

SCHAFFHAUSER WIRTSCHAFT

DAS MAGAZIN

Juni 2024 CHF 8.-

Schaffhauser Nachrichten



**Mehr als Rheinfluss – Tourismus-Hotspot
Schaffhauserland**

Genusspfad Von Gang zu Gang die Altstadt und die Gastrolokale von Stein am Rhein erkunden.

Aktenberg Die Firma ipQuants sorgt mit künstlicher Intelligenz weltweit für Aktendurchsicht.

Mit
**News
letter**
Wirtschaftsförderung
Kanton Schaffhausen

Eine umfassende Beratung ist uns wichtig.



« Ihre Ziele und Bedürfnisse bilden die Basis unserer Beratung. Davon ausgehend empfehlen wir Ihnen die Lösungen, die am besten zu Ihnen und zu Ihrem Unternehmen passen. »

Oliver Kyburz
Kundenberater Firmen- & Gewerbekunden

 Schaffhauser
Kantonbank

S
+
p

Architektur und Bauberatung

s+p Schmid Partner AG
Architektur und Beratung

Nordstrasse 121
8200 Schaffhausen
Mühlenstrasse 10
8260 Stein am Rhein
Telefon 052 625 60 80
Telefax 052 625 00 78

schmidpartner@sundpschaffhausen.ch
www.schmidpartner.net

unsere
Architektur

Restaurierung
Umbauten
Bauten des Fürsorge- und
Gesundheitswesens
Industrie- und
Gewerbebauten
Schul- und Sportanlagen
Wohnungsbau

Schmid Partner AG

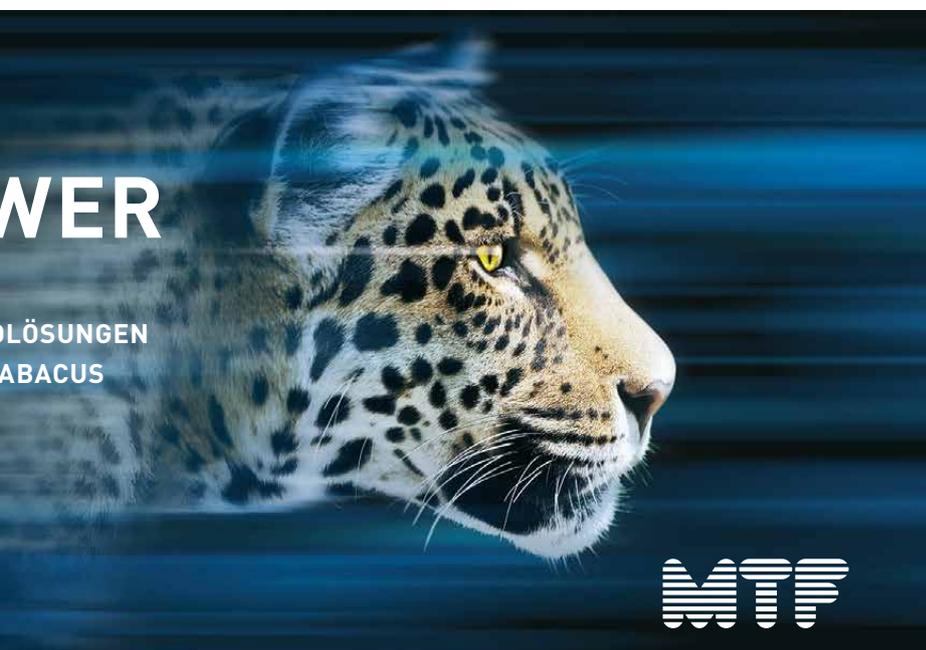
FÜR KMU CLOUD POWER

UMFASSENDE SCHWEIZER CLOUDLÖSUNGEN
UND BUSINESSAUTOMATION MIT ABACUS

MTF SCHAFFHAUSEN
052 632 33 33
WWW.MTF.CH

 **ABACUS**
business software

MTF



Liebe Leserinnen und Leser

Der Rheinflall verschaffte der Region Schaffhausen in den Anfängen des Schweizer Tourismus eine Pionierrolle. Die Gäste blieben mehrere Tage und Nächte und bestaunten das Naturwunder. Seit Anfang des 20. Jahrhunderts hat sich der Tourismus verändert: Neuhausen am Rheinflall, Schaffhausen und die ganze Region wurden zu einer Tagesausflugs- und Kurzferiendestination. Im Schnitt übernachteten die Besucher und Besucherinnen heute rund 2 Nächte (ganz genau 1.7 Nächte). Dabei gäbe es viel zu erleben.

Fünf Leuchttürme identifiziert die neue Tourismusstrategie des Kantons Schaffhausen. Neben dem Rheinflall sind das Stein am Rhein, die Altstadt von Schaffhausen, die Rheinschiffahrt sowie Landschaft und Wein. Diese ziehen die Gäste in den Kanton und eröffnen ihnen dank kurzer Wege weitere schöne Winkel der Region. Neukreierte, aussergewöhnliche Erlebnisse können diese Strategie unterstützen – wie etwa ein Genusspfad, ein Secret Circuit, ein Sehbehinderten-Sinnesparcours für alle. Bis ins Jahr 2030 wird auch ein grösseres Übernachtungsangebot Gruppen zum Aufenthalt animieren.

Denn das Potenzial ist gross, wie Denise Ulrich von Schaffhauserland Tourismus feststellt. Die Vielfalt und die Nähe von Stadt und Land bediene ein Bedürfnis, das bei den Gästen Anklang finde und auch der Bevölkerung zugutekomme.

Einerseits mit einem nachhaltigen Beitrag zum Erhalt und zur Entwicklung des Lebensraums, andererseits durch die Wertschöpfung, die von der Tourismusbranche ausgeht. Direkt profitieren Beherbergung, Verpflegung und Passagierverkehr, Kultur, Sport und Unterhaltung, indirekt auch viele KMU oder der Detailhandel. Die in der Region angesiedelten Unternehmen tragen ebenfalls zur Wertschöpfung bei. Geschäftstouristen machen zehn Prozent der Gesamtzahl der Gäste aus. Eine wichtige Gruppe für die lokalen Anbieter: Denn sie reisen das ganze Jahr, sie bleiben länger und haben höhere Tagesausgaben als Freizeittouristen.



Roman Hug
Leitung ad interim
Verlag «Schaffhauser
Nachrichten»



Christoph Schärer
Delegierter
für Wirtschaftsförderung
des Kantons Schaffhausen

IMPRESSUM

ERSCHEINT VIERTELJÄHRLICH, 10. JAHRGANG, AUSGABE NR. 2, JUNI 2024
HERAUSGEBER «SCHAFFHAUSER WIRTSCHAFT» MEIER + CIE AG SCHAFFHAUSEN,
VORDERGASSE 58, 8201 SCHAFFHAUSEN REDAKTION DANIELA PALUMBO
GRAFIKKONZEPT UND PRODUKTION FRANZISKA RÜTSCHI TITELBILD DENISE
ULRICH, SCHAFFHAUSERLAND TOURISMUS; FOTO: ROBERTA FELE HERAUSGEBER
«NEWSLETTER» WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG KANTON SCHAFFHAUSEN, FREIER
PLATZ 10, 8200 SCHAFFHAUSEN REDAKTION PETRA ROOST GESTALTUNG UND
PRODUKTION ECLIPSE STUDIOS GMBH; TRIX BRUNNER VERLAG VERLAG
«SCHAFFHAUSER NACHRICHTEN», ROMAN HUG ANZEIGENVERKAUF «SCHAFFHAUSER
NACHRICHTEN», TELEFON 052 633 32 77, E-ANZEIGEN@SHN.CH ABONNEMENTE
JÄHRLICH FR. 28.–, EINZELNUMMER FR. 8.–, TELEFON 052 633 33 66,
ABOSERVICE@SHN.CH. DAS ABONNEMENT IST IN DEN MITGLIEDERBEITRÄGEN
DER INDUSTRIE- & WIRTSCHAFTSVEREINIGUNG IVS REGION SCHAFFHAUSEN SOWIE
IM ABONNEMENT DER «SCHAFFHAUSER NACHRICHTEN» ENTHALTEN.
AUFLAGE 22000 EXPL. ISSN 2297-5276 DRUCK AVD GOLDACH AG

MEHR ALS RHEINFALL – HOTSPOT SCHAFFHAUSERLAND

05 Die Genussstour führt durch die Gastroszene von Stein am Rhein – inklusive Verdauungsspaziergang



12 Interview mit Marketingexpertin Denise Ulrich über die DNA der Region und ihr riesiges Potenzial

16 Überraschende Übernachtungsange- bote sowie visionäre Hotelpläne – doch der Mangel an Betten ist nicht behoben

Newsletter

Wirtschaftsförderung Kanton Schaffhausen

21 Auch für mich – Tourismus bringt Wertschöpfung in die Region

28 RSE-News

Technikbegeisterung fördern

29 ITS-News

Neue Mitgliederangebote für das ITS-Netzwerk

30 IVS-News

Gute KMU, böse Konzerne?
Noch kein IVS-Mitglied? Das sollten wir ändern!

31 IVS-Mitglieder

Plastigum AG

32 KGV-News

Raumentwicklung im Einklang mit
den Unternehmen

33 Firmen-News/Finanzen

Netzwerk-Lunch
Geld sparen und anlegen bei tiefen Zinsen

34 IpQuants in Schaffhausen erfindet eine Lösung für den Überblick in Dokumentenbergen



- Kleinbusreisen
- Kurierdienste
- Limousinenservice
- Schulbus
- Rollstuhltaxi
- Vermietung
 - Kleinbus
 - Lieferwagen
 - Anhänger
- Ring-Taxi.ch
- AutoWaschZentrum.ch



steinemann-sh.ch
052 635 35 35

Wert- beständig.

Parkett vom Profi

b ü h r e r

schöner
wohnen

buehrer-wohnen.ch



Und wenn Sie
in der Schweiz
bleiben möchten?

Wir helfen Ihnen
dabei:

Aufenthalt
Domizil
Gründung
Ämter



TREUHAND AG

Stettermerstrasse 50
8207 Schaffhausen
Telefon: 052 644 01 44
info@burgtreuhand.ch

Kommunikationslösungen made in Schaffhausen

Über 1000 Unternehmen aus der Region vertrauen auf uns!



Internet

Mobile

Telefonie

Jetzt kostenloser Beratungstermin sichern

052 633 01 77 | business@sasag.ch



Menu Surprise auf der Genussstour

Die Touristen nicht nur für einen Tag und im Sommer zu empfangen: Das sieht die Tourismusstrategie des Kantons vor. Deshalb bietet Schaffhauserland Tourismus einen vielfältigen Erlebnisstrass an, zu dem der neu kreierte Genusspfad in Stein am Rhein gehört, der in Schaffhausen bereits etabliert ist. Ein Streifzug durch die Steiner Gastro- und Hotelszene.

TEXT DANIELA PALUMBO | BILDER ROBERTA FELE



Ein Holzfass am Strassenrand weist auf die Abzweigung zum Weinatelier hin. Umsäumt von Wiesen und Laternen, in denen Kerzen flackern, führt der Weg hinauf zu einem Kiesplätzchen. Dort laden unter dem Blätterdach einer ausladenden Sommerlinde zwei weiss gedeckte Tische mit Weingläsern drapiert zum Apéro. Es ist Donnerstag, 17 Uhr, und der «Genusspfad Stein am Rhein» startet hier, auf diesem idyllisch gelegenen Weingut der Familie Leibacher.

In der Stadt Schaffhausen ist dieses Erlebnis schon seit 2020 im Angebot, in Stein am Rhein ab Ende Mai dieses Jahres. Die Gäste wechseln bei jedem Gang das Lokal und lernen dabei nicht nur mehrere Gasthäuser kennen, sondern schlendern auf ihrer Genusstour gleichzeitig durch die Gassen der mittelalterlichen Altstädte. Das Erlebnis dauert etwa vier Stunden und kostet 85 Franken pro Person. Inbegriffen sind ein Viergänger, aber abgesehen vom Apéro keine Getränke. Mit dem Konzept erhofft man sich, dass die Geniesser nicht nur lokale Betriebe und Spezialitäten erkunden, sondern auch «die Nacht in der Region verbringen, da das Angebot erst am späten Abend fertig ist», so Sarina Wanner, Produkt- und Projektmanagerin von Schaffhauserland Tourismus.

EXKLUSIVER AUSSCHANK

Wie wir bald merken, beginnt das Erlebnis in Stein am Rhein in einem Lokal, das als Geheimtipp gilt. Vorwiegend Einheimische finden sich im Weinatelier ein, um den Abend mit einem Glas Wein oder Bier zu eröffnen. Beides stammt aus der Region: Hopfen und Malz sowie der Blauburgunder. Die Hausherrin Selina Leibacher offeriert zum Auftakt eine kleine Auswahl ihrer Weine: Weissen, Rosé oder Roten aus den Reben am Rebhang unter der Burg Hohenklingen und in Hemishofen. Sie und ihr Mann wohnen mit den drei Kindern im Haus neben dem Weinatelier, in dem früher ein Künstler gehaust hat. Als Quereinsteiger bewirtschaftet das Paar die Reben, während der Wein von der Familie Stamm in Thayngen produziert wird. Einmal pro Woche öffnen die Leibachers das Weinatelier für Gäste. Diese können die Weine degustieren und sie direkt ab Hof erwerben. Der exklusive Ausschank am Donnerstag macht den Abend zu etwas Besonderem und das Weinatelier wird rege besucht.

Zum prämierten Blauburgunder reicht Selina Leibacher Grisini und warmes nach Rosmarin duftendes Zupfbrot. Ohne Personal könne sie mit ihrem Mann einen Abend in der Wo-



Selina und Michael Leibacher servieren einmal pro Woche in ihrem Weinatelier duftendes Zupfbrot und prämierten Blauburgunder.

che stemmen. Touristen verirren sich kaum hierher: «Wir haben eine Hotellerie mit wenigen Zimmern. Aber alle wären willkommen», sagt Michael Leibacher, der sich von der Genusstour einen Werbeeffect für seine Weine erhofft. Am Freitag übernimmt das Weingut Florin die Gastgeberrolle. Leider ist nur eine halbe Stunde für den Apéro vorgesehen, obwohl das Plätzchen so paradiesisch und der Blauburgunder so schmackhaft ist, dass man den Aufbruch hinausschieben möchte. Doch die Uhr zeigt 17.30 Uhr an, die Tour geht weiter. Ein Trost: Wir beschliessen, wiederzukommen.



In der «Rheingerbe» folgt auf ein Amuse-Bouche die Vorspeise – der Ausblick aus dem Gasthof erfreut Natur- und Kunstliebhabende.



Die Neugier auf die nächste Etappe verdrängt die Wehmut rasch. Der Stadtplan lenkt uns Richtung Vorspeise und führt am Parkplatz vor den Toren von Stein am Rhein vorbei, wo mehrere Reiseautos auf die Rückkehr der Tagestouristengruppen warten. Sie verbringen nur ein paar Stunden im malerischen Städtchen, genügend Schlafplätze gibt es für sie nicht, seit das grösste Hotel, der «Chlosterhof», zur Altersresidenz umgebaut wird (siehe Seite 19).

BLICKFANG BADEWANNE

Drei Spanisch sprechende Besucher sitzen plaudernd auf einer Bank, eine Männerschar hat sich um einen Imbiss formiert, wo es die «Greatest Currywurst in the world» zu essen gibt aus «Original St. Galler Olma Kalbsbratwurst», wie ein Schild wirbt. Sonst ist nicht viel los in den Gassen mit den bunt bemalten Fassaden. Im Städtchen leben 3500 Einwohner. Wenn die Touristen und die Sonne sich verziehen, ist die Schiffflände spärlich bevölkert. Der Frühlingshimmel verdunkelt sich, Regen setzt ein, die Luft kühlt ab.

