WIRTSCHAFT

gewerbe st.gallen

Nr. 5 | Mai 2018 St.Gallische Gewerbezeitung | www.gsgv.ch

08 Delegiertenversammlung des KGV 2018

11 Die Parolen sind gefasst: Abstimmung vom 10. Juni 2018

17 WorkSmart: Der Arbeitsplatz der Zukunft?

Erleben, wovon andere träumen!

Marco Polo

Stilvoll auf Abenteuertour gehen. Der Marco Polo von Mercedes macht's möglich. Mit hohem Fahrkomfort eines Personenwagens bringt er Sie entspannt an Ihre Traumziele. So individuell wie Ihre Reiseziele, sind auch die Ausstattungsoptionen des Marco Polos. Nahezu jeder Ort auf Ihrer Reiseliste, wird zu Ihrem zweiten Zuhause.

altherr
trucks & vans

ALTHERR NUTZFAHRZEUGE AG
CH-9650 Nesslau | T. +41 71 994 12 52 | www.altherr.ch

ALTHERR AG
FL-9494 Schaan | T. +423 237 50 50 | www.altherrag.li

Altherr – Eine Klasse für sich.

Das Team überzeugt durch starken Fokus auf Kompetenz und Verlässlichkeit. Dies zeigt sich bereits in der Evaluation von neuen Fahrzeugen bis hin zur Sicherstellung der Mobilität während der Fahrzeugnutzung.
Altherr-Kunden profitieren vom umfassenden Kundendienst. Fahrzeuge werden für Service- und Reparaturarbeiten oder MFK abgeholt und nach getaner Arbeit wieder zurückgebracht. Dies ist eine kostenlose Dienstleistung. Bei Pannenfällen können sich Altherr-Kunden auf einen verlässlichen 24-Stundenservice verlassen.

Erleben Sie den Marco Polo, jetzt!

- Cloud
- Infrastruktur
- Netzwerk
- Sicherheit
- Computer
- Telekommunikation
- IT Service und Wartung
- Office 365

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

Kommunikations-und IT-Lösungen für KMU

BG OST
CF SUD
Bürgschaftsgenossenschaft für KMU
Cooperativa di fideiussione PMI

Der einfache Weg zur verbürgten Finanzierung.

Die gewerblichen Bürgschaftsorganisationen fördern entwicklungsfähige Klein- und Mittelbetriebe (KMU) durch die Gewährung von Bürgschaften mit dem Ziel, diesen die Aufnahme von Bankkrediten zu erleichtern.

Die Beanspruchung einer Bürgschaft steht allen Branchen des Gewerbes offen.

BG OST-SÜD · 9006 St.Gallen · Tel. 071 242 00 60 · www.bgost.ch

Felix Keller
Betriebsökonom FH
Geschäftsführer

Abstimmungen im Juni: Bündeln wir unsere Kräfte!

Liebe Gewerbler und Gewerblerinnen

Am 10. Juni kommt eine der komplexesten Vorlagen der jüngeren Schweizer Geschichte vors Volk. Die Vollgeld-Initiative. Ganz grob gesagt, will diese den Geschäftsbanken verbieten, Geld zu schaffen. Blickt man ein bisschen genauer hin, so stolpert man schnell über einen Wulst an Fachbegriffen und über den «mysteriösen Prozess» der Geldschöpfung. Die Initiative will den Geschäftsbanken das Geschäft mit der Geldschöpfung via Kredite entziehen. Neu soll die Notenbank auch das Monopol auf Buchgeld erhalten, nicht nur auf Bargeld, wie bisher. Die Geschäftsbanken könnten zwar weiterhin Kredite vergeben, allerdings nur, wenn diese Kredite durch Einlagen hundertprozentig gedeckt sind. Das heisst, das alles Geld – ob Banknoten, Münzen oder elektronisches Buchgeld – zukünftig alleine von der Nationalbank herausgegeben würde. Der Bundesrat empfahl die Initiative zur Ablehnung, ebenso Stände- und Nationalrat. Die Nationalbank, die laut Aussagen der Vollgeld-Befürworter gestärkt würde, warnt vor der Annahme: «If it ain't broke, don't fix it», sagte Nationalbank-Präsident Thomas Jordan. Der Kantonale Gewerbeverband St.Gallen (KGV) schliesst sich der Meinung an und hat die «NEIN-Parole» gefasst.

Auf der kantonalen Ebene steht das neue Bildungsangebot «Joint Medical Master» der Universität zur Abstimmung. Mit gezielten Bildungsangeboten ergreift der Kanton St.Gallen die Initiative gegen den Fachkräftemangel. Die Region muss gestärkt werden. Wenn wir innovative Ausbildungsplätze bieten, bleiben die Studierenden in der Region und die Abwanderung in andere Regionen stagniert. Die Gewerblerinnen und Gewerbler haben sich einstimmig für die «JA-Parole» entschieden.

Die Stimme des Gewerbes muss gehört werden! Dazu braucht es jede Stimme an der Urne. Wir müssen uns aktiv für die Zukunft engagieren.

