

# «Schauen, dass ich mir den Finger nicht einklemme»

Tobias Wolf gründete ein erfolgreiches Start-up. Jetzt kehrt er zurück ins Familien-KMU.

Interview: Kaspar Enz

Über die App von OnlineDoctor beurteilen Hautärzte verdächtige Hautstellen – und entlasten so die überfüllten Praxen. Mit dieser Idee gründeten Tobias Wolf und Philipp Wustrow 2016 ein Unternehmen. Unterdessen ist das St. Galler Start-up im Bereich Teledermatologie ein führender Player in der Schweiz und in Deutschland und beschäftigt rund 50 Mitarbeitende. Anfang 2025 gab das Unternehmen die Übernahme durch den Medizinproduktekonzern Lohmann & Rauscher bekannt. Nun verlassen die beiden Gründer das operative Geschäft. Philipp Wustrow übernimmt eine Führungsrolle im L&R-Konzern. Tobias Wolf übernimmt den Familienbetrieb Wolf Storen, bleibt aber bei OnlineDoctor im Verwaltungsrat. Die operative Führung übernimmt Leonie Sommer-Eska.

**Vor bald zehn Jahren haben Sie OnlineDoctor gegründet. Jetzt verlassen Sie mit Ihrem Mitgründer Philipp Wustrow das operative Geschäft. Mit einem lachenden oder einem weinenden Auge?**

**Tobias Wolf:** Wie immer beides. Es war immer klar, dass irgendwann der Zeitpunkt kommt, loszulassen. Der Entscheid war auch gut vorbereitet. Aber ihn auch auszusprechen, ihn den Kolleginnen und Kollegen mitzuteilen, das war emotional aber doch ein schwieriger Moment – schliesslich haben wir alle viel Herzblut investiert. Aber es ist auch schön zu sehen, dass das Baby nun selber laufen kann – mit einem Team, das es noch erfolgreicher machen kann.

**OnlineDoctor ist seit einigen Monaten unter dem Dach von Lohmann & Rauscher. Machte es Ihnen unter dem grösseren Konzerndach keinen Spass mehr?**

Wir hatten recht früh gesagt, dass wir nach einer Übergangszeit die Führung an ein neues Management abgeben wollen. Aber wir hätten gut noch eine Weile so weiter arbeiten können. Für mich gaben aber persönliche Gründe den Ausschlag.

**Sie steigen in das Storen-Geschäft Ihrer Eltern ein?**

Ja. Die Nachfolge hatte ich immer im Hinterkopf. Es ist jetzt der richtige Zeitpunkt: OnlineDoctor ist auf dem richtigen Weg. Und meine Eltern sind im Pensionsalter und bereit, loszulassen.

**Vom digitalen Medizinunternehmen zum handfesten KMU in Sennwald. Ein grosser Schritt?**

Ein riesiger Schritt, vor dem ich viel Respekt habe. Mein Grossvater und mein Vater haben das Geschäft aufgebaut, jetzt komme ich als junger Verrückter aus



Tobias Wolf: Der Gründer des Start-ups OnlineDoctor verlässt die operative Leitung. Bild: Arthur Gamsa

der Start-up-Welt. Eine Herausforderung für beide Seiten.

**Was gibt es im Storen-Geschäft zu digitalisieren?**

Viel, von digitalen Geschäftsmodellen bis zu Smart Home. Jede Branche muss sich der digitalen Transformation stellen. Aber es braucht auch die Leute, die handfeste Arbeit machen.

**Wie arbeiten Sie sich in die neue Aufgabe ein?**

Ich muss viel lernen. Zuerst geht es darum, die neue Branche kennen zu lernen. Den Leuten zuzuhören, die schon viele Jahre im Betrieb sind, aber auch den Kunden zuzuhören. In den ersten 100 Tagen werde ich die Hälfte der Zeit draussen verbringen, die neue Luft atmen, in der Produktion und auf der Baustelle – und schauen, dass ich die Finger nicht einklemme.

**Was können Sie dem KMU bringen?**

Sicher einen Perspektivenwechsel, ich kann Dinge kritisch hinterfragen. Und einen Generationenwechsel begleiten, denn den gibt es nicht nur an der Spitze. Wir haben viele langjährige Mitarbeitende, auch hier kommt eine neue Generation nach. Hier hilft vielleicht gerade die Arbeitskultur, die wir bei OnlineDoctor etabliert haben. Es wird aber keinen radikalen Umbau geben, eher eine sanfte Renovation, wie wir auf der Baustelle sagen.

**Generationenwechsel bringen oft auch Generationenkonflikte mit sich. Können Sie mit Ihren Eltern gut streiten?**

Ja, intensiv und konstruktiv streiten können wir seit Kindesbeinen. Das hat mich von Klein

auf geprägt. Man hat am Familiäntisch übers Geschäft diskutiert. Hier habe ich wohl den Unternehmergeist aufgesogen.

**Sind schon alle Formalitäten geklärt?**

Wir sind in den letzten Zügen. Es sieht so aus, dass ich das Unternehmen zu 100 Prozent übernehmen werde – auch das ist das Ergebnis eines Prozesses am Familiäntisch. Für mich ist es eine Ehre, das Geschäft weiterzuführen. Mir hätte das Herz geblutet, wenn wir das Unternehmen hätten verkaufen müssen. Deshalb habe ich recht schnell zugesagt, als die Frage aufkam...

**War es für Sie immer klar, in den elterlichen Betrieb einzusteigen?**

Im Hinterkopf war es wohl schon, als ich am KMU-Institut der HSG meine Doktorarbeit über Unternehmensnachfolge geschrieben habe. Ich war aber auch schon damals im Verwaltungsrat des Familienunternehmens, ich hatte also immer einen Fuss drin. OnlineDoctor ist dann eher zufällig entstanden und immer weiter gewachsen.

**Wie geht es mit dem Online-Doctor weiter?**

Vom bestehenden Management-Team bleiben ja drei Leu-

**Wolf Storen**

Das Sennwalder KMU Wolf Storen produziert und montiert Sonnen- und Wetterschutzprodukte. Mit seinen Einzelanfertigungen gehört das Unternehmen mit rund 70 Mitarbeitenden zu den führenden Herstellern in der Schweiz. (ken)

te dabei, die die Vision weiterbringen wollen. Und Leonie Sommer-Eska ist die richtige Person, um das Unternehmen zu führen: Sie ist seit sechs Jahren dabei, sie hat den deutschen Markt aufgebaut, sie kennt das Geschäft in- und auswendig. Wir werden zudem eine weitere Person für die Geschäftsleitung suchen, eine die Erfahrung in Wachstumsphasen hat.

**Was hat sich bei OnlineDoctor seit der Übernahme durch L&R geändert?**

Wir sind erwachsen geworden, unser Fokus hat sich geändert. Wir müssen nicht mehr jeder Finanzierungsrunde nachrennen. Unter dem Dach von L&R können wir auf nachhaltiges Wachstum setzen. Und Lohmann und Rauscher kennen den Markt, sie können uns in vieler Hinsicht unterstützen, gerade wenn es darum geht, das Geschäft zu internationalisieren.

**Gibt es auch Nachteile?**

Zu einem grossen Konzern gehören natürlich auch mehr Prozesse, Trainings, Reportings und Checklisten, die es abzuhalten gilt. Das ist aber nicht nur schlecht. Diese Dinge helfen uns auch, den Start-up-Betrieb zu professionalisieren.

**Sie sprechen von Internationalisierung. Bleibt der Sitz in St. Gallen, wenn die Gründer gehen?**

Der Standort St. Gallen bleibt bestehen – nicht nur wegen uns. Für Lohmann & Rauscher ist St. Gallen ein wichtiger Standort. Mit der Flawa und Swisslatic hat das Unternehmen hier bereits eine starke Präsenz – das bleibt auch so.

## Auch die Katholiken müssen ein Sparpaket schnüren

**Kirchenrechnung** Wie der Staat, so die katholische Kirche: Nach etlichen positiven Jahresabschlüssen klappt in der Rechnung 2024 des katholischen Konfessionsteils des Kantons St. Gallen ein Defizit von 1,1 Millionen Franken. Zwar stehe der Finanzhaushalt nach wie vor ohne Verschuldung auf einem soliden Fundament, heisst es im Jahresbericht des Konfessionsteils. Doch müsse aufgrund des Aufwandüberschusses erstmals seit Jahren die auf 7,6 Millionen geäuftete allgemeine Reserve angetastet werden.

Der Administrationsrat zeigt sich besorgt und plant im Budget 2026 «spürbare Einsparungen», die den Abbau von Dienstleistungen zur Folge hätten. Ähnlich wie im St. Galler Staatshaushalt, wo im Herbst ein Sparpaket ansteht, ist das Defizit auch auf rückläufige Steuererträge zurückzuführen. Doch ist der Rückgang im Wesentlichen auf die vielen Kirchaustritte nach dem September 2023 zurückzuführen, wie der Konfessionsteil mitteilt. Wie sich der Steuerertrag weiterentwickelt, lasse sich nicht vorhersagen. Erfreulich sei laut Verwaltungsdirektor Thomas Franck aber, dass die Zahl der Kirchaustritte nach dem sprunghaften Anstieg 2023 im

Jahr 2024 wieder stark zurückgegangen sei. Man erwarte, dass dies auch im laufenden Jahr der Fall sei.

**Session zu Rechnung und Modus bei Interpellationen**

Wie gesagt, helfen die Überschüsse der letzten Jahre, das Defizit auszugleichen. Trotzdem braucht es Sparmassnahmen, um das strukturelle Defizit abzubauen. Diese werden derzeit erarbeitet und dürften auch bereits an der Session des Katholischen Kollegiums – also des Parlaments der St. Galler Katholikinnen und Katholiken – am 24. Juni Thema sein.

Das Kollegium behandelt nebst der Jahresrechnung und dem Jahresbericht einen Nachtrag zur Geschäftsordnung. Mit Letzterem schlägt das Präsidium vor, dass Interpellationen künftig schriftlich durch den Administrationsrat beantwortet werden. Dadurch erhofft man sich mehr Effizienz. Heute brauche die Beantwortung von Interpellationen zu viel Zeit, heisst es. Der Vorschlag lehnt sich an die Praxis im Kantonsrat an, wo Interpellationen ebenfalls schriftlich beantwortet werden und die Interpellanten hernach Gelegenheit für eine kurze mündliche Stellungnahme haben. Der neue Modus würde ab dem 1. Juli gelten. (rf/mel)

## Olma Messen lancieren eine neue Veranstaltung

**Präzisionsindustrie** Vom 3. bis 5. November 2026 wird auf dem Areal der Olma Messen die «preXcon» durchgeführt. Dabei handelt es sich um eine Veranstaltung, die Fachmesse und Kongress vereint. «Die Veranstaltung richtet sich an Unternehmen und Fachpersonen aus der Präzisionsindustrie», heisst es in einer Mitteilung der Olma Messen. Es werden rund 150 Ausstellende und

4000 Fachbesuchende erwartet. Im Zentrum der «preXcon» stehen Technologien und Fachbereiche, die sich mit der Planung, Forschung und Weiterentwicklung neuer Lösungen beschäftigen. Diese kommen aus Bereichen wie Optik, Photonik, Maschinenbau, Medizintechnik, Mikrotechnik, Automatisierungstechnik, Automobilindustrie sowie Luft- und Raumfahrt. (rr)

### Anlagefonds

ANZEIGE

#### Erläuterungen

**Reihenfolge Fondsinformationen:**  
Fondsname, Rechnungswährung, Konditionen Ausgabe / Rücknahme, Kursbesonderheiten, Inventarwert (Ausgabepreis oder Börsenschlusskurs, Abweichungen siehe Besonderheiten), YTD-Performance in %

#### Konditionen bei der Ausgabe und Rücknahme von Anteilen:

1. Keine Ausgabe- und/oder Rücknahmegebühren zugunsten des Fonds (Ausgabe erfolgt zum Inventarwert).

#### Die zweite, kursiv gedruckte Ziffer verweist auf die Konditionen bei der Rücknahme von Anteilen:

1. Keine Rücknahme- und/oder Ausgabegebühren zugunsten des Fonds (Rücknahme erfolgt zum Inventarwert).

#### Besonderheiten:

- a) wöchentliche Bewertung
- b) monatliche Bewertung
- c) quartalsweise Bewertung
- d) keine regelmässige Ausgabe und Rücknahme von Anteilen
- e) Vortagespreis
- f) frühere Bewertung
- g) Ausgabe von Anteilen vorübergehend eingestellt
- h) Ausgabe und Rücknahme von Anteilen vorübergehend eingestellt
- i) Preisindikation
- j) in Liquidation
- x) nach Ertrags- und/oder Kursgewinnausschüttung

NAV / Issue Price exclusive Kommissionen

Fondseinträge können bei CH Regionalmedien AG, 071 272 77 77 oder inserate-tagblatt@chmedia.ch disponiert werden.

Sponsor

IX SWISS EXCHANGE  
www.slx-swiss-exchange.com

Bezeichnung Währung Ind. 16.06. ± 2025

**ST.GALLER KANTONALBANK**  
Tel. 0844 811 811 St.Galler Kantonalbank  
www.sgkb.ch

**Obligationenfonds**  
SGKB(CH) II - Obligationen CHF B CHF 1/1 e 112,44 0,3  
SGKB(Lux)-Obligationen EUR EUR - B EUR 1/1 e 115,88 1,0

**Aktienfonds**  
Firmoon Swiss Eq IsoPro® (CHF) A CHF 1/1 e 236,22 6,0  
SGKB(CH)II-Akt. Fokus Ostschweiz B CHF 1/1 e 152,96 7,8  
SGKB(CH)II-Aktien Schweiz B CHF 1/1 e 380,54 6,8  
SGKB(Lux)-Aktien Welt CHF - B CHF 1/1 e 129,76 1,1

**Strategiefonds**  
SGKB(CH)-Strat Ausgewogen A CHF 1/1 e 136,43 1,6  
SGKB(CH)-Strat Ausgewogen Eco A CHF 1/1 e 101,07 1,0  
SGKB(CH)-Strat Einkommen A CHF 1/1 e 111,99 1,6  
SGKB(CH)-Strat Einkommen Eco A CHF 1/1 e 101,20 0,8  
SGKB(CH)-Strat Einkommen Plus A CHF 1/1 e 90,18 -1,3  
SGKB(CH)-Strat Kapitalgewinn Eco A CHF 1/1 e 121,56 2,1  
SGKB(CH)-Strat Wachstum A CHF 1/1 e 124,36 1,6  
SGKB(CH)-Strat Wachstum Eco A CHF 1/1 e 103,39 1,6  
SGKB(Lux)-Danube Tiger EUR - B EUR 1/1 e 258,10 17,8

**Vorsorgefonds**  
SGKB(CH)II-Akt. Fokus Ostschweiz V CHF 1/1 e 107,39 8,5  
SGKB(CH)II-Aktien Schweiz V CHF 1/1 e 102,91 7,3  
SGKB(CH)-Strat Ausgewogen Eco V CHF 1/1 e 103,11 1,2  
SGKB(CH)-Strat Ausgewogen V CHF 1/1 e 120,66 1,8  
SGKB(CH)-Strat Einkommen Eco V CHF 1/1 e 101,75 0,9  
SGKB(CH)-Strat Einkommen V CHF 1/1 e 111,35 1,7  
SGKB(CH)-Strat Kapitalgewinn Eco V CHF 1/1 e 122,49 2,3  
SGKB(CH)-Strat Wachstum Eco V CHF 1/1 e 105,09 1,8  
SGKB(CH)-Strat Wachstum V CHF 1/1 e 130,17 1,8

**Andere Fonds**  
Firmoon Tail RiskCont®0-100(CHF) A CHF 1/1 e 107,14 -5,1

Kursquelle

Infront  
Kurse ohne Gewähr