Wir erreichen die an der Schiffflände gelegene «Rheingerbe», unsere zweite Rast auf dem Genusspfad. Die Terrasse ist leer. Bei Sonnenschein flanieren die Touristen in Überfülle daran vorbei oder sitzen an einem der begehrten Tische des Restaurants. «Im Sommer ist es voll», sagt der Kellner Arbnor Sulejmani. Er geleitet uns in den ersten Stock, wo man einen wunderbaren Blick auf den Rhein und auf den «Altar» des belgischen Künstlers Kris Martin auf dem gegenüberliegenden Ufer hat. Ein einziger Tisch ist mit vier Hotelgästen besetzt. Die «Rheingerbe» ist auch ein Übernachtungsbetrieb. ►



Chiara Lemos
Mitarbeiterin Personalkantine
IVF HARTMANN AG

Claus Martini
CEO IVF HARTMANN AG

Wir pflegen soziale Verantwortung 😊

Altra schafft Wahlmöglichkeiten – für eine inklusive Welt, in welcher alle Menschen selbstbestimmt leben können.

HARTMANN 

Altra
Ressourcen entdecken

Viel entspannter als Sie erwarten.

Für Ihre Gesundheit. Unsere Volksapotheke Schaffhausen.

www.volksapotheke.ch

 **Volksapotheke Schaffhausen**

Anpassungsfähig für jede Anwendung

THE ORIGINAL BOSCH PROFILE
Only from
rexroth
A Bosch Company

FRAME YOUR FACTORY
mit dem originalen Aluminiumprofilbaukasten von Bosch Rexroth.

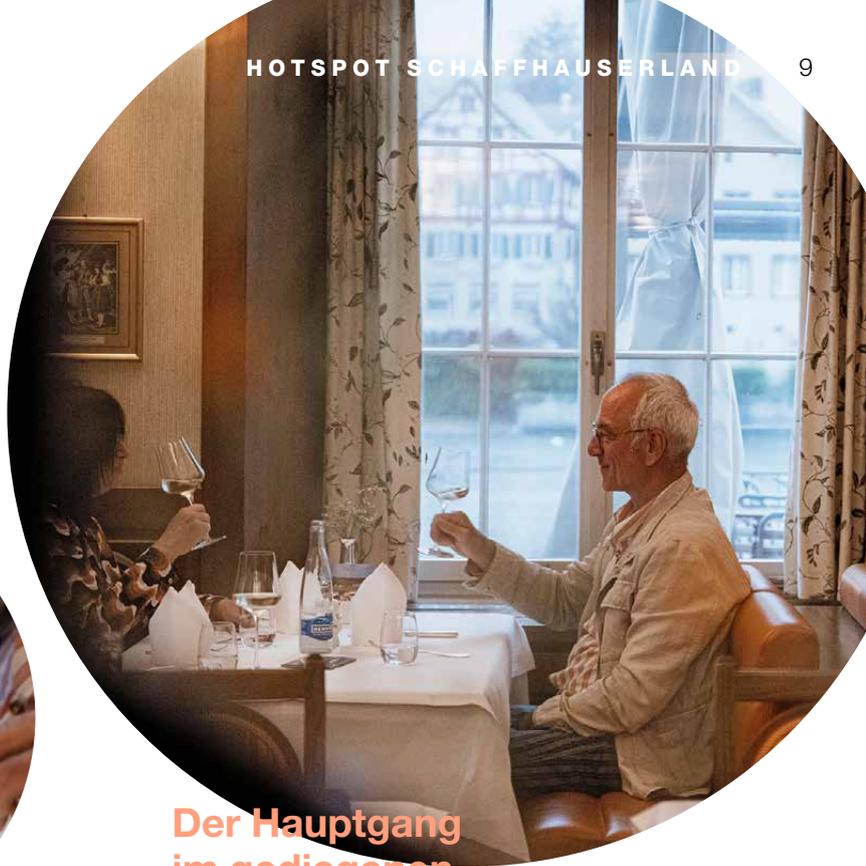
Scan me für Infos und spannende Lösungen.



Standardisierte Komponenten und durchdachte Verbindungstechnik. Die weltweit größte Auswahl an Aluprofilen ermöglicht es Ihnen, Lösungen wie z.B. Gestelle, Arbeitsplätze, Regale, Schutzzaunelemente oder Transfersysteme in kürzester Zeit zu realisieren.



FMS-Technik AG | 8222 Beringen | fms-technik.ch



Der Hauptgang im gediegenen Restaurant «Rheinfels» kommt frisch aus dem Bodensee.

Die elf Zimmer wurden von den neuen Pächtern renoviert – seit Januar ist im Hotel alles modern eingerichtet und die Suiten trumpfen mit frei stehender Badewanne auf.

Für uns Genusstouristen stehen zwei Vorspeisen zur Auswahl: ein dreifarbiges Salat mit Tomaten und Mozzarella an einer Basilikumvinaigrette, oder ein Randensalat mit gratiniertem Ziegenkäse, Crouton und Nüssen. Dazu gönnen wir uns einen Riesling Silvaner vom Weingut Florin. Das Auge ist mit der Aussicht und dem Ambiente zufrieden, der Gaumen nicht restlos: Während der Mozzarella vorzüglich schmeckt, entpuppt sich der Randen als fad.

Nach dem Essen bietet uns Sulejmani freundlich einen Kaffee an, das Konzept vom Eingänger ist noch nicht in den Köpfen verankert. Doch wir lehnen ab, wir müssen weiter, die Trep-

pen hinunter – einen Lift hat das Gebäude nicht – das hat die Denkmalpflege verunmöglicht. Sulejmani sagt beim Abschied, dass sie die Koffer der Hotelgäste in die Zimmer tragen.

Unter dem Regenschirm Schutz suchend eilen wir durch die vereinsamten Altstadtgassen Richtung Restaurant «Rheinfels» zur Hauptspeise und zu einem weiteren Höhepunkt unserer Genusstour, wie sich zeigen wird. Um 19 Uhr betreten wir das ehemalige Zollhaus. Entgegen unseren Erwartungen sind die Tische gut besetzt, der Empfang warm und stilvoll. Die Regenschirme deponieren wir in einem Bottich. «Darin wurden meine Kinder getauft», sagt Doris Schwegler schmunzelnd.

EISBÄR AUF DER BETTENETAGE

Ihr Bruder Max Schwegler hat den Familiengasthof übernommen. Er ist Chef in der Küche, seine Schwester leitet den Service. Eine gediegene Atmosphäre herrscht vor – Holztäfer rundherum, der Einrichtungsstil ist nicht genau definierbar, aber gemütlich und gutbürgerlich. Hier werden Feste gefeiert und Abschiede: Ein greises Paar am Nebentisch trifft sich zum Dinner, als wäre es das letzte Mal. Der Profikellner serviert den Hauptgang des Gourmetmenüs. Spargelrisotto mit einem Felchenfilet frisch aus dem Bodensee, so gross wie ein Kalbsfiletstück. Wohlige Zufriedenheit macht sich breit, Zeit ist genug, um jeden Bissen zu geniessen.

Der Gang zur Toilette in den oberen Stock, wo sich die Hotelzimmer befinden, ist eine Reise in eine andere Welt und birgt eine Riesenüberraschung. Ein ausgestopfter Eisbär wacht über das Treppenhaus imponierend in seiner vollen, aufrechten Grösse. Die Zimmer versprühen den Charme eines histo- ▶

Anzeige

MONOPAC

**SCHAFFHAUSER
VERPACKUNGEN.**

Thayngerstrasse 27 / Herblingen / info@monopac.ch / Tel.: 052 644 02 02

FRISCHMACHEN



Ihr Baualerei-Spezialist für Renovationen,
Umbauten und Sanierungen

8207 Schaffhausen

Tel. 052 644 04 40

www.scheffmacher.com

scheffmacher



WIPF

SCHWIMMBADTECHNIK



Fachgerechte Beratung, Planung und Ausführung

Wellness-Träume

- Schwimmbäder aller Art
- RivieraPool Whirlpools
- Service- u. Reparaturen
- BAYROL-Pflegemittel
- Dolphin Poolroboter
- Schwimmbadzubehör
- Solaranlagen
- Wärmepumpen

WIPF Wärmetechnik AG, Abt. Schwimmbad, Zentralstr. 80, 8212 Neuhausen
Schaffhausen • Bülach • Zürich 052 672 72 72 wipf@wipfinfo.ch



KULINARISCHE SCHATZSUCHE IM NATURPARK SCHAFFHAUSEN

Der Savurando führt dich ins
Herzen des Unteren Reiats und
lässt dich durch das Lösen von
Rätsel Spezialitäten von lokalen
Produzenten entdecken.

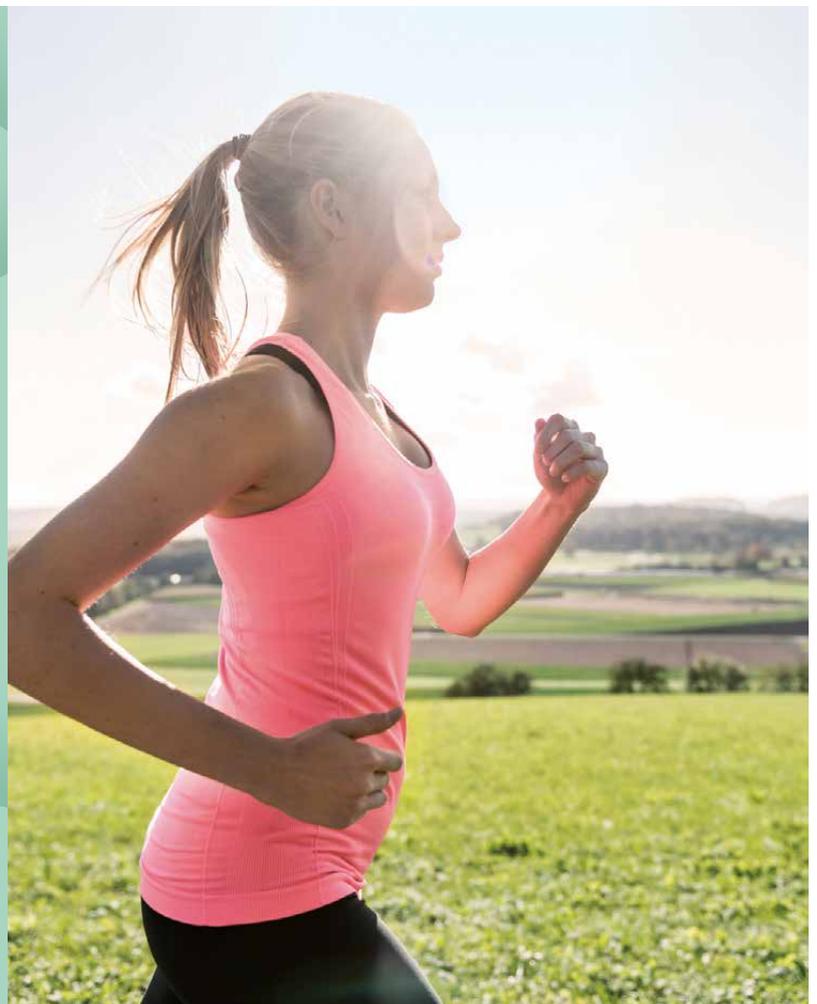


savurando.ch

© SCHWEIZ TOURISMUS / Christian Meixner Fotografie



Mein Tempo.
Mein Leben.
Meine Bank.





rischen Hotels, nur dass die Besitzer das Zertifizierungsprozedere des Labels nicht auf sich nehmen mögen und sich mit drei Sternen begnügen, wie der Chef sagt. «Seit der ‚Chlosterhof‘ zugemacht hat, das einzige Hotel am Platz, das Gruppen beherbergen konnte, sind die Zimmer sehr gut gebucht.» Wir würden gern im stimmungsvollen Lokal rasten, aber der letzte Gang drängt uns in die verregnete Nacht.

SCHOGGIKUCHEN ZUM ABSCHLUSS

Nach dem wärmenden «Rheinfels» wirkt der «Wasserfels», ein italienisches Restaurant mit hohen Räumen, eher nüchtern. Für Gruppen bietet er genug Platz, um bei einer Spaghettata meterlange Spaghetti an sechs verschiedenen Sossen zu verschlingen – die Spezialität des Hauses. Wir lassen uns in einer Nische nieder und vergessen bald die leeren Tische um uns herum. Das Dessert, ein lauwarmer Schoggikuchen mit Beeren und Glace, perfekt angerichtet, wird als letzter Gang gereicht. Wir sind durchaus zufrieden. Der Pächter ist ein Profi, seit 33 Jahren betreut Goran Jovicic die Gäste.

Gesättigt und reichlich verwöhnt würden wir tatsächlich liebend gern in ein warmes Bett sinken und unsere Bäuche in die Horizontale bringen. Aber wir haben, wie die meisten



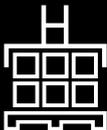
**In der Spaghetteria
«Wasserfels»
wird das Dessert
gereicht, schön
angerichtet mit Eis
und Beeren.**

Touristen, nur einen Tag im Städtchen eingeplant und müssen erneut in den Regen und die Fahrt nach Hause in Angriff nehmen. Die Genussstour hat uns einen interessanten Einblick in die Gastro- und Hotelszene von Stein am Rhein ermöglicht, vier Verdauungsspaziergänge mit Sightseeing inklusive. Nun sind wir in der Lage, beim nächsten Besuch je nach Lust und Laune, die passende Wahl zu treffen. ●

Anzeige










PLANZER

Ihr Transport-
und Logistikpartner in der
Region Schaffhausen.

+41 52 644 22 11

Planzer Transport AG – Ebnatstrasse 165
CH-8207 Schaffhausen – planzer.ch

Denise Ulrich ist Leiterin Marketing und Erlebnis bei Schaffhauserland Tourismus. Sie wohnt in der Stadt Schaffhausen. Ihr Lieblingsort ist ein Bänkli beim Windegg-Hüsli mit der wunderbaren Sicht auf den Rhein, die Stadt und Munot.

«Man muss Aufmerksamkeit schaffen, dann ist man im Kopf des Gastes»

INTERVIEW DANIELA PALUMBO | BILD ROBERTA FELE



Die Marketingmanagerin Denise Ulrich über erwünschte Saisonverlängerungen, geheimnisvolle Rundläufe, den sorgfältigen Umgang mit Geheimtipps sowie die richtige Balance zwischen Einheimischen und Gästen.

Warum drängt sich das Erlebnis im Tourismus so in den Vordergrund?

Wir spüren schon länger, dass die Gäste eine Region kennenlernen wollen, indem sie etwas Spezielles erleben. Eine Destination muss sich deshalb Gedanken machen, wie sie schon frühzeitig in die Köpfe der Gäste gelangt, um den Reiseentscheid zu beeinflussen.

Was ist dabei entscheidend?

Das Schaffhauserland muss sich im Angebot von anderen Destinationen abheben und Erlebnisse schaffen, die zur DNA der Region passen. Diese müssen authentisch sein, die Region widerspiegeln und das verstärken, was sie ausmacht. Gäste entscheiden kurzfristig, was sie möchten. Die Erlebnisse sollten darum für eine möglichst bequeme Reiseplanung online buchbar sein.

Fünf Leuchttürme hat die kantonale Tourismusstrategie ausgemacht. Mehr als nur den Rheinfall.

Wie bekannt sind die vier anderen?

Der Gast weiss, wo die Stadt Schaffhausen oder Stein am Rhein liegt, und auch bei der ländlichen Region und der Rheinschiffahrt war in den letzten Jahren eine starke Nachfrage da. Mit dieser Nähe von Stadt und Land haben wir in der Region ein Riesenpotenzial. Auf diesen Leuchttürmen mit Strahlkraft gegen aussen bauen wir unsere weiteren Angebote auf. Das Erlebnis kann eine Wanderung oder eine Weindegustation sein, aber auch eine Begegnung mit der lokalen Bevölkerung. Die Bandbreite ist gross.

Was ist speziell am Schaffhauserland?

Die Vielfalt auf engstem Raum. Man ist in einer halben Stunde mitten im Land oder auf einem der vier Randentürme oben und schnell wieder in der Stadt und kann am Abend noch ins Stadttheater.

Welche Erlebnisse sind neu im Angebot?

Im Kulinarikbereich haben wir einen Genusspfad in Stein am Rhein und Schaffhausen entwickelt, wo man von Gang zu Gang die Lokalität wechselt und so durch die Stadt schlendert und diese auf eine andere Art kennenlernt. Das Thema Weidling, eine Schaffhauser Tradition, ist auch sehr wichtig für uns. Wir bieten erstmals drei öffentliche Weidlingsfahrten an. Einzelpersonen können online ein Ticket kaufen und so einen Platz im Weidling buchen.

Wie finden Sie das Bedürfnis der Gäste heraus?

Durch das Nachfragen von Gästen, die sich nach einem Angebot erkundigen und mit denen wir reden. Wir konsultieren aber auch Trendstudien von Schweiz Tourismus und pflegen einen Wissensaustausch mit anderen Destinationen, vor allem in der Ostschweiz. Und wir analysieren Daten, die über Webseiten verfügbar sind, die uns Auskunft über verschiedene Interessen geben.

Woher kommen die Ideen, um Erlebnisse zu entwickeln?

An Ideen hapert es nicht. Sie kommen bei einem Mini-Brainstorming im Team, wenn man durch die Gassen läuft oder einen Austausch mit Partnern hat, denn vieles entsteht auch in Kooperation und knüpft an bereits Bestehendes an. Oder wir machen ein Benchmarking und vergleichen, was die anderen machen, was funktioniert.

Machen dann nicht alle das Gleiche?

Klar stösst man immer wieder auf ähnliche, regionenübergreifende Angebote. Aber wenn etwas gut funktioniert, darf man das auch erweitern und adaptieren. Was es originell macht, sind dann die Gegebenheiten der Region und dass es authentisch ist.

Was funktioniert gut?

Es gibt eine grosse Nachfrage nach speziellen Übernachtungsmöglichkeiten. Bei uns ist das zum Beispiel die Velo-Safari oder das Schiff-Hotel. Weil es das schon in anderen Regionen gibt, lancieren wir hierfür gemeinsam mit Schweiz Tourismus Kampagnen.

Welches Angebot ist in Schaffhausen einmalig?

Der Weinexpress mit dem Londonbus. Diese Kombination ist einmalig in der Schweiz. Bei dieser Weintour steigt man in den Londonbus ein und fährt ins Klettgau, um eine Weindegustation zu geniessen. Das ist ein Erlebnis mit verschiedenen Kooperationspartnern, einem Transportunternehmen, einem Winzer und Schaffhauserland Tourismus. Wir sind viel stärker, wenn wir uns mit unserem Fachwissen zusammentut und gemeinsam auftreten.

Existieren Grenzen bei Erlebnissen?

Wenn wir Erlebnisse schaffen, die überhaupt nichts mit unserer Region zu tun haben, und zum Beispiel voll auf Wintertourismus und Skifahrerlebnisse setzen. Manchmal gibt es auch finanzielle Grenzen. Das Erlebnis muss kalkuliert sein und der Aufwand gedeckt.

Gibt es eine Gruppe von Touristen, die Sie nicht wollen und darum gewisse Erlebnisse nicht anbieten?

Das Schaffhauserland ist speziell, weil es verschiedene Gästesegmente aufweist. Der Rheinfall hat eine ganz andere Gästestruktur als der Rest der Region. Da überlegt man sich schon, ob man alle Reiseautos nachher in der Stadt Schaffhausen haben möchte. Nicht unbedingt. Weil wir die Infrastruktur gar nicht haben. Wir schliessen nicht per se jemanden aus. Wir machen uns immer Gedanken, ob ein Erlebnis auch die Wohnbevölkerung anspricht. Diese kann in der eigenen Region Ferien machen und vieles entdecken, was sie noch nicht erlebt hat. Mit dem Bewusstsein, dass man vorausschauend an die verschiedenen Anspruchsgruppen denkt, ist man auf dem richtigen Weg. ►



Ob in stürmischen
oder ruhigen Zeiten sind
wir Ihre Orientierungshilfe.

BMO
TREUHAND AG

Querstrasse 5
8212 Neuhausen
am Rheinflall

www.bmotreuhand.ch

052 675 59 00

info@bmotreuhand.ch

SUTER 

Fenster | Haustüren | Sonnenschutz

und ... Alu-Fensterläden,
Rollläden, Sonnenstoren,
Insektenschutz, Reparaturservice

Tobelackerstrasse 11, Neuhausen am Rheinflall, Tel. 052 674 01 80,

*Herzlich willkommen zur
permanenten Ausstellung*

www.suterfenster.ch

vitra.



Pius Schäfler
seit 1965

Pius Schäfler AG
Hohlenbaumstrasse 19
8200 Schaffhausen
T 052 630 03 33
www.piusschaefler.ch



Eames Plastic Chair RE

Jetzt aus recyceltem
Post-Consumer-Kunststoff

Für die Sitzschalen der Eames Plastic
Chairs RE wird recycelter Kunststoff
verwendet, der aus in Deutschland
gesammelten Haushaltsabfällen stammt.

Welche Rolle spielen die sozialen Medien? Immer mehr Städte oder Orte werden überrannt, nur weil ein schönes Foto in den sozialen Medien herumgereicht wird. Die Einheimischen wehren sich vielerorts.

Es muss ein Einklang zwischen den Einheimischen, die da wohnen, und den Gästen, die kommen, bestehen. Die Balance zu finden, ist extrem wichtig. Mit den sozialen Medien ist das ganz ein schmaler Grat. Da kann ein gepostetes Bild eine riesige Welle auslösen, für die man als Tourismusorganisation gar nicht viel kann. Es gibt schöne Orte und Kraftorte in der Region, die man schützen kann, indem man gezielt nicht zu viel dafür wirbt, auch wenn die Nachfrage genau nach den Geheimtipps natürlich riesig ist. Ich kann ein Beispiel geben: die Glühwürmchen im Waldfriedhof. Das ist immer ein schönes Erlebnis, aber das könnte völlig überrannt werden und dann machen wir das Schöne kaputt. Darum sind wir da zurückhaltend.

Was für Massnahmen kann man ergreifen, wenn ein Gast solche Bilder postet?

Bei einem solcherart ausgelösten Andrang muss man relativ schnell mit den Beteiligten oder Institutionen besprechen, wie man richtig kommuniziert und informiert und Massnahmen vor Ort definiert.

Stein am Rhein wird im Sommer oft überrollt. Ist da die Kapazitätsgrenze schon erreicht?

Ich will jetzt nicht von Übertourismus reden, aber in gewissen Monaten hat es schon sehr viele Leute im Städtli. In der Zwischensaison überhaupt nicht. Tagsüber ist es voll und am Abend leert es sich. Wir schaffen daran, die Saison zu verlängern.

Das Tourismuskonzept sieht nicht nur eine Saisonverlängerung im Frühling und Herbst vor, sondern 300/365 Tage. Das ist praktisch das ganze Jahr.

Wir unterscheiden zwischen ländlichem Bereich und Stadt. In Schaffhausen und Stein am Rhein könnten etwa kulturelle Angebote das ganze Jahr genutzt werden wie Museen, das Stadttheater. Die Restaurants sind offen. Da können wir eine Saisonverlängerung erreichen, auch mit weiteren Indoor-Erlebnissen wie etwa Smilestones und Ticiland.

Was planen Sie Neues fürs ganze Jahr?

Im Bereich Circuit Secret sind wir an einer Machbarkeitsstudie für Stein am Rhein. Bei dieser Tour durch eine Stadt gelangen die Individualtouristen mit einem Code in Gebäude oder Räume, die vielleicht sonst nicht zugänglich sind, und finden dort etwa Ausstellungen vor. Wir bieten zudem erstmals eine Stadtführung für sehbehinderte Personen an, die für alle buchbar ist. Es geht dabei vor allem um die sinnliche Wahrnehmung, man spürt, schmeckt und probiert aus, was die Stadt ausmacht.

Seit 2021 konzentriert sich Schaffhauserland Tourismus nicht mehr nur auf die Vermarktung der Destination mit dem Serviceüberblick, den Touristoffices, Führungsangeboten und Marketing, sondern gibt auch der Produktentwicklung und dem Thema Erlebnis mehr Gewicht.

www.schaffhauserland.ch

Wo bestehen im Kanton Lücken im Bereich Erlebnisse?

Wir haben vor allem noch Potenzial bei Übernachtungserlebnissen, speziellen Übernachtungen, Campings, Stellplätzen, nach denen es eine riesige Nachfrage gibt. Ein Stellplatz ist zwar kein Erlebnis, aber man kann daraus ein Glamping-Angebot schaffen – ein luxuriöseres Campingerlebnis. Wir setzen uns damit auseinander, was es beim Übernachten in Zukunft braucht. Können wir leer stehende Gebäude neu nutzen? Wenn man die richtig in Szene setzt, dann wird so etwas nachgefragt. Ja, wir könnten noch mehr Übernachtungsmöglichkeiten brauchen.

Was hat noch Potenzial?

Potenzial hat auch das Thema Kulinarik und Genuss, wo wir in der Region viel zu bieten haben. Degustationen oder Bier-Tasting und Kombinationen mit lokalem Essen, regionalen Produkten. Internationale Gäste schätzen die Sauberkeit, die frische Luft, die Natur, die Ruhe und dass wir nicht überlaufen sind. Naturnahe Angebote sind im Trend und werden nachgefragt. Und das Einfache.

Was wäre ein einfaches Erlebnis?

Das könnte ein Familienpfad oder eine Schnitzeljagd sein, bei der das Handy weggelegt werden muss. In den letzten Jahren waren Familien zwei bis drei Tage in der Region unterwegs. Das Angebot für diese Zielgruppe können wir sicher ausbauen.

In der Strategie wird die Region als Naherholungs- und Kurzferiendestination definiert. Mehr muss es gar nicht sein?

Es wäre utopisch, wenn wir glauben würden, wir wären eine Feriendestination, wo der Gast wochenlang in den Ferien bleibt. Im Moment haben wir eine durchschnittliche Aufenthaltsdauer von 1,7 Nächten. Wir zielen mit unserem Angebot und der Vermarktung darauf hin, dass die Leute nicht nur einen Tagesausflug machen, sondern zwei bis drei Nächte in der Region bleiben, um diese zu entdecken.

Woran liegt es, dass die Gäste nicht eine Woche bleiben?

Viele Gäste kommen aus der nächsten Region und die bleiben maximal zwei Tage. Wir haben festgestellt, dass während der Coronazeit, die Leute aus der Schweiz länger da waren, weil sie diese Region gar nicht kannten. Beim Schweizer Gast liegt viel Potenzial.

Schaffhauserland Tourismus will den Gast bei der «Customer Journey» schon beim Traum abholen. Mit welchen Massnahmen erreichen Sie das diesen Sommer?

Man muss Aufmerksamkeit schaffen, dann ist man im Kopf des Gastes und danach fängt es dort zu rattern an. Dazu braucht es ein gutes Marketingkonzept. Zum Beispiel die Kampagne Wasser mit dem Slogan: Was willst du meer? Wir gehen jetzt mit einer Plakatkampagne raus, im Raum Zürich und der Ostschweiz. Mit schönen Bildern zum Beispiel von der Rhybadi. Das Gleiche machen wir auch digital mit Geotargeting. Menschen, die sich in der Region befinden, bekommen die Bilder über Social Media zugespielt. So verstärken wir crossmedial den Traum und lösen bei Menschen das Gefühl aus, sich näher informieren zu wollen. Wir werben mit einem kurzen Ferienfeeling, kurzer Anreise und vielen Erlebnissen.

Drei Nächte im Schaffhauserland

Allüberall werden Klagen über zu wenig Übernachtungsangebote in der Region laut. Ändern wird sich das noch lange nicht, obwohl Projektideen – auch aussergewöhnliche – im Kanton Schaffhausen vorhanden sind. Diese werden aber wohl kaum mehr an den mondänen Luxus der Grandhotels während der Belle Epoque heranreichen.

TEXT DANIELA PALUMBO | BILD MELANIE DUCHENE



Schöne Landschaftsbilder gibt es im Klettgau zuhauf – Blick auf die Bergkirche in Wilchingen.

Drei Nächte verweilte der König von Siam im Hotel Schweizerhof in Neuhausen mit einem Gefolge von 58 Personen. Es handelte sich um den letzten hoheitlichen Besuch im Jugendstilhotel mit Blick und direktem Zugang zum Rheinfluss. Um das Naturspektakel zu geniessen, stand im 19. Jahrhundert ein mehrtägiger Aufenthalt für manche Adlige auf der Agenda. Das ist heutzutage Wunschdenken. Im Schnitt bleiben die Gäste rund zwei Nächte (1,7 im Schnitt) in der Region Schaffhausen. Doch diese Zahl soll nun im 21. Jahrhundert erneut steigen.

Die Kantonale Tourismusstrategie (2024 bis 2030) setzt sich die siamesischen drei Nächte zum Ziel. Eine Marketingkampagne und vielfältige Erlebnisse wie etwa die Genussstour durch Stein am Rhein (siehe Seite 5) sowie die Altstadt von Schaffhausen sollen darauf aufmerksam machen, dass sich ein längerer Verbleib lohnt. Die Gegend am Rheinknie bietet nicht nur die touristischen fünf «Leuchttürme» Rheinfluss,

Stein am Rhein, Altstadt Schaffhausen, Rheinschiffahrt und die Weinregion, sondern auch eine auserlesene Gastroszene und ein lebendiges Kulturleben.

Allerdings hat die Strategie einen Haken. Denn die aktuelle Hotelsituation verfügt zwar über eine grosse Bandbreite – von naturnahen Übernachtungsmöglichkeiten auf einem Velo im Klettgau bis zu einem Viersternehotel in Schaffhausen. Das BfS zählte für 2023 insgesamt 23 Hotelbetriebe, davon elf im Hauptort der Region (siehe Seite 18). Aber es mangelt an weiteren attraktiven Angeboten in Stein am Rhein und auf dem Land, die auch Gruppen beherbergen könnten und in den Sommermonaten mehr Betten zur Verfügung stellen würden. Die Nachfrage wäre da. Das Weinfasshotel in Trasadingen sei an den Wochenenden im Sommer stets ausgebucht, sagt Hans Rudolf Meier, Präsident des Naturparks Schaffhausen.

In der allgemeinen Entwicklungsstrategie 2030 «next.» des Kantons Schaffhausen wurden Übernachtungserlebnisse als ein Thema mit hohem Handlungsbedarf und einer hohen Wirkung identifiziert. Denn «ausserhalb der urbanen Gebiete ist das Übernachtungsangebot nur schwach ausgebaut. Gerade für grössere Gruppen (mehr als 20 bis 30 Personen) ist die Suche nach Unterkünften ausserhalb der Stadt daher sehr schwer bis unmöglich.»

DEZENTRALE HOTELZIMMER

Abhilfe schaffen soll ein Konzept, das laut Studie international für Aufsehen sorgen soll: das «Hotel Diffuso». Dieses soll sich über ein ganzes Dorf oder eine Region verteilen. Im Papier wird die Vision folgendermassen skizziert: Die Reisenden schlafen bei Privaten, die freistehende Zimmer zur Verfügung stellen, oder in leerstehenden Studios. Eine zentrale Rezeption (Restaurant im Dorf oder der regionale Naturpark) ist Anlaufstelle, Leistungen werden digital gebucht. In Kooperation mit regionalen Bauernbetrieben, Bäckereien und Metzgereien werden die Gäste mit lokalen Esswaren versorgt.

«Das ist ein pragmatischer Ansatz, um die ländliche Region mit Übernachtungsmöglichkeiten zu versorgen, statt einen Investor zu finden, der ein neues Hotel baut», sagt Matthias Külling, Stellvertretender Geschäftsleiter von Schaffhauserland Tourismus. Die Genussregion Wilchingen, Osterfingen und Trasadingen macht erste Versuche mit einem solchen Ansatz. Das «b&b Im Wiigarte» in Osterfingen verfügt über drei Zimmer. Wenn diese voll sind, bringen sie Leute bei diversen Haushalten, die sich auf einer Liste eingetragen haben, in Privatzimmern unter.

Dabei gibt es eine Machbarkeitsstudie für ein «Weinhotel Bergtrotte», das momentan bei der Gemeinde Osterfingen ruht. Die Studie hat im Klettgau die Realisierbarkeit eines modernen Übernachtungsbetriebs «mit unverbautem Blick auf die Rebberge» abgeklärt und berechnet. Der ideale Standort sei unterhalb der Bergtrotte Osterfingen, wo die Gäste speisen können, was dort zusätzliche Wertschöpfung auch durch die Zulieferung von lokalen Produkten und Weinen in der Region generiert. Angenommen wurde eine Bettenauslastung von 40 Prozent an 303 Öffnungstagen (zehn Monate im Jahr), wobei 100 Betten wirtschaftlich realisiert und betrieben werden könnten. ▶





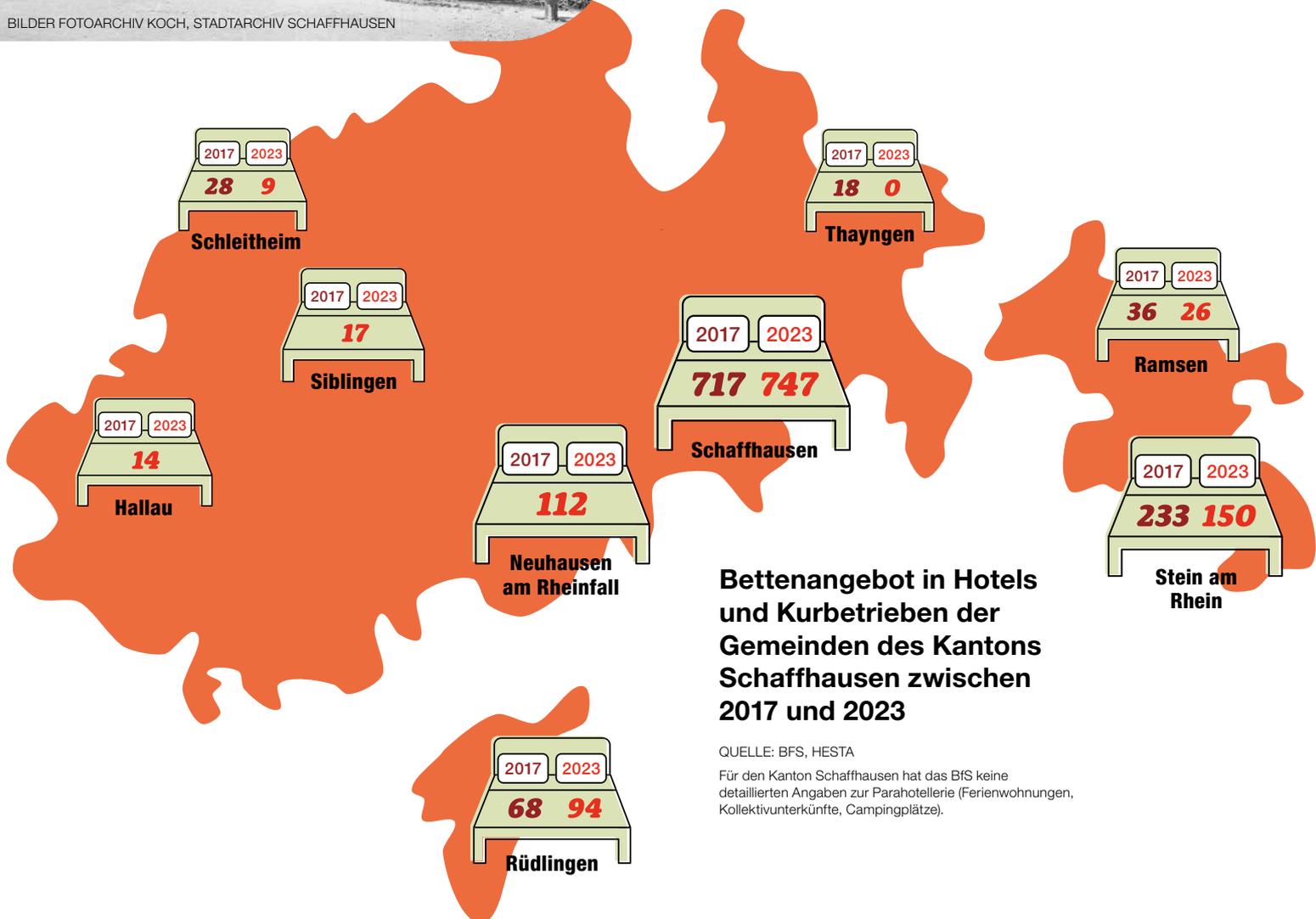
BILDER FOTOARCHIV KOCH, STADTARCHIV SCHAFFHAUSEN

Doch dafür wäre eine Umzonung nötig und die Visualisierung mit den auffälligen Dächern des Weinhotels in der Machbarkeitsstudie habe beim Landschaftsschutz polarisiert, sagt Hans Rudolf Meier, der auch Präsident der Stiftung Bergtrotte Osterfingen ist, der Trägerschaft eines Weinhotels. Der Neubau ist umstritten, die Realisierung steht zurzeit in den Sternen. Ursprünglich war auch in Hallau ein Hotel «Wein & Brot» mit 30 Zimmern geplant, so wäre der Neubau bei der Bergtrotte weniger gross ausgefallen. Aber die vorgesehenen Parzellen wurden trotz einer Vereinbarung 2021 vom Eigentümer der Neumühle Hallau verkauft. Die Pläne für die beiden Weinerlebnishotels Klettgau mussten aufgegeben und neu projektiert werden mit dem alleinigen Standort unterhalb der Bergtrotte Osterfingen.

BUBBLEHOTELS UND GLAMPING

Genauso in weiter Ferne liegen andere Ideen, die in der Strategie «next.» genannt wurden: In anderen Kantonsteilen sollen Glamping-Angebote entstehen oder Bubblehotels für Sternen-

In Neuhausen am Rheinflall strahlten die beiden Hotels während der Belle Epoque weit über die Grenzen hinaus: Der «Schweizerhof» und das «Bellevue». Ersteres wurde 1954 gesprengt, letzteres im 21. Jahrhundert abgebrochen.



Bettenangebot in Hotels und Kurbetrieben der Gemeinden des Kantons Schaffhausen zwischen 2017 und 2023

QUELLE: BFS, HESTA

Für den Kanton Schaffhausen hat das BFS keine detaillierten Angaben zur Parahotellerie (Ferienwohnungen, Kollektivunterkünfte, Campingplätze).

« Das ist ein pragmatischer Ansatz, um die ländliche Region mit Übernachtungsmöglichkeiten zu versorgen, statt einen Investor zu finden, der ein neues Hotel baut. »

Matthias Külling,
Schaffhauserland Tourismus

SCHWEIZ TOURISMUS / HANNES HEINZER FOTOGRAFIE



gucker auf dem Land und in Rebergen, gar in einem Räbhüsl. Das Problem: «Weil sich diese Angebote in Landwirtschaftszonen befinden würden, braucht es Gesetzänderungen», sagt Matthias Külling von Schaffhauserland Tourismus. Das Tempo der kantonalen Tourismusstrategie ist darum gemächlich. Die Massnahme «innovative Übernachtungsstrukturen sind entwickelt und aufgebaut» soll erst 2030 umgesetzt sein.

In Neuhausen ist die Bettenaufstockung schon etwas weiter. Ein Hotel mit 144 Zimmern und Longstay-Appartements soll ab 2026 auf dem SIG-Areal an der Rheinfalkante gebaut werden. Die Fassadengestaltung ist noch in Zusammenarbeit mit der Denkmalpflege in Entstehung, so Projektleiter Daniel Hojdelewicz von Fortimo. Deshalb gibt es keine Visualisierung des Baus. Zudem warte man auf die Bewilligung und Rechtskraft des Teilzonen- und Quartierplans. Die Baueingabe sei spätestens Ende Jahr, Anfang 2025 geplant. Im Erdgeschoss des Hotels soll eine Surf-Welle zu stehen kommen. Mit dem Neubau würde man mehr als eine Verdoppelung des derzeitigen Angebots von 112 Betten erreichen. Ein Drittel weniger als die Bettenzahl Anfang des 20. Jahrhunderts, als die Gemeinde zehn Hotels mit 374 Betten anzubieten hatte.

Diese gloriose Zeit der Hotellerie am Rheinflall hinterliess kaum Spuren. Vier Hotels wurden in Neuhausen abgebrochen, darunter auch das schönste Exemplar, das Jugendstilhotel Schweizerhof. Es wurde 1954 aus unverständlichen Gründen gesprengt. Nur ein Bild aus dem Stadtarchiv weist auf den Luxus hin, der sogar Könige und Königinnen einst anlockte. Das Aufkommen des Alptourismus und die zunehmende Industrialisierung im 20. Jahrhundert hatten dem Rheinflall die Dauergäste abspenstig gemacht. Das Naturspektakel umge-

ben von rauchenden Kaminschlotten kam nicht mehr gegen die frische Bergluft an. Die Hotels konnten ihre Zimmer nicht mehr füllen. Handgreiflich buhlten Angestellte bei der Ankunft der Passagiere um Übernachtungsgäste. Diese Zustände gehören der Vergangenheit an, der Rheinflall soll nun wieder über ein angemessenes Hotelangebot verfügen.

In Stein am Rhein hingegen fehlen seit der Schliessung des Klosterhofs Übernachtungsmöglichkeiten für Gruppen. Das Gebäude wird zu einer Altersresidenz umgebaut, aber ein zusätzlicher Hotelbereich ist auf Anfrage nicht abschliessend spruchreif. Und die für 2021 gross verkündete Eröffnung eines Hampton by Hilton in Herblingen Schaffhausen mit 112 Zimmern ist wohl eher ein Luftschloss. Schaffhauserland Tourismus weiss nichts davon und die Recherche der «Schaffhauser Wirtschaft» verlief im Sand.

E-BIKE MIT EINGEBAUTEM ZELT

Der Hotelmangel in der Region wird also nicht so schnell behoben sein. Da dürften die Gäste noch eine Weile in die Sterne gucken. Das ist bestens möglich mit einem aussergewöhnlichen Übernachtungsangebot, das seit Ende Mai bei Schaffhauserland Tourismus buchbar ist. Die Velo-Safari durchs Klettgau für zwei Personen. Preis: 255 Franken. Dabei fährt das Zweiergespann mit einem Cargo E-Bike mit eingebautem Zelt inklusive 130er-Matratze und einem Begleitvelo durch die Weinberge und die Winzer-Dörfer bis nach Osterfingen. In der idyllischen Umgebung der Bergtröte Osterfingen übernachtet man und morgens gibts im Restaurant ein Frühstück mit regionalem Charakter. Eine Umzonung war bei diesem Erlebnis nicht nötig, da sich der Stellplatz auf dem Gebiet der Bergtröte befindet.

«Einzigartige Erlebnisse in unmittelbarer Nähe.»

z.B. eine 30 Minuten Audio Rundfahrt



Werner Mändli AG | 8212 Neuhausen a. Rhf. | +41 52 672 48 11 | www.maendli.ch

Unser Schiff spricht auch Schaffhuuser Dialekt.



...und rhein geht's.



Tickets buchen →

SCHAFFHAUSER
HANDWERK.
ÜBERZEUGT
MIT MODERNSTER
TECHNIK.

Diverse Stahlbauarbeiten – Migros Herblinger Markt

METALLBAU
STAHLBAU
GLASBAU



www.pletscher-metallbau.ch



THE NEW i5
TOURING



100% ELECTRIC

Hutter Dynamics AG
8404 Winterthur
hutter-dynamics.ch

Hutter Dynamics AG
8207 Schaffhausen
hutter-dynamics.ch

18,2 kWh/100 km, 0 g CO₂/km, Kat. A



Newsletter

Wirtschaftsförderung
Kanton Schaffhausen

Auch für mich...



... das, was Touristen in die
Region zieht, ist auch das, was als
Lebensqualität überzeugt.

Schaffhausen
area for makers





«Die Nachfrage nach unseren Angeboten in den ländlichen Regionen nimmt zu. Die Gäste kommen öfters und bleiben länger.»

Es ist Sommer. Gästescharen ziehen durch die Altstadtgassen, bestaunen den Rheinflall oder radeln durch das Schaffhauserland. Sie geniessen Urlaubstage in der Region und nutzen die vielen Angebote. Die Attraktionen der Region begeistern die Touristen und alle, die hier leben.

Text: Petra Roost / Bilder: Sigi Fischer, Regionaler Naturpark Schaffhausen, Julius Hatt / Layout und Illustration: Eclipse Studios

Schaffhausen ist ein beliebter Wirtschaftsstandort: Internationale Unternehmen entscheiden sich für einen Sitz im Kanton, lokale Unternehmen investieren in neue Projekte. Damit schaffen sie Arbeitsplätze, die wiederum Arbeitskräfte anziehen. Weder Menschen noch Unternehmen würden sich für Schaffhausen entscheiden, wenn sie nicht auch von der Lebensqualität, vom Freizeit- und Naherholungsangebot überzeugt wären. Sie schätzen Natur und Stadt, Kultur und Genuss, Freizeit und Erholung. Im Sinne der Schwarm- und Nestregion verbindet Schaffhausen die Fähigkeit, Neues anzuziehen mit der Qualität, allen ein Stück Heimat bieten zu können.

Schaffhausen zieht auch Touristen an. Die Region ist eine beliebte Destination für Tagesausflüge und Kurzaufenthalte: Jedes Jahr besuchen über eine Million Gäste den Rheinflall, die Hauptattraktion der Region. Über 350 000 fahren auf den Schiffen der URh auf dem Rhein, rund 200 000 passieren auf der beliebten Rheinroute mit dem Fahrrad den Kanton. 2023 wurden 138 000 Übernachtungen im Kanton gezählt. Freizeitangebote wie das Museum zu Allerheiligen, das Smilestones, der Seilpark oder das Ticiland verzeichnen nochmals über 100 000 Eintritte. Zusammen mit den vielen Besucherinnen und Besuchern, die unsere Altstädte besichtigen, im Restaurant etwas Feines geniessen, etwas Bummeln und Einkaufen sowie den Gästen, die Natur und Landschaft erleben, kommen gegen 2,5 Millionen Touristen jedes Jahr in die Region.¹

Schaffhauser Gäste

«Der typische Schaffhauser Gast reist zusammen mit Freunden in einer Gruppe von zwei bis vier Personen, sieht sich Sehenswürdigkeiten in Stein am Rhein oder Schaffhausen an, besucht Ausstellungen oder Veranstaltungen, sucht die Nähe zu Natur und Tradition und schaut den Rheinflall mindestens beim Vorbeifahren an», erklärt Matthias Külling, stellvertretender Geschäftsführer von Schaffhauserland Tourismus. Dank den kurzen Wegen zwischen den Leuchttürmen Stein am Rhein, Schaffhausen, dem Rheinflall und der Weinlandschaft ist das

möglich. Dazu nutzen die Gäste zum Beispiel die Kursschiffe auf dem Rhein, erklärt Remo Rey, Geschäftsführer der Schifffahrtsgesellschaft Untersee und Rhein (URh): «Die Passagiere geniessen die Rheinschifffahrt als naturnahes Erlebnis und kombinieren dazu Städte wie Schaffhausen oder Stein am Rhein. Von den Anlegestellen aus entdecken sie weitere Attraktionen und geniessen die Region.» Wenn ein Schiff an der Anlegestelle angekommen ist, füllt sich nicht nur der Platz bei der Schifflände, die Aussenbereiche in der Gastronomie sowie die Gassen der Altstädte. Auch weitere Angebote werden nach der Schifffahrt genutzt: zum Beispiel der Rhyfall-Express, der die Stadt Schaffhausen mit dem Rheinflall verbindet. Neu mit Halt auf dem Rhytech-Areal mit Rooftop-Bar – hundert Meter über dem Rheinflallbecken und mit Blick bis zu den Alpen. Nicht nur dort sitzen Gäste neben Einheimischen, die auch geniessen, was die Region bietet. So beginnt sich die «touristische Nachfrage» mit dem Leben in der Region zu vermischen. Und es spüren nicht nur tourismusnahe Betriebe den Effekt der Gäste aus nah und fern.

Kurzferiendestination

Grosse Anziehungskraft haben auch die Veranstaltungen in der Region, erklärt Matthias Külling. Rund um das Bachfest, das Jazzfestival, das Nordartfestival, Stars in Town oder die Weinfeste ist sichtbar, dass sich nicht nur Einheimische über die Veranstaltungen freuen, sondern sich auch mehr Gäste in der Region bewegen. Diese verbringen bewusst vor oder nach dem Konzert oder der Ausstellung Zeit in Schaffhausen. Und sie übernachten auch hier, damit sie beispielsweise nach dem Konzert nicht zurückreisen müssen. «Kultur- und Sportveranstaltungen sind in ihrer Anziehungskraft nicht zu unterschätzen», betont Külling die Effekte. «Sie bringen Gäste und zusätzlichen Konsum.» Dieser direkte Konsum bei touristischen Dienstleistern wie Beherbergung, Verpflegung und Passagierverkehr und der indirekte Effekt dieses Konsums, der sich über viele nicht-touristische Anbieter weiterzieht, ist es, der den Tourismus als Wirtschaftsfaktor relevant macht.

Naherholung: Einfach ist genug

In den Sommermonaten zieht Schaffhausen vermehrt Gäste an, die Natur und Erholung suchen. Sie vergnügen sich entlang des Rheins, auf den Radwegen, dem Wasser und genießen die vielen schattigen, ruhigen Plätze. Oder sie genießen die Weite der Landschaft im Klettgau und auf dem Randen. Weniger dicht besiedeltes Land hat heute einen grossen Vorteil gegenüber den Städten: Freiraum. Das Land zieht bei Gästen immer mehr. Diese Beobachtung teilt auch Matthias Külling: «Wir stellen fest, dass die Nachfrage nach unseren Angeboten in den ländlichen Regionen zunimmt. Leute kommen öfters, bleiben länger und die Nachfrage nach Übernachtungsmöglichkeiten auf dem Land steigt.» Die Gäste suchen echte Begegnungen, authentische Erlebnisse und nachhaltige Eindrücke. Das Spektakuläre rückt in den Hintergrund und das Einfache und Echte wird zum Spektakulären. Dieser Resonanz-Tourismus ist weit entfernt vom Massentourismus und birgt Entwicklungspotenzial für Stadt und Land.

Geschäftsreisende

Eine weitere Besuchergruppe in Schaffhausen sind die Geschäftsreisenden. Es sind Besucherinnen und Besucher der zahlreichen internationalen Unternehmen und exportstarken KMU. Sie kommen für Besprechungen für einen oder mehrere Tage nach Schaffhausen – und profitieren dabei von der Nähe zum Flughafen und den guten Verkehrsverbindungen. Die Geschäftsreisenden machen einen Anteil von rund zehn Prozent bei der Gesamtzahl der Gäste in der Region aus, bringen jedoch ein Mehrfaches an finanzieller Wertschöpfung. Für viele touristische Anbieter ist diese Gästegruppe relevant: Bei einer systematischen Befragung durch Rütter und Partner 2010 lag der Anteil der Geschäftsreisenden bei der Beherbergung bei 60 Prozent. Und auch in der Gastronomie (28 Prozent) sowie dem Detailhandel (13 Prozent) waren Geschäftsreisende bedeutend. Weiter gaben auch Anbieter aus der Landwirtschaft – mit Kutschenfahrten, Festsälen und Gruppenaktivitäten – an, dass rund ein Drittel der Buchungen durch Unternehmen gemacht werden.² Die Rückmeldung der grösseren Hotels vor Ort zeigt, dass die Auslastung der Zimmer durch Geschäftsreisende aktuell bei 60 bis 80 Prozent liegt, und damit höher ist als vor zehn Jahren. Geschäftstourismus ist relevant, weil die Tagesausgaben durch die Übernachtung und das Essen in Restaurants höher sind als beim Freizeittourismus. Und: Die Gäste reisen das ganze Jahr. Sie bringen so eine wichtige

Grundauslastung und führen zu weiterem Konsum. Von der Weindegustation bis zum Transfer ins Ausflugslokal oder den Teamevent.

Tourismus für Lebensqualität

Mit dem Bau der Rheinfallbahn Mitte des 19. Jahrhunderts kamen die grossen Besucherströme an den Rheinfall. Mehr als 170 Jahre später zieht der Rheinfall noch immer Gäste aus der ganzen Welt an. Daneben sind in der Region viele weitere Attraktionen entstanden. Der Tourismus spielt im Kanton Schaffhausen eine wichtige Rolle bei der nachhaltigen Stärkung des Lebensraums und volkswirtschaftlichen Entwicklung. Deshalb werden neue Initiativen und Investitionen in die Erweiterung des touristischen Angebots durch die Regional- und Standortentwicklung (RSE) und die neue Regionalpolitik des Bundes (NRP) unterstützt. Ziel dabei ist es, das touristische Angebot vom reinen Ausflugstourismus abzugrenzen und die Aufenthaltsdauer von Gästen zu erhöhen. Durch neue Beherbergungsmöglichkeiten, Ergänzungen des Gesamtangebots insbesondere auch durch die Erschliessung des Potenzials des ländlichen Raums.

In der neuen Tourismusstrategie des Kantons wird dieser Ansatz weiter spezifiziert. Schaffhausen stärkt seine Position als Naherholungs- und Kurzferiendestination und bietet damit Raum für einen Resonanztourismus. Dieser ist dann stark, wenn der Tourismus einen nachhaltigen Beitrag zur Entwicklung des Lebensraums leistet und Ferien und Erholung mit dem Leben vor Ort verschmelzen. Damit soll der Tourismus einen wesentlichen Beitrag zum Erhalt der natürlichen Lebensgrundlagen, zur Lebensqualität der Bevölkerung beitragen und als wertschöpfender Wirtschaftsbereich an 360 Tagen im Jahr Bedeutung gewinnen.

Teil der Strategie ist die Weiterentwicklung und Verbindung der fünf touristischen Leuchttürme Rheinfall, Schaffhauser Altstadt, Stein am Rhein, die Rheinschiffahrt sowie die Landschaft und Wein – die noch stärker zu einem Gesamtangebot verschmelzen sollen. Mit der Strategie unterstreichen Kanton, Tourismusorganisationen und ihre Akteure: Das touristische Angebot in Schaffhausen ist für alle da. Für die Gäste als Attraktion und Ziel für Naherholung und Kurzferien, und für die Einheimischen als zu Hause und für die Freizeit. Die kantonale Tourismusstrategie Schaffhausen 2024 bis 2030 setzt die Richtung für eine einheitliche und übergreifende Entwicklung des Tourismus im Kanton als Teil einer umfassenden Entwicklung des Lebensraums.

Alona Geckler, Acronis, SVP Business Operation, Chief of Staff, lebt in Israel

Seit fünf Jahren reist Alona Geckler regelmässig geschäftlich nach Schaffhausen. Sie arbeitet für Acronis in Israel, wo sie auch mit ihrer Familie lebt: «Seit 2003 hat Acronis seinen Hauptsitz in Schaffhausen. Weil uns dieser Ort so wichtig ist, finden unsere Verwaltungsratssitzungen immer in Schaffhausen statt. So bin ich vier Mal pro Jahr für eine Woche hier, manchmal kommen noch zwei, drei weitere Treffen mit unseren Führungskräften

dazu. Oder eine Veranstaltung, die wir hier organisieren. So bin ich ziemlich oft in Schaffhausen», erklärt Alona Geckler. «Ich bin sehr gerne hier. Ich kann zu Fuss vom Hotel durch die Stadt ins Büro laufen und die frische Luft am Rhein geniessen. Was ich auch sehr mag, ist die Altstadt in den Abendstunden. Ich schlendere gerne durch die ruhigen Gassen und stelle mir vor, wie das Leben früher hier war.» Nach den Sitzungen geht das Acronis-Führungs-

team oft noch gemeinsam Essen oder macht einen Ausflug in die Region. «Es gibt sehr schöne Restaurants hier, intakte Landschaft mit gutem Wein und interessante Firmen mit Top-Produkten. So zum Beispiel die Moser Uhren, von denen ich selbst ein Modell habe – als schöne Erinnerung an Schaffhausen», ergänzt Alona. «Für meine Familie – und für mich – kaufe ich immer spezielle Schaffhauser Schokolade ein.»



«Ich bin sehr gerne hier. Ich kann zu Fuss vom Hotel durch die Stadt ins Büro laufen und die frische Luft am Rhein geniessen. Was ich auch sehr mag, ist die Altstadt in den Abendstunden. Ich schlendere gerne durch die ruhigen Gassen und stelle mir vor, wie das Leben früher hier war»

Alona Geckler,
Acronis, Chief of Staff,
lebt in Israel und besucht
regelmässig Schaffhausen.

Ein Wertschöpfungsnetz rund um den Tourismus

Tourismus schafft Arbeitsplätze, führt zu zusätzlichem Konsum auch in anderen Branchen und schafft neue Angebote. Das führt zu mehr Lebensqualität und stärkt auch den Wirtschaftsstandort. Die Grenze zwischen touristischen und nicht-touristischen Angeboten ist dabei nicht trennscharf. Aber eines ist klar: Es bringt allen Mehrwert.

Der Tourismus trägt rund 3 Prozent zum Schweizer BIP bei und ist ein relevanter Wirtschaftszweig. In Schaffhausen löste der Tourismus im Jahr 2021 rund 126 Millionen Franken an Wertschöpfung aus. Das sind rund 1,5 Prozent der gesamten Wertschöpfung im Kanton. Diese Wertschöpfung wird generiert durch Beherbergung mit 138 000 Übernachtungen in der Region (rund zwei Nächte pro Gast), Verpflegung in Gaststätten und Hotels, Passagierverkehr, Reisebüros und Reiseveranstalter, Kultur, Sport und Unterhaltung, weitere tourismusverwandte Produkte (Waren) und auch nicht tourismuspezifische Produkte (Quelle BFS³).

Die Verpflegung in Gaststätten und Hotels trägt mit rund einem Viertel den grössten Anteil an der Wertschöpfung im Kanton. Gefolgt von der Beherbergung mit 19 Prozent. Etwa ein Drittel der Wertschöpfung ist auf tourismusverwandte Produkte zurückzuführen. Dazu gehören zum Beispiel Lebensmittel, Kleidung oder Souvenirs, die in lokalen Geschäften gekauft werden. 2021 arbeiteten in Schaffhausen 3784 Personen bei touristischen Leistungsträgern beziehungsweise in Branchen mit Tourismusbezug. Das sind rund acht Prozent aller im Kanton Schaffhausen Beschäftigten.

Direkte Wertschöpfung

Die ökonomischen Effekte der Querschnittsbranche «Tourismus» werden im Satellitenkonto «Touristische Wertschöpfung» durch das Bundesamt für Statistik erfasst. Sie geben in reduzierter Form Auskunft über die wichtigsten Kerngrössen im Tourismus. Diese Zahlen beinhalten nur die direkte Wertschöpfung durch Reisende. Zu Reisenden zählen dabei Personen, die mindestens 15 bis 30 Kilometer entfernt leben und sich länger als drei Stunden als Gäste in der Region aufhalten.

Ob der Bezug eines Produkts oder einer Dienstleistung touristisch ist, hängt davon ab, wer dafür bezahlt. Nur wenn ein auswärtiger Gast bezahlt, ist eine Transaktion touristisch.

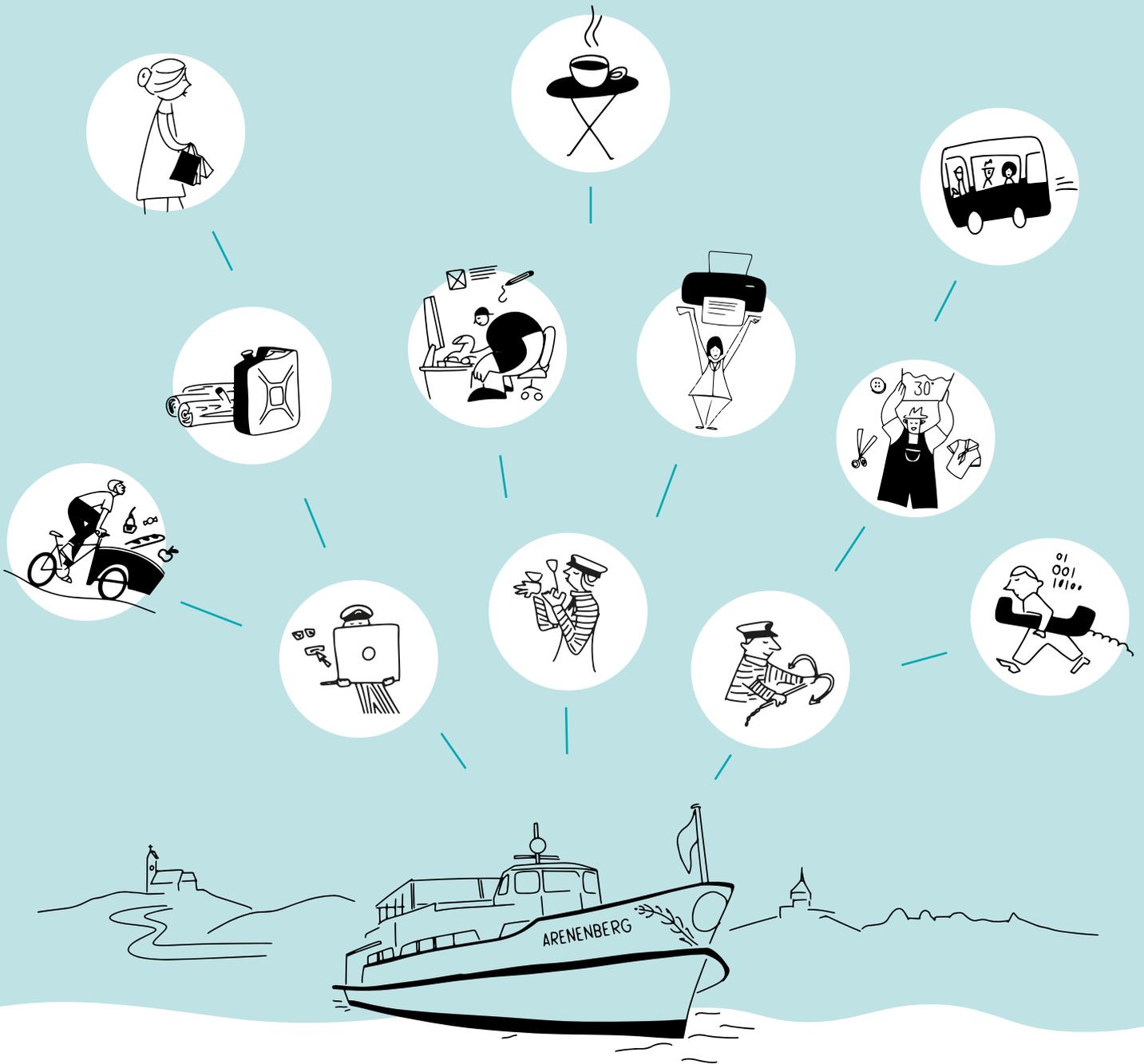
Indirekte Wertschöpfung

Entlang der gesamten touristischen Wertschöpfungskette profitieren neben den direkten touristischen Leistungsträgern auch Unternehmen aus anderen Wirtschaftszweigen. Regionale Unternehmen sind als Zulieferer in die touristische Wertschöpfungsketten eingebunden, beispielsweise wenn sie als Reinigungsunternehmen für ein Restaurant arbeiten, Blumen oder frisches Brot liefern oder die Spülmaschine reparieren. Andererseits werden über den Lohn der Angestellten in den Hotels, Restaurants und anderen Tourismusbetrieben private Konsumausgaben finanziert.

Tourismus bietet für alle etwas

Von einer leistungsfähigen Tourismusbranche profitieren viele: die öffentliche Hand in Form von Steuererträgen, das regionale Gewerbe (als Zulieferer) sowie die Bevölkerung, deren Lebensqualität durch das hochstehende touristische Angebot im Bereich Gastronomie, Kultur, Unterhaltung und Freizeit ebenfalls positiv beeinflusst wird. Von der hohen Lebensqualität profitieren schliesslich auch Unternehmen aus allen Branchen bei der Rekrutierung von neuen Mitarbeitenden – aus der ganzen Welt.

Investitionen in touristische Angebote schaffen die Basis für zusätzliche Wertschöpfung und leisten einen Beitrag an die Lebensqualität der ganzen Region. Und damit leistet der Tourismus einen wichtigen Beitrag zur nachhaltigen Entwicklung des Lebensraums.



2,5 Mio

Gäste in der Region pro Jahr

>1 Mio

Gäste am Rheinfluss pro Jahr

350 000

Gäste fahren auf den Schiffen der URH pro Jahr

200 000

Gäste passieren auf der beliebten Rheinroute mit dem Fahrrad den Kanton.

>100 000

Gäste nutzen Freizeitangebote wie das Museum zu Allerheiligen, Smilestones, Seilpark oder Ticiland

138 000

Logiernächte 2023

¹Die genauen Gästezahlen werden nicht systematisch erfasst. 2009 wurden die Frequenzen für eine Studie von Rütter und Partner zur Bedeutung des Tourismus in der Region erhoben. Damals besuchten 2,3 Millionen Gäste die Region Schaffhausen. 90 Prozent davon als Freizeitgäste, 10 Prozent im Rahmen von geschäftlichen Reisen. ²Rütter + Partner 2011, S. 49. ³Bundesamt für Statistik, tourismusbezogene Bruttowertschöpfung, 2021.

Technik- begeisterung fördern

Seit zehn Jahre begeistert das go tec! Labor Kinder und Jugendliche aus der ganzen Region für MINT-Themen und begegnet damit aktiv dem Fachkräftemangel in diesen Berufen. Geschäftsführer Martin Sengel blickt positiv auf die Wirkung des go tec!.

Von Andreas Schiendorfer

Zehn Jahre go tec! Labor – eine Erfolgsgeschichte?

Martin Sengel: Ja. Das go tec! Labor zeigt, was mit viel Engagement und der Rückendeckung der Schaffhauser Wirtschaft des Kantons Schaffhausen möglich ist. Zusammen mit seinen fast 50 Partnerfirmen leistet das go tec! einen wichtigen Beitrag zu mehr Interesse für MINT-Themen (Mathematik, Informatik, Naturwissenschaften, Technik) bei Kindern und Jugendlichen. Damit wollen wir auch die Attraktivität von technischen Berufen beziehungsweise die Verfügbarkeit von Fachkräften in unserer Region verbessern. Noch immer steigt die Nachfrage nach unseren Kursen: Zählten wir bereits 2018 gute 3 537 Besuche, so waren es letztes Jahr sogar 5 544. Bei den Schulkursen gibt es mittlerweile eine lange Warteliste. Seit Herbst 2014 haben fast 30 000 Kinder mit ihren Klassen und 6 500 Kinder in ihrer Freizeit das go tec! besucht.



Martin Sengel ist seit 2019 Geschäftsführer des go tec! Labor.

Das heisst: Sie bauen aus.

Sengel: Ja, so weit, wie wir dies mit unseren aktuellen personellen Ressourcen bewältigen können. Dieses Jahr konnten wir uns erfreulicherweise mit einem neuen Kursleiter nochmals um 20 Prozent verstärken. Die Hürde für einen weiteren Ausbauschritt ist jeweils die Finanzierung der zusätzlichen Stelle. Dank unseren ehrenamtlichen Coaches und Kursleitern ist es unser Ziel, nun aber wöchentlich bis zu neun Kurse anbieten zu können. Zudem führen wir bei den Freizeitkursen ein «go tec! Mini»-Angebot für Kinder ab sechs Jahren ein.

Sechs Jahre – ist das nicht ein bisschen sehr früh?

Sengel: Je früher ein Kind mit der Welt der Technik in Berührung kommt, desto besser. Kinder und Jugendliche gehen ziemlich unbekümmert an Themen wie Robotik heran. Voraussetzung ist natürlich, dass wir die Angebote altersspezifisch ausrichten und die Technik in eine Geschichte einpacken.

Wie steht es um die Finanzierung?

Sengel: Das go tec! ist eine Initiative der Wirtschaft und wurde von Beginn an vom Kanton Schaffhausen unterstützt. Wir dürfen von einer nahezu idealen Zusammenarbeit zwischen Wirtschaft und Staat sprechen. Die Partnerfirmen und die öffentliche Hand bezahlen jeweils rund einen Drittel der Kosten, und auch wir selbst beschaffen einen Drittel bei Stiftungen oder durch Eigenleistungen. Aber es geht nicht nur um das Geld – wir dürfen mit unseren Partnern wichtige Kurse realisieren: Die IWC etwa führt im go tec! mit Lernenden und Coaches den Kurs «Wie kommt die Zeit in die Uhr» durch und auch GF und Johnson & Johnson (Cilag) führen bei uns Kurse durch. Andere Firmen unterstützen uns z. B. mit Lernenden, die in Ferienkursen mithelfen.

Und der Kanton?

Sengel: Wenn wir ein Problem haben, stossen wir beim Kanton und insbesondere bei der Wirtschaftsförderung und der Geschäftsstelle für Regional- und Standortentwicklung RSE auf offene Türen. Gerade im letzten Jahr hat die Geschäftsstelle das go tec! intensiv im Beantragen eines neuen Förderprojekts für die Jahre 2024-2028 unterstützt.

Gibt es messbare Erfolge?

Sengel: Wir erhalten viele positive Reaktionen, und hie und da erhalten wir Rückmeldungen von Lernenden, das go tec! Labor habe ihre Berufswahl mitbeeinflusst. Quantifizieren lässt sich unser Einfluss nicht. Auf jeden Fall können wir einen wichtigen Beitrag gegen den Fachkräftemangel leisten. Und sicher konnten wir die Meinung, Mädchen und Frauen seien weniger technikaffin als Knaben und Männer stark relativieren – es ist vor allem eine Frage der Vorbilder und Angebote.



Neue Mitgliederangebote für das ITS-Netzwerk

Michael Jahn (Mitte), Geschäftsführer Phoenix Mecano, im Gespräch mit dem ITS-Team Marco Jaggi, Geschäftsführer, und Elia Minghetti, Projektleiter (rechts).

Seit 25 Jahren unterstützt das ITS Industrie- und Technozentrum Schaffhauser Unternehmen im Innovations- und Technologietransfer. Mit einem neuen Angebot für Mitglieder stärkt das ITS zum Jubiläum seine Community. Von Gina Ochsner

Gegründet wurde das ITS 1999 als Initiative der lokalen Industrie zur Stärkung der Innovationskraft und Wettbewerbsfähigkeit der Schaffhauser Unternehmen. Seither hat der Verein rund um seine Dienstleistungen wie Wissenstransfer, Kontaktvermittlung, Veranstaltungen und Projektförderung ein starkes lokales Industriennetzwerk und Beziehungen zu Hochschulen, Verbänden und Förderinvestitionen aufgebaut. Davon profitieren Mitglieder, Gönner und Sponsoren und viele weitere an Technologie und Innovation interessierte Akteure in der Region.

Neues Partnermodell

«Zum Jubiläum hat das ITS ein neues Partnermodell entwickelt, mit dem die Bedürfnisse der Unternehmen noch besser unter-

stützt werden können», erklärt Geschäftsführer Marco Jaggi. Dazu gehört der Zugang zu exklusiven Leistungen und Ressourcen, die Unternehmen dabei unterstützen, ihre Innovationskraft und Marktposition zu stärken. Durch die Mitgliedschaft in der Schaffhauser Innovations-Community können Unternehmen direkte, persönliche Kontakte knüpfen, sich vertraulich austauschen und von weiteren exklusiven Dienstleistungen und Veranstaltungen profitieren. Unter anderem hat das ITS verschiedene neue Formate entwickelt, mit denen sich Partner exklusive Unterstützung von Experten zu künstlicher Intelligenz, geistigem Eigentum, Strategieentwicklung, digitaler Kommunikation und vielem mehr zusammenstellen können.

➤ www.its.sh.ch

«Unsere ITS-Partner profitieren von unserem starken Firmennetzwerk, dem Experten-know-how und neuen, exklusiven Angeboten.»

Aida Käser, Co-Präsidentin ITS

Das Partnermodell im Überblick

ITS-Mitglied

Die Mitglieder sind der Kern des Schaffhauser Innovationsnetzwerks. Sie haben kostenlosen Zugang zu allen ITS-Veranstaltungen, Beratungen und Trainings und haben die höchste Sichtbarkeit in den digitalen Kanälen. Weiter können sie als Mitglied die Entwicklung des Vereins ITS mitbestimmen.

ITS-Gönner

Die Gönner sind sichtbare Unterstützer des ITS mit privilegiertem Zugang zu den Partnerangeboten wie Beratungen und Weiterbildungen sowie vergünstigtem Zugang zu Sonderveranstaltungen und Trainings.

ITS-Sponsoren

Die Sponsoren zeigen an ausgewählten Veranstaltungen eine sichtbare Präsenz. Weiter haben sie einen vergünstigten Zugang zu Sonderveranstaltungen und Trainings.

➤ www.its.sh.ch/mitglieder

Gute KMU, böse Konzerne?

Während kleine und mittlere Unternehmen (KMU) in der Schweiz oft als Paradebeispiel des Unternehmertums hochstilisiert werden, sind nationale und internationale Konzerne ein beliebtes Feindbild vieler meist linker Gruppierungen. Diese Schwarz-Weiss-Darstellung ist falsch. Von Bernhard Klausner



Bernhard Klausner
Co-Präsident IVS Industrie- und Wirtschaftsvereinigung
Region Schaffhausen

Wer Abstimmungskämpfe verfolgt, stösst immer wieder auf Slogans wie «KMU stärken», «KMU nicht schwächen» oder «Gift für unsere KMU». 99 Prozent der über 600 000 Unternehmen in der Schweiz sind KMU, beschäftigen also unter 250 Mitarbeitende. Daher ist es richtig und verständlich, dem Wohlergehen dieser Firmen ein grosses Gewicht beizumessen.

Schlechtmacherei versus Realität

Doch wie sieht es bei Abstimmungsthemen aus, welche vor allem grössere Firmen betreffen? Slogans wie «schützt unsere Konzerne» oder «Konzerne sind für unsere Wirtschaft lebenswichtig» sind nicht nur selten, sondern schlicht inexistent. Vielmehr wird auf grossen Unternehmen gerne herumgehackt. Gerade multinationale Konzerne werden von gewissen Kreisen pauschal für fast sämtliche Übel dieser Welt verantwortlich gemacht. Dabei werden Konzerne oft als Fremdkörper in der Schweizer Unternehmenswelt und Gesellschaft dargestellt. Doch in der Realität ist das Gegenteil der Fall: Rund 33 Prozent aller Angestellten in der Schweiz sind bei grossen Firmen tätig.

Es geht nur gemeinsam

Selten kommt zudem zum Ausdruck, dass die kleinen Firmen ohne die grossen ebenso wenig auskommen wie umgekehrt. Ein klassisches KMU ist effizient, anpassungsfähig und schlank. Diese Kleinheit hat Vorteile, aber eben auch Nachteile. In den meisten Fällen ist es KMU nicht möglich, das Ausland direkt zu beliefern, da beispielsweise die notwendigen Registrierungen, Zulassungen oder lokale Vertriebsstrukturen im Ausland fehlen. Aus diesem Grund ist ein Grossteil der KMU darauf angewiesen, dass sie grössere Schweizer Firmen als Kundinnen haben, welche dann in die Welt hinaus verkaufen. Im Kanton Schaffhausen gibt es dafür typische Beispiele. Viele kleinere Unternehmen, beispielsweise im Formenbau oder im Bereich von Elektronikkomponenten, leisten ausgezeichnete Arbeit und beliefern die international tätigen Firmen mit Vorleistungen, welche diese zu Exportgütern weiterverarbeiten.

Auf der anderen Seite wäre es für grössere Unternehmen schwierig, gewisse Leistungen von KMU in der eigenen Firma aufzubauen. Die Kosten wären mit Sicherheit bedeutend höher und die Strukturen deutlich träger. Kleine Firmen, geführt von Unternehmer:innen, sind mindestens genauso motiviert, gute und innovative Leistungen zu erbringen wie grosse Unternehmen. Ihr entscheidender Vorteil: Sie sind schnell, agil und können individueller sowie in tieferen Stückzahlen produzieren.

Diese gegenseitige Abhängigkeit wird leider viel zu wenig wahrgenommen und gegen aussen getragen. Damit wir uns in der Schweiz auch in Zukunft auf gute wirtschaftliche Rahmenbedingungen verlassen können, müssen wir alle verstehen, dass es bei KMU und Konzernen nicht um ein Gegen-, sondern um ein Miteinander geht. Die Kleinen gegen die Grossen oder umgekehrt auszuspielen, ist ein teurer Fehler. Florierende Unternehmen steuern schliesslich einen wichtigen Teil zu dem bei, was uns Freude macht – wie tolle Freizeitanlagen, schöne Konzerte oder eine gute Infrastruktur.

Gemeinsam Zukunft formen: Spezifische Lösungen für Gummianwendungen

In direkter Nachbarschaft zum Kanton Schaffhausen ist die Plastigum AG in Diessenhofen seit 1957 tätig. Seit Jahrzehnten ist sie als Lösungsanbieter für kundenspezifische Gummimischungen und technische Gummiformartikel bekannt.

Von Heike Berchtold, Geschäftsführerin Plastigum AG

Als einst grösster Schuhsohlenhersteller der Schweiz fliessen die heutigen Artikel in eine Vielzahl technischer Anwendungen ein, wie z.B. in die Hightechmärkte der Chemie-, Pharma- und Lebensmittelindustrie, die Transportindustrie und den Anlagenbau. Elastomer-Komponenten für die Schwingungs- und Dämpfungstechnik sowie für Förder- und Regeltechnik sind in vielen Anwendungen absolut entscheidend für die Funktionalität. Die technische Beratung durch die Fachspezialisten zeichnet die Plastigum AG aus. Durch das hauseigene Gummimischwerk und den eigenen Formenbau kann sie nicht nur mit einer hohen Fer-

tigungstiefe und -vielfalt überzeugen, sondern auch mit umfassendem Knowhow, hoher Flexibilität und kürzesten Lieferzeiten. Dabei bietet die Plastigum AG sowohl Einzelanfertigungen als auch Serien bis mehrere Hunderttausend Stück an.

Teamspirit ist wichtig

Getreu dem Motto GEMEINSAM FORMEN wird in der Zusammenarbeit der 75 Mitarbeiter:Innen grossen Wert gelegt auf gegenseitige Unterstützung, Transparenz und den Einbezug aller Teammitglieder. Ziel ist es, dass Ideen aus den Teams heraus entstehen, um so das im Unternehmen vorhandene Fachwissen auf allen Ebenen vollumfänglich nutzbar zu machen. Die Freude daran und der Austausch im Team ist den Mitarbeitenden ebenso wichtig. GEMEINSAM FORMEN bedeutet bei der Plastigum AG ausserdem, eine partnerschaftliche Zusammenarbeit auf Augenhöhe mit Kunden und Lieferanten zu pflegen.

➔ www.plastigum.ch



Netzwerkanlässe wie die traditionelle IVS-Schiffahrt und Engagements für einen starken Wirtschaftsstandort, wie hier das go tec! – das ist die IVS.

Noch kein IVS-Mitglied? Das sollten wir ändern!

IVS-Mitglieder profitieren von einem starken Netzwerk und unterstützen unsere Projekte und politischen Engagements für einen attraktiven Wirtschaftsstandort.

Von Nina Schärler

Wenn am letzten Mittwoch im August die Leinen gelöst werden und das IVS-Schiff rheinaufwärts startet, beginnt einer der schönsten Abende der Schaffhauser Wirtschaftswelt. An Bord geniessen regionale Unternehmer, Geschäftsführer internationaler Konzerne sowie Vertreter aus Politik und Verwaltung den gemeinsamen Abend bei spannenden Referaten und anschliessendem gemütlichen Beisammensein.

Doch die IVS ist weit mehr als ihre traditionelle Schifffahrt. Mit einer Mitgliedschaft haben Sie Zugang zu exklusiven Erfahrungsveranstaltungen; Ihre Lernenden können gemeinsam mit Kantonsschülern an der Wirtschaftswoche teilnehmen und Sie profitieren von einem vergünstigten Ausstellertarif an der Tischmesse.

Zudem beweisen Sie mit einer Mitgliedschaft Ihre Verbundenheit zu Schaffhausen und unterstützen unsere diversen Projekte sowie unser politisches Engagement für einen starken und attraktiven Wirtschaftsstandort.

➔ www.ivs.ch/netzwerk

Raumentwicklung im Einklang mit den Unternehmen

Die Raumentwicklung ist eine Schlüsselgrösse für den Standortentscheid hin zu Schaffhausen und die Wettbewerbsfähigkeit unserer Wirtschaft. Die Ansprüche an den knappen und nicht vermehrbaren Produktionsfaktor Boden sind vielfältig. Von Marcel Fringer



Marcel Fringer
Präsident Kantonalen Gewerbeverband

Die Zunahme der Haushalte und damit die des Wohnraums, vermehrte Flächenbeanspruchung durch die stetig wachsende Wirtschaft und den Verkehr, mehr Raumbeanspruchung durch verschiedene Freizeitangebote und Erhöhung des Angebotes für Erholungsraum zusammen mit der starken Zuwanderung der letzten Jahrzehnte, hat den Druck auf den Boden zunehmend verstärkt. Seit 1950 hat sich die überbaute Fläche in der Schweiz gut verdoppelt. Das durch alle Gesellschaftsschichten unbestrittene Ziel eines haushälterischeren Umgangs mit dem Boden kann sehr gut mit einer grundliberalen, der Nachhaltigkeit verpflichteten und sehr klugen Raumordnungspolitik, erreicht werden. «Mehr Nutzung auf weniger Bodenfläche» muss die Devise heissen, oder mit anderen Worten «verdichtetes Bauen in all seinen Facetten» ist unumgänglich, um dem unaufhaltsamen Verlust von

Kulturland Einhalt zu gebieten. Raumplanung darf aber nicht nur einseitig planen, Bauvorhaben behindern oder gar verbieten, sondern sie hat zu fördern, zu unterstützen und in den Diensten der Gesellschaft und Wirtschaft nach machbaren und nachhaltigen Lösungen zu suchen. Der Begriff Nachhaltigkeit ist in der Gesellschaft angekommen und beschreibt die Gleichwertigkeit von Ökonomie, Ökologie und Sozialem. Leider wird der Begriff je nach Anspruchsgruppe immer wieder nur in einer Richtung verstanden und gedehnt. Bereits seit längerer Zeit bestehen generell oft die Tendenzen, die Ökologie höher zu gewichten als die Ökonomie. Wenn wir aber dem Grundsatz folgen, dass der Wohlstand von harter Arbeit abhängt und wenn mit der Arbeit die Wirtschaft gemeint ist, wird es zentral, dass die Ökonomie nicht vernachlässigt wird.

Föderalistische Raumplanung

Der Bund legt die Grundsätze der Raumplanung fest, fördert und koordiniert die verschiedenen Bestrebungen der Kantone und arbeitet mit ihnen eng zusammen. Das ist für die gleich langen Spiesse innerhalb der Schweiz auch wichtig. Doch gibt es raumplanerisch halt auch sehr grosse Unterschiede in den unterschiedlichsten Regionen und Orten in der Schweiz, was eine gewisse Individualität und föderalistische Sichtweise zwingend notwendig macht. In den letzten Jahren hat aber eine schlechende Zentralisierung der Raumplanung stattgefunden. So macht der Bund

den Kantonen zusätzliche und zum Teil sehr detaillierte und einschneidende Vorschriften, beispielsweise bei der Erstellung der Richtpläne. Das Raumkonzept Schweiz sieht vor, den Boden haushälterisch zu nutzen und der Zersiedelung des Landes Einhalt zu gebieten. Dazu muss auf den bestehenden Flächen mehr Wohnraum geschaffen werden und es braucht eine radikale Vereinfachung des Baurechts und der Verfahren, vor allem auf kantonaler und kommunaler Ebene, um das verdichtete Bauen nicht nur auf dem Papier, sondern auch auf dem Feld effektiv zu fördern. Die Stichworte dazu heissen vermehrtes Bauen in die Höhe und in die Tiefe, höhere Ausnützungsziffern, Lockerung des Denkmalschutzes, weniger Einsprachemöglichkeiten, bessere Nutzung von brachliegenden Flächen, Erleichterung von Umnutzungen und Ersatzneubauten. Neuere gelungene Überbauungen in der ganzen Schweiz zeigen, dass verdichtetes Bauen ohne Einbussen in der Wohn- und Lebensqualität möglich ist.

Fazit

Die Raumordnungspolitik ist angesichts der vielfältigen und nach wie vor wachsenden Ansprüche an den nicht vermehrbaren Produktionsfaktor Boden eine der grössten Herausforderungen der Zukunft. Es gilt, auf der bestehenden Bodenfläche mehr Nutzung zu erzielen. Dazu braucht es nicht mehr einschneidende Regulierungen, sondern vielmehr eine der Nachhaltigkeit verpflichtete, liberale und wirtschaftsfreundliche Raumordnungspolitik.



Female Makers Netzwerk-Lunch

Über 40 Frauen diskutierten am Netzwerk-Lunch von TE Connectivity und der Wirtschaftsförderung über die Förderung von Diversität in der Wirtschaft. Von Petra Roost

Seit 2009 hat TE Connectivity seinen Sitz in der Stadt Schaffhausen. Über 140 Mitarbeitende arbeiten hier. Sie sind Teil des weltweit tätigen Unternehmens mit einer globalen Firmenkultur und gleichzeitig lokal verwurzelt in der Region. Zur Firmenkultur von TE Connectivity gehört auch die Förderung der Interessen und der Vielfalt der Mitarbeitenden. Dazu haben sich weltweit verschiedene Gruppen gebildet. Unter dem Namen «WIN» Chapter organisiert eine Gruppe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Aktivitäten und Anlässe zur Stärkung der Diversität von Teams, und

insbesondere der Rolle der Frauen im Unternehmen. «Für TE Connectivity ist es zentral, Vielfalt zu fördern und ein positives, integratives Arbeitsumfeld zu schaffen. Um darin besser zu werden, organisieren wir als WIN Gruppe (Wo+Men in Networking) Referate und Austauschmöglichkeiten für unsere Mitarbeitenden in der Schweiz», erklärt Laura Sager, Senior Counsel IP und Leiterin der WIN-Gruppe in der Schweiz.

Ende Mai lud TE Connectivity zu einem Netzwerk-Lunch ein, an dem das Unternehmen die eigenen Aktivitäten vorstellte und mit Vertreterinnen

anderer Unternehmen diskutierte. Über 40 Frauen folgten der Einladung von TE und der «Female Makers»-Initiative der Wirtschaftsförderung. Gemeinsam diskutierten sie Erkenntnisse und Bedürfnisse zur Erreichung von mehr Diversität in Unternehmen. Einige waren sich die Macherinnen aus den verschiedenen Schaffhauser Unternehmen: Für unternehmerischen Erfolg und einen erfolgreichen Standort braucht es mehr Frauen und mehr Diversität in allen Führungsstufen.

➤ www.schaffhausen-area.ch/de/female-leaders

Geld sparen und anlegen bei tiefen Zinsen

Tiefe Zinssätze machen es Sparern derzeit schwer, eine gute Rendite für Ersparnis zu erzielen. Wie sich mehr aus dem Geld machen lässt, erklärt uns Dr. Josef Montanari, Leiter der Bank Cler Schaffhausen.

Wo bekomme ich derzeit die besten Zinsen?

Es ist sinnvoll, Geld in verschiedenen Produkten anzulegen. So lässt sich von der Rendite verschiedener Anlagen profitieren und das Risiko minimieren. Neben Sparkonten können Gelder auch in Fonds, Anleihen oder Aktien investiert werden. Die richtige Kombination ist abhängig vom eingegangenen Risiko und der Anlagedauer.

Wie gehe ich beim Sparen am wenigsten Risiko ein?

Es lohnt sich, die Zinssätze von Sparprodukten verschiedener Banken zu vergleichen. Immer mehr Banken bieten auch spezielle Sparprodukte wie zum Beispiel Sparkonto Plus, Sparkonto Extra oder Bonus-Sparkonto an. Diese Produkte bieten oft Extrazinsen oder einen Zinsbonus für Neugelder, die von anderen Banken transferiert werden. Achten Sie auch auf die Rückzugsbedingungen.

Gibt es weitere risikofreie Alternativen?

Für Berufstätige ist das Vorsorgekonto 3a eine attraktive Option, um Geld sicher anzulegen. Arbeitnehmer können bis zu 7056 Franken pro Jahr einzahlen und neben der Verzinsung auch steuerliche Vorteile nutzen.

Wie finde ich die für mich optimale Lösung?

Ich empfehle Ihnen, mit Ihrem Kundenberater zu sprechen. Ihre persönlichen Ziele und Bedürfnisse sind entscheidend, um die optimale Lösung für Sie zu finden.

Dr. Josef Montanari

Leiter Geschäftsstelle Bank Cler Schaffhausen
und Leiter Marktgebiet Ost

Bank
Banque
Banca

CLER



Wirtschaftsförderung
Kanton Schaffhausen
Freier Platz 10
8200 Schaffhausen
www.standort.sh.ch

Schaffhausen
area for makers



In den Dokumenten den Überblick behalten

Wer für eine Erfindung ein Patent anmeldet oder das Patent eines Mitbewerbers unter die Lupe nimmt, muss mehrere Hundert Dokumentseiten durchforsten. Ein kleines Schaffhauser Unternehmen hat eine Softwarelösung entwickelt, die diese Arbeit stark erleichtert.

TEXT VINCENT FLUCK | BILDER ROBERTA FELE

ipQuants? Kaum jemand in Schaffhausen kennt das kleine Unternehmen, das gegenüber dem Bahnhofsgebäude seinen Hauptsitz hat. Immerhin: Im Onlinearchiv der «Schaffhauser Nachrichten» hat es ein paar Spuren hinterlassen. Da liest man, dass es 2018 in Zürich gegründet und dann nach Schaffhausen verlegt wurde. Dies unter anderem, weil einer der beiden Gründer in Dachsen wohnt und weil die Wirtschaftsförderung dazu beitrug. Weiter ist zu lesen, dass ipQuants im Jahr 2019 eines von elf Unternehmen war, die für den Innovationspreis der Industrievereinigung infrage kamen. Und im Frühling des laufenden Jahres kündete das Unternehmen eine «strategische Partnerschaft» mit der französischen Firma Questel an, die auf ihrem Gebiet Weltmarktführerin sei.

Der Besuch der Website offenbart, dass ipQuants komplett in englischer Sprache auftritt. In einem kleinen Erklärvideo sagt eine Amerikanisch sprechende Männerstimme, dass es bei der Dienstleistung von ipQuants um Daten geht und um einen «digitalen Strategie-Assistenten» für Juristen. Eine Telefonnummer, um mit den Verantwortlichen in Kontakt zu treten, ist nicht zu finden. Stattdessen gibt es ein Kontaktformular. Eine Stunde später liegt schon eine Antwort im E-Mail-Eingang und per Telefon wird schliesslich ein Treffen vereinbart. Die Räumlichkeiten seien im Gebäude, wo sich der Schnellimbiss Subway befindet, sagt Geschäftsführer Tony Afram in perfektem Schriftdeutsch. Im zweiten Stock empfängt er in einem grossen Büroraum mit dunklem Teppich, weissen Wänden und hohen Fenstern. Durch diese sieht man von oben auf die vorbeifahrenden Busse herab. Der Raum selber ist spartanisch eingerichtet: ein Computerarbeitsplatz, ein grosser Sitzungstisch und eine

Kochnische; Bilder hängen keine an den Wänden. Hier wird, so scheint es, konzentriert gearbeitet; für Äusserlichkeiten bleibt keine Zeit.

Der Raum ist vor allem der Wirkungsbereich von Tony Afram, dem Mitbegründer und Geschäftsführer der Firma. Wie er erzählt, könnte er zu Hause in Dachsen nicht arbeiten. Der Trubel seiner drei Kinder wäre zu gross. Regelmässig ist Arbeitskollegin Sandra Baitler da und nutzt ein weiteres Büro auf dem gleichen Stockwerk. Wenn es mit den anderen Arbeitskollegen etwas zu besprechen gibt, schalten diese sich online zu. Insgesamt besteht die Belegschaft aus 19 Personen, 5 davon in der Schweiz, die anderen in Deutschland, Griechenland und Bulgarien. Dass die meisten im Ausland sind, hat damit zu tun, dass sie die erforderlichen Talente haben und halt da arbeiten, wo sie leben. Die tieferen Lohnkosten seien nicht der Grund, sagt Afram. «Wenn ich morgen hier in Schaffhausen den besten Programmierer treffen würde, dann würde ich ihn hier einstellen.» So geschehen bei der Gründung 2018, wo man den heutigen Entwicklungsleiter (CTO) Vasileios Vasileiadis – ein KI-Experte – von der IBM Research in Zürich abgeworben hat.

VOM NAHEN OSTEN NACH SCHWEDEN

Die internationale Ausrichtung der Firma lässt sich auch mit der Lebensgeschichte des Mitgründers erklären. Tony Afram stammt aus einer christlich-aramäischen Familie. Sie lebte ursprünglich im Südosten der Türkei, zog dann in den Libanon und spricht deshalb Arabisch. Dann wanderte sie nach Schweden aus, wo Afram als Sohn eines Pizzeria- und Kebab-Betreibers aufwuchs. Nebst Schwedisch spricht er perfekt Deutsch, das er ab der vierten Klasse als Fremdsprache erlernte. Zusätzlich kam Englisch dazu. «Englisch ist jetzt meine bevorzugte Sprache; die spreche ich mittlerweile fast besser als Schwedisch.»

Von der Ausbildung her ist Afram Ingenieur, er hat Maschinenbau und mathematische Optimierung an der KTH in Stockholm studiert. Ab 2002 lebte er in Deutschland und war nach dem Studium Mitarbeiter einer renommierten Patentanwaltskanzlei in Köln. In dieser Zeit machte er die berufsbegleitende Ausbildung zum Patentanwalt. Einer der Mandanten der Kanzlei war der Elektrozulieferer Tyco Electronics – heute TE Connectivity – mit Hauptsitz in Schaffhausen. In deren Industrie-Abteilung war jemand mit seinen Fähigkeiten gesucht. Das war 2008 und ist der Grund, weshalb er mit seiner ebenfalls aramäischstämmigen, aus Deutschland ▶

bergen



Ein Papierhaufen dieser Grösse entsteht, wenn man alle Dokumente ausdruckt, die es für eine Anmeldung beim Europäischen Patentamt braucht. So erklärt Tony Afram seiner Kundschaft den Mehrwert, den seine Firma ipQuants erbringt.

Bewerbermanagement: Den perfekten Match finden



Automatischer
Bewerberprozess



Entlastung der
HR-Abteilung



Übersichtliche
Bewerberbewertung



Datenschutz
jederzeit gewährleistet

Kontaktieren Sie uns für eine massgeschneiderte Beratung!

softtech

UNSERE KOMPETENZ : IHR ERFOLG



ABACUS
Silver Partner

Business Software

Barzingergasse 4, 8240 Thayngen / 052 645 00 00 / www.softtech.ch

Sonntagsfrühstück und Felsenfahrt

Starten Sie mit einer Fahrt in die Morgensonne auf den Rheinfall-Mittelfelsen. Geniessen Sie anschliessend Ihr Frühstück à discretion im Restaurant Schössli Wörth – auf der wohl schönsten Terrasse der Schweiz. Ein exklusives und einmaliges Erlebnis – auch ideal als Geschenk.



Juni – September
Abfahrt Felsenfahrt:
8.30 Uhr
Frühstück: 9 – 11 Uhr
Kosten pro Person:
CHF 48.00



maendli.ch

Infos: rheinfall-gastronomie.ch/events oder T 052 672 18 21



Ein rheinmaliges Erlebnis.

Setzen wir uns zusammen.

Hier. Für Sie.



Clientis
Spar- und Leihkasse Thayngen

stammenden Frau und den Kindern in die Schweiz übersiedelte. «Wir wohnen immer noch in der gleichen Wohnung in Dachsen, wo wir damals einzogen.»

Nach der Tyco Electronics folgten fünf Jahre bei der Firma Leica Microsystems im sankt-gallischen Heerbrugg, wo er Leiter der weltweit tätigen Patentabteilung wurde. Der grösste Teil des Assistententeams war allerdings am Hauptsitz im deutschen Wetzlar stationiert. In Aframs Anfangszeit schickte dieses immer wieder umfangreiche Patentunterlagen per Eilkurier in die Schweiz. Für ihn war klar, dass das so nicht weitergehen konnte. Die Dokumente wurden fortan elektronisch bearbeitet und den Kolleginnen und Kollegen auf externen Plattformen wie Dropbox oder Sharepoint zugänglich gemacht. Doch auch das war unbefriedigend und umständlich. Die bearbeitenden Personen mussten auf ihrem Computer zwischen verschiedenen Programmen hin- und her hüpfen, etwa zwischen dem E-Mail-Programm, dem Internetbrowser, der Schreib-anwendung Word und dem Pdf-Programm. «Da zwingt man den User, sich an das Werkzeug anzupassen, statt dass der Arbeitsablauf auf die Person abgestimmt wird», fasst Afram eine grundlegende Erkenntnis der damaligen Zeit zusammen.

Anzeige

«Entdecken Sie unsere neue Website und unsere zielführenden Weiterbildungsangebote für Sie und Ihr Team. Nach der Teilnahme gelingt der digitale Alltag erheblich gelassener und effizienter, was einen merklichen Zeitgewinn ermöglicht.»



Boris Litmanowitsch
Gründer & Geschäftsleiter
compucollege

Weiterbildung durch



eine Investition,
die sich sofort auszahlt.

☎ 052 620 28 80
www.compucollege.ch

Neben der Arbeit begann sich der heute 45-Jährige mit Alternativen zu beschäftigen und tat sich mit Arbeitskollege Gianluca Tarasconi zusammen. Anfänglich lief das Ganze hobbymässig, ab 2016 etwas vertiefter. Sie beauftragten Programmierer, die ihnen halfen, einen Prototypen zu entwickeln. 2018 gründeten sie dann die Firma ipQuants. Die ersten beiden Buchstaben im Firmennamen stehen für «intellectual property» (geistiges Eigentum). Quants ist ein Begriff aus der Finanzwirtschaft und bezeichnet Personen, die mit Daten arbeiten. Die Plattform, die sie entwickelten, taufte sie Qthena – eine Abwandlung von Athena, der griechischen Göttin der Weisheit und der Strategie. Seit 2021 ist Qthena in Betrieb und wird mittlerweile von über 1000 Benutzern verwendet, vor allem in Europa. «Im Moment sind unsere Kunden hauptsächlich Patentanwaltskanzleien und Patentabteilungen», sagt Afram.

Zur Anwendung kommt Qthena beispielsweise bei der Pharmafirma F. Hoffmann-La Roche. Beat Rauber ist einer von rund 30 Patentanwälten, die am Hauptsitz in Basel tätig sind. Er hat das System vorgeschlagen. «Es hilft sehr, macht die Arbeit effizienter und spart Zeit», sagt er. Seine Dienste leiste es unter anderem in Prüfungsverfahren vor dem Europäischen Patentamt. Es schaffe, wie die Kontrollanzeigen in einem Cockpit, einen Überblick über die vielen Dokumente, die in diesen Verfahren zu bewerten sind, erleichtere deren Analyse und damit die Kommunikation mit den Prüfern. Qthena gewinne auch bei den Arbeitskollegen an Bedeutung und Akzeptanz. Das zeige, dass es für Patentanwälte nutzbringend sei. Mit der Firma ipQuants sei er immer wieder im Kontakt, sagt Rauber. «Wir bringen gerne Ideen ein, um Qthena zum Nutzen unserer Patentanwälte, weiterzuentwickeln.»

EINFACHERER ZUGANG ZU EUROPÄISCHEN PATENTAKTEN

Am Sitzungstisch an der Schaffhauser Bahnhofstrasse verbindet Tony Afram seinen Laptop mit einem grossen Bildschirm und führt das Softwareprogramm Qthena vor. Ein wichtiges Element sind die Patentakten, die von Gesetzes wegen vom Europäischen Patentamt in München online veröffentlicht werden. Statt dass sie einzeln von der Homepage des Patentamts heruntergeladen werden müssen, präsentiert Qthena sie auf dem Bildschirm des Nutzers. Mit einer Suchanfrage kann er dasjenige Patent abrufen, das ihn interessiert. Auch so sind immer noch sehr viele Daten im Spiel. Pro Patentakte fallen im Durchschnitt etwa 300 bis 400 Dokumentseiten an. In diesem Datenberg hat es wichtige und weniger wichtige Dokumente. Qthena macht deshalb eine Selektion und benennt gewisse Dokumente automatisch um, damit auf den ersten Blick ersichtlich ist, wovon sie handeln. Bei Bedarf nimmt Qthena auch eine OCR-Texterkennung vor, damit die Daten lesbar werden.

Die Dokumente können von der Benutzerin oder dem Benutzer bearbeitet werden, ohne dass andere Applikationen geöffnet werden müssen. Das weiter oben kritisierte Hin- und Herhüpfen zwischen verschiedenen Anwendungen entfällt. Und wenn das bearbeitete Projekt für eine gewisse Zeit auf die Seite gelegt wird, braucht man die verwendeten Dokumente nicht extra zu schliessen. Auch nach Wochen kann man genau da weiterarbeiten, wo man aufgehört hat – ohne die Dokumente erneut öffnen zu müssen.

Ein grosser Vorteil von Qthena ist also, dass dem Nutzer banale Arbeitsschritte abgenommen werden. Tony Afram erwähnt eine Studie, die im «Harvard Business Review» veröffentlicht wurde. Gemäss dieser Studie verlieren Wissensarbeiter bis zu fünf Arbeitswochen pro Jahr mit unproduktiven Tätigkeiten dieser Art. Die Rede ist von einer «toggle tax» – einer imaginären Steuer, die durch Hin-und-Herswitchen zwischen verschiedenen Applikationen anfällt und die Produktivität senkt.

Qthena arbeitet auch mit künstlicher Intelligenz. Auf Basis des ChatGPT-Modells von OpenAI kann die Software beispielsweise ein Dokument ►

« Da zwingt man den User, sich an das Werkzeug anzupassen, statt dass der Arbeitsablauf auf die Person abgestimmt wird. »

Tony Afram,
Geschäftsführer der Firma ipQuants



Tony Afram und Sandra Baitler in einer Teambesprechung.

zusammenfassen. «Please draft me a summary of this document in 200 words or less in german», gibt Tony Afram auf Englisch in seine Tastatur ein. Nach wenigen Sekunden liegt die gewünschte Zusammenfassung in deutscher Sprache vor. Das Tool bedient sich dabei nicht des Wissens im Internet, sondern einer umfangreichen Datensammlung, die ipQuants angelegt hat. Ohne dies extra fordern zu müssen, sind die Antworten in der Fachsprache der Patentbranche verfasst. Und man kann dem Tool zum Beispiel auch den Befehl erteilen, eine Eingabe fürs Patentamt zu schreiben. So braucht sich die Patentanwältin oder der Patentanwalt nicht das Hirn zu zermartern und kann auf etwas Bestehendem aufbauen.

Die Firma ipQuants ist momentan weiterhin auf Wachstum fokussiert. «Dass wir ein Produkt geschaffen haben, das Mehrwert schafft, ist längst bewiesen», sagt Afram. «Der Fokus von ipQuants liegt nun darauf, das Wachstum zu beschleunigen.» Zum einen wird Qthena ständig weiterentwickelt. Inputs, wie sie die Firma F. Hoffmann-La Roche liefert, werden nach Möglichkeit umgesetzt.

Zum anderen wird eine Vergrößerung des Absatzmarkts angestrebt. So soll die im April bekannt gegebene Zusammenarbeit mit der Firma

Questel den Zugang zum amerikanischen Markt eröffnen. Statt ein eigenes Verkaufsteam aufzubauen, kann ipQuants vom bestehenden Netzwerk der französischen Firma profitieren und entschädigt sie für jeden getätigten Qthena-Verkauf. Die Firma Questel bedient mit ihren Softwarelösungen ebenfalls Patentanwälte, deckt aber nicht die gleichen Bedürfnisse ab. Mit Ausnahme kleiner Überschneidungen ergänzen sich die beiden Firmen.

WEITERES WACHSTUM IN ANDERE BRANCHEN GEPLANT

Bis jetzt bearbeitete ipQuants die Problemstellungen, die Tony Afram aus seinem früheren Arbeitsleben kannte. «Es ist geplant, in Zukunft auch andere Branchen mit Qthena zu unterstützen», sagt er und spricht den Bereich der Marken, die Forschung und Entwicklung, das Vertragsrecht, das Insolvenzrecht und die Versicherungsbranche an. Chancen sieht er «überall, wo mit ganz vielen Dokumenten gearbeitet wird».

Die Zahl der Mitarbeitenden könnte in den kommenden fünf Jahren auf 30 bis 40 Personen ansteigen, sagt er. Gesucht seien vor allem lebenserfahrene Leute, die in der Lage seien, der Kundschaft die Zukunft schmackhaft zu machen. «Denn wir verändern ja die Art und Weise, wie die Menschen arbeiten.»

Ein Teil des zusätzlichen Personalbedarfs lasse sich aber auch mit Effizienzsteigerungen durch die Anwendung der eigenen technischen Entwicklungen abdecken. Afram spricht nebenbei von Blog-Einträgen, die er mit Qthena macht, und von Präsentationen, die er mit ihrer Hilfe vorbereitet. Offenbar birgt die Plattform weitere Möglichkeiten, die bei der Präsentation am Sitzungstisch nicht angesprochen wurden. Eines ist sicher: Ein Wechsel des Hauptsitzes ist nicht geplant: «Schaffhausen bleibt auf jeden Fall unser Standort.» ●



Werte teilen – Zukunft gestalten



Sie möchten sich auf Ihr Kerngeschäft konzentrieren?

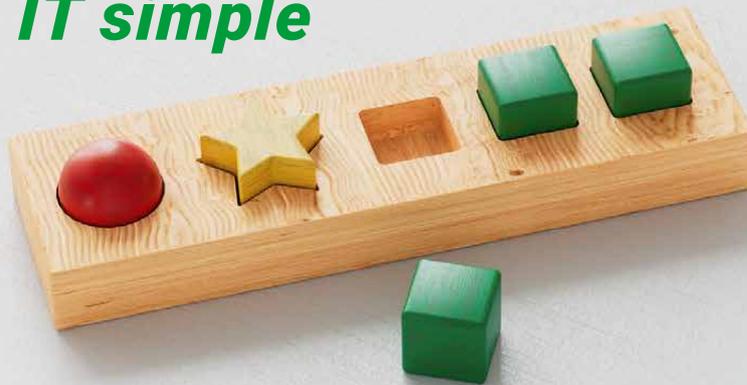
Überlassen Sie die Lohnbuchhaltung unserem Team in Schaffhausen.

BDO AG | 8201 Schaffhausen | Tel. 052 633 03 03 | www.bdo.ch

we make IT simple

Outsourcing
Cloud
Security
Infrastruktur
VoIP

rcs-schaffhausen.ch



RCS

IT Services

Zur Stahlgießerei 16A
CH-8200 Schaffhausen
T +41 52 624 01 28
info@rcs-it.ch

Ein Unternehmen der **igeeks**

Durch Innovation das Gesundheitswesen verändern

Zusammen für eine gesunde Schweiz.
Für mehr Lebensqualität.



Informiere dich über offene Stellen und starte eine Karriere mit Perspektiven.

Johnson&Johnson

Stolz, dabei zu sein

Becoming better every day – since 1802



www.georgfischer.com

+GF+