Freundliche Grüsse

Felix Keller

Anzeige

Wissens-Software «Thomann Plus»:

Mehr Durchblick und höhere Effizienz

Die branchenneutrale Software «Thomann Plus» wandelt vielfältigste Unternehmensinformationen in Wissen um. Sechs Module steigern die Effizienz und senken die Kosten.

Die Informationslawine in Unternehmen kennen alle aus dem eigenen Berufsalltag. Die webbasierte Software Thomann Plus schafft hier Abhilfe, dies durch sinnvolle Info-Vernetzung, elektronische Workflows und die einheitliche Oberfläche. «Die Software ist dynamisch-intelligent und deutlich effizienter als Excel-Lösungen», sagt Produktmanagerin Janine Egli. Der ständige, lückenlose Überblick über Aufträge, Betriebsmittel, Verbrauchsmaterialien oder Mangelbehebungen usw. ist für Unternehmen mit mehreren Filialen oder Werkstätten besonders wertvoll.

Produktmanager Thomas Kreis: «Nutzenvielfalt für praktisch jede Branche».

Infos zentral erfassen und gezielt verteilen

Das von Praktikern für Praktiker entwickelte Tool vermindert Suchzeiten und senkt Papiereinsatz wie E-Mail-Menge markant. Nichts geht vergessen oder verloren, alles wird sinnvoll dokumentiert. Die einzeln erhältlichen Module dienen u.a. der Mitarbeiterinformation («News»), dem unerreicht einfachen Sitzungsmanagement («Meeting»), dem Bespielen von Kunden-/Mitarbeiter-Bildschirmen mit einheitlicher Info («Display») oder dem Management von Schadenereignissen («Crash»).

THOMANN PLUS

Allmeindstrasse 10
8716 Schmerikon
Tel. 055 286 21 97 www.thomannplus.com

Erfüllt die neuste Vorgabe WISSENSMANAGEMENT der ISO-Norm 9001

THOMANN NUTZFAHRZEUGE AG
SCHMERIKON · CHUR · FRAUENFELD · ARBON

Ihr Gas(t)geber für Wartung und Verkauf von Lastwagen, Omnibussen, Transportern

Länger auf der Strasse = rentabler

Wir arbeiten auch nach dem Feierabend, damit Ihre Fahrzeuge schneller wieder rollen:

JETZT MACHEN WIR DEN SPAGAT FÜR SIE.

«Gesteigerte Wirtschaftlichkeit dank längerer Fahrzeug-Verfügbarkeit» – eine Thomann-Initiative auf dem Weg zum 24/365 Betrieb.

Mehr Infos auf unserer Webseite.

www.thomannag.com

RENAULT TRUCKS · VOLVO · Mercedes-Benz · SETRA · OMNIplus · VANHOOL · MAN | BusTopService · FUSO

SCHMERIKON: Verkauf & Service Renault Trucks. Service Volvo Trucks, VanHool, Mercedes-Benz Nutzfahrzeuge & Setra Omnibusse, Unimog, OMNIplus, MAN BusTopService, FUSO.
CHUR: Verkauf & Service Renault Trucks, Verkauf & Service Volvo Trucks, Service Volvo Bus, Service VanHool. **FRAUENFELD, ARBON:** Verkauf & Service Renault Trucks, Service VanHool.

Die Mittlerfunktion des Nachfolgeberaters

Bei familieninternen Unternehmensnachfolgen ist es oft schwierig, zwischen den involvierten Parteien jenen Konsens zu finden, welcher die berechtigten Wünsche und Forderungen des Unternehmers wie auch jene des Nachfolgers optimal berücksichtigt.

Anders als beim Unternehmensverkauf an einen Externen, liegt nicht eine klassische Verhandlungssituation vor, bei der vielfach die ökonomischen Faktoren klar im Vordergrund stehen, sondern es geht vielmehr um eine komplexe Vermengung familiärer, emotionaler und ökonomischer Fragestellungen.

Die meisten familieninternen Nachfolgen werden nicht durch klare Schnitte zwischen den Parteien angetreten: Der Übergebende und der Nachfolgende sind und bleiben Teil der Familie; der Nachfolgende ist den anderen Familienmitgliedern in vielen Fällen durch Finanzierungslösungen auch wirtschaftlich noch über Jahre hinaus verpflichtet. Es geht deshalb darum, Lösungen zu entwickeln, welche nicht nur kurzfristig passen, sondern langfristig tragfähig sind. Deshalb lohnt es sich, diesen Prozess gründlich vorzubereiten und mit weitem Gesichtsfeld zu gestalten; insbesondere müssen neben den ökonomischen Faktoren auch die familiäre und emotionale Seite den nötigen Raum und das ihnen zukommende Gewicht erhalten.

Dem Nachfolgeberater kommt in diesem Prozess eine Mittlerfunktion zu, welche nicht zu unterschätzen ist: Er ist es, der die zuvor vielleicht unausgesprochenen Bedürfnisse aber auch die Bedenken des Unternehmers und des Nachfolgers aufnehmen, bewerten und in geeigneter Form übermitteln muss; erst wenn so alles auf dem Tisch liegt, ist eine gute und tragfähige Lösung erzielbar.

Ein Mittler muss nun aber - im Gegensatz zu einem Verhandlungsführer - nicht in erster Linie einzelne Aspekte im Interesse seines Auftraggebers maximieren, sondern vielmehr eine optimale Lösung für alle beteiligten Personen, die Familie und das Unternehmen finden. Er muss moderieren.

Das kann bedeuten, dass der Berater je nach Situation seinem Auftraggeber widersprechen oder gar proaktiv Fehlverhalten ansprechen muss, nicht nur im ökonomischen und unternehmerischen Bereich, sondern auch bei den «weichen» Faktoren.

Dazu muss er möglichst unabhängig und unparteiisch bleiben; er soll weder verlängerter Arm des Unternehmers sein, noch in den Verdacht geraten, „ein Päckchen“ mit dem Nachfolger zu binden. In dieser Unabhängigkeit kann der Berater am besten dazu beitragen, zwischen familiär verbundenen Parteien eine optimale Lösung zu finden.

Fachbeitrag
Dr.oec.HSG und Dipl.Phys.ETH Stefan Schneider,
Project Manager bei Continuum AG, St.Gallen,
www.continuum.ch

Zusammenhalt verbindet

01

Die Delegierten des Kantonalen Gewerbeverbandes St.Gallen (KGV) trafen sich zur 129. Delegiertenversammlung in Goldach. Der Präsident Andreas Hartmann unterstrich die Wichtigkeit des grössten KMU-Netzwerkes im Kanton St.Gallen. Um die Zukunft für das St.Galler Gewerbe zu prägen ist es wichtig, dass heute die Weichen gestellt werden. Deshalb gilt es seine Meinung zu vertreten und mit verschiedenen Interessensgruppen Allianzen zu bilden.

02

Die Delegiertenversammlung des Kantonalen Gewerbeverbandes St.Gallen (KGV) gehört zu den wichtigsten Anlässen der Gewerblerinnen und Gewerbler. So trafen sich über 230 Delegierte und Gäste aus Politik und Gewerbe in Goldach zur 129. Delegiertenversammlung des grössten Arbeitgeberverbandes des Kantons. Regierungsrat Marc Mächler überbrachte die Grussworte und unterstrich die Wichtigkeit der KMUs im Kanton. Er biete Hand für pragmatische Lösungen. Präsident Andreas Hartmann eröffnete die Versammlung und gab transparenten Einblick in das Schaffen des KGVs: «Die Rahmenbedingungen für die Gewerbler und Gewerblerinnen müssen stimmen. Nur so können Sie innovative Produkte auf den Markt bringen und wertvolle Arbeitsplätze in der Region sichern. Das Gewerbe muss sich Gehör auf politischer Ebene verschaffen, damit die Attraktiviät des Arbeitsraums St.Gallen bestand hat.»

03

Herausforderungen angenommen

Für den KGV sind verschiedene Projekte in der Pipeline. Es ist wichtig frühzeitig und umsichtig Stellung zu nehmen, damit die Anliegen des Gewerbes präzise platziert sind. Die Herausforderungen des Kantonalen Gewerbeverbandes St.Gallen (KGV) für das laufende Geschäftsjahr sind gesetzt. Die Altersvorsorge hat grossen Handlungsbedarf und benötigt wichtige Vorstösse auf politischer Ebene. Anfangs 2015 haben die Energiedirektoren die «Mustervorschriften der Kantone im Energiebereich» – kurz MuKEn – verabschiedet. Die Umsetzung auf kantonaler Ebene erfolgt per 1. Januar 2020. Damit die Vorschriften möglichst gewerbefreundlich bleiben, ist der KGV bereits im Gespräch mit der Regierung.

01 Ständeratspräsidentin Karin Keller-Sutter und Präsident des Thurgauer Gewerbeverband und Nationalrat Hansjörg Brunner .
02 Die Delegierten verabschiedeten alle statutarischen Geschäfte einstimmig.
03 Die 129. Delegiertenversammlung des KGVs fand in Goldach statt.
04 Ehrenpräsident Hans M. Richle.
05 Nationalrat Nicolo Paganini.
06 Die Gewerbler im Gespräch.

Schritte im Weltall

Prof. Claude Nicollier und das St.Galler Gewerbe haben etwas gemeinsam: Viel Passion und Freude an ihrer täglichen Arbeit. Denn neben dem nötigen Quantum Glück – zur richtigen Zeit an der richtigen Stelle zu stehen – braucht es viel Mut, Ehrgeiz und Leidenschaft um ins Weltall zu kommen. Claude Nicollier erzählte sehr eindrücklich von seinem Alltag als einziger Schweizer Weltraumfahrer. Insgesamt war er auf vier Missionen im Weltall. Die Missionen wurden bis ins kleinste Detail geplant und das Fachwissen für die Reparatur der Satelliten über Monate mit intensiven Trainingseinheiten erlernt. Dafür erlebte er unglaubliche Sonnenauf- und -untergänge – «innert 20 Sekunden», berichtet er begeistert. Die Schwerelosigkeit zu erleben, beeindruckte den Schweizer besonders. «Das ist total überraschend. Ich benötigte einige Stunden, um mich daran zu gewöhnen und effizient arbeiten zu können.»

Text: Simone Zuberbühler
Bilder: Dani M. Frei, www.fotoprofis.ch

ZU VERMIETEN IN BAZENHEID

Büro- & Gewerberäume

Ihr neuer Firmenstandort mit zahlreichen Pluspunkten - Repräsentative Gewerbeflächen ab ca. 50 m² bis ca. 840 m² - innovatives Energiekonzept - Wil in nur 4 Minuten erreichbar - günstige Mietkonditionen.

Büchler AG Immobilien-Dienstleistungen | 071 944 12 12

BAUMGARTNER

Kaffee-Rösterei
Baumgartner & Co. AG, 9004 St.Gallen
Spezialgeschäft für Kaffee und Tee
Postfach, Multergasse 6
Telefon (071) 223 10 35
kontakt@baumgartnerkaffee.ch

TREUHAND | EXPERTEN

UNSERE
ERFAHRENEN MITGLIEDER
SIND IHRE EXPERTEN
IN SACHEN ERFOLG.

TREUHAND | SUISSE
www.treuhandsuisse.ch
Schweizerischer Treuhänderverband

Events kmu frauen st.gallen

gewerbe st.gallen
kmu frauen

Do 14. Juni 2018 – Gossau

Walter Zoo
Blick hinter die Kulissen

16.00 Uhr
Delegierten-Treff

17.30 Uhr
ALLE kmu frauen

kmufrauen-sg.ch

ES LOHNT SICH.

Verena Mächler | Telefon 071 243 03 15
www.metrocomm.ch

1 x Nein – 1 x Ja: Der KGV fasst die Parolen

Die Präsidentenkonferenz des Kantonalen Gewerbeverbandes St.Gallen (KGV) fasste die Parolen für die nationale Abstimmung und die kantonale Vorlage vom 10. Juni 2018. Regierungsrat Stefan Kölliker gab transparenten Einblick in die Vorlage zum «Joint Medical Master». Einstimmig haben die Gewerblerinnen und Gewerbler die «JA»-Parole zum neuen Lehrgang an der Universität St.Gallen gefasst. Die Podiumsdiskussion zur «Vollgeld-Initiative» mit Dr. Michael Steiner, CEO acrevis Bank AG, und Dr. Reinhold Harringer, Mitinitiant der Initiative, brachte Licht in die komplizierte Vollgeld-Initiative. Die Delegierten entschieden sich deutlich für die «NEIN-Parole.»

Regierungsrat Stefan Kölliker gab transparenten Einblick in die Vorlage zum «Joint Medical Master.»

Über die «Vollgeldinitiative-Initiative» und die Vorlage zum «Joint Medical Master» wird am 10. Juni 2018 an der Urne entschieden. Die Präsidentenkonferenz des Kantonalen Gewerbeverbandes St.Gallen (KGV) hat die Parolen gefasst. Die Vollgeldinitiative ist sehr schwer zu verstehen. Die Initianten wollen die Geldschöpfung der Geschäftsbanken verbieten und das zurzeit auf Bargeld beschränkte Monopol der Nationalbank (SNB) auf Buchgelder ausdehnen. Dies soll das Finanzsystem stabiler machen, die faktische Staatsgarantie für Grossbanken beenden und zudem Staat und Haushalten ein einmaliges Geschenk von etwa 300 Milliarden Franken, sowie jährliche Zusatzerträge von 5 bis 10 Milliarden Franken einbringen. Das alles klingt verlockend. Doch sind die Versprechungen der Initianten aus dem Märchenbuch oder realistisch? Dr. Michael Steiner, CEO acrevis Bank AG, und Dr. Reinhold Harringer, Mitinitiant der Initiative, vertraten an der contradiktatorischen Podiumsdiskussion ihre Grundsätze. «Die KMU beziehen heute 89 Prozent des gesamten Geschäftskreditvolumens in der Schweiz. Zieht man hier ohne Grund die Bremse an, dann erschwert man diesen Betrieben in Innovationen, neue Arbeitsplätze und die Infrastruktur zu investieren – kurz: in ihre Zukunft. Die «Vollgeld-Initiative» ist nicht durchdacht, sondern teuer und schädlich.», brachte es Dr. Steiner auf den Punkt. Dr. Harringer ist hingegen überzeugt: «Die Investmentbanken experimentieren mit immer risikoreicheren Finanzprodukten und erzeugen dazu übermässig viel Geld. Das übermässig geschöpfte Geld befeuerte Spekulationsblasen bei Immobilien und an den Finanzmärkten. Die geforderten Eigenkapitalerhöhungen für Banken sind zwar sinnvoll, genügen aber bei weitem nicht.» Die Präsidentenkonferenz des Kantonalen Gewerbeverbandes St.Gallen (KGV) fasste deutlich die «NEIN-Parole.»

«JA» zum «Joint Medical Master»

Regierungsrat Stefan Kölliker überzeugte mit seinem Referat über den «Joint Medical Master». Dem Fachkräftemangel muss man mit attraktiven Ausbildungsplätzen und innovativen Bildungsangeboten entgegenwirken: Für die Ausbildung zum «Joint Medical Master» arbeiten das St.Galler Kantonsspital und die Universität St.Gallen zusammen und gehen eine Kooperation mit der Universität Zürich ein. Geplant ist ein gemeinsamer Abschluss, der mit dem Bachelor Studium in Zürich beginnt und mit dem Master-Lehrgang in St.Gallen abgeschlossen wird. Mit dem neuen Angebot soll der Ärztemangel in der Ostschweiz ausgeglichen werden. Das Interesse der Studierenden an der Ausbildung in St.Gallen sei gross. Die Ausbildung zum «Joint Medical Master» in St.Gallen löst Mehraufgaben aus, die dem obligatorischen Finanzreferendum unterstehen. Während der ersten Betriebsphase von 2020 bis 2023 rechnet die Regierung mit Kosten von rund 17 Millionen Franken. Die Ausgaben für den Aufbau des Studienprogramms betragen 9,7 Millionen Franken. Daran leistet der Bund einen Beitrag von 3,6 Millionen Franken. Voraussetzung ist allerdings, dass das St.Galler Stimmvolk dem Vorhaben eines «Joint Medical Master» zustimmt. Die Gewerblerinnen und Gewerbler unterstützen die Vorlage einstimmig und fassten die «JA-Parole».

Autorin: Simone Zuberbühler, Leiterin Kommunikation

Das gute Gefühl, richtig Vorzusorgen

Pensionskasse, klar, da geht es um Zahlen. Für den Arbeitgeber sind Faktoren wie Deckungsgrad, Umwandlungssatz und jährliche Performance wichtig für die Entscheidung, welcher Pensionskasse sich das Unternehmen anschliessen soll. Doch letztlich geht es bei der beruflichen Vorsorge um die Menschen hinter den Zahlen. Die Versicherten vertrauen der Pensionskasse ihr Geld an, welche es hegt und pflegt, damit es nach dem Ausstieg aus dem Berufsleben zur Verfügung steht. Doch wer ist denn nun die Pensionskasse, der ich mein Geld anvertraue? Wie kann ich sicher sein, dass sie mit meinem Geld in meinem Interesse handelt? Man kann nur jemandem vertrauen, den man kennt - und um jemanden zu kennen muss man möglichst viel über ihn wissen. Transparente Kommunikation auf Augenhöhe ist deshalb das A und O.

Wissen gibt Vertrauen. Vertrauen gibt Sicherheit

Die Pensionskasse ist heute nicht mehr nur Thema des Arbeitgebers allein, sondern wird dank der neuen Informations- und Kommunikationstechnologien immer mehr auch zur Sache des Arbeitnehmers. Das ist für die Pensionskassen eine neue Situation. Bis anhin beschränkte sich die Kommunikation zwischen der Pensionskasse und dem Versicherten hauptsächlich auf den jährlichen Versand des Vorsorgeausweises per Post. Dieser stellt eine Momentaufnahme dar und je nach Interesse und Fachwissen in der beruflichen Vorsorge können die Versicherten mehr oder weniger damit anfangen. Dies ist heute überholt - die Versicherten sind informiert und möchten wissen, was mit ihrem Geld passiert. Die digitalen Kommunikationskanäle müssen geöffnet werden, so dass der Versicherte sich die Informationen holen kann, die er möchte. Natürlich eignen sich nicht alle Kanäle für jeden Zweck. Würde beispielsweise der Vorsorgeausweis als WhatsApp- oder Facebook Messenger-Nachricht versendet, versteht sich von selber, dass dies nicht mit dem Datenschutz vereinbar ist. Würde dieser per E-Mail zugestellt, müsste dieses einerseits hoch verschlüsselt sein, was zu einer schlechten Benutzerfreundlichkeit führen würde, andererseits wäre der Inhalt immer noch statisch und die Vorteile der Digitalisierung könnten nicht genutzt werden. Im Fall des Vorsorgeausweises bietet es sich aktuell unter der Berücksichtigung der gewünschten Verbreitung, Datensicherheit und Funktionalität an, App- oder Webportal-Lösungen einzusetzen. Diese öffnen die Türen für Versicherte, sich nicht nur Informationen über die Pensionskasse, sondern über ihre eigenen Vermögensverhältnisse in der zweiten Säule zu beschaffen. Es wird möglich, interaktiv zu berechnen, welche finanziellen Auswirkungen eine frühzeitige Pensionierung hat und dies auf Wunsch in Kombination mit einem Einkauf. Auch andere Fragen wie zum Beispiel über die Auswirkungen einer Scheidung auf die berufliche Vorsorge können rasch beantwortet werden. Nebst persönlichen Berechnungen können aber auch ganze Prozesse eigenständig abgewickelt werden. Es wird möglich, einen freiwilligen Einkauf durchzuführen oder den Antrag auf eine Wohneigentumsförderung zu stellen, inklusive aller Berechnungen und gesetzlich notwendigen Angaben. Die Bedienung ist einfach verständlich und sehr intuitiv.

«Transparente Kommunikation auf Augenhöhe ist das A und O.»

Sergio Bortolin, Geschäftsführer Asga Pensionskasse.

Asga Pensionskasse
Rosenbergstrasse 16
9001 St.Gallen
Telefon +41 71 228 52 52
asga.ch

Die Asga Pensionskasse nimmt die fortgeschrittene Digitalisierung als grosse Chance wahr und lanciert 2018 ein funktionales Versichertenportal. Für die Mitgliedfirmen hingegen besteht mit AsgaOnline bereits seit mehreren Jahren ein Online-Tool, das gerne und rege genutzt wird. Es erleichtert den Arbeitgebern die Verwaltung der beruflichen Vorsorge und spart Papierkram und Zeit.

asga pensionskasse

30 Prozent Bürgschaften für Jungunternehmen und Nachfolgeprojekte

Am Dienstag, 24. April 2018, fand in der Lokremise St. Gallen die 85. Generalversammlung der Bürgschaftsgenossenschaft BG OST-SÜD statt. Im Zentrum stand die Verabschiedung des langjährigen Geschäftsführers, Norbert Hug.

28 Jahre war er das Gesicht der BG OST-SÜD. Am Dienstag hat er das Zepter an seinen Nachfolger Daniel Schwander übergeben. Der Schritt erfolgte im Zuge einer frühzeitigen Nachfolgeregelung. Norbert Hug spricht von spannenden und bereichernden Jahren mit vielen berührenden Geschichten aus der KMU-Welt. Er freut sich, dass sein Nachfolger «ein hochqualifizierter Mann im KMU-Geschäft ist – mit gutem Gespür für Markt und Menschen». Mit Daniel Schwander übernimmt ein ausgewiesener Experte im Bereich KMU das Amt als neuer Geschäftsführer. Der eidg. dipl. Bankfachmann mit einem Executive MBA und einem Abschluss als dipl. Controller FH verfügt über 25 Jahre fundierte Bankerfahrung.

95 bewillige Gesuche

2017 wurden insgesamt 214 Gesuche mit einer Antragssumme von rund CHF 48 Mio. an die Bürgschaftsgenossenschaft gestellt; 95 wurden bewilligt. Das entspricht den Zahlen der Vorjahre. Rund die Hälfte der Neubürgschaften betreffen die Unterstützung von Betrieben mit Betriebsmitteln, rund 30 Prozent entfallen auf Jungunternehmer- und Nachfolgeprojekte und 20 Prozent auf Investitions- und Wachstumsfinanzierungen.

Unterstützung für 2700 Arbeits- und 68 Ausbildungsplätze

Von den neu bewilligten Bürgschaften sind 2700 Arbeits- und 68 Ausbildungsplätze betroffen. Die Bewilligungen ermöglichten zusammen mit den bürgenfreien Kreditzusagen und den von den Bürgschaftsnehmern eingesetzten Mitteln ein Investitionsvolumen von rund CHF 100 Mio. Per Bilanzstichtag 31. Dezember 2017 bestanden bei der BG OST-SÜD Bürgschaftsverpflichtungen von rund CHF 77,3 Mio. verteilt auf 529 einzelne Kundenpositionen. Das durchschnittlich beanspruchte Volumen pro Dossier liegt bei rund CHF 150 000. Zu Verlusten kam es bei sieben Bürgschaftsengagements. Der gegenüber den Banken zu honorierende Betrag belief sich auf rund CHF 1 185 000. Gesamtschweizerisch bestehen per 31. Dezember 2017 1810 laufende Bürgschaftsengagements mit einer Verpflichtungssumme von CHF 255 Mio.

Norbert Hug, norbert.hug@bgost.ch *Daniel Schwander, daniel.schwander@bgost.ch*

Kontakt
BG OST-SÜD Bürgschaftsgenossenschaft für KMU
Falkensteinstrasse 54 , Postfach, CH-9006 St.Gallen , 071 242 00 60

Norbert Hug neu im Verwaltungsrat

Die Anträge des Verwaltungsrates wurden an der Generalversammlung einstimmig genehmigt. Es wurde eine Verzinsung des Anteilscheinkapitals mit drei Prozent beschlossen und Norbert Hug als weiteres Mitglied in den Verwaltungsrat gewählt.

Kennzahlen (in CHF 1000)	2017	2016	Veränderung
Ertragsüberschuss	6343	98	6245
Beantragte Ausschüttung	57	34	23
Rückstellung Bürgschaftsrisiken	8300	3400	4900
Eigenkapital	22 043	15 553	6490
Bürgschaftsverluste	415	275	140
Wiedereingänge	39	30	9
Bürgschaftsverpflichtungen	77 337	80 611	-3274
Anzahl behandelte Gesuche	214	205	9
Anzahl bewilligte Gesuche	95	101	-6
Bewilligungsquote in %	44	49	-5

BG OST-SÜD, Bürgschaftsgenossenschaft für KMU, unterstützt – in Zusammenarbeit mit Banken – KMU bei Finanzierungsanfragen, indem sie Solidarbürgschaften gewährt. Pro Unternehmen können maximal CHF 500 000 verbürgt werden. Es handelt sich dabei immer um eine Ergänzungsfinanzierung. www.bgost.ch

Werden Sie Fachmann/-frau in Unternehmensführung in einem KMU!

Viele suchen nach dem geeigneten Sprungbrett in die Unternehmensführung und finden sich im Dschungel der Ausbildungsinstitutionen nicht zurecht. Die SIU KMU Unternehmerschule bietet sowohl den perfekten Einstieg in eine erfolgreiche Unternehmensführung, als auch den Aufstieg auf der Karriereleiter.

Arbeiten Sie in einem KMU im Gewerbe oder Handwerk und wollen sich eines Tages selbständig machen? Dann bietet die SIU KMU Unternehmerschule genau das Richtige für Sie! Dank über 50 Jahren Erfahrung in der Weiterbildung von Führungskräften in KMUs, erhalten Sie die beste Vorbereitung für eine erfolgreiche Unternehmensführung. Hoher Praxistransfer, branchenübergreifender Austausch und hohe Erfolgsquoten – diese und weitere Punkte zeichnen die SIU KMU Unternehmerschule aus.

So empfand auch der Absolvent Christian Lütolf während seiner Weiterbildung zum Fachmann Unternehmensführung KMU: «Die Abwechslung der verschiedenen Module war genial und natürlich auch deren Praxistransfer.» Herr Lütolf entschied sich für diesen Lehrgang, weil ihm beim Jobwechsel vom Lehrer zum Büroleiter des gewerblichen Familienunternehmens das betriebswirtschaftliche Know-how fehlte. «Mich überzeugte vor allem die Kompaktheit des Lehrgangs und die einzelnen Module entsprachen genau dem, was ich brauchte. Ich konnte viel davon profitieren und wende heute noch einiges an.» Bereits während der Weiterbildung übernahm Herr Lütolf je länger je mehr Verantwortung und nach Abschluss ist er in die Geschäftsleitung aufgestiegen. «Ich kann den Lehrgang allen weiterempfehlen. Es ist ein toller Einstieg in eine erfolgreiche Unternehmensführung», sagt Lütolf.

Neu wird der Lehrgang in zwei unterschiedlichen Unterrichtsformen angeboten: Als klassischer Präsenzunterricht oder mit dem revolutionären Unterrichtsmodell «high-voltage-learning®», welches eine maximale örtliche und zeitliche Flexibilität verspricht. Interessiert? Dann besuchen Sie einen Informationsanlass im Juni 2018 in Ihrer Region!

Alle Informationen auf www.siu.ch/fuf
oder rufen Sie uns an unter 044 515 72 70.

Der KMU-VR als Gestaltungsrat

Die richtige Zusammensetzung des KMU-VR ist zentral für einen Gestaltungsrat. Für die Suche nach geeigneten KandidatInnen empfiehlt es sich, zuerst das gewünschte Know-how und die Rollen festzulegen, woraus ein Anforderungsprofil erstellt wird.

KMU-Verwaltungsräte

SYMP 2018 SIUM

Erstellung des Anforderungsprofils und Rollengestaltung

Der Verwaltungsrat ist für die strategische Führung des Unternehmens verantwortlich. Für die Erstellung eines Anforderungsprofils für (künftige) KMU-VR sollen in einem ersten Schritt die Anforderungen an den KMU-VR aufgeschrieben werden: Welche Kompetenzen und welches Know-how bringt das Unternehmen in der Zukunft weiter? Welche Herausforderungen werden in der Zukunft auf die eigene Firma zukommen? Welche Kompetenzen sind dadurch im KMU-VR gefragt? Es gilt, diese Kompetenzen aufzuschreiben: z.B. KMU-Führung, Marketing und Verkauf, Finanzen, Unternehmensentwicklung, Internationales Vertriebs-Know-how, Innovation, Digitalisierung und viele weitere.

Neben dem fachlichen Know-how kann der KMU-VR unterschiedliche Rollen erfüllen, die im Zuge der Diskussionen im VR relevant sind. Der VR kann Moderator, ausgeglichener Stabilisator, Visionär, knallharter Geschäftsmann, empathische Geschäftsfrau, Analytiker oder Querdenker sein. Wichtig scheint uns, dass bei den Kompetenzen wie auch bei den Rollen eine Diversität vorhanden ist. So ist dadurch die Wahrscheinlichkeit gross, dass Themen aus unterschiedlichen Sichtweisen diskutiert werden.

Die Frage nach der richtigen Grösse des KMU-VR

Oft treffen wir bei Kleinstunternehmen folgendes vor: Der Inhaber und Geschäftsführer ist gleichzeitig auch der Verwaltungsratspräsident. Auf externe Verwaltungsräte wird oft verzichtet. Mit zunehmender Unternehmensgrösse kann beobachtet werden, dass die Anzahl der (externen) Verwaltungsräte in KMU wächst. Bei den 511 KMU, die wir befragten, waren es durchschnittlich 2 bei Kleinstunternehmen, 3 bei Kleinunternehmen und 4 bei mittelgrossen Unternehmen. Das Minimum lag bei einem, das Maximum bei 14 Verwaltungsratsmitgliedern. Die Grösse des Verwaltungsrates hängt von den Statuten, dem Organisationsreglement, dem Aktionariat oder der Komplexität des Geschäftsfeldes ab.

Eine Broschüre zu den wichtigsten KMU-VR-Themen kann unter dem folgenden Link gratis heruntergeladen werden:
https://www.obt.ch/de/verwaltungsrat/

Das VR-Symposium für KMU-VR

Unter anderem das Thema der idealen Zusammensetzung eines KMU-VR wird am VR-Symposium behandelt, nämlich in der Session über die Rolle des Verwaltungsratspräsidenten. Das bereits zum zweiten Mal durchgeführte VR-Symposium wird von der OBT AG und dem KMU-HSG organisiert und findet am Nachmittag des 7. September 2018 in Zürich Oerlikon statt (www.vr-symposium.ch). Weitere relevante behandelte Themen für den KMU-VR sind u.a. die Kommunikation in der Krise, die Digitalisierung und die Zusammenarbeit von CEO und VR.

Autoren: Alexander Fust, KMU-HSG
Christoph Brunner, OBT AG

Bildungsverordnung 2022: IGKG im Umbruch

Die Arbeitswelt wird digitaler, der Arbeitsmarkt flexibler, der Trend zur Dienstleistungsgesellschaft hält an. Was bedeutet das für die meistgewählte berufliche Grundbildung der Schweiz? An der Mitgliederversammlung der Interessensgemeinschaft Kaufmännische Grundbildung St.Gallen, Appenzell, Fürstentum Liechtenstein wurde über die kommenden Änderungen informiert.

Die Digitalisierung ist in aller Munde. Auch im Bereicht der kaufmännischen Grundbildung wird es Veränderungen geben. Welchen Anforderungen muss die kaufmännische Grundbildung in Zukunft entsprechen? Dieser Frage geht die SKKAB im Projekt «Kaufleute 2022» nach. Die Ergebnisse bilden die Grundlage für die nächste Aktualisierung der Bildungsverordnung sowie des Bildungsplans und der Umsetzungsinstrumente im Jahr 2022. Reto Corduri und Kitty Krähenbühl informierten in einem spannenden Referat über den aktuellen Stand des Pilotprojektes neues Qualifikationsverfahren.

Autorin: Simone Zuberbühler, Leiterin Kommunikation

Steuervorlage 17: Die Reform scheint besser auszusehen, aber Vorsicht!

Die SV 17 ist auf viel Kritik gestoßen. In seiner Sitzung vom 15. Mai 2018 verabschiedete die WAK-S einstimmig ein allgemeines Konzept, das aus mehreren Elementen besteht: Der soziale Ausgleich in der AHV, die Teilbesteuerung von Dividenden, die Anpassung am Kapitalanlage-prinzip und der Abzug der Eigenfinanzierung. Aus Sicht des sgv ist es wichtig, dass die SV 17 einen zufriedenstellenden Kompromiss für die gesamte Wirtschaft darstellt. Die Koppelung mit der AHV beurteilt der sgv skeptisch und wird die Konsequenzen genau prüfen.

Es gibt eine sehr klare Erwartung in Bezug auf die Kompensationsmassnahmen in der SV 17. Die Erhöhung der Familienzulagen ist zurzeit vom Tisch. Der sgv begrüßt diesen Entscheid grundsätzlich. Ist es jedoch gerechtfertigt, Themen zu vermischen und wird dieses Projekt schlussendlich wirklich ausgewogen sein? Der einprägsame Slogan verdeutlicht diese Mischung: «Jeder Steuerfranken, der durch die Steuervorlage 17 auf Ebene Bund, Kantone und Gemeinden entfällt, wird mit einem Franken an die Finanzierung der AHV gegenfinanziert». Diesen Punkt wird der sgv genauer beurteilen und prüfen. Diese Stellungnahme erfolgt zu einem späteren Zeitpunkt.

Hinsichtlich der Teilbesteuerung der Dividenden begrüßt der sgv die Grundsatz¬ent¬scheidung der WAK-S. Der sgv unterstützt den neuen Vorschlag zur Teilbesteuerung von Dividenden, d.h. 70% auf Bundesebene und 50% auf kantonaler Ebene. Der sgv unterstützt auch die Anpassung am Kapitaleinlageprinzip, indem eine Rückzahlungsregelung (Proportionalitätsprinzips) und den Abzug auf Eigenfinanzierung nur für Hochsteuerkantone.

Autor: Schweizer Gewerbeverband, sgv

WorkSmart: Der Arbeitsplatz der Zukunft?

Cloud, IT-Outsourcing, WorkSmart: Die Digitalisierung bringt mit grossem Tempo viele Möglichkeiten und neue Arbeitsformen. Dabei den Überblick zu behalten und herauszufinden was für einen Gewerbebetrieb sinnvolle Komponenten sind, ist eine Herausforderung. Die WIRTSCHAFT stellt Sascha Krasensky, Gebietsmanager im Bereich KMU der Swisscom, sechs Fragen zu diesem Thema.

WIRTSCHAFT: Was bedeutet der Trend zur Digitalisierung für ein Unternehmen?
Sascha Krasensky: Ganz Kurz gesagt: Neue Möglichkeiten. Digitalisierung ist ein sehr abstrakter Begriff. Jeder versteht etwas anderes darunter. Leider ist das Wort oft ein Reizthema. Deshalb lassen wir diesen Begriff einmal beiseite und fragen uns nach einer der Grundaufgaben eines jeden Unternehmens. Die permanente Prozessoptimierung und damit die Steigerung der Produktivität. Gerade hier bieten technische Lösungen im Bereich der Digitalisierung viele Möglichkeiten. Wenn man diese Grundaufgabe vernachlässigt wird es immer schwieriