance zu achten. Und ich habe gelernt, dass man sich nicht so wichtig nehmen darf. Es dreht sich auch ohne einen weiter. Entsprechend ist es sinnvoll, auch Dinge abzugeben, einmal Nein zu sagen und sich auf das Wesentliche zu konzentrieren.

Für Sie als strukturierten Menschen dürfte das nicht immer einfach sein...

Das stimmt. Kontrollverlust war für mich immer etwas vom Schlimmsten. Aber spätestens mit Kindern lernt man ihn kennen – und damit umzugehen. (lacht)

Will man aber überall – bei der Familie, in der Firma und in der Freizeit – stetig und überall die Kontrolle haben, führt das zu einem gewaltigen Stress. Ich habe inzwischen gelernt, dass der Betrieb auch funktioniert, wenn ich auch mal nicht im Büro bin. Dafür bin ich unserem Team sehr dankbar.

Wie würden Sie sich selber beschreiben?

Ich bin eine positiv denkende Person, welche primär die Chancen sieht. Herausforderungen bringen mich weiter und stärken mich. Die Faktoren Mensch und Familie sind enorm wichtig. Letztlich bestimmen und prägen Emotionen unser gesamtes Leben. Auch meines.

«Mein Herz schlägt für Architektur und Immobilien, entsprechend ist das Ganze mein zweites Unternehmer-Baby.»

Von St.Margrethen nach St.Gallen

Innerhalb von sechs Jahrzehnten ist die heutige Auto-Zentrum St.Margrethen AG im Rheintal zu einem der bedeutendsten Autoanbieter über die Ostschweiz hinaus aufgestiegen. Der Start begann 1963 als Ford-Lokalhändler. Ein paar Jahre später erfolgte die Ernennung zum A-Händler. Eine ganze Reihe weiterer Ausbauphasen folgten Schritt für Schritt: um die Jahrtausendwende vorerst die Gründung der Auto-Zentrum West AG in St.Gallen mit Ford- und Lotus-Vertretung, dann die Integration des Smart- Areal inklusive Garage und schliesslich die Jeep- und Maserati-Vertretung. Damit verfügt die Auto-Zentrum West AG auf einer Fläche von über 32 500 Quadratmetern in St.Gallen und St.Margrethen über eine Palette von Topmarken, wie Ford, Jeep, Lotus und Maserati.

«Das ging komplett in die Hose»

Heute arbeitet Werner Günthör dort, wo seine Karriere ihren Anlauf nahm: An der Eidgenössischen Hochschule für Sport in Magglingen. Der grosse Mann aus Uttwil am Bodensee wurde vor 30 Jahren dreifacher Weltmeister im Kugelstossen und hat sich als Kugel-Werni einen Platz in der Schweizer Sportgeschichte erkämpft.

Text: Michel Bossart, Bild: KEYSTONE/Str

Seine sportlichen Grosserfolge erzielte er bereits vor 30 Jahren, doch noch heute ist der Kugel-Werni vielen (Ost-)Schweizern ein Begriff. Er ist dreifacher Kugelstoss-Weltmeister, Gewinner einer Olympia-Bronzemedaille, Europameister und dreimal wurde er Schweizer Sportler des Jahres.

Der Zweimetermann aus dem thurgauischen Uttwil wäre eigentlich gerne von Anfang an Sportlehrer geworden: «In der vierten Klasse hatte ich eine Lehrerin, deren Freund Sportlehrer war. Das war die Initialzündung», erinnert sich Günthör. Er sei schon immer sportlich gewesen, so wie sein Bruder, der in der Volleyballnationalmannschaft spielte. Doch nach der obligatorischen Schulzeit hatte Günthör keine Lust mehr auf Schule. Stattdessen absolvierte er eine Lehre als Sanitärinstallateur und stiess mit seinen sportlichen Ambitionen beim Lehrmeister – als Kanute selbst ein WM-Teilnehmer – auf grösstes Verständnis.

Glück im Unglück

Dass Günthör letztlich Leichtathlet geworden ist, ist auch Uttwil zu verdanken: «Wir hatten lediglich einen Turn- und einen Hockeyverein», sagt der 59-Jährige. Hockey habe ihn schon interessiert und ab 12 Jahren hat er es auch während zwei Jahren ausprobiert, doch «ich war immer

auf Leute angewiesen, die mich nach Weinfelden ins Training fuhren», fährt er fort. Auch für den Fussball hätte er nach Romanshorn ins Training gehen müssen. Grund genug, einfach bei der Leichtathletik zu bleiben.

«Bis 20 habe ich alle Disziplinen geübt und wollte eigentlich Speerwerfer werden», sagt er. Damals kamen die besten Speerwerfer aus Deutschland und Günthör liess sich während eines Trainingslagers von den deutschen Profis checken. Die Trainer beschieden ihm, dass er kein typischer Speerwerfer, sondern eher fürs Kugelstossen gemacht sei.

Sie sollten Recht behalten: Nach seinem Lehrabschluss rückte Günthör 1981 nach Magglingen in die heutige Eidgenössische Hochschule für Sport ein und überraschte 1983 alle mit seiner unerwarteten Qualifikation für die Weltmeisterschaften in Helsinki. Günthör lacht: «Mein Trainer hatte schon Ferien in Griechenland gebucht und ich wurde so nebenbei vom Zehnkampftrainer mitbetreut.»

«Das ging in die Hose»

Wichtige Meilensteine in seinem Leben waren die sportlichen Grossanlässe. «Als ich mit 23 Jahren zum ersten Mal an die Olympischen Spiele nach Los Angeles durfte, war das schon sehr eindrücklich.» 90 000 Zuschauer, das war für den jungen Schweizer, der schon als Kind zum Vater gesagt hat, dass er mal an den Olympischen Spielen teilnehmen werde, definitiv eine ganz neue Erfahrung. Vier Jahre später gewann er in Seoul die Bronzemedaille und weitere vier Jahre später wäre er bereit für Gold gewesen. Doch wie so oft im Sport liegen Lust und Frust sehr nahe beieinander. «Barcelona war die grosse Enttäuschung meines Lebens», resümiert er. Im Vorfeld brachte der «Spiegel» einen Artikel über Doping in der Leichtathletikszene. «Das

«90 000 Zuschauer, das war für den jungen Schweizer definitiv eine ganz neue Erfahrung.»



Kugelstosser
Werner Günthör:

«Es menschelt
überall.»

hat eingeschlagen wie eine Bombe. Wir hatten überhaupt keine Ruhe mehr zum Trainieren», sagt er und fügt an: «Am Wettkampftag bin ich in den Bus gestiegen, der mich zum Stadion hätte bringen sollen. Doch der Busfahrer hat sich verfahren, wir kamen viel zu spät an. Ich musste quasi vom Bus direkt zu den Kugeln rennen und werfen. Das ging komplett in die Hose.»

Nein, in Einzeldisziplinen spielen Glück und gute Beziehungen keine allzu grossen Rollen: «Ich war später Nationaltrainer, da ging es mir

nur um die Leistung.» Das sei vielleicht anders als bei Mannschaftssportarten, wo die Leistungen des Einzelnen nicht ganz so klar messbar seien wie beim Kugelstossen. «Klar, es menschelt überall», räumt er ein, aber das grösste Glück sei sowieso, eine gute Gesundheit zu haben. «Das ist das Allerwichtigste. Wer dann seine Ziele beharrlich verfolgt, der kann das Glück etwas auf seine Seite zwingen.»

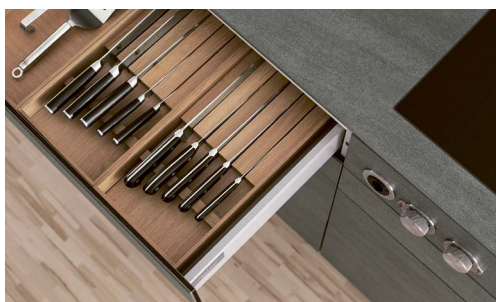
«Barcelona war die
grosse Enttäuschung
meines Lebens.»

Migrosklubschule



Design, Handwerk und Herzblut.

Das sind die Zutaten,
die unsere Küchen
einzigartig machen.
Sprechen Sie mit uns
über Ihre Traumküche.



B A U M A N N
Der K ü c h e n m a c h e r



Baumann AG Der Küchenmacher
St. Leonhardstrasse 78,
9000 St. Gallen, 071 222 6111
www.kuechenbau.ch



Frohe Weihnachten

Herold Taxi AG | 071 2222 777

Aufgeben? Niemals!

«Mein Weg und mein Ziel ist es nicht, auf der Welle mitzuschwimmen, wie es die anderen machen.» Diese Aussage stammt von Catrin Heyne. Die Wahl-Ostschweizerin mit ihren platinblonden Haaren polarisiert. Und sie hat klare Ziele, wie sie schon im TV-Format «Goodbye Deutschland» unverblümt zu verstehen gegeben hat. In erster Linie will sie mit viel Fleiss und noch mehr Ausdauer vor allem eines erreichen: dass jeder weiss, wer Catrin Heyne ist. Im grossen Interview mit «Die Ostschweiz» erzählt sie, wie sie das erreichen will.



Eine Frau, die weiss, was sie will
Catrin Heyne im grossen Interview



«Die Kulturunterschiede haben mich überrascht»

Seit September gibt es die «OST», die Fachhochschule der sechs Ostschweizer Kantone und des Fürstentums Liechtenstein. Daniel Seelhofer ist ihr Rektor. Seine Aufbauarbeit an der neuen Institution hat allerdings schon ein Jahr früher begonnen. Seelhofer im Gespräch über den Start, die kulturellen Herausforderungen – und was alles entstehen soll.

Interview: Stefan Millius, Bild: zVg.

Daniel Seelhofer, es ist zugebenermassen früh für eine vertiefte Analyse, aber wie sieht nach einem Jahr in dieser Aufgabe Ihre persönliche Kurzbilanz aus?

Sehr positiv. Wir haben in diesem Jahr bisher alles erreicht, was wir uns vorgenommen hatten – trotz der schwierigen Situation. Dies ging allerdings nur, weil alle Mitarbeitenden äusserst kompetent und engagiert mitgezogen haben.

Wenn es Einzelbeispiele gibt: Was kam für sie anders als erwartet, was hat Sie positiv überrascht, was negativ?

Was mich schon etwas überrascht hat, war das Ausmass der Unterschiede zwischen den drei ehemaligen FHO-Teilhochschulen – kulturell, aber vor allem auch rechtlich. Das hätte ich in dieser Form nicht so ausgeprägt erwartet, obwohl ich darauf eigentlich vorbereitet war. Sehr positiv überrascht hat mich, mit welchem Engagement und welcher Kompetenz unsere Mitarbeitenden sich trotz der extrem hohen Arbeitslast eingebracht haben. Dafür bin ich auch sehr dankbar.

Ist die OST angekommen? Bei potenziellen Studenten, aber auch beim Volk und bei der Wirtschaft?

Die OST ist auf dem Weg. Auf gutem Weg, würde ich sogar sagen, auch wenn noch ganz viel getan werden muss. Bis die OST aber wirklich angekommen ist, wird es noch einige Zeit dauern – das ist in Fusionen natürlich immer

so. Ich denke, bei den Mitarbeitenden ist sie auf diesem Weg schon weiter, weil diese natürlich auch viel näher am Prozess sind. Bei den Studierenden stellt sich die Frage meines Erachtens jedoch auch weniger. Wer unter einer der ehemaligen Marken FHS, HSR oder NTB begonnen oder abgeschlossen hat, ist dieser emotional sehr verbunden und wird es wohl auch bleiben. Wer bereits unter OST eintritt, wie die diesjährigen Erstsemestrigen, hat diesen Bezug zu früher nicht – das hat auch mit der beschränkten Verweildauer der Studierenden an der Hochschule zu tun. Bei unseren Praxispartnern scheint der Wechsel kaum Probleme ausgelöst zu haben – sie können ja auch weiterhin mit den gleichen kompetenten Instituten zusammenarbeiten. Aber natürlich waren die früheren Marken in der Bevölkerung stark verankert, und da müssen wir noch viel tun, um bei ihr irgendwann einen ähnlichen Stellenwert einnehmen zu können.

Wie entwickelt sich die gemeinsame Kultur, die es zu entwickeln gilt? Und wie sieht die Arbeit daran im Alltag aus?

Sie geht schrittweise voran. Sehr stark erschwerend ist natürlich, dass wir uns Coronabedingt kaum persönlich sehen können. Um eine gemeinsame Kultur zu entwickeln, muss man die Leute aber zusammenbringen. Dies wird also schon noch eine Weile dauern. Wir versuchen, dem zumindest durch regelmässige Kommunikation über alle möglichen Aspekte des «OST-Werdens» entgegenzuwirken. Ich nehme es so wahr, dass wir zumindest auf gutem Weg sind, in den wichtigen Bereichen ein gemeinsames Verständnis zu entwickeln – eine der Grundlagen für eine gemeinsame Kultur.

Sie haben in einem Interview gesagt, die OST werde an Tempo zulegen müssen. Wo überall, und ist das bereits sichtbar?

Ich glaube schon, wobei das natürlich nicht nur auf mich zurückzuführen ist. Wie schon erwähnt, zieht die ganze Organisation wirklich exzellent mit. Sichtbar wird das erhöhte

«Um eine gemeinsame Kultur zu entwickeln, muss man die Leute zusammenbringen.»

Tempo etwa in der Umsetzung der kantonalen IT-Bildungsoffensive, wo wir unseren deutlichen Rückstand, der noch vor einem Jahr bestand, nun wettgemacht haben. Ein anderes Beispiel sind die neuen sowie die zusätzlich an anderen Standorten angebotenen Studiengänge, welche wir 2021 einführen.

Wachstum ist sicher eines der Ziele, und dazu braucht es neben Qualität auch gewisse «verkäuferische» Massnahmen – tue Gutes und sprich darüber. Kommt das erst später oder kann man die Eigenvermarktung jetzt schon intensivieren?

Wir haben sehr viele «Baustellen», an denen wir gleichzeitig arbeiten. Kommunikation und Marketing sind sicher zwei davon. Die Teams haben sich da aber massiv ins Zeug gelegt. Ich denke, die kommunikative Begleitung des OST-Starts ist uns gut gelungen. Das Medienecho war aus unserer Sicht zufriedenstellend und die Reaktionen positiv. Nun müssen wir mit geeigneten Massnahmen dafür sorgen, dass wir die gewünschte Anzahl Studierende von uns überzeugen können. Und wie jede Hochschule müssen wir ganz grundsätzlich weiter daran arbeiten, die exzellente Arbeit, die bei uns geleistet wird, auch nach aussen noch sichtbarer zu machen.

Die Nähe zur HSG kann man positiv auslegen, man ist so Teil eines grösseren Bildungskomplexes. Gleichzeitig wirft eine bekannte Universität auch Schatten. Welche Einordnung stufen Sie als bedeutsamer ein?

Aus meiner Sicht profitieren wir von der Universität, sowohl durch die Bekanntheit als Bildungsstandort, welche St.Gallen durch sie erlangt, als auch durch den fachlichen Austausch. Wir arbeiten auch auf verschiedenen Stufen gut zusammen, etwa im Joint Medical Master.

Die Schaffung der OST war ein grosser Meilenstein, neue Studiengänge waren kleinere Meilensteine – was zeichnet sich für die nähere Zukunft ab?

Ganz grosse Würfe sind eher nicht zu erwarten. Wir wollen einerseits die Fusion sauber abschliessen und die nötige institutionelle Akkreditierung erreichen und andererseits weiter an der kontinuierlichen Verbesserung unserer Angebote und Prozesse arbeiten. Aber sicherlich werden wir unter anderem durch die Umsetzung der IT-Bildungsoffensive im Bereich der Digitalisierung einen weiteren Schritt vorwärts machen. Die Kompetenzen, die wir in diesem Bereich schon haben und weiter aufbauen, kommen direkt der Wirtschaft und Gesellschaft zugute.

«Wer unter einer der ehemaligen Marken FHS, HSR oder NTB begonnen oder abgeschlossen hat, ist dieser emotional sehr verbunden.»



Daniel Seelhofer:

«Wir haben bisher erreicht, was wir uns vorgenommen hatten.»

Der Mann, der zur «Marke» wurde



Hüppi im Porträt
Lesen Sie hier,
was seine Karriere
ins Rollen brachte.





Über den Mann gibt es viel mehr zu berichten als von seiner Energie, die er aktuell in den FC St.Gallen steckt und die ihn vorgängig als Sportreporter schweizweit bekannt machte. Beide Bereiche haben das Leben des einstigen Jus-Studenten enorm geprägt – und tun es noch immer. Matthias Hüppi ist einer, der emotional an die Sache herangeht und 24 Stunden auf Empfang ist. Wieso sein Wechsel zum FC SG mutig war und inwiefern am Anfang von Hüppis Medienkarriere ein Brief und eine Portion Glück eine grosse Rolle spielten, erklärt er gegenüber «Die Ostschweiz».

Vom WEF an die Spitze des Fürstentums

Katrin Eggenberger ist 38 Jahre alt und seit einem Jahr Ministerin für Äusseres, Justiz und Kultur im Fürstentum Liechtenstein. Die liechtensteinisch-schweizerische Doppelbürgerin war erfolgreiche Synchronschwimmerin, Bankerin, Stabschefin, hat einen Dokortitel der Universität St.Gallen in Staatswissenschaften und hat für ihren Erfolg stets hart gearbeitet.

Text: Michel Bossart, Bild: zVg.



Parallel bewarb sie sich bei WEF-Gründer Klaus Schwab, wurde seine Stabschefin, zog nach Genf und reiste mit ihm durch die ganze Welt.

Als das Telefon vor etwas mehr als einem Jahr klingelte, befand sich Katrin Eggenberger gerade in den Vereinigten Staaten: Als eine von weltweit 16 Personen absolvierte sie das World-Fellows-Leadership-Programm an der Yale University. Dieses wiederum wurde ihr von ihrem damaligen Arbeitgeber, WEF-Gründer und Vorsitzender Professor Klaus Schwab, dessen Stabschefin sie war, im Rahmen ihrer Anstellung ermöglicht. Doch nach diesem Telefonat sollte alles sehr schnell ganz anders werden. Am Telefon war nämlich ein Vertreter der «Schwarzen», wie die FDP, die Fortschrittliche Bürgerpartei im Fürstentum Liechtenstein, genannt wird. Die Anfrage war keine geringere als danch, ob sie sich vorstellen könne, Regierungsrätin in Liechtenstein zu werden. Das Telefonat sei zwar zeitlich etwas unpass gekommen, aber selbstverständlich sei es ihr eine «Ehre und eine grosse Freude» gewesen, wie die damals nicht politisch aktive Eggenberger heute sagt.

Mütterlicherseits stark politisch verwurzelt

Mit der Wahl durch den liechtensteinischen Landtag, der Ernennung durch S.D. Erbprinz

Katrin Eggenberger:

«Ich habe für alles, was ich erreicht habe, immer hart gearbeitet und auf vieles verzichtet.»

Alois und der Vereidigung durch Regierungschef Adrian Hasler ist die 38-Jährige nun seit dem 11. November 2019 Ministerin für Äusseres, Justiz und Kultur des Fürstentums Liechtenstein.

Obschon ihre liechtensteinische Mutter aus einer engagierten «schwarzen» Familie stammt, hatte Eggenberger bis zu ihrer Wahl nicht aktiv politisiert. «Als Kind haben mich Zahlen begeistert und ich wollte einmal etwas in diese Richtung werden. Oder Flugbegleiterin, weil ich auch gerne reiste...», sagt die ehemalige Synchronschwimmerin lachend.

Gelandet ist sie nach der Wirtschaftsmittelschule und dem Finanzstudium an der Universität Liechtenstein zuerst bei zwei der bekanntesten liechtensteinischen Banken und war zuletzt Direktionsmitglied bei der ältesten Schweizer

Privatbank. Doch eigentlich ist es fast unmöglich, Eggenbergers Lebenslauf chronologisch herzuleiten: «Viele Sachen liefen bei mir parallel – so habe ich während meines Grundstudiums immer gearbeitet, bis 2008 professionell Sport betrieben und mich auch nach dem Studium berufsbegleitend stets international weitergebildet.»

Lehrreiche Jahre bei WEF-Gründer Schwab

Nach elf Jahren in der Finanzindustrie hinterfragte Eggenberger ihr berufliches Leben: «Ist es das, was ich die nächsten 30 Jahre wirklich machen möchte?» Nein, war es nicht. Auf sie warte etwas anderes, war sie 2014 überzeugt und entschied sich, in den akademischen Lehrbetrieb zurückzukehren, und begann, für ihre Doktorarbeit in Staatswissenschaften an der HSG zu forschen. Parallel bewarb sie sich bei WEF-Gründer und -Vorsitzendem Professor Klaus Schwab, wurde seine Stabschefin, zog nach Genf und reiste mit ihm durch die ganze Welt. «Diese Zeit war unglaublich lehrreich und prägend», schwärmt Eggenberger. Sie habe unzählige Menschen kennengelernt und mit den wichtigsten Leuten aus

Politik und Wirtschaft zu tun gehabt. Das komme ihr als liechtensteinischer Aussenministerin nun zugute. Und so sei es oft ein «Hello, nice to see you again!», wenn sie nun in offizieller Mission für Liechtenstein unterwegs sei.

Auf die Frage, ob bei ihrer Karriere auch der Faktor Glück eine Rolle gespielt habe, reagiert Eggenberger leicht verwundert: «Gerade von Frauen höre ich oft, dass der Faktor Glück eine wichtige Rolle in ihren Lebensläufen gespielt habe. Doch ich habe für alles, was ich erreicht habe, immer hart gearbeitet und auf vieles verzichtet.» Man müsse im Leben aktiv für sich entscheiden, welche Kompromisse man eingehen wolle. Wenn man für eine Aufgabe oder ein Ziel wirklich brenne, dann sei man ohnehin pausenlos am Ball, so, wie sie es auch jetzt als Regierungsrätin wieder sei. Und so betont sie: «Ich habe mich stets mit allem, was ich tat, voll und ganz identifiziert und aktuell ist es ein begeisterndes Privileg, dem Land mit vollem Elan dienen zu dürfen.»

Das Telefonat sei zwar zeitlich etwas unpass gekommen, aber selbstverständlich sei ihr eine «Ehre und eine grosse Freude» gewesen.

Anzeige

MUT HEISST SELBST ERFOLGSREZEPTE SCHREIBEN

Der erste Schritt zum Erfolg ist der Mut, etwas zu wagen. Als starke Partnerin halten wir Ihnen den Rücken frei, schauen voraus und sichern Sie im Falle eines Falles ab. Damit Sie sich auf Ihr Kerngeschäft konzentrieren können.

allianz.ch/unternehmen

Allianz 

Man weiss nie, was man kriegt

Wenn es um Fügungen im Leben geht, wird gerne das berühmte «Pralinenschachtel»-Zitat von Filmfigur Forrest Gump in die Runde geworfen. Und in der Tat, bei gewissen Weggabelungen kann die getroffene Entscheidung, welche Richtung man einschlägt, über «süss» oder «bitter» entscheiden. «Die Ostschweiz» fragte verschiedene Persönlichkeiten, welche Meilensteine sie rückblickend als entscheidend für den weiteren Verlauf ihrer Karriere betrachten.

Umsetzung: Marcel Baumgartner, Bilder: zVg.



Richtiger Einstieg in die «Krise»



«Ich wollte mehr! Mit 35 Jahren habe ich es gewagt, meinem Leben nochmals eine ganz neue Richtung zu geben. Nach 15 Jahren als biomedizinische Analytikerin in verschiedenen Spitälern unterwegs, zuletzt als Cheflaborantin, war mir klar, dass ich die gläserne Decke erreicht hatte. Ich entschied mich noch einmal, eine Ausbildung zu machen, kandidierte als Exekutivpolitikerin

und wurde gewählt, begleitete meine Kinder in die Berufswelt und stieg bei der GU Sicherheit & Partner AG ein. Das war vor über elf Jahren und heute stehe ich dieser als CEO vor. Ich bin als Krisenmanagerin in Unternehmen unterwegs, mein Alltag ist anspruchsvoll und hochspannend, es ist nie langweilig und ich lerne mit jedem Krisenfall Neues dazu. Mein Entscheid war richtig.»

**Bettina Zimmermann, CEO /
Krisenmanagerin, GU Sicherheit & Partner AG, Wil**

Verzicht gehört dazu

«Ein entscheidender Meilenstein war meine sportliche Karriere in meinen Jugendjahren. Ich lernte Ziele zu setzen, diese mit Freude und Elan verbunden zu verfolgen. Oder ich musste schmerzliche Niederlagen verarbeiten. Erfolg zu ernten heisst auch gleichzeitig auf vieles verzichten zu müssen. Diese Erfahrungen werden mich mein Leben lang in jeglichen Bereichen, sei es im Unternehmen oder in der Politik, begleiten. Da ich mich heute in der Unternehmung sowie

auch politisch betätigt weiss ich, es gehört auch immer ein Quäntchen Glück und vielleicht sogar manchmal etwas Zufall dazu. Diese Kombination mit dem eisernen Glauben daran, sich zutrauen, neue Wege einzuschlagen und sich dabei neuen, noch unbekanntem Herausforderungen zu stellen.»



**Diana Gutjahr, SVP-Nationalrätin und
CEO der Ernst Fischer AG, Romanshorn**

Ohne Branchenkenntnisse ins Geschehen

«Markant, einschneidend und sehr bewusst – wagte ich einen grossen Sprung: Ausgestattet mit dem Bildungsrucksack als Pädagogin und mit Führungserfahrung, aber ohne Branchenkenntnisse ins Getränkebusiness einzusteigen war der entscheidende Meilenstein nicht nur meines persönlichen Lebens, sondern auch für die Goba. Das Unternehmen zum Blühen zu bringen war die stetig wachsende Herausforderung der folgen-

den Jahre. Es brauchte Mut, Gestaltungskraft und Risikobereitschaft, um viele weitere Meilensteine zu setzen, wie Flauder und die Flauderei zu entwickeln, die Manufaktur zu professionalisieren, den Standort Bühler mit Lager und Logistik einzurichten und das Generationenprojekt der Neubauten im Gontenbad zu realisieren.

Zur unverwechselbaren Goba-DNA, die wir schaffen durften und die wir wie einen Schatz hüten, flog mir ein Zitat zu (von Wilhelm Schmid, Sonntagszeitung, 8. November 2020): «Wir sollten uns wohnlich im Garten am Rande des Abgrunds einrichten.»



Gabriela Manser, CEO der Goba AG, Gontenbad



Ungewöhnliche Laufbahn



«Von klein auf war für mich klar: Ich will Servicefachangestellte werden und danach die Hotelfachschule absolvieren. Meine Schwester lernte Damenschneiderin. Meine Eltern fokussierten weiterhin auf die stete Modernisierung unseres Sägewerks. Ganz im Hinblick darauf, dass sich ein gut ausgebauter Betrieb besser verkaufen lässt als ein nicht zeitgemässer Maschinenpark.

Die Lehre habe ich gemacht, danach die technische Berufsmaturität. Dann kam der Wendepunkt: Wir sprachen zum ersten Mal in der Familie darüber, ob ich in die elterliche Unternehmung einsteigen möchte. Von da an war für mich klar, ich mach's. Ich besuchte danach die Holzfachschule in Biel und bin seither in der Holzbranche unterwegs. Im Jahr 2011 übernahm ich die Firma und führe in der Zwischenzeit 45 Mitarbeiter an

zwei Standorten. Die ungewöhnliche Laufbahn hat sich nur positiv ausgewirkt. Durch die Lehre in der Gastronomie konnte ich mir mit Wochenendjobs das Studium finanzieren, kenne den Umgang mit den verschiedensten Menschentypen und habe gelernt, zu dienen.»

Maria Brühwiler, Geschäftsführerin der Brühwiler Sägewerk AG, Wiezikon



Steine in den Meilen

Lesen Sie hier den gesamten Bericht von Regierungsrat Yves Noël Balmer.



Keine Karriere angestrebt

«Karriere... Ein Begriff, den ich nicht mit mir in Verbindung bringe. Typisch für meine «Karriere» ist, dass ich nie eine solche angestrebt habe. So ist auch mein Weg – vom Volkswirtschaftsstudium zur Biozertifizierung über die Wirtschaftsförderung bis zur CSP und damit Beratung rund um Organisation und Informatik – nicht gradlinig. Wenn

mir etwas Spass macht, mich interessiert und fordert, nutze ich gerne Chancen. Trotzdem – oder gerade deshalb – bin ich aktuell am richtigen Ort: Der CSP-Teamspirit ist einzigartig und es macht mir auch nach über zwölf Jahren noch Spass, Projekte und Kunden erfolgreicher zu machen.»



Michèle Mégroz, CEO der CSP AG, St.Gallen

Von Kreativität und Verantwortung



«Ende der 90er-Jahre bekam ich per Zufall die einmalige Gelegenheit, eine komplett eingerichtete Werkstatt eines bekannten Goldschmiedes zu erwerben. Heute bin ich sehr froh darüber, dass ich mich damals getraut habe, mein gesamtes Erspartes einzusetzen, um diesen Weg zu gehen. Dies war mein erster Schritt in meine berufliche Selbständigkeit und das Verwirklichen meines Jugendtraumes.

Dieser Entscheid veränderte mein Lebensgefühl äusserst positiv! Meinen Ideen wurden keine Grenzen mehr gesetzt, ich durfte meine Kreativität ausleben und umsetzen, was mir natürlich enorme Freude bereitete. Andererseits war ich zugleich verantwortlich dafür, dass ich Kunden für meine Entwürfe und Unikate begeistern konnte. Ein gewisser Druck tat mir gut und spornte mich zu Fleiss und Ausdauer an.»

Sara Iseli, Inhaberin der Goldschmiedewerkstatt Sara Iseli GmbH, St.Gallen



Mut zur Selbständigkeit
Lesen Sie hier den gesamten Bericht von Sara Iseli.

Es folgt die dritte Generation

«RLC wurde 1961 durch meinen Vater Franz Ladner und Ruedi Rausch gegründet. Ich stieg 1984 bei RLC ein und fasste 1993 den Entscheid, das Unternehmen in der zweiten Generation weiterzuführen. Die Komplettübernahme erfolgte im Jahr 2000 und damit der entscheidende, wenn auch logische Schritt in meiner Laufbahn. Wir durften ein etabliertes Büro in einem schwieri-

gen Marktumfeld weiterentwickeln. 2006 erhielten wir für unsere gelungene Nachfolgeregelung die Auszeichnung UBS Key Trophy. Heute starten wir mit einem gesunden und erfolgreichen Unternehmen ins 60. Geschäftsjahr und bereiten bereits den Sprung in die dritte Generation vor.»



Titus Ladner, Vorsitzender der Gruppenleitung der RLC AG, Rheineck



«2005 weilte ich wegen eines Sprachaufenthalts in Boston. Mitten in der Nacht erhielt ich einen Anruf, der mein Leben verändern sollte: Mein Vater, Martin, Geschäftsführer des familieneigenen Brennstoffhandels, fiel ins Koma und verstarb daraufhin. Mein Bruder war mitten in der Promotion, somit lag der Ball bei mir.

Zusammen mit meiner Mutter übernahm ich die Leitung der Riklin AG – meine Erfahrung im Projektmanagement half, ein flexibles Verkaufsteam aufzubauen. Wir modernisierten die Abläufe und

diversifizierten das Angebot, etwa mit der Dienstleistung Tankrevision/-abbruch. Trotz rückläufigem Gesamtmarkt sind wir kontinuierlich gewachsen, konnten aber dennoch unseren Ruf als kundennahen Familienbetrieb festigen.»

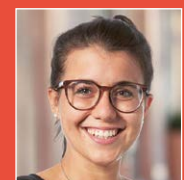
Philipp Riklin, Geschäftsführer der Riklin AG, St.Gallen

Nach dem Tod des Vaters

Für Visionen kämpfen

«Vor rund drei Jahren hatte ich genug von den Machtkämpfen in der Politik. Ich war enttäuscht, dass die Sachpolitik so oft im Hintergrund steht. Mein innerer Kampfgeist, für Visionen zu kämpfen, war dann stärker. Diesen habe ich wohl von meinem Grossvater und meinem Mami auf den

Weg mitbekommen. Ich habe mir gesagt, wenn du jetzt gehst, dann änderst du nichts von dem, was dich stört. Ich bin geblieben und gebe mein Bestes dafür, das zu ändern, was mich stört, um gemeinsam weiterzukommen.»



Sarah Bünter, Präsidentin JCVP Schweiz, St.Gallen

75 Jahre Riklin AG
Lesen Sie hier die Entwicklung des St.Galler Unternehmens.



Sport, Business und Politik



«In sportlicher Hinsicht ein Meilenstein war in jungen Jahren, im Jahr 2006, ein dritter Platz an den Schweizer Meisterschaften im Zehnkampf. Dies deshalb, weil mir der Sport bis dahin vor allem als Ausgleich diente und ich mir nicht wirklich einen Spitzenrang zutraute. Ich hatte

entsprechend auch keine Ambitionen. Aber mein Trainer glaubte an mich. Und in der Folge fing ich auch an, selber an mich zu glauben. Geschäftlich waren grundsätzlich mehrere kleine Meilensteine erforderlich. Jede Unternehmerin, jeder Unternehmer kennt das sicherlich. Insofern kann rückblickend ganz sicher der Entscheid, eine eigene Firma zu gründen, als wegweisend betrachtet werden. Es braucht Mut, dieses Wagnis einzugehen. Politisch darf ich als Meilenstein sicherlich meine Wahl in den Nationalrat im Jahr 2015 erwähnen. Als Quereinsteiger ohne politische Vorgeschichte in dieses Amt gewählt zu werden ist auch heute noch eine Besonderheit.»

Nicht «versauert» sondern beflügelt

«Entscheidend war, dass ich mich 1999 dazu entschieden habe, vom Angestelltenverhältnis im Grossunternehmen EgoKiefer ins Kleinunternehmen Lüchinger Metallbau in Kriessern, als Selbstständigerwerbende, einzutreten. Ich spürte eine riesige Chance, die Zukunft mitzugestalten. Allerdings hatte ich dazumal tatsächlich meine Bedenken, ob ich nicht versauere wenn ich quasi in Kriessern arbeite, wohne und liebe. Das Gegenteil ist eingetroffen. Parallel dazu habe ich mich immer ehrenamtlich für das Gemeinschaftswohl engagiert. Die interessanten Begegnungen mit

Marcel Dobler, Unternehmer und FDP-Nationalrat, Jona

den unterschiedlichsten Menschen, miteinander etwas bewegen und dabei dazuzulernen beflügelten mein Leben – und wohl auch meine Karriere.»

Brigitte Lüchinger, CEO der Lüchinger Metallbau AG, Kriessern



«Ich konnte bereits während meines Masterstudiums in Politikwissenschaften mit einer Teilzeitanstellung bei der IHK Thurgau starten. Dies hat mir zum einen den Einstieg in die Berufswelt enorm erleichtert und zum anderen gab es mir die Möglichkeit, die Studienschwerpunkte bereits in der Praxis anzuwenden. Der enge Praxisbezug machte das Studium noch spannender und half mir, herauszufinden, in welche Richtung ich

Praxisbezug war entscheidend

mich beruflich entwickeln möchte. Ein berufsbegleitendes Studium kann ich daher wirklich nur empfehlen, auch wenn es dadurch bis zum Abschluss oft etwas länger dauert.»

Tiziana Ferigutti, stv. Direktorin der Industrie- und Handelskammer Thurgau, Weinfelden

Fordernde Situation

«Ich hatte einen interessanten Job in der Aviatik im Bereich Human Resources & Compensation, als ich mich entschied, meine Komfortzone zu verlassen und in den Familienbetrieb, ein renommiertes Innenausbauunternehmen, einzusteigen. Anfangs war ich im Bereich Marketing & Verkauf tätig, übernahm aber dann innerhalb von einem halben Jahr die Geschäftsführung zusammen mit einem Betriebsleiter. Das war für mich extrem viel Neues – nicht nur die Branche, sondern auch die

ganzen Kundenbeziehungen, die internen Abläufe und Restrukturierung des Unternehmens. Zudem kam noch das 100-Jährige des Familienbetriebs, welchen ich jetzt in der 4. Generation führte. Für mich war es anfangs keine einfache Zeit. Aber aus fordernden Situationen nimmt man immer besonders viel mit und ich bereue meinen Entscheid keine Sekunde.»



Bettina Weishaupt, CEO der Weishaupt AG Innenausbau, Appenzell

Herr Sailer, die Hunde, die Politik und das Theater

Kantonsrat Martin Sailer aus Unterwasser ist Feuer und Flamme für die Kultur. Dabei ist er mehr oder weniger per Zufall und ohne Ahnung zu einem Kleintheater gekommen. Nach anfänglich drei mageren Jahren startet der «Zeltainer» 2021 in seine bereits 18. Saison – und nebenbei vermarktet Sailer erfolgreich seine intelligenten Hundespiele.

Text: Michel Bossart, Bild: zVg.



«Kulturminister»
Martin Sailer.



Seine Karriere sei voller glücklicher Fügung gewesen, würde der 49-jährige Obertoggenburger Kleintheaterbetreiber und Kantonsrat Martin Sailer wohl sagen, wenn er auf sein berufliches Schaffen zurückschaut. «Das erste Mal Glück hatte ich, als ich nach dem

Lehramt eine Stelle in Lütisburg fand», beginnt der gebürtige Stadt-St.Galler zu erzählen. Nach vier Jahren dort und weiteren vier Jahren in Ebnat-Kappel kam dann im Jahr 2003 aber der wirklich grosse Wendepunkt in seinem Leben: Der Kanton St.Gallen feierte 2003 sein 200-jähriges Jubiläum mit verschiedenen Projekten. Eines davon war ein Theater aus Containern, das rund um den Säntis zum Einsatz kommen sollte.

Sailer sass im Auto und sah, wie Metallbaukünstler die Containerburg auf einem Parkplatz in Wattwil aufbauten. Er erkundigte sich noch vor Ort bei den Arbeitern nach dem temporären Theater für das Kantonsjubiläum und erfuhr so, dass es nach Zweckerfüllung verkauft werden sollte. Und was tat Sailer? Er liess praktisch alles stehen und liegen, kratzte alles Geld zusammen, pumpte zusätzlich die Eltern an und: «Ich habe ein Theater gekauft, ohne die geringste Ahnung von Kleinkunst zu haben.»

Götti Enzler

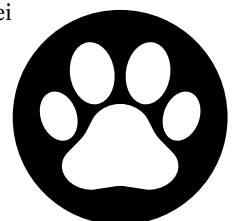
«Der Anfang war die Hölle», erinnert er sich. Pro Vorstellung seien gerade einmal 10 bis 15 Zuschauer gekommen. Folglich habe er fast

jeden Abend ein Minus in der Kasse verbucht. Drei Jahre lang.

«Doch ich habe immer gewusst, dass ein so schräges Theater wie meines Zukunft hat», sagt er. Zum Glück fanden das auch diejenigen, die im Zeltainer auftreten sollten. Simon Enzler zum Beispiel. «Er war der erste Künstler, der hier spielte und wurde sofort zum Theater-Götti», erzählt Sailer. Wenn Enzler kommt, spielt er an vier Abenden hintereinander vor ausverkauften Rängen. «Das gibt mir dann ein Polster, um unbekanntere Künstler zu buchen», führt Sailer aus. Und wo Enzler aufträte, da wollen auch andere hin. Doch Sailer ist nicht der, der jeden nimmt. «Ich buche nur Künstler, die mir selbst gefallen», sagt er und meint, dass einem Theaterbetreiber so viel Freiheit auf jeden Fall zugestanden werden muss.

Hunde müde machen

Doch Hand aufs Herz: Kann man von Kleinkunst im Obertoggenburg überhaupt leben? Sailer zögert und sagt: «Immer besser...» Doch seinen Lebensunterhalt bestreitet er zusätzlich mit einer 40-Prozent-Anstellung bei der Klangwelt Toggenburg und natürlich mit seinen intelligenten Hunde- und Katzenspielzeugen. Diese erfand er, als er sich nach seinem Lehrer- und Musikerleben endlich



«Ausser, dass ich früher in die Altersvorsorge hätte einzahlen müssen, bereue ich an meinem beruflichen Werdegang nichts.»



einen eigenen Hund zutun konnte und merkte, dass sein Border Collie mehr Energie hatte als er selbst. «Hunde muss man mit dem Kopf beschäftigen, damit sie richtig müde werden»,

meint er. Die billigen Spielzeuge aus dem Fachmarkt gefielen ihm allerdings nicht.

Er war überzeugt, dass man das besser machen könne, kaufte sich drei Maschinen, kreierte sechs einfache Spiele und machte sich an die Arbeit. «Die Spiele sahen anfangs furchtbar aus, waren aber billig und liessen sich sofort gut verkaufen», lacht Sailer. Der Erfolg liess folglich nicht lange auf sich warten. Aus den anfänglich 6 sind heute 38 verschiedene Hunde- und 6 Katzenspiele geworden, die Sailer in einer geschützten Werkstatt im Toggenburg produzieren lässt.

Kulturminister Sailer

Seit 2016 sitzt Sailer auch im St.Galler Kantonsrat; erst als Parteiloser, nun als SP-Vertreter. «Auch wenn man als eher Linker wie ich meist verliert, bereitet mir die politische Arbeit grosse Freude», bemerkt er. Weil es bis zu seiner Wahl keine IG Kultur im Rat gab, gründete

er am zweiten Tag seiner Amtszeit kurzerhand eine und fand 28 Volksvertreter aus allen Fraktionen, die mitmachten. Mittlerweile sind es bereits 39. Sailer's Engagement für die Kultur im Kanton ist so beherzt, dass seine Kollegen ihn liebevoll «Kulturminister» nennen. Mehr ins Gespräch, als ihm lieb war, kam er 2019, als er von der Regierung verlangte, sie solle prüfen, ob der Kanton St.Gallen nicht mit dem österreichischen Vorarlberg fusionieren könnte. «Mein Vorstoss war augenzwinkernd gemeint und auch ein bisschen Wiederwahltaktik», gibt er zu. Hüben wie drüben habe sein Vorstoss für hohe Wellen gesorgt, ihm viele Reaktionen – auch negative – beschert und selbst im fernen Wien habe sein Konterfei auf der Titelseite einer Zeitung geprangt.

«Ausser, dass ich früher in die Altersvorsorge hätte einzahlen müssen, bereue ich an meinem beruflichen Werdegang nichts», sagt Sailer abschliessend. Und für seine Zukunft wünscht er sich ein Nationalratsmandat, noch weitere erfolgreiche Theatersaisons und dass er mit seinen intelligenten Hunde- und Katzenspielen in die EU expandieren kann.

«Ich buche nur Künstler, die mir selbst gefallen.»

Anzeige



wer ein geschäft führt,
hat keine zeit für eine
komplizierte vorsorge.

KMU-Vorsorge-Set:

Wir beraten Sie und Ihr Unternehmen in allen Bereichen rund um die Vorsorge.

Jetzt auf valiant.ch/kmu-vorsorge-set

wir sind einfach bank.

valiant

Schritt für Schritt zurück ins Leben

Nach einem schweren Reitunfall lag Celine van Till während eines Monats im Koma. Obwohl sie seit dem Unfall stark sehbehindert ist, hat die heute 26-Jährige nie ihre Liebe zu den Pferden verloren. Im Gegenteil.



Celine van Till entdeckt ihre Liebe zu Pferden schon in jungen Jahren. Mit 6 Jahren stieg die heute 26-Jährige zum ersten Mal auf ein Pony. Es war die Idee ihrer Mutter. Der Grund: «Ich war als Kind sehr schüchtern – und meine Mutter wusste, dass Pferde einen therapeutischen Einfluss auf Menschen haben.» Je mehr Zeit sie mit den Tieren verbrachte, desto selbstbewusster wurde Celine. Aber auch der Reitsport als solches liess sie nicht mehr los. Die talentierte Reiterin gehörte schon bald dem Juniorenkader Dressur der Schweiz an. Doch dann, im Sommer 2008, folgte plötzlich der Schock.

Während eines Trainings steigt Celines Pferd unerwartet in die Höhe. Anstatt auf allen vieren zu landen, lässt sich das Tier auf den Boden fallen und begräbt die 17-Jährige unter sich. Die junge Frau ist sofort bewusstlos und wird mit dem Helikopter ins Spital geflogen. Nach einer Not-OP an der linken Schädeldecke fällt

sie vier Wochen ins Koma. Als sie erwacht, kann die junge Frau weder sprechen noch laufen oder schreiben. «Ich musste von Grund auf alles wieder neu lernen.» Zudem ist sie seit dem Unfall stark sehbehindert. «Es war eine sehr schwere Zeit.» Eine Zeit, die sie ohne die Hilfe ihres Umfeldes nicht so gut gemeistert hätte. «Dafür bin ich sehr dankbar.»

Den Lebensmut wiedergefunden

Eine besonders wichtige Rolle spielte Celines Mutter. Schon wenige Monate nach dem Unfall motiviert diese ihre Tochter dazu, sich wieder aufs Pferd zu setzen. Es war die richtige Entscheidung. «Es war wie ein Traum, das Pferd wieder zu spüren.» An der starken Bindung zwischen ihr und den Tieren habe sich trotz des Unfalls nichts geändert – im Gegenteil. Die Pferde sind ein Hauptgrund dafür, weshalb die sympathische Westschweizerin heute sagt: «Mir geht es gut.» Mehr als das: Trotz ihres schlimmen Unfalls hat Celine van Till nie ihre sportlichen Ambitionen verloren. Mit der Teilnahme an den Paralympics in Rio de Janeiro hat sich die Dressurreiterin vor zwei Jahren einen Traum erfüllt. «Das war eines der schönsten Erlebnisse in meinem Leben.»

Celine van Till hat ihre Geschichte in einem Buch aufgeschrieben. Der Titel: «Pas à Pas», (Verlag: éditions Slatkine) – Schritt für Schritt. «Es brauchte Zeit – doch ich bin glücklich, dass ich nach meinem Unfall nicht nur die Liebe zu den Pferden, sondern auch den Mut zum Leben wiedergefunden habe.»

«Ich musste von Grund auf alles wieder neu lernen.»

Die Suva unterstützt den Behindertensport

Die Suva engagiert sich seit vielen Jahren im Behindertensport.

Einerseits fördert der Sport die Wiedereingliederung von verunfallten Personen in die Gesellschaft, andererseits übernehmen die Sportler eine wichtige Vorbildrolle. Denn: Im Behindertensport zeigen Verunfallte, dass sie auch nach einem schweren Schicksalsschlag wieder erfolgreich sein können.

Menschen mit Behinderung erbringen regelmässig Spitzenleistungen.



Die Suva unterstützt Betroffene nach einem schweren Unfall bei Rehabilitation und Wiedereingliederung. Menschen mit Behinderung haben grosses Potenzial in Beruf und Sport – wenn man sie nicht behindert. Für weitere Informationen: www.suva.ch/wiedereingliederung

suva

«Unsere Patienten kommen aus allen gesellschaftlichen Schichten»

Erfolg hat oft seinen Preis und geht auf Kosten der Gesundheit – und das in zunehmendem Mass. Dr. med. Elisabeth Möller, Ärztliche Direktorin a. i. und Chefärztin im Zentrum für Psychotherapie und Psychosomatik an der Privatklinik Clenia Littenheid, im Gespräch darüber, wie sich ihre Arbeit verändert hat, welche Probleme vermehrt auftreten und wie man ihnen früh entgegenzutreten kann.



Interview: Stefan Millius

Dr. med. Elisabeth Möller

Elisabeth Möller, wo liegen Ihre Schwerpunkte in der Erwachsenenpsychiatrie und -psychotherapie – die der Klinik und die eigenen?

Die Clenia Littenheid AG ist eine der führenden Anbieterinnen in der Grundversorgung von Patienten jeden Alters mit psychischen Erkrankungen im deutschsprachigen Teil der Schweiz. Dabei liegen unsere Schwerpunkte in der psychotherapeutischen Behandlung psychischer Erkrankungen, allen voran der Volkskrankheit Depression, aber auch Angsterkrankungen, Burn-out – Erschöpfungszustände mit ängstlich-depressiver Symptomatik –, Essstörungen, ADHS, komplexe Traumafolgestörungen und andere psychische Beeinträchtigungen jeglicher Art, aber auch in akuten psychiatrischen Behandlungen oder in der Therapie speziell für Kinder und Jugendliche.

Haben sich diese Schwerpunkte verändert oder verschoben in den vergangenen Jahren, gibt es neue Trends?

Folgt man der Bevölkerungspyramide, muss sich das Angebot zunehmend auf ältere Menschen ausrichten. Dieser Entwicklung haben wir bereits in den letzten Jahren Rechnung getragen

und werden dies auch zukünftig tun. Zudem nehmen die Überforderungen und Dekompensationen wegen steigenden Belastungen – Wirtschaftlichkeit, Zeitdruck, Effizienzsteigerung etc. – am Arbeitsplatz zu. Dies führt immer häufiger dazu, dass die individuelle Bewältigungskapazität des Einzelnen überschritten wird, welcher dann häufig noch im Zusammenhang mit persönlichen Belastungsfaktoren eine der genannten psychischen Störungen entwickelt.

Der Laie assoziiert die Inanspruchnahme von Psychiatrie und Psychotherapie fälschlicherweise oft mit Versagen, Kontrollverlust. Wer aber sind denn Ihre Patienten, generell gesprochen?

Die Psychiatrie war von jeher ein «Auffangbecken» für gesellschaftlich ausgegrenzte, gestrandete oder gestrauchelte Menschen. Dabei weiss man aber heute, dass es jeden treffen kann und das Privileg psychischer Gesundheit nur wenige geniessen, zum Beispiel leidet jeder Fünfte im Laufe seines Lebens mindestens einmal an einer theoretisch behandlungsbedürftigen depressiven Episode. Auch Angsterkrankungen und Anpassungsstörungen sind relativ häufig zu finden. Unsere Patientinnen und Patienten kommen aus allen gesellschaftlichen Schichten: Wir behandeln alle Menschen, vom Hilfsarbeiter

«Jeder Fünfte leider im Laufe seines Lebens mindestens einmal an einer theoretisch behandlungsbedürftigen depressiven Episode.»

bis zum Topmanager. Auch Politiker und andere prominente Personen waren schon bei uns in Behandlung.

Ein besonderes Feld Menschen, die erfolgreich waren, dann aber oft aufgrund äusserer Einflüsse ihre Karriere verlieren. Was droht in solchen Fällen, welche Folgen kann es haben?

Häufig erleben Menschen ihren beruflichen Höhepunkt in der 4. bis 6. Lebensdekade, also im Alter zwischen vierzig und sechzig. Wenn, wie bereits beschrieben, die Leistungsorientierung alle anderen Interessensbereiche des Lebens verdrängt beziehungsweise durchdrungen hat, ist es für solche Menschen besonders schwierig, berufliche Einbrüche oder Verluste zu ertragen, ohne psychisch zu dekompensieren. Die Vernachlässigung anderer befriedigender Lebensbereiche rächt sich dann häufig. So kommt es bei durch äussere Faktoren – Jobverlust durch Wirtschaftskrisen und andere – oder zunehmende körperliche und mentale Grenzen wie Krankheit, Alter, Konflikte in der Familie erlebten Einschränkungen zu massiven Selbstwertkrisen, da sich die Person ausschliesslich über ihre Leistungsbereitschaft und Leistungsfähigkeit definiert und zum Beispiel auch in der Freizeit leistungsorientierte Sportarten treibt. Diese Selbstwertkrisen können in starke depressive Symptome münden.

Hat aus Ihrer Sicht Erfolg immer einen Preis oder lässt sich Erfolg mit einem Leben verbinden, das solche Krankheitsbilder verhindert?

Wenn es dem Menschen gelingt, seine Tätigkeit als sinnstiftend zu erleben und die anderen menschlichen Bedürfnisse nach Ruhe, Erholung, Schlaf, Kontakt, Anerkennung ohne Leistung, Freude an den kleinen Dingen und so weiter zu pflegen und diesen genug Zeit einzuräumen, dann ist Erfolg, unter der Voraussetzung, dass man seine eigenen Grenzen kennt und akzeptiert, nicht krankmachend, sondern im besten Fall sogar beflügelnd.

«Selbstwertkrisen können in starke depressive Symptome münden.»

Vorsorgen statt heilen

Was kann man im Alltag, privat und beruflich, tun, um gar nicht erst eine Behandlung zu benötigen? Das «kleine Einmaleins» der Burn-out-Prophylaxe:

- Im «Prioritätensdschungel» konsequent eigene Prioritäten setzen und vertreten: Effektivität (Tu ich das Richtige?) statt Effizienz (ständiges Abwägen von Aufwand und Ertrag) um jeden Preis. Materielle Absicherung: Was brauche ich wirklich?
- Bewusst einen Ausgleich suchen: Arbeitsbelastungen gezielt kompensieren (z. B. Kopf- versus Handarbeit)
- Stabilität im Privaten, gerade bei beruflichen Veränderungen
- Soziale Kontakte pflegen: praktische und emotionale Unterstützung; sich aufgehoben und verstanden fühlen, wo bekomme ich Anerkennung auch ausserhalb des Berufs?
- Ausschalten, um abzuschalten: Handy- und E-Mail-freie Zeiten für persönliche «Quality Time»
- Konzentration aufs Wesentliche: Da wo ich die Dinge beeinflussen kann, diese Möglichkeit nutzen und aktiv entscheiden, was wichtig für mich ist, Gelassenheit und Vertrauen; die kleinen Dinge geniessen

Das neueste Patientenhaus «Panorama» von Clenia in Littenheid.



Der Unfall, der Tod und das Leben als Künstler

Kuspi ist ein Widnauer Original und künstlerischer Tausendsassa: Er organisiert Ausstellungen, performt, liest, schreibt, installiert und sperrt dafür auch mal Brücken oder chartert einen Helikopter. Sein künstlerisches Wirken begann, als er sich nach dem Tod seines Bruders nach dem Sinn des Lebens fragte.

Text: Michel Bossart, Bild: zVg.

«Ja, hallo? Kuspi hier», nimmt Kurt Spirig aus Widnau das Telefon ab. «Kurt», so ruft ihn schon lange keiner mehr; seit Jahrzehnten ist er einfach nur noch «Kuspi». Alle wissen das und alle nennen ihn so. Der 58-jährige Rheintaler «Artworker» ist bekannt für seine Installationen und Kunstperformances. Und damit er weiss, was in welchem Jahr passiert ist, fügt er der Signatur in kapitalen Lettern immer noch die aktuelle Jahreszahl hinzu. Wir stellen vor: KUSPI 020.

Eine halbe Million auftreiben

Als Kuspi vor vielen Jahren einmal im Rheinbähnle sass, das von Kriessern nach Widnau, dort über den Rhein nach Wiesenrain,

Lustenau und dann bis zur Rheinmündung am Bodensee fährt, hatte er eine Vision: eine grenzüberschreitende Skulpturenausstellung, die mit ebendiesem Bähnli durchfahren werden kann. «Das war die Initialzündung für die Rheinart. Das Rheinvorland ist weit und übersichtlich. Das inspiriert einfach», meint Kuspi. Aus dieser Inspiration ist 1997 eine internationale Skulpturenausstellung zwischen Widnau und Lustenau

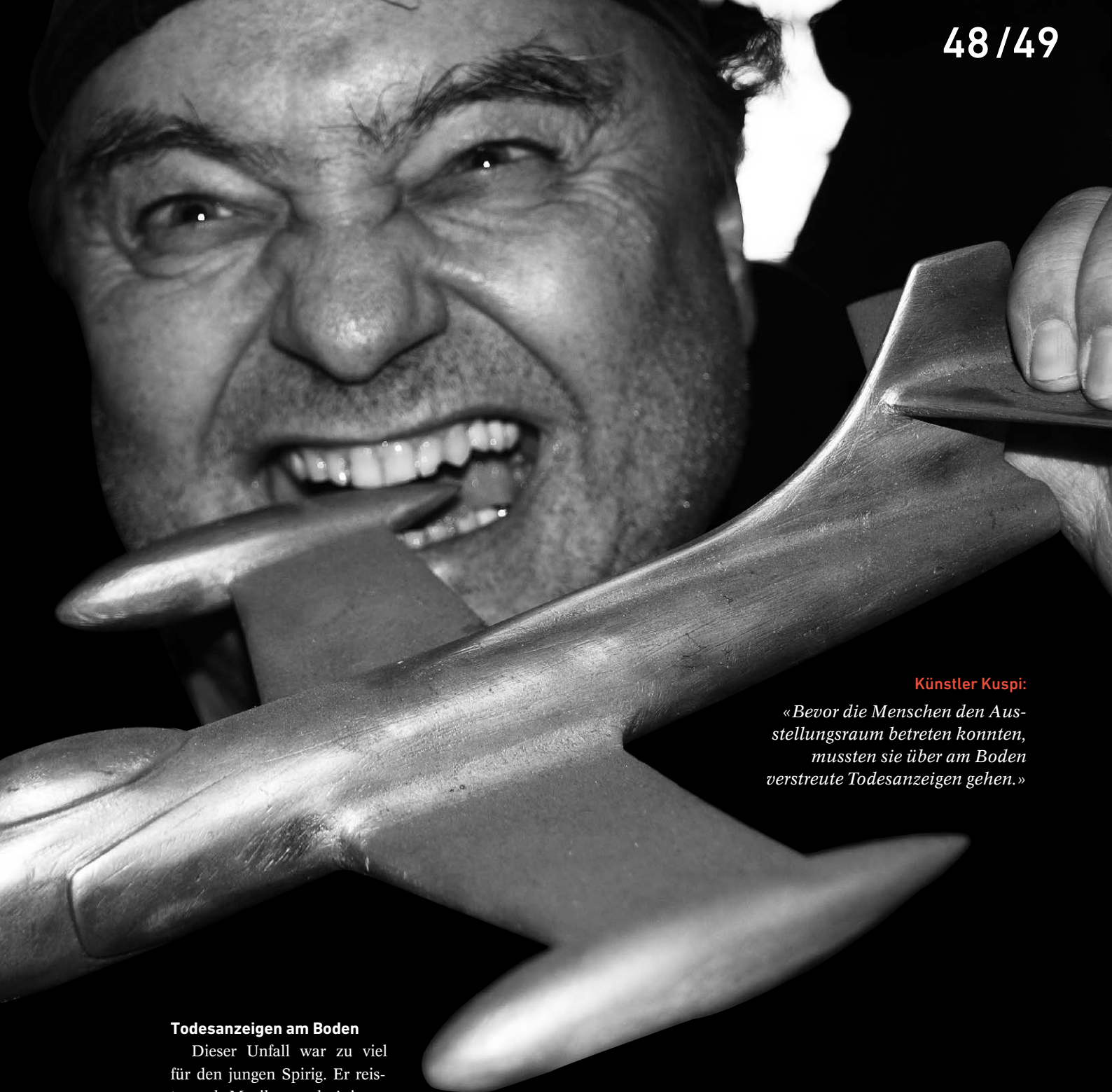
geworden. Er lacht: «Alle sagten mir damals, dass eine Ausstellung in zwei Ländern unmöglich zu realisieren sei. Zudem musste ich eine halbe Million Franken auftreiben.» Gemeinsam mit 40 Arbeitslosen, viel Willen und Durchsetzungsvermögen hat er es geschafft und seine Kritiker Lügen gestraft.

Russisches Roulette

Der gelernte Werkzeugmacher hat zwar nie auf seinem Beruf gearbeitet, umsonst war die Lehre trotzdem nicht. «Er hat mir mein Leben lang etwas genutzt und ich kann bis heute davon zehren», sagt er. Nach seiner Lehre ging er erstmal nach Holland und half einem Kollegen beim Umbau eines ehemaligen Aufklärerbootes zum Dreimastsegler. Zurück in der Schweiz begannen seinen «Selbstständigkeitsversuche», wie er sie nennt. Er gründete eine mechanische Werkstatt und später mit einem Freund eine Montagefirma mit Temporärangestellten. Als sich ebendieser Freund ein paar Jahre später beim russischen Roulette eine Kugel in den Kopf jagte und er die Firma mit den Erben teilen musste, war davon am Schluss nicht mehr viel Brauchbares für eine Zukunft übrig.

Und dann kam es noch schlimmer: Mit 27 überlebte er schwer verletzt einen Autounfall, für seinen drei Jahre älteren Bruder kam jede Hilfe zu spät. «Das war ein Schlüsselerlebnis», erinnert er sich. «Ich habe überlebt und den Sinn des Lebens hinterfragt. Nach dem Unfall war alles anders.»

Mit 27 überlebte er schwer verletzt einen Autounfall, für seinen drei Jahre älteren Bruder kam jede Hilfe zu spät.



Künstler Kuspis:

«Bevor die Menschen den Ausstellungsraum betreten konnten, mussten sie über am Boden verstreute Todesanzeigen gehen.»

Todesanzeigen am Boden

Dieser Unfall war zu viel für den jungen Spirig. Er reiste nach Mexiko, nach Asien – einfach weg, einfach vergessen. Nachdenken. Zurück kam er und war sich über eins im Klaren: Fortan würde er im Leben nur noch das machen, was ihm zusagt und behagt. Und das ist Kunst. Kunst in ihren vielen Formen und Facetten. Für seine Performances geht er weit und lässt schon mal rot gefärbtes Wasser aus einem Helikopter auf eine Puppe fallen, die er dann küsst. Ist Kuspis auch schon mal zu weit gegangen? Er lacht: «Ja, eine Installation hiess «Über Leichen gehen». Bevor die Menschen den Ausstellungsraum betreten konnten, mussten sie über am Boden verstreute Todesanzeigen gehen. Da warf man mir in Leserbriefen allerhand vor. Ich habe dann ebenfalls mit einem Leserbrief Stellung beziehen und meine Aktion erklären müssen.» Doch im

Allgemeinen kommen Kuspis Aktionen bei seiner Fangemeinde und darüber hinaus gut an: «Ich stehe hinter all meinen Aktionen und bin einer der stets vorwärtsdenkt», sagt er. Und er ist einer, der Chancen beim Schopf packt: In einer ehemaligen Dosenfabrik in Diepoldsau werden in verschiedenen Ausstellungen Werke lokaler Künstler gezeigt. Das Projekt läuft unter dem Namen «Art d'Oséra» bis Ende 2021. «Dann wird die Fabrik abgerupft», sagt Kuspis, zuckt mit den Schultern und in Gedanken ist er wohl bereits bei einem nächsten Projekt.

«Alle sagten mir damals, dass eine Ausstellung in zwei Ländern unmöglich zu realisieren sei.»

«Ich bin ein Sparschwein»

Seit 2001 führt Franziska Tschudi Sauber die Weidmann-Gruppe in Rapperswil-Jona. Die glückliche Fügung in ihrer Karriere war 1995, als sie in das Familienunternehmen einstieg und ihr unternehmerisches Talent unter Beweis stellen konnte. Die Anwältin hat sich in der Männerdomäne einen Namen gemacht und wurde Anfang 2020 mit dem Bonn-Preis der Freiheit ausgezeichnet.

Text: Michel Bossart, Bild: zVg.

Franziska Tschudi ist keine Nachfahrin von Heinrich Weidmann, der den heutigen Weltkonzern 1877 in einer stillgelegten Mühle in Rapperswil gegründet hatte. Ihr Urgrossvater Jean Tschudi kaufte 1923, ein paar Jahre nach dem Tode Weidmanns,

den mittlerweile fast bankrotten Betrieb. Sein Sohn Hans führte diesen dann wieder zur Blüte. Franziska Tschudi ist Vertreterin der vierten Generation, Chefin von 2800 Mitarbeitenden, die in Produktionswerken in elf verschiedenen

Ländern tätig sind. Sie sagt: «Als älteste Schwester von drei Brüdern war für mich keine Karriere innerhalb der Firma vorgesehen. Das sei nichts für ein Mädchen, sagte man mir als Jugendliche.»

Lange wollte sie Ärztin werden, hat sich dann aber doch für Anwältin entschieden. Tschudi ist eine Macherin, wollte schon früh eine Firma gründen, eine Unternehmerin sein. Als 1995 ein Firmenzusammenschluss scheiterte, bei dem sie die Leitung übernommen hätte, stieg die 35-Jährige dann doch in das Familienunternehmen ein und war für das Business Development verantwortlich. «Wir expandierten damals in die Ukraine und nach

«Keiner der gestandenen Manager hatte gross Lust, sich da hineinzuknien und die ganze Zeit unterwegs zu sein; ich schon.»



China. Keiner der gestandenen Manager hatte gross Lust, sich da hineinzuknien und die ganze Zeit unterwegs zu sein; ich schon», sagt sie im Rückblick. Als ihr Vater sich im Jahr 2001 pensionieren liess, hatte Tschudi einen beachtlichen Leistungsausweis und gute Resultate vorzuweisen und wurde zum CEO ernannt. Ganz ohne Diskussionen ging das allerdings nicht, schliesslich hatte sie Geschwister, die neben anderen Bewerbern für diesen Job ebenfalls in Frage gekommen wären: «Es kam aber mit allen Brüdern zu einer Einigung, und mit einem von ihnen zu einer sehr guten, engen Zusammenarbeit auf Geschäftsleitungsebene», erklärt Tschudi.

Vor- und Nachteile als Businessfrau

Doch wäre sie auch CEO geworden, wenn sie keine Tschudi gewesen wäre? Sie überlegt und meint schliesslich: «Wer weiss schon, wo er oder sie gelandet wäre, wenn dieses oder jenes anders, gewesen wäre...? Aber nein, wahrscheinlich wäre ich nicht hier.» Oft im Leben komme es eh anders als man ursprünglich gehofft oder geplant habe. Für sich selbst hatte sie ja auch einen ganz anderen Lebensentwurf vorgesehen.

Neben ihrem Vollzeitjob hat Tschudi verschiedene Verwaltungsratsmandate inne (Swiss Life, Biomed, Energie Zürichsee Linth), ist im Vorstand von Economiesuisse und Swissmem oder sitzt im Stiftungsrat der USZ Foundation – all das mache sie, weil man sie jeweils anfrage, sie schlecht Nein sagen könne, insbesondere dann, wenn ein Mandat sie interessiere, etwas mit ihrer Arbeit zu tun oder es einen Einfluss auf die wirtschaftliche Entwicklung des Unternehmens habe. Und ja, eine Frau zu sein, das habe ihr in dieser Frage einen gewissen Vorteil verschafft, gibt sie unumwunden zu. Andererseits

habe sie noch in den 1990er-Jahren Absagen für Stellen erhalten, für die sie bestens qualifiziert gewesen wäre. Sie erinnert sich: «Man sagte mir, dass man in dieser Position lieber einen Mann habe, weil der Chef eben auch Militärisches erledigt haben wolle.» Heute kann Tschudi über so etwas lachen, obschon es sie damals wirklich genervt hat. Doch jammern, weil einem dieses oder jenes passiere, das sei noch nie ihr Stil gewesen. Lieber packt sie die Chance beim Schopf und macht etwas Neues draus.

Soziale Marktwirtschaftlerin

Seit jeher habe Tschudi immer grössere Angst vor dem Verlust eines geliebten Menschen gehabt, als davor, Materielles zu verlieren oder beruflich zu scheitern. «Ich bin Optimistin und ein Stehaufmännchen. Zudem bin ich wohl auch ein Sparschwein, das mit Geld vorsichtig umgeht.» Auch sei sie sich nie für eine Arbeit zu schade gewesen, sei ganz gern auch Hausfrau und am liebsten Köchin für Familie und Freunde, fährt sie fort.

Nun beschäftigt sich die 61-Jährige auch mit ihrer Nachfolgeregelung. «Wenn mir das gut gelingt, dann werde ich stolz auf mich sein», sagt sie.

Kürzlich wurde Tschudi der Bonny-Preis der Freiheit verliehen. Der Preis sei eine Anerkennung für sie als Wirtschaftsführerin. Dafür, dass sie sich als soziale Marktwirtschaftlerin im besten Sinne gleichzeitig in einem freien internationalen Wettbewerb behaupte und ihre Verantwortung für die Belegschaft, die Gesellschaft und die Umwelt wahrnehme, wie es in der Laudatio hiess. Das zu hören habe sie sehr gefreut und das könne ohne Weiteres als ihr grösster Karriereerfolg gewertet werden.

Doch wäre sie auch CEO geworden, wenn sie keine Tschudi gewesen wäre?

Anzeige

Zurück zur Gesundheit.

In einem erstklassigen Umfeld unterstützt und begleitet Sie unser interprofessionelles Team auf dem Weg zurück zur Gesundheit. Mehr Infos unter www.klinik-schloss-mammern.ch



KLINIK SCHLOSS MAMMERN
FÜHRENDE REHABILITATION AM SEE



SWISS REHA

THE SWISS
LEADING
HOSPITALS
Best in Class

«Das Zuhause ist ein emotionales Thema»

Aus zwei Schweizer Traditionsfirmen ist vor bald 20 Jahren die Sanitas Troesch AG entstanden. Das Unternehmen ist heute das führende Haus für Bad und Küche. Urs Räbsamen, Leiter Standort St.Gallen, im Gespräch über die Bedeutung von Emotionen im Innenausbau, veränderte Wohnbedürfnisse, die kommenden Herausforderungen und die Erfolgsrezepte des Unternehmens.



Urs Räbsamen,
Leiter Standort St.Gallen Sanitas Troesch.

Urs Räbsamen, welche Meilensteine von Sanitas Troesch würden Sie als wichtigste Bausteine für den bisherigen Unternehmenserfolg bezeichnen?

Zum einen sind wir das Ergebnis aus zwei langjährigen, gestandenen Firmen im Schweizer Innenausbau Markt. Sanitas wurde 1911 gegründet, Troesch 1912. Seit der Fusion 1991 zu Sanitas Troesch sind wir das führende Haus für Küche und Bad. 2005 erfolgte die Integration in Saint-Gobain, einen der grössten und ältesten Industriekonzerne der Welt. Schweizweit sind wir in allen Landesteilen präsent mit 18 Ausstellungen und 32 Sanitär-Shops. Ein weiterer Meilenstein war 2010 die Lancierung der Eigenmarke Alterna.

«Wir machen es einfach, sich in Bad und Küche rundum wohl- und zu Hause zu fühlen.»

Sie haben es erwähnt, Sanitas Troesch ist aus zwei traditionsreichen Familienunternehmen hervorgegangen. Welchen Stellenwert messen Sie diesem Umstand bei?

Tradition ist einer unserer zentralen Pfeiler und in unseren Firmenwerten fest verankert. Wir sind sehr stolz auf unsere Schweizer Herkunft und legen grossen Wert auf Qualität, Präzision und Zuverlässigkeit, die uns als Schweizer Unternehmen auszeichnet. Die lange Tradition bringt auch ein tief verwurzelttes Wissen mit, das über die Generationen entstand und weitergegeben wurde. Wir sind Spezialisten in allen Bereichen von Bad und Küche und kennen die regionalen und lokalen Anforderungen, Gegebenheiten und Trends.

Wie kann man sich heute im Bereich Küchen und Bäder gegenüber den zahlreichen Mitbewerbern profilieren beziehungsweise sich von ihnen unterscheiden?

Unser Unternehmenszweck lautet: «Wir machen es einfach, sich in Bad und Küche rundum wohl- und zu Hause zu fühlen.» Das Zuhause ist ein emotionales Thema, gerade in der aktuellen Zeit. Küche und Bad sind in der Planung und im Bau sehr komplexe Räume mit vielen Parteien, die während des ganzen Prozesses zu koordinieren sind. Unsere Mitarbeitenden kennen die Prozesse und verschiedenen Parteien, sodass diese im Sinne des Kunden optimal zusammenarbeiten – und für den Kunden die Lösung einfach wird. Sie können die Kunden von der Inspiration bis zur Installation so beraten, dass schwierige Entscheidungen leichter fallen. Es freut uns sehr, von unseren Kunden immer wieder zu hören, dass wir «einen Superjob machen». Unsere eigene Logistik ist in der Branche einzigartig. Die in jeder Phase des Projekts persönliche Beratung bis hin zur allfälligen Reklamationsbehandlung ist uns sehr wichtig und gibt dem Kunden Sicherheit, dass er «am richtigen Ort» ist.

Die Entscheidungen für den Einzelnen werden ja auch schwieriger, weil an Wohnraum heute ganz andere Ansprüche gestellt werden.

Wohnräume verändern sich, das Bad wird immer mehr zu einem individuellen Wohlfühlort, die Küche zu einem offenen Wohnraum, wo man sich trifft. Wir setzen uns aktiv mit diesen Trends auseinander und inspirieren mit neuen Lösungen in unseren Ausstellungen, die von erfahrenen Innenarchitekten immer wieder neu konzipiert werden. Neben dem reinen Bad legen wir viel Wert darauf, unsere Kunden in



den Ausstellungen mit passenden Accessoires, Tapeten, Plättli etc. in aktuelle Wohnwelten zu «entführen». Wichtig ist auch, zu verstehen, was unser Kunde sich wünscht, und die passende Auswahl an Produkten zusammenzustellen. Das heisst: auf den individuellen Stil und Budget eingehen.

Welche Rolle spielen Emotionen in Ihrer Branche – gegenüber der Kundschaft, aber auch firmenintern?

Wie erwähnt ist das Zuhause ein sehr emotionaler Bereich. Hier fühlt man sich wohl, kommt zur Ruhe. Ein vertrauter Ort, so individuell wie jeder ist. Hier werden Erinnerungen fürs Leben geschaffen. Der Bau oder Umbau von Bad oder Küche sind für Endkunden grosse Projekte, die durchschnittlich knapp über ein Mal im Leben gemacht werden. Wir begleiten unsere Kunden, wenn sie ihre Träume verwirklichen, die ein Leben lang halten sollen. Auf dem Weg zu einem neuen Bad sind viele schwierige Entscheidungen zu treffen. Dabei ist es uns wichtig, den Fokus immer wieder auf das zentrale Element zu legen – den Menschen und sein Zuhause.

Was Sie schildern, setzt voraus, dass man über das entsprechende Personal verfügt. Ist dieses für Sie ein weiterer Erfolgsfaktor?

Ja, ein sehr zentraler sogar. Wir sind uns bewusst, dass unser Personal letztlich über unseren Erfolg am Markt entscheidet. Wir leben die Philosophie, dass jeder im Team im Rahmen seiner Aufgaben eine Art Unternehmer/in im Unternehmen ist – mit den entsprechenden Freiheiten, aber auch der Verantwortung. Wir können uns glücklich schätzen, dass wir über die richtigen Leute dafür verfügen.

Mit welchem Erfolgsrezept nimmt Sanitas Troesch die nächsten 100 Jahre in Angriff?

Der Fokus auf unsere Kunden ist zentral und wird es für uns auch bleiben. Die Digitalisierung öffnet uns viele Möglichkeiten, noch individueller auf die Kunden einzugehen und sie auf ihrem Weg zu ihrem Traumbad zu begleiten. Ein wichtiger Bereich dazu sind unsere Ausstellungen, in welchen wir unseren verschiedenen Kundengruppen ein optimales Erlebnis bieten möchten. Mit neuen Technologien ist es möglich, Planungen einfach und in Echtzeit zu visualisieren. So können sich die Kunden ihr Bad oder ihre Küche gleich vorstellen und verschiedene Konzepte ausprobieren.

Wie wichtig ist in Ihrer Branche die Vielfalt des Sortiments?

Das ist sicherlich ein weiteres wichtiges Erfolgsrezept. Die Auswahl heutzutage ist riesig, und die Kunden sind oftmals überfordert. Die richtigen Produkte im Sortiment zu haben und dabei mit den richtigen Partnern zusammenzuarbeiten ist zentral. Wir setzen auf einen guten Mix aus vielen lokalen, aber auch globalen Marken und Produkten, unserer Eigenmarke sowie auch kleineren Kooperationen mit innovativen lokalen Anbietern. Ebenfalls setzen wir uns aktiv mit ganz neuen Produktbereichen auseinander, wie aktuell dem Thema Vorfertigung und Modulbau. Um den Entwicklungen im Bausektor gerecht zu werden, haben wir uns mit verschiedenen Schweizer Partnern zusammengeschlossen, um ganz neue Produkte im Badbereich wie Fertigbäder oder Vorwandssysteme anbieten zu können. Viele weitere neue Produkte und Dienstleistungen sind in Planung – mit uns ist zu rechnen.



Carlos Martinez
von Carlos Martinez
Architekten AG:

«Mit dem Team von Sanitas Troesch finden wir immer einen Weg, unsere Ideen zu realisieren!»

«Wir leben die Philosophie, dass jeder im Team im Rahmen seiner Aufgaben eine Art Unternehmer/in im Unternehmen ist.»



www.sanitastroesch.ch



© Sanitas Troesch AG



© Sanitas Troesch AG

Von der Diktatur der Bünzlis

Er war der Gründer des Weihern Openairs in St.Gallen und zog sich nach mühseligen Auseinandersetzungen mit den Behörden 2017 zurück an den Bodensee. Dort leitet er seit 2018 erfolgreich die Strandfestwochen Rorschach und hat ganz nebenbei seine Passion für das Stehpaddeln entdeckt.

Text: Michel Bossart, Bild: zVg.



Dario Aemisegger:
«Die Revolution
war gescheitert.»

«St.Gallen war bekannt dafür, dass alles viel zu rasch zu laut und darum verboten wurde.»

Dario Aemisegger ist ein gescheiterter Revolutionär. Heute lacht er, wenn er das sagt. Das von ihm 2012 gegründete Weihern Openair St.Gallen sah sich 2016 mit Lärmklagen konfrontiert; die Stadt wollte für 2017 keine Bewilligung mehr erteilen. Aemisegger nannte das die «Diktatur der Bünzlis», sah sein Lebenswerk ruiniert, wollte die Gesellschaft ändern und rief zur Revolution. «Am Mittwoch um 16 Uhr hätten wir im Stadtpark gegen die Bünzlis aufbegehren wollen. Medial wurde das Thema breit

diskutiert, ich war überzeugt, dass wir etwas erreichen konnten.» Doch neben zwei Dutzend Medienvertretern fand sich nur eine Handvoll weiterer Revoluzzer ein. «Die Revolution war gescheitert», erinnert er sich. Etwas bewegt hat sein Aufbegehren aber

dennoch. Hinter den Kulissen hat er es fertiggebracht, dass die behördlichen Bedingungen gelockert wurden, sodass das Festival 2017 noch ein letztes Mal unter seiner Leitung stattfinden konnte. «Die Diskussion war nötig», zeigt er sich auch heute noch überzeugt, «St.Gallen war bekannt dafür, dass alles viel zu laut und darum verboten wurde.» Seine Art sei zwar undiplomatisch, letztendlich aber zielführend gewesen. «Es ist alles andere als angenehm, sich als kleiner Kulturveranstalter mit den Stadtbehörden anzulegen», findet er rückblickend.

Die nächsten Schritte

Wirkliche Existenzängste brauchte Aemisegger allerdings nicht zu haben. 2012 hatte er zwar alles auf eine Karte gesetzt und seinen Job

gekündigt, doch der ausgebildete Berufsschullehrer arbeitet bereits 2015 nebenbei wieder auf seinem angestammten Beruf.

Nach dem Scheitern in St.Gallen hatte Aemisegger zudem verschiedene neue Projektideen. Klar war allerdings, dass er wiederum an einem einzigartigen Ort – wie die Weihern – etwas Neues anpacken würde, und das nur dann, wenn die Politik ebenfalls hinter dem Projekt stehen würde. Fündig wurde er bald.

Von 100 auf 0

Bereits im Jahr nach seinem Scheitern in St.Gallen gründete er 2018 die Strandfestwochen Rorschach. Ein familienfreundliches Sommerfestival, das Musik, Sport und Kulinarik miteinander verbindet. «Der Stadtpräsident war bei der ersten Medienkonferenz dabei und ich kann mich bis heute voll und ganz auf den Rückhalt aus dem Stadthaus verlassen», sagt der 44-Jährige. Ja, klar – 2020 sei auch für das Strandfestival direkt am Bodensee desaströs gewesen: «Wir haben nur das Sportangebot aufrechterhalten – 99 Prozent weniger Besucher; 100 Prozent weniger Einnahmen.» Doch Aemisegger ist keiner, der Trübsal blasen mag, sondern lieber vorwärtsschaut: Auf der Webseite des Festivals sind bereits alle Daten für 2021 bekanntgegeben und das Angebot aktualisiert worden. Und noch etwas Gutes hat der Umzug an den Bodensee für Aemisegger gebracht: Er entdeckte seine Liebe zum Stand-up-Paddling (SUP) und ist ein passionierter und ambitionierter Stehpaddler mit Weltrekordeinträgen geworden, indem er den Bodensee quer wie längs durchpaddelte.

Wie aus Frank «Kiko» wurde



Der Lebenslauf des erst 35-jährigen Frank Cabrera Hernandez alias «Kiko» erstaunt. 1991 zog er mit seinen zwei Brüdern von der Dominikanischen Republik in die Schweiz – ein Jahr nach seiner Mutter und seiner Schwester. Er wuchs in Amriswil auf, zog mit 14 Jahren nach St.Gallen, absolvierte die Wirtschaftsmittelschule und gründete schliesslich mit seinem Bruder das Rapper-Duo «Kiko und Boro». Mehrere Jahre blieb er der Musikbranche treu, übernahm nebenbei etwas Büroarbeit und gleich auch noch das Coaching des jamaikanischen Bob-Teams bei den Olympischen Winterspielen in Sotschi. Anlässlich eines «Weltwoche»-Interviews erwähnte er schliesslich sein Interesse für Stand-up-Comedy. Und wie es der Zufall wollte, verschaffte ihm der entsprechende Redaktor in der Folge einen Zugang zur Szene. In dieser verschaffte sich «Kiko» rasch einen Namen und wurde bereits 2018 bei den Swiss Comedy Awards als bester Nachwuchs-Comedian ausgezeichnet.



Vom Kampf an die Spitze:
Das Interview mit «Kiko».

«Keiner hatte den Mumm»

Alessandro Barnetta ist Inhaber und Geschäftsführer der Sportglobe GmbH, die ihrerseits Inhaberin von fünf Onlineshops ist. Alles hat mit dem Verkauf von Fussballtrikots angefangen, die er für seinen Bruder Tranquillo kaufte, bedruckten und verschenkte: Die Geburt einer Businessidee und der erste Schritt in seine berufliche Selbstständigkeit.

Text: Michel Bossart, Bild: zVg.



Alessandro Barnetta:
Eines Besseren belehrt.

Als Maschineningenieur war Alessandro Barnetta jahrelang für die ABB in der ganzen Welt tätig, bevor er sich 2014 selbstständig machte und seither erfolgreich Fussballtrikots verkauft. Der 39-jährige Geschäftsmann sagt: «Das Unternehmertum interessierte mich schon in meiner Studienzeit. Als mein Vater sich im Jahr 2000 als Grossküchenbauer selbstständig machte, durfte ich ihn bei diesem Schritt begleiten und vieles, was ich bislang in der Theorie gelernt hatte, mit ihm in der Praxis umsetzen.»

Ja, richtig: Alessandro ist der Bruder des ehemaligen Schweizer Natspielers Tranquillo Barnetta. Fussball liegt also in der Familie, doch warum gerade seinen Lebensunterhalt mit dem Verkauf von Fussballtrikots verdienen? Barnetta lacht: «Als Tranquillo im Juni 2004 ins Kader der Schweizer A-Nationalmannschaft kam und für die Euro in Portugal berufen wurde, wollten alle auf einmal ein Barnetta-Trikot haben.» Die beiden Brüder haben sich im Grosshandel mit Shirts eingedeckt, diese bedrucken lassen und dann zum Selbstkostenpreis abgegeben. «Hier witterte ich meine unternehmerische Chance», fährt er fort. Ab 2006 stellte er den ersten Shop online, kam in Kontakt mit den wichtigsten Produzenten und Druckern

und setzte so den Grundstein für seine Karriere als Selbstständiger.

«Ich habe es getan»

Ab 2012 befasste Barnetta sich dann ernsthaft damit, seinen Job im Business Development der ABB aufzugeben und den Sprung in die Selbstständigkeit zu wagen. «Ich war in Unternehmerzirkeln aktiv, man sprach viel, tauschte Ideen aus – alle wollten, aber letztlich hatte keiner den Mumm, den Schritt zu wagen. Ich habe es getan.»

Auch er haderte anfangs, war doch bereits das erste Kind unterwegs. Sollte man da nicht eher auf Altbewährtes und ein sicheres Einkommen setzen, statt sich und die Familie in eine ungewisse Zukunft führen?

Schliesslich war die Schwangerschaft mitentscheidend: «Wir wollten zurück nach St.Gallen, weil hier unsere ganze Familie lebt. Zudem war ich beruflich an einem Punkt angelangt, wo ich mich ebenfalls hätte verändern müssen, um weiterzukommen. Ein befreundeter Drucker machte sich zur gleichen Zeit ebenfalls selbstständig; der Zeitpunkt war einfach gut.»

«Machen ist mehr wert als Überlegen»

Heute betreibt seine Firma Sportglobe fünf verschiedene Onlineshops und sein Personal füllt elf Vollzeitstellen. Neben den Trikots verkauft Barnetta Helme und Brillen, Schulsportmaterial und Sporttaschen und -rucksäcke. Seine Mitarbeiter sind überall verstreut; Bulgarien und Kosovo inklusive. Wenn vor grossen Fussballturnieren Not am Mann ist, weil die Bestellungen in die Höhe schnellen, springt die ganze Familie ein und hilft, wo sie nur kann.

Barnetta ist stolz auf das, was er erreicht hat. Rückblickend auf die letzten acht Jahre sagt er: «Ich habe viel gelernt und eine Firma mit elf Mitarbeitern aus dem Nichts aufgebaut. Als Firma finanzieren wir uns mit unserem Cashflow und haben keine externen Kapitalgeber.»

Barnettas Erfolgsrezept: «Machen ist mehr wert als Überlegen. Wie oft sagte mir der Verstand, dass dieses oder jenes niemals klappen würde, und ich wurde dann eines Besseren belehrt.»

Sollte man da nicht eher auf Altbewährtes und ein sicheres Einkommen setzen?

St.Gallen als Fundament und als Sprungbrett

Es ist eine besondere Familiengeschichte. Sie dreht sich um Unternehmertum, um Zusammenarbeit, um das Verbinden von Kompetenzen – und um die Liebe zu einer Stadt. Die drei Brüder Luca, Rafael und Elia Niederkofler haben völlig verschiedene Hintergründe. Doch getrieben werden sie von derselben Leidenschaft. Und das als Team.

Treffpunkt: Die «Sauceria» an der Engelgasse in St.Gallen. Ein noch junges Lokal, der geplante Start musste aufgrund des Lockdowns noch abgeblasen werden. Ende Mai ging es dann los. Ein besonderer Zeitpunkt, aber im Nachhinein ein guter, denn die St.Galler hatten ein grosses Nachholbedürfnis. «Wir sind sehr gut gestartet», stellt Rafael Niederkofler fest, der die Sauceria zusammen mit Arjeta Idrizi betreibt, «und wir verzeichnen bereits viele Stammgäste.» Das Erfolgsrezept ortet der Gastronom im Konzept: Alles dreht sich «um die

«Unsere Kompetenzen ergänzen sich ideal.»

wahrscheinlich besten Saucen der Stadt», wie es in der Eigenwerbung heisst, und wird frisch im Haus produziert, nichts dazugekauft. Bewusst habe man das Ende des Lockdowns abgewartet und nicht etwa mit einem Take-away-Service begonnen, «denn das hätte nicht zu uns gepasst», wie Rafael Niederkofler sagt. Jedes Menü soll wie ein Gemälde wirken und den Gast überraschen – was «to go» nicht funktioniert hätte.

Inzwischen ist die Sauceria ein halbes Jahr alt. Rafael Niederkofler sitzt mit seinen beiden Brüdern an einem langen Tisch. Sie sind hier nicht nur für das Gespräch zu Gast, sondern kennen das Lokal bestens. Denn sie waren von

Anfang an in die Planung und die Vorarbeiten einbezogen. Und das, obwohl sie aus ganz anderen Bereichen stammen. Elia Niederkofler ist selbstständiger Goldschmied und Designer, Luca Niederkofler ist Gründer eines der grössten Ostschweizer Start-ups in der Finanzbranche. Als es für die Sauceria um die Marktanalyse in der St.Galler Gastroszene ging, war Luca gefragt, Elia wiederum hat Akzente in der Inneneinrichtung gesetzt, Rafael war für den gastronomischen Teil zuständig.

Ein «Familiensystem»

Das Beispiel ist sinnbildlich für die Symbiose, welche die Familie bildet. Die «Sauceria» ist Ausdruck eines eigentlichen Systems, das zwischen den drei Brüdern gewachsen ist. «Unsere Kompetenzen ergänzen sich», erklärt Luca Niederkofler. Er selbst bringe das strukturelle Denken mit, Elia die kreative Ader, Rafael sei der zupackende Umsetzer.

Sichtbar wird das an kleinen Details. Zum Beispiel dem Rechaud in der Sauceria, das von Elia designt und produziert worden ist. Der jüngste der Brüder hat sich bereits mit 21 Jahren mit «Enoi» an der Hinterlauben in St.Gallen selbständig gemacht und schnell gemerkt: Um sich von anderen abzuheben, muss man eine eigene Handschrift, eine Wiedererkennung kreieren. Das habe einige Jahre gedauert, erklärt er, es sei eine Entwicklung gewesen, «aber heute bin ich auf diesem Stand und kann zu allem stehen, was ich mache». Dazu gehöre höchste Qualität bei Design und Herstellung sowie das Bekenntnis, alles von A bis Z selbst anzufertigen.

**Familien symbiose:**

Die drei Niederköflers lassen ihre individuellen Kompetenzen zusammenfließen.



Von links: Rafael, Elia und Luca Niederkofler.

Inzwischen hat er sein eigenes Label auch auf Projekte in Kunst am Bau und auf Inneneinrichtung ausgeweitet.

Risikoarme Anlagen

Auch wenn sich bei Luca Niederkofler alles um Zahlen dreht, gibt es Parallelen zum Goldschmied in der Familie. Hier findet sich die eigene Handschrift im «Celer Modell», einem innovativen Anlageprodukt, das er über mehrere Jahre hinweg mit einem Spezialistenteam entwickelte, zunächst für die eigene Familienholding. «Eine risikoarme Anlagealternative mit attraktiven Erträgen» sei das Ziel gewesen, eines, das viele anpeilen. In seinem Fall zeichnete sich schnell ab, dass das Modell funktioniert. Der Gedanke lag nahe, sich für Dritte zu öffnen. Denn der Markt signalisierte grosses

Interesse. Luca Niederkofler: «Es gibt einen riesigen Bereich mit Investoren, die nicht in risikoreiche Anlageklassen gedrängt werden wollen, und Obligationen werfen nichts

mehr ab.» Mitte 2019 stand das Anlageprodukt auch Externen zur Verfügung, in diesem Jahr stiegen im Rahmen einer Finanzierungsrunde acht Investoren ein, die als Türöffner zu diversen Märkten fungieren sollen.

Drei Geschäftsideen, drei Herangehensweisen – und eine verbindende Philosophie. Mit Ausserordentlichem überzeugen, aus der Masse herausstechen, unverwechselbar sein, eine Nische geschickt besetzen: das ist das Ziel der drei Brüder in ihrem jeweiligen Bereich. Und ein weiteres Ziel vereint sie: Das Wachstum. Die «Sauceria» von Rafael Niederkofler soll der Auftakt zu einer Kette von verschiedenen Themenrestaurants unter diesem Namen sein.

Niederkoflers wollen «frischen Wind in die Stadt bringen».

Gewissermassen als erster Expansionsschritt entsteht in direkter Nachbarschaft an der Engalgasse ein zweites Lokal, das sich auf Seafood spezialisiert. Elia Niederkofler setzt auf die Kraft der von ihm aufgebauten Marke, die über Schmuck hinaus sichtbar werden soll. Das Spektrum der Bereiche, die er mit seiner Kreativität bereichern kann, ist unerschöpflich. Und Luca Niederkofler sieht ein grosses Potenzial für sein erst kürzlich mit dem HSG-Spin-off-Label prämiertes Celer Modell.

Der Stadt etwas zurückgeben

Dass alle drei in der Stadt St.Gallen tätig sind, ist kein Zufall. Auf den Standort angesprochen, äussern sie sich wie aus einem Munde. Die Stadt sei für sie ein Sprungbrett gewesen, hier hätten sie die Schule absolviert, von hier aus seien sie in die berufliche Karriere gestartet. «Die Infrastruktur hier hat uns ein gutes Fundament geboten, und die Vorzüge von St.Gallen werden einem so richtig bewusst, wenn man eine Weile weg ist», sagt Luca Niederkofler, der in Grossbritannien studiert hat. Die Voraussetzungen für Unternehmertum seien sehr gut. Unisono sagen die Brüder, dass es für sie auch eine Verpflichtung sei, der Region etwas zurückzugeben. «Frischen Wind in die Stadt bringen», nennt es sein Bruder Elia. Und Rafael Niederkofler weist darauf hin, dass es vorteilhaft sei, dort aktiv zu sein, wo man zu Hause ist: «Ich kenne die Leute hier, und sie kennen mich.»

Schon heute beschäftigen die drei Brüder gesamthaft 20 Angestellte, Tendenz steigend. «Unser Ursprung ist hier», sagt Luca Niederkofler, «und aus der regionalen Verankerung wollen wir nach aussen skalieren.» Das Zusammenspiel im Trio ist dabei eine Trumpfkarte. Das Know-how wird ausgetauscht, jeder wird dort beigezogen, wo er das entsprechende Wissen und die Erfahrung hat. Nicht im Rahmen von formalen Settings, aber in einem regelmässigen Austausch von Ideen und Rückmeldungen. Und das, ohne dass Geld fliesst. Oder wie es Luca Niederkofler ausdrückt: «Wenn man die eigenen Brüder unterstützen kann, ist das Lohn genug, und es geschieht ja immer gegenseitig.»

Voraussetzung dafür ist natürlich, dass man sich gut versteht. Sie hätten schon immer ein gutes Verhältnis zueinander gepflegt, sagen die Brüder, und niemals habe jemand gefragt, ob der eine mehr gebe oder nehme, man sehe sich als Einheit. Auch Meinungsverschiedenheiten gehören dazu, «aber die bringen uns weiter», ist Elia Niederkofler überzeugt. Ein eigenes Unternehmen zu führen sei eine grosse Aufgabe, Tag für Tag alles selbst entscheiden zu müssen sei ein Kraftakt, «wir aber haben immer ein Gegenüber.» Das schafft Sicherheit.

Der Sturz vom Pferd



Wäre er damals vor Damaskus nicht vom Pferd gefallen, würde heute wohl kaum noch jemand von ihm sprechen. Hätte er nicht diese eine Begegnung mit dem Auferstandenen gehabt, wäre er einer unter vielen geblieben, welche die junge Christengemeinde verfolgt haben. Aber dieser eine Moment hat das Leben des einst so radikalen Eifersers gegen das Christentum um 180 Grad verändert. Er gehörte nie zu den Jüngern Jesu, ist ihm selber auch nie begegnet und trotzdem wurde er zum wohl bekanntesten Apostel der Christen, der heilige Paulus. Ein Karrieresprung aus heiterem Himmel? Oder zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort?

Wenn Gott den Menschen berührt, sind das besondere Momente, einschneidende Momente. Sie geschehen allerdings oft viel bescheidener und stiller als damals in Damaskus, aber sie geschehen auch heute noch. Es sind Momente, welche den Menschen ein Leben lang prägen.

Lebenswege und Berufslaufbahnen nehmen Wendungen, die kaum jemand für möglich hielt. Oder anders gesagt: Auf ein Mal nimmt man eine Position ein, die man sich eigentlich nicht herbeigesehnt hat, schon gar nicht geplant, aber einen dann doch erfüllt und das Leben prägt.

Manchmal braucht es einen Sturz, manchmal aber auch nur einen stillen Ort, eine einsame Minute, um das Leben umzukrempeln und ihm einen neuen Sinn zu geben. Mag die Karriereplanung noch so gut aufgegleist und alle Eventualitäten berücksichtigt sein, manchmal kommt es anders, wie damals in Damaskus.

SP. Andy Givel, Pallottiner



Hier geht es zu den bereits erschienenen Kolumnen von Andy Givel.

Frag lieber (nicht)

Am Jahresende ziehen wir Bilanz. Hand aufs Herz: Wie viel Wertschätzung haben Sie im vergangenen Jahr in zwischenmenschlichen Kontakten zum Ausdruck gebracht? «Tja, sofern das Gegenüber diese verdient hat...», mag die rasche Antwort lauten.

Nicht am Jahresende, sondern einige Monate vor seinem Tod gab Albert Einstein einem jungen Bewunderer folgenden Rat: «Versuche nicht ein Mann des Erfolgs zu werden, sondern werde lieber ein Mann von Wert.» Wertvoll ist nicht – so seine Auffassung – wer der Weisheit letzten Schluss findet, sondern wer neugierig und offen bleibt. Wertvoll ist, wer sich getraut, auch unbequeme Fragen zu stellen, welche unser Weltbild ins Wanken bringen und uns damit zu Fortschritt und innerem Wachstum anregen. Nicht immer wurden im vergangenen Jahr die Leute wertgeschätzt, welche sich diese Fähigkeit bewahrt haben. Dabei ist und bleibt die Wahrheit relativ.

Fragen wie «Schatz, weshalb hast du die Socken wieder liegen gelassen?» oder «Wer bringt denn hier das Geld nach Hause?» mögen nicht in die Kategorie «entwicklungsfördernd» gehören. Sie zeigen hingegen deutlich, dass wir auch in familiären (ökonomischen) Gemeinschaften vermehrt den ersten Schritt tun dürfen, indem wir gegenüber dem Partner oder der Partnerin unsere Wertschätzung ausdrücken. Ohne Fürsorge und Pflege wachsen Kinder nicht zu selbstständigen und empathischen Menschen heran und ohne nachhaltiges (Haus)Wirtschaften werden diese Menschen nicht mit lebensnotwendigen Gütern versorgt.

Weshalb gelingt es uns häufig nicht, Wertschätzung auszudrücken für eine konstruktive Kritik, die uns weiterbringt? Vermutlich, weil die Kritik allzu oft noch vor einem anerkennenden Wort für unsere Anstrengungen erfolgt. Also wirf zuerst Blumen, bevor du Steine wirfst.

Falls wir im Sinne von Einstein erfolgreicher werden wollen im neuen Jahr, wie wäre es dann mit der folgenden Frage als Gedankenanstoss: Welches ist die wichtigste Frage, die Sie sich unbedingt selbst stellen sollten, es aber nicht tun, weil Sie die Antwort scheuen?

Simone Hengartner Thurnheer ist Hochschuldozentin an der Ost – Ostschweizer Fachhochschule mit Schwerpunkt Kommunikation und professionelle Gesprächsführung in der Sozialen Arbeit. Sie ist Mitbegründerin des Netzwerkes Share@Lab.



Alle bereits publizierten Artikel von Simone Hengartner Thurnheer finden Sie hier.

«An einem Liebesroman arbeite ich seit Längerem»

«Bigoscht – Gschichte & Gedicht» heisst das zehnte Buch der Thurgauer Autorin Tanja Kummer (*1976) – eine Trouvaille für alle, die sich für kurzweilige Prosa, Lyrik und fast vergessene Mundartwörter begeistern. Also eigentlich schon fast ein Fremdkörper in der heutigen Zeit?

Interview: Marcel Baumgartner, Bild: Claudia Herzog



Tanja Kummer, wie schreiben Sie Ihre SMS? Hochdeutsch? Mundart? Grammatikalisch korrekt? Alles in Kleinbuchstaben?

Meistens schreibe ich WhatsApp in einer Mischung aus Mundart und Hochdeutsch. So sind auch die Erzählungen in «Bigoscht» geschrieben. Ich mag das Spiel mit der Sprache und es gibt Ausdrücke in Mundart, die für mich die Sache auf den Punkt bringen, zum

Beispiel «aagfrässe sii» von einer Sache.

«Meine persönlichen Ängste und Empfindlichkeiten vertraue ich meinem Tagebuch an.»

Seit dem Aufkommen der neuen Kommunikationsmöglichkeiten und der sozialen Medien wird

vermehrt davor gewarnt, dass die Jugend den Umgang mit der Sprache verlernt. Teilen Sie diese Bedenken?

Ich habe keine Kinder und wenig Erfahrung damit, wie sich Jugendliche austauschen. Manchmal unterrichte ich junge Menschen im kreativen Schreiben und hatte bisher nicht den Eindruck, dass der Umgang mit der Sprache verlernt wird. Es gibt ja auch so viele tolle Jugendbücher, die begeistert gelesen werden – bei mir hat das Lesen grossen Einfluss auf die Sprache.

Womit treten Sie als Autorin an ein neues Werk – sei es ein einzelner Text oder ein ganzes Buch – heran? Steht an erster Stelle die Lust, eine bestimmte Geschichte zu erzählen?

Autorin Tanja Kummer:

«Ich kann mir im Moment nicht vorstellen, ein Buch über Corona zu schreiben.»

So ist es: Ich erzähle gerne Geschichten – genauso, wie ich gerne Geschichten lese. Lesen ist für mich ein Lebenselixier, das mich beruhigt, zu Träumereien anregt, weiterbildet oder auf eine andere Weise weiterbringt. In den letzten Monaten ist das Lesen für mich noch wichtiger geworden, um auch mal von den Gedanken rund um Corona abschalten zu können.

Wie verhielt es sich mit Ihrem neusten Werk «Bigoscht», das sich vor allem Thurgauer Mundartaussdrücken widmet?

Mein letzter Lyrikband wurde vor 18 Jahren veröffentlicht. Seither haben sich viele Gedichte gesammelt und ich hatte Lust, sie zu publizieren. Mit Gedichten in Mundart experimentiere ich schon lange, sie sind für mich direkt, nahe. «Bigoscht» ist das erste Buch in der «Edition Gaggalaariplatz», die im Arisverlag erscheint und sich mit immer wieder anderen Dialekten befassen wird. Und so hat das perfekt gepasst.

Als Autorin hat man sicherlich das Ziel, eine möglichst breite Leserschaft anzusprechen – im Idealfall gleich auch noch im deutschsprachigen Ausland. Mit «Bigoscht» wenden Sie sich doch eigentlich an ein sehr kleines Zielpublikum...

Ich finde das Zielpublikum von «Bigoscht» gar nicht so klein; die Geschichten drehen sich um das, was viele Menschen umtreibt: um Liebe, die Arbeit, Freundschaften, das Älterwerden. Und bei den Gedichten empfehle ich gerne, die Texte laut zu lesen, das mache ich selber «amig», wenn ich Dialekt-Texte lese.

Was haben Sie selbst bei der Entstehung des Werks über die Mundartsprache gelernt?

Gab es etwas, das Ihnen aufgefallen ist, das Sie überrascht hat?

Ja, dass ich manche Wörter je nach Kontext anders einsetze, mit «nöd» oder «nid» bin ich zum Beispiel offenbar flexibel, da muss ich immer wieder schmunzeln. Und natürlich, dass der Dialekt eine lebendige Sache ist. Martin Hannes Graf, der Redaktor beim Schweizerischen Idiotikon ist, hat mir – wie schon bei meinem Buch «Alles Gute aus dem Thurgau» – bei der Verschriftlichung der Mundart geholfen; dafür bin ich ihm sehr dankbar.

Für alle, die das Buch dereinst in den Händen halten: Auf welchen Text sollten sie sich zuerst stürzen?

Ich würde am Anfang anfangen, mit der Geschichte «Dosenaprikosen». Es geht um ein Paar, das schon lange zusammen ist, und die Frau bringt an, dass sie ihren Liebsten gerne wieder einmal richtig leidenschaftlich küssen würde, «nöd afach uf d’Lippe schmatze, wi mer da immer mached».

Könnten Sie sich vorstellen, dereinst auch einen klassischen Krimi oder einen Liebesroman zu schreiben?

Ja, auf jeden Fall – ich durfte bereits einen Krimi in der Anthologie «Mord in Switzerland Band 2» von Mitra Devi und Petra Ivanov publizieren und an einem Liebesroman arbeite ich seit Längerem.

Mit Sicherheit werden wir schon bald mit Büchern überflutet, die sich mit der Corona-Zeit beschäftigen. Wie stark wird diese Phase Ihre künftigen Texte beeinflussen?

Während dem Lockdown bin ich in der Arbeit an meinem Liebesroman entscheidende Schritte weitergekommen. Inhaltlich hat Corona bis jetzt noch keinen Eingang in meine Texte gefunden, ich habe in den vergangenen Monaten einfach viel mehr geschrieben.

Würden solche Texte eher der «Selbsttherapie» dienen, oder hätten Sie den Anspruch, eine Botschaft zu vermitteln?

Ich kann mir im Moment nicht vorstellen, ein Buch über Corona zu schreiben. Meine persönlichen Ängste und Empfindlichkeiten vertraue ich meinem Tagebuch an. Aber natürlich ist die aktuelle Zeit ein Bestandteil meines Lebens, meiner Biografie – wer weiss, wie sich das in meinem Schreiben noch zeigen wird.

«Mit Gedichten in Mundart experimentiere ich schon lange, sie sind für mich direkt, nahe.»

«Bigoscht – Gschichte & Gedicht» von Tanja Kummer
ISBN: 978-3-907238-12-7, www.tanjakummer.ch



Die Entstehung der Gedichte und Geschichten von «Bigoscht»

Lesen Sie hier den Hintergrundbericht von Tanja Kummer.

Anzeige

RLC

Architektur,
Projektentwicklung

Rheineck, Winterthur
www.rlc.ch



STUTZ AG: Die nächste Generation ist bereit

Beat Müller und Lynn Burkhard übernehmen gemeinsam per 1.1.21 den Vorsitz der Geschäftsleitung. Sie sind jung, top qualifiziert und sie haben sich diesen Schritt reiflich überlegt: Beat Müller und seine Frau Lynn Burkhard sind Bauingenieure aus Leidenschaft. Seit gut drei Jahren arbeiten die beiden in der STUTZ AG, ab 1. Januar 2021 übernehmen sie von Alfred Müller den Vorsitz der Geschäftsführung. Sie sind sich sicher, am richtigen Ort zu sein und nehmen die Verantwortung mit Respekt und Freude an.

Beat Müller und Lynn Burkhard haben beide ihren Master an der ETH Zürich gemacht und danach in Ingenieurbüros wertvolle Erfahrungen gesammelt. Und sie wollten auch beruflich einen gemeinsamen Weg gehen, der sich mit dem Wunsch nach einer Familie vereinbaren lässt. Dass der ideale Weg nun im Familienunternehmen liegt, hat für Beat Müller auch eine emotionale Komponente. Beide wissen, dass Know-how und Erfahrung als Ingenieure ihnen auch in der Führung der STUTZ AG zugutekommen werden. Alfred Müller bestätigt: «Es ist ein echter Vorteil, wenn man als Bauingenieur mit Kunden, mit Planern und Unternehmern auf Augenhöhe kommunizieren kann.»

Jobsharing auf hohem Niveau

Beat Müller und Lynn Burkhard sind Eltern eines neun Monate alten Sohnes und arbeiten seit drei Jahren in der STUTZ AG. Per 1. Januar 2021 übernehmen die beiden gemeinsam den Vorsitz der Geschäftsführung und teilen sich Aufgabe und Verantwortung im Jobsharing. Daneben leiten sie seit dem 1. Oktober 2020 den neu geschaffenen Geschäftsbereich Tiefbau, welcher die Sparten Spezialtiefbau, Strassenbau, Rückbau und den allgemeinen Tiefbau vereint. Im Moment steht neben der anspruchsvollen Aufgabe im Unternehmen die Familie im Vordergrund. Mittelfristig können sich beide aber Engagements über ihre unternehmerische Verantwortung hinaus vorstellen; sei es in Berufsverbänden, in Wirtschaftsverbänden oder in der Kultur.



Beim Blick zurück auf die vergangenen drei Jahre resümiert Lynn Burkhard spontan: «Der Weg zur Organisation 2020 hat mich in dieser Zeit sehr beschäftigt und ich habe mich gefreut, die Werte der STUTZ AG persönlich zu erfahren, die Kollegialität, die gelebte Wertschätzung, die hohe Akzeptanz im Unternehmen.»

Beat Müller bleibt vor allem ein Projekt besonders in Erinnerung: die Verschiebung einer Brücke der SOB. «Die Brücke wurde seitlich neben den Geleisen vorgefabriziert und dann auf Schienen verschoben. So konnte der Unterbruch des Zugverkehrs auf ein Minimum beschränkt werden. Eine ganz besondere Herausforderung und ein spannendes Projekt, das insbesondere durch das kompetente Baustellenteam erfolgreich gemeistert werden konnte.»

Generationenwechsel auf allen Ebenen
Beat Müller und Lynn Burkhard sind sich bewusst, dass sie unter Beobachtung stehen werden, wenn sie im Januar den Vorsitz der Geschäftsleitung übernehmen. Vieles ist im Umbruch, neue Herausforderungen wie die Digitalisierung stehen an. Alfred Müller ist überzeugt, dass der Zeitpunkt für den Wechsel genau der richtige ist:

«Die nächste Generation hält auf allen Ebenen Einzug. Sie haben andere Erfahrungen, andere Kompetenzen und Ansprüche und werden gemeinsam den Herausforderungen die besten Lösungen abringen. Es ist an der Zeit, die Führung der STUTZ AG jetzt in jüngere Hände zu legen.»

Lynn Burkhard (31), MSc ETH Bau-Ing.

Sie ist Naturwissenschaftlerin durch und durch, analytisch und präzise. Und sie ist sportlich, bis zur Geburt ihres Sohnes war sie begeisterte Kitesurferin. Auch die Freude an der Musik pflegt sie, nicht zuletzt, wenn sie am Klavier selbst in die Tasten greift.

Beat Müller (35), MSc ETH Bau-Ing.

Er schätzt spannende Herausforderungen beim Bauen. Der Schritt von der Planung in die Bauführung war Teil der konsequenten Vorbereitung auf die zukünftige Aufgabe. In seiner Freizeit ist Beat Müller begeisterter Biker und Skifahrer.

32 Jahre Alfred Müller

32 Jahre hat Alfred Müller die STUTZ AG geleitet. Er freut sich, dass mit seinem Sohn Beat Müller und seiner Schwiegertochter Lynn Burkhard die nächste Generation die Führung übernimmt. Er hat sie intensiv eingearbeitet, weiss, dass sie das nötige Rüstzeug für diese anspruchsvolle Aufgabe mitbringen. Er kennt ihre starken, empathischen Persönlichkeiten, schätzt ihr Wissen und ihre Erfahrung und er teilt die Faszination, die sie antreibt: die Leidenschaft fürs Bauen.

STUTZ AG Bauunternehmung

Mit ihren 800 Mitarbeitenden, verteilt auf alle grossen Orte der Wirtschaftsregion, zählt die STUTZ AG qualitativ und quantitativ zu den leistungsfähigsten Bauunternehmungen der Ostschweiz. Ihre umfassenden Dienstleistungen, von der kleinsten Lohnarbeit bis zum grössten Gesamtauftrag, bietet sie in fünf Geschäftsbereichen an: Projekte und Baumanagement / Hochbau St. Gallen / Hochbau Frauenfeld / Tiefbau / Logistik.

«Erfolg hat viele Väter»

Bevor Andreas Balg 2012 Stadtpräsident von Arbon wurde, war er Elektromonteur, Wirtschaftsinformatiker, Personalberater und leitete die Wirtschaftsförderung des Kantons Thurgau. Er sei ein Generalist und vom Charakter her einer, der auch als Angestellter wie ein Selbstständiger funktioniert habe.

Text: Michel Bossart, Bild: zVg.



Generalist Andreas Balg.
Die Aufgabe reizte ihn einfach.

Als Jugendlicher hatte Andreas Balg die Möglichkeit, Koch, Bootsbauer oder Elektromonteur zu werden, und hat sich aus ganz praktischen Gründen für Letzteres entschieden: «Das ist ein super Job, den ich sofort wieder ergreifen würde», meint er. Doch der spätere Stadtpräsident von Arbon ist einer, der sich an seinen Interessen und Möglichkeiten orientiert. «Nach Abschluss meiner Lehre wurde mir klar, dass, obwohl Elektromonteur ein sehr interessanter Beruf ist, das doch noch nicht alles sein konnte.» Balg erlangt die Fachhochschulreife, wurde Diplominformatiker und arbeitete dann bis zu seinem 31. Lebensjahr als Wirtschaftsinformatiker. Es folgten Jahre als Personalberater, ein Nachdiplomstudium und erste Jahre der Selbstständigkeit, bevor er in der Thurgauer Kantonsverwaltung zuerst Personalbereichsleiter und später Leiter der Wirtschaftsförderung wurde.

«Wenn du etwas machen musst, dann mach es so, dass du es gerne tust.»

«Wenn du etwas machen musst, dann mach es so, dass du es gerne tust», so Balg. Dieser Leitsatz hat ihn durch sein Berufsleben begleitet, auch dann, als die FDP Arbon ihn 2012 anfragte, ob er nicht als Stadtpräsident von Arbon kandidieren möchte.

Generalist wird Stadtpräsident

Der heute 57-jährige gebürtige Kreuzlinger erinnert sich: «Arbon war damals in einer desolaten finanziellen Situation. Ich wusste, dass man als Stadtpräsident schwierige Entscheide zu fällen hat, die nicht bei allen Menschen auf Verständnis oder Akzeptanz stossen würden.» Die Öffentlichkeit, der man in einer solchen Aufgabe ausgesetzt ist, habe er nicht gesucht, aber diese habe ihn auch nicht abgeschreckt. Die Aufgabe

reizte ihn einfach: Er beschloss, die Herausforderung anzunehmen, und trat der Partei bei.

Als Generalist freute er sich über die Gesamtverantwortung, die ihn nun als Stadtpräsident von Arbon erwartete. Er sagt: «Mein Augenmerk richtete ich auf die wirtschaftliche Entwicklung der Stadt, die finanzielle Sanierung und die Stärkung der Verwaltungsorganisation.» Ja, er sei mit sich und dem Erreichten zufrieden. Sein Rezept: «Eine vernünftige Strategie und die richtigen Leute am passenden Ort – das ist die Grundlage für eine positive Entwicklung auch in finanzieller Hinsicht. Denn Erfolg hat viele Väter», zeigt er sich überzeugt.

Der finanzielle Druck

Nach etwas mehr als sechs Jahren als Stadtpräsident kandidierte Balg 2019 nicht mehr für das Amt und nahm wieder seine Selbstständigkeit auf. Wobei er sagt, dass er eigentlich immer selbstständig gewesen und geblieben sei: «Das ist eine Charaktereigenschaft.»

Die beiden Kinder sind längst erwachsen, die Frau führt erfolgreich ein Geschäft in Kreuzlingen und Balg freut sich, dass er im Unterschied zu seiner «ersten Selbstständigkeit» in den späten 1990er-Jahren nun Aufträge akzeptieren und Projekte realisieren könne, die ihn besonders interessieren, weil der finanzielle Druck weg sei.



Peinliche Suche nach Legitimation

Seit Monaten bemühen sich die grossen Schweizer Verlage, angeführt von der TX Group (Tagesanzeiger), um zusätzliche Subventionen für ihre «systemrelevanten Leistungen». «Der drohende verfassungswidrige und marktverzerrende Griff in die Staatskasse schadet unserer Demokratie», ist Peter Weigelt überzeugt.



Der Fall Vincenz und das grosse Schweigen

Wenn Vincenz ein Spesenbetrüger war, wer hat ihm dabei geholfen? Er hat ja nicht selber und direkt ins Kässeli von Raiffeisen gegriffen. Ein Kommentar von René Zeyer.



Hilfe, ich bin von politischen Bekennern umzingelt!

«Dass derzeit plakative politische Bekenntnisse mir immer näher auf die Haut rücken und mir mehr oder weniger ultimativ eine Stellungnahme abfordern, ist mir unangenehm», schreibt Gottlieb F. Höpli in seinem Kommentar. Warum? Hier erfahren Sie die Antwort.



Coop baut um, Aldi kommt neu – und auf Apple hofft man

Bei der Shopping Arena im Westen von St. Gallen sind Veränderungen im Angebot im Gang. Coop optimiert sein Ladenkonzept und im Frühling steht die Eröffnung einer Aldi-Filiale auf dem Programm. Das führe zu einer einzigartigen Kombination.

BUSINESS-TICKER

Ein «Covidiot», viele Krisen

Brennerei soll zum neuen touristischen Leuchtturm werden

Ende November eröffnete die Macardo Swiss Distillery GmbH ihren Neubau in Strohwillen im Kanton Thurgau. Die Macardo-Welt beinhaltet laut dem Unternehmen nicht nur die nachhaltigste Brennerei der Schweiz, sondern auch das innovativste Fasslager der Welt.



Wir fühlen uns komplett über den Tisch gezogen

Die Corona-Krise zieht weitere Kreise – insbesondere die Reisebranche ist gebeutelt. Andrea Schindler von «Dreamtime St. Gallen» muss 80 Prozent Buchungseinbrüche beklagen – und hofft, dass nun endlich schnelle und unkomplizierte Hilfe seitens des Bundes kommt.



Rheintaler Wirtschaftsforum wird «zweigeteilt»

Das 27. Rheintaler Wirtschaftsforum (Wifo) 2021 wird zweiteilig durchgeführt: als Live-Stream am kommenden 22. Januar 2021 mit Walter B. Kielholz, der Vergabe «Preis der Rheintaler Wirtschaft» und dem Talk «100 Jahre Wild – Leica – Hexagon». Und später dann «richtig».



Karl Müller zieht sich als CEO von kybun zurück

Für Karl Müller steht der wohl grösste Schritt seiner 48-jährigen Unternehmerkarriere bevor: Der Thurgauer übergibt die Geschäftsführung von kybun in jüngere Hände. Seine Nachfolge tritt Urs Koller per sofort an. Müller selbst konzentriert sich künftig auf das Verwaltungsratspräsidium.





Das Bier und die Krise

Die Brauerei Schützengarten präsentiert für das Braujahr 2019/2020 ein durchzogenes Ergebnis. Der Gewinn von internationalen Qualitätsauszeichnungen, ein kurzes Verkaufshoch im August und September sowie innovative neue Biere waren trotz Pandemie Lichtblicke.



Wirtschaftslage im Thurgau spitzt sich zu

Die neuen Massnahmen im Kampf gegen die Corona-Pandemie schlagen bereits auf die Wirtschaft und den Arbeitsmarkt durch. Das teilt das Amt für Wirtschaft und Arbeit mit. Konkret: 35 Prozent mehr Arbeitslose als im Vergleichsmonat 2019.



Ostschweizer Wirtschaft erholt sich leicht, Unsicherheit hält an

Das Konjunkturforum der IHK St.Gallen-Appenzell und der St.Galler Kantonalbank «Zukunft Ostschweiz» bot in einem Spezialformat viel Überraschendes sowie einen exklusiven und erlebbaren Einblick in die aktuelle Verfassung der Unternehmen aus der Region.



Vom Fantasy-Autor zum Business-Buch

Mit gerade einmal elf Jahren schrieb Jyoti Guptara sein erstes Buch – dann wurde es viele Jahre ruhig um den Ostschweizer. Wie er seine bösen Geister erfolgreich bekämpft hat und sein Buch zugleich zum Amazon-Bestseller wurde, verrät er im Gespräch.

und der Griff in die Staatskasse

Die Olma Messen reduzieren den Betrieb «auf das Nötigste»

«Grenzenlos – Die Ferienmesse» und die Ostschweizer Camping- und Freizeitausstellung OCA 2021 finden nicht statt. Das teilen die Olma Messen St.Gallen mit. Die neuesten Auflagen seien «faktisch ein Verbot ihrer gesamten Tätigkeit», schreibt die Genossenschaft.



Wie ein Fischmarkt der Motivation auf die Sprünge hilft

Die derzeitige Lage zwingt viele Unternehmen in die Knie. Für den Ostschweizer Virgil Schmid hat Verkaufen mit Spielen zu tun. Wie ein nasskalter Fischmarkt in Seattle dabei helfen kann, verrät er im Interview.



Wie weiter mit hallowil.ch?

Die ins Trudeln geratene lokale Onlinezeitung hallowil.ch wird ab 2021 unter neuer Rechtsform weiter betrieben. Für neuen Schwung soll ein «alter Hase» sorgen.



Vom Unternehmer zum vermeintlichen «Covidioten»

Sein Leben und seine wirtschaftliche Tätigkeit haben unter der Corona-Krise nicht gelitten. Dennoch engagiert sich der Unternehmer Josip Sunic in der Debatte. Warum er das tut und es weiterhin für nötig hält, schreibt er in seinem Gastbeitrag.



So leicht geht es mittlerweile!

Bei neueren Handys einfach Kamera aktivieren und auf QR-Code platzieren.

Die grosse Illusion

Es begann im australischen Outback, im Jahre 1859 mit 24 Kaninchen, freigelassen vom Einwanderer Thomas Austin. Er wollte sich damit auf seiner Farm eine Prisse Heimat gönnen. «Sie geben mir ein wenig das Gefühl, zu Hause zu sein, werden wohl kaum Schaden anrichten», soll er gesagt haben. Offenbar wusste er nicht, dass Kaninchen in ihrer Zeugungslust kaum zu stoppen sind. Zudem fehlten natürliche Feinde. Die Langohren – von den ersten

Siedlern aus Europa eingeführt und üblicherweise in Ställen gehalten – vermehrten sich explosionsartig und wurden zur Plage. Bis heute.

Austins damaliger Wunsch nach Heimatgefühlen kommt Australien jährlich teuer zu stehen: Rund 1 Million US-Dollar jährlich kostet der Unterhalt von rund 8000 Kilometern Maschendrahtzaun, ein gigantisches Bollwerk gegen eine übermächtige Natur.

Nebst paarungslustigen Kaninchen leben in endlosen Weiten wilde Füchse und Hundertausende von Dingos, aggressive Hunde, die es auf Schafe abgesehen haben. Sie dezimierten gegen Ende des 19. Jahrhunderts die Schafherden so sehr, dass eine Schafproduktion schier unmöglich schien.

Doch die Farmer gaben nicht auf, setzten Gifte ein, zerstörten Höhlen, verstärkten und erweiterten das Zaunsystem. In



Westaustralien entstand ein rund 2000 Kilometer langer Hasenschutzzaun. Von der Ostküste bei Brisbane bis tief in den Süden nach Ceduna verläuft der Dingozaun. Er entspricht in seiner Länge etwa der Distanz London–New York, gilt als längstes, zusammenhängendes Bauwerk der Welt. Es wird laufend unterhalten und überwacht. Mit fragwürdigem Erfolg: Die Hasen- und Dingoplage beeinträchtigt die Landwirtschaft nach wie vor, das

Ökosystem scheint gestört, unbekannte Epidemien breiten sich aus.

Künftig will man auch Drohnen und Computersysteme einsetzen. Sie sollen helfen, das Unmögliche möglich zu machen: die totale Kontrolle einer Natur, die längst aus dem Gleichgewicht befördert wurde. «Eine grosse Illusion», meint der Farmer, der mir beim Fotografieren des Zaunes über die Schulter schaut.

Hansjörg Hinrichs, Fotojournalist und Expeditionsleiter, bereist von seinem Wohnort Appenzell aus den Südpazifik und dessen Randgebiete seit über 30 Jahren. Als Impulsreferent zeigt er auf, was nicht nur Manager von Urvölkern lernen können. Sein Unternehmen PACIFIC SOCIETY bietet exklusive Erlebnisprojekte in die Südsee an. www.pacificsociety.ch



Die wechselhafte Geschichte der Sântis-Wetterstation

Vor 138 Jahren wurde die Wetterstation auf dem höchsten Berg der Ostschweiz ins Leben gerufen. Ohne Strom, ohne Seilbahn. Diese Station war zu jener Zeit eine der höchsten der Welt und hat mit ihren Beobachtern ein äusserst kontrastreiches und dramatisches Dasein gefristet. Sogar ein Doppelmord an einem Beobachter-Ehepaar ereignete sich.

Text: Christoph Frauenfelder, Bilder zVg

Auf Initiative der Schweizerischen Naturforschenden Gesellschaft begannen im Jahre 1864 80 meteorologische Stationen in der Schweiz nach einheitlichen Vorschriften zu messen. 1879 erschienen die ersten Wetterprognosen. 1880 wurde durch einen Bundesbeschluss die Schweizerische Meteorologische Centralanstalt gegründet. Sie übernahm die 80 Stationen. Weitere kamen dazu. Zwei Jahre später wurde das Observatorium auf dem Sântis 40 Meter unter dem Gipfel im bestehenden hölzernen Berggasthaus gegründet.

Der Windmesser war auf dem Gipfelhäuschen installiert. Die Registrierstreifen wechseln und die Uhrwerke aufziehen musste hin und wieder unter Lebensgefahr erfolgen. Bei Sturm und Schnee konnte der Wetterbeobachter nur auf dem Boden kriechend das Wetterhäuschen erreichen. Der Windmesser musste von Eis, Rauheif und Schnee befreit werden. Gelegentlich waren diese Arbeiten gar unmöglich auszuführen.

Spende ermöglicht das neue Observatorium

1887 erhielt der Sântis sein eigenes Observatorium. Möglich wurde dies durch eine Schenkung von 125 000 Franken. Baumaterial und Einrichtung musste mit den Sântisträgern hochgetragen werden. 50 Kilogramm Last kosteten 6 Franken. Der gesprengte Fels wurde als Baumaterial verwendet. Von nun an verband ein unterirdischer Tunnel das Observatorium mit der Windmesserhütte auf dem Gipfel.

Einsatz unter Lebensgefahr

Mit der Wetterstation musste auch eine Telegrafenerleitung für die Datenübermittlung nach Appenzell erstellt werden. Sie war anfällig. Sturm und Schnee beschädigten sie immer wieder. Noch im selben Jahr der Eröffnung der Station 1882 stürzte ein Sântisträger zu Tode. Andere mussten infolge widrigster Wetterumstände wieder umkehren und besseres Wetter abwarten.

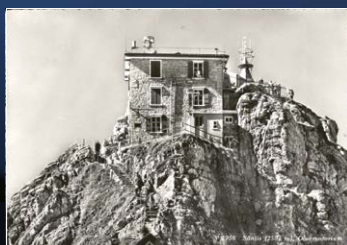
Die Sântisträger brachten regelmässig Essen und Brennholz sowie Petroleum für das Licht auf den Berg. Gleichzeitig musste die freihängende Telegrafenerleitung kontrolliert werden.

Leidenschaftliche Wetterbeobachter

Der angesehene Posten des Sântis-Wetterwarts war begehrt. Einige Wetterwarte hielten es nur wenige Monate aus, andere hingegen viele Jahre, alleine oder zu zweit. Am längsten – nämlich 30 Jahre – versah ein Ehepaar den Dienst. Dies immer noch ohne Schwebebahn und ohne Strom.



1



2



3

Doppelmord

Als der Telegrafenkontakt am 21. Februar 1922 zur Wetterstation abbrach, hat sich zunächst niemand darüber Sorgen gemacht. Denn die Telegrafenerleitung wurde durch Schnee und Sturm immer wieder einmal beschädigt. Sämtisträger nahmen den Aufstieg in Angriff, mussten aber infolge Schneesturms auf halbem Weg wieder umkehren. Erst vier Tage später gelang der Aufstieg. Totenstille herrschte, kein Rauch stieg aus dem Kamin, keine Spuren im Schnee. Die Träger fanden das Ehepaar ermordet vor. Der Täter hatte sich drei Jahre zuvor ebenfalls als Wetterwart beworben, die Stelle aber nicht erhalten. Aus Rache heckte er einen Plan aus. Er begab sich schon Tage vor der Tat auf den Säntis und hat sich beim Wetterwart-Ehepaar als Tourist eingenistet. Dann beging er die Tat. Er nahm sich wenige Tage danach in der Nähe von Urnäsch in einer Scheune das Leben.

Schwebbahn brachte hektische Unruhe

Nun brachen lebhaftere Zeiten an. Der Bau der Schwebbahn 1935 brachte viele Erleichterungen. Touristenmassen überströmten den Berg. An schönen Tagen wurden bis zu 2000 Personen auf den Gipfel befördert. Im Juni 1935 hatte das erste Skirennen auf dem Säntis stattgefunden. Mit Ruhe und Abgeschlossenheit, was die meisten Wetterwarte ja liebten, war es nun zu Ende. Ausserdem wurden die 50 Jahre alten Petroleumlampen im Zuge der Elektrifizierung durch Glühbirnen ersetzt.

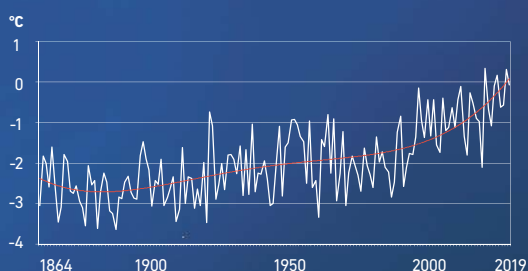
Das Ende der Wetterbeobachter

Im Zuge der Automatisierung des Messnetzes wurde 1969 der letzte richtige Wetterwart des Säntis verabschiedet. Eine elektronische Messstation übermittelt seither alle zehn Minuten die Messwerte. Geblieben ist heute nur noch die manuelle Ablesung der Schneehöhe, welche durch das Bedienpersonal der Schwebbahn erledigt wird.

Das Klima auf dem Säntis

Das Klimamittel (1981–2010) weist auf ein rauhes Bergklima hin. Die Jahresmitteltemperatur beträgt $-1,2$ Grad, das sind 10 Grad weniger als an den Flachlandstationen um den Säntis. Auch auf dem Säntis ist die Klimaerwärmung deutlich erkennbar. Die letzten 40 Jahre brachten eine Erwärmung um 2 Grad.

Die tiefste je gemessene Temperatur wurde im Januar 1905 mit -32 Grad gemessen werden, die höchste mit 21 Grad im Juni 2019. Sommertage mit über 25 Grad gibt es auf dem Säntis nie. Die höchste Windspitze erreichte der Orkan Lothar im Dezember 1999 mit 230 km/h. Im April 1999 wurde unterhalb des Gipfels im nördlichen Schneefeld die höchste je in der Schweiz erfasste Schneehöhe mit 816 Zentimetern gemessen. Allerdings wird diese Messung als Folge von Schneeverwehungen angezweifelt. Würde der Neuschnee auf dem Säntis nie schmelzen, ergäbe dies eine jährliche Schneehöhe von 11 Metern. An 300 Tagen im Jahr liegt auf dem Säntis eine Schneedecke. Die Niederschläge ergeben pro Jahr als Folge des Staueffekts des Alpsteins 284 Zentimeter, mehr als doppelt so viel wie im Unterland. Die Sonne scheint 1800 Stunden und damit rund 300 Stunden mehr als im von Hochnebel gebeutelten östlichen Mittelland.



Klimaerwärmung auch auf dem Säntis. Daten: Meteoschweiz. Grafik: Christoph Frauenfelder.



4



5

- 1 Bei Eis und Schnee musste der Windmesser auf dem Gipfelhäuschen freigelegt werden.
- 2 Das Observatorium mit Windmesserhäuschen.
- 3 Das Instrumentenzimmer im Observatorium.
- 4 Säntisschwebbahn 1935.
- 5 Wäschetag auf dem Säntis 1920



Trump bleibt hart



Donald Trump, der einst selbstbewussteste Mann Amerikas, wurde besiegt. Sein grosser Kampf 2020, fast gleich gross wie das versuchte Bezwingen des Coronavirus, ist verloren.

Und doch: Donald Trump konnte sich seine Niederlage nicht eingestehen.

Der Wahlkampf in den USA war zunächst ein einigermaßen zivilisierter, doch wurde er mehr und mehr zu einem verwickelten, von Lügen und Anschuldigungen bestimmten Spektakel. Die Politiker bekämpften einander geradeheraus, wie Stiere gingen sie aufeinander los. Es wurde mit Worten umhergeworfen wie nie zuvor, und nachdem der «Election Day» sich schon um zwei Tage verzögert hatte, befahl Donald Trump am 5. November, die Stimmenausszählung zu stoppen. Die Angst vor einer Niederlage wurde in dieser Forderung so stark deutlich, dass es fast lächerlich schien. Wieso sollte in einer Demokratie ein Teil der Stimmen vernachlässigt werden? Es war nicht zu bezweifeln, dass die Wahlergebnisse wegen der COVID-19-Situation dieses Mal später eintreffen würden, da Briefwahlen durch-

geführt wurden. Doch nach mehreren Tagen des angespannten Wartens konnten sich weder die Bevölkerung noch die Präsidentschaftskandidaten zurückhalten. Die Leute gingen auf die Strassen und protestierten (trotz der eigentlichen Corona-Massnahmen), die Politiker beleidigten einander und Donald Trump beanspruchte den Sieg frühzeitig für sich.

Doch dann wendete sich das Blatt für den (Noch-)Präsidenten. Joe Biden gewann das Rennen am 7. November 2020, die Mehrheit von mindestens 270 Wählern war erreicht. Aber für Donald Trump war der verlorene Kampf nicht die Realität, es war noch nicht vorbei. Er stellte sich als Opfer von Wahlbetrug dar und leitete juristische Schritte ein, um das Ruder doch noch herumreissen zu können.

Was denken Sie, liebe Lesende: Wird es eine Neuausszählung der Stimmen geben? Und wenn ja: Wird Donald Trump doch noch gewinnen und dabei seinen Stolz zurückerlangen?

Lea Tuttlies (*2002) aus Amriswil besucht die Kantonsschule Romanshorn.

Klassischer Konflikt



Im Deutschunterricht haben wir vor geraumer Zeit die Klassikepoche der deutschen Literatur behandelt. Es gibt dort einen besonderen Begriff, der essenziell für diese Epoche ist; der klassische Konflikt. Hierbei geht es um den Zwiespalt zwischen Herz und Kopf. Dieses Gefühl, wenn man sich nicht entscheiden kann. Wenn das logische Denken gegen das Verlangen kämpft.

Es ist mir im Alltag begegnet in einer Situation, in der ich es nicht erwartet habe. Wie jeder Teenager verbringe ich sehr gerne Zeit mit meinen Freunden und mein engster Freundeskreis fühlt sich an wie Familie. Eine meiner besten Freundinnen, nennen wir sie hier einfach einmal Laura, hat bereits seit über einem Jahr einen Freund – und die zwei passen gut zusammen. Das Einzige, was nicht zusammenpasst, ist meine Einstellung zu ihm. So sehr ich sie auch mag, kann ich ihren Freund nicht ausstehen. Ich mag es nicht, wie er mit ihr spricht oder er es sich erlaubt, frech zu ihr oder uns – ihren Freunden – zu sein, bis sie sich für ihn schämt und sich bei uns entschuldigen muss. Ich mag es nicht, wenn er sich aufführt wie ein kleines Kind und so unselbstständig ist wie eine Banane. Er hat selbst nicht so viele Freun-

de, also verbringt er sehr viel Zeit mit uns. Dagegen habe ich per se nichts einzuwenden. Ich will schliesslich, dass sie glücklich ist. Nur hat er sich kürzlich dazu geäussert, dass es ihn stört, dass sie so viel Zeit mit uns verbringt und sie zu wenig Zeit zu zweit haben. Wohlbemerkt, klebt er fast die ganze Woche an ihr, wenn sie nicht gerade in der Schule ist – aber das ist nur meine Sicht.

Nun zu meinem klassischen Konflikt: Bin ich die gute Freundin und spreche sie darauf an, ob sie merkt, wie er sie von uns wegzerzt und versucht, sie für sich allein zu behalten, laufe aber Gefahr, dass sie es vor Liebe nicht sieht und sich gegen mich stellt, oder halte ich mich aus ihrer Beziehung heraus? Natürlich geht mich ihre Beziehung nichts an, doch ich will sie nicht an ihn verlieren. Es ist schon Monate her, seit wir etwas ohne ihren Freund gemacht haben, und ich vermisse es.

Wofür entscheide ich mich? Für mein Herz, das mir sagt, dass ich sie verlieren werde, wenn ich es ihr nicht klarmache, oder für meinen Kopf, der mir sagt, dass es nicht mein Problem sein sollte, auch wenn es wehtut, wenn ich sie deswegen verliere?

Lea Müller (*2001), besucht die Kantonsschule Romanshorn. Sie interessiert sich für Sport und schreibt seit ihrem 12. Lebensjahr Geschichten.

Ich wiege...

Die letzte Zeit ist es schwer, positive Nachrichten zu finden. Unsere Medien sind voll von Corona und die ganze Welt blickt gebannt nach Amerika, wo um die Präsidentschaft gekämpft wird. Es gibt wieder Anschläge und Naturkatastrophen. Daher wäre es einmal wieder schön, etwas zu hören, das einem ein wenig Hoffnung für die Zukunft gibt. Und über dieses Etwas bin ich kürzlich in den sozialen Medien gestossen.

Ich entdeckte auf Instagram den Account «I weigh». Er ist von der Aktivistin Jameela Jamil gestartet worden, nachdem sie ein populäres Bild der Familie Kardashian entdeckt hat, auf dem zu jeder Frau ihr Gewicht publiziert wurde.

Entsetzt über die Oberflächlichkeit und sexistische Aussage dieses Bildes veröffentlichte sie ein eigenes Bild von sich, auf dem sie ebenfalls publizierte, was sie «wiegt».

Sie listete alles auf, worauf sie in ihrem Leben stolz ist: ihre Karriere, ihre Freundschaften, ihre Hürden, die sie überwunden hatte, usw.

Über Nacht wurde das Ganze zu einem Trend und Tausende Male von Personen auf der ganzen Welt nachgemacht.

Die Möglichkeit, zu zeigen, dass man mehr als nur sein Äusseres ist, ist vor allen für Frauen wichtig. Insbesondere auch einmal die Möglichkeit zu haben, etwas mit dem, was man erreicht hat und worauf man selbst stolz ist, zu prahlen, hat einen grossen Wert – denn es geht um mehr als um das, was einem die Gesellschaft vorschreibt, worauf man als Frau Wert legen sollte. Das ist ein neuer Ansatz. Und es wurde höchste Zeit für ihn. Aus diesem kleinen Aufschrei der Empörung ist eine ganze Kampagne entstanden, die für Gleichberechtigung und besonders auch gegen die Diätkultur, die so viel Schaden anrichtet, kämpft. Es ist ein Schritt in die richtige Richtung und definitiv lohnenswert, einmal genauer angeschaut zu werden.

Sarah Roth (*2001) aus Diepoldsau ist Gymnasiastin. Sie belegt das Schwerpunktfach Latein bilingual.



Sportliche Entwicklungshilfe

Skifahren im Berg statt auf dem Berg? Was wie eine Halluzination in einem Drogenrausch tönt, wird in der Ostschweiz ernsthaft diskutiert. Die Nebenwirkungen von Corona scheinen schlimmer zu sein als erwartet.



Ralph Weibel ist Bühnenautor und Nebelspalter-Redaktor
ralph.weibel@nebelspalter.ch

«Schaut man die Schweizer Karte an, dann ist die Ostschweiz sportlich gesehen ein Schwarzes Loch.» Das sagt der St.Galler Bildungsdirektor Stefan Kölliker. Zwar nicht genau mit diesen Worten, aber inhaltlich in etwa so. Das tönt doch schon mal recht dramatisch, und dramatisch muss es in den heutigen Zeiten klingen, sonst interessiert sich keine Sau für eine Nachricht. Das haben wir in den vergangenen Monaten gelernt. Denken Sie nur an die amerikanischen Wahlen und die unmittelbaren Folgen der Corona-Massnahmen.

Doch bevor wir hier schon jetzt auf das alles dominierende Thema kommen, will ich in der Ostschweiz bleiben. Hier wurde eine Machbarkeitsstudie in Auftrag gegeben. Diese soll klären, ob es möglich ist, eine unterirdische Schnee- und Wintersportanlage zu realisieren. Neben

Tenero im Tessin und Magglingen im Kanton Bern soll ein drittes nationales Sportzentrum entstehen.

Das muss man sich mal vorstellen. Im Hagenbach-Stollen in Flums wäre demnach – für einen dreistelligen Millionenbetrag – das ganze Jahr hindurch Winter. Weil es den in der Natur nicht mehr gibt, muss halt nachgeholfen werden. Damit noch nicht genug. In der Stadt St.Gallen will man natürlich ebenfalls einen Beitrag leisten, damit sich unser Landesteil aus der sportlichen Bedeutungslosigkeit herausentwickeln kann. Wenn es nach dem Verein «Netzwerk Sport» geht, soll auf dem Gründenmoos eine Sporthalle für 30 bis 40 Millionen Franken entstehen. Nun stellt sich ernsthaft die Frage, ob solche Gedankenspiele überhaupt noch zeitgemäss sind. Corona hat uns ins Bewusstsein gerückt, dass es Wichtigeres gibt als den Sport. Mahnmal dafür ist der unbevölkerte Kybun-Park des FC St.Gallen.

Vielleicht könnte man diesen in eine kreative Lösung einbeziehen. Da Fussball künftig ohne Zuschauer gespielt wird, braucht es keine Stadien mehr. Es reicht ein Bolzplatz neben der Schule. Dafür könnte auf das bestehende Stadion ein Deckel gemacht und eine Beschneigungsanlage eingebaut werden. Die steile Rampe der ehemaligen Espenkurve eignete sich hervorragend als Trainingshang für unsere Skicracks. Leider wurden die Sitze für ein Spiel wieder eingebaut und müssen wieder raus. Das kostet aber immer noch weniger als Skifahren im statt auf dem Berg.

Cartoons

von Martin Zak



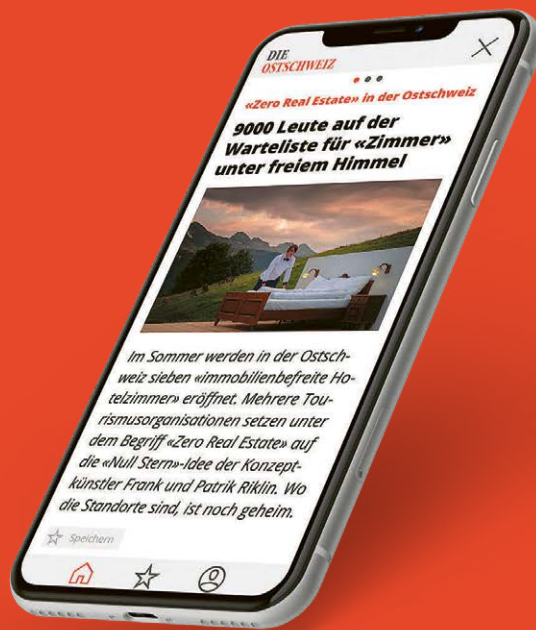
Die Ostschweiz liegt in Ihrer Hand.



© Claudio Bäggi / Zero Real Estate

Mit der App von «Die Ostschweiz».

Jetzt downloaden.
Kostenlos.



DIE
OSTSCHWEIZ

Weit mehr als «nur» regionale
Nachrichten und Hintergründe.
Für Smartphones und Tablets.

Der Sonntag ist zurück

Exklusiv für App-Nutzer: «Die Ostschweiz» am Sonntag – eine Fülle von informativen, unterhaltenden Beiträgen.

Ihre eigene Zeitung

Lesenswerte Artikel einfach mit «Speichern» markieren und so eine persönliche Bibliothek anlegen.

Vertiefende Journale

Digitale Fachmagazine zu verschiedenen Themen wie Gastronomie, Start-ups oder wichtigen Events in der Ostschweiz.

Immer informiert

Die Push-Funktion sendet bei wichtigen Ereignissen eine Benachrichtigung. Aber nur dann, wenn es sich für Sie lohnt.

Leserreporter

Ein spektakuläres Bild, einen witzigen Videoclip, eine wichtige Information: Halten auch Sie es auf dem Laufenden.





THE 4

COUPÉ

Christian Jakob AG
St. Gallen | Widnau
christianjakob.ch

Sepp Fässler AG
Appenzell | Wil
faessler-garage.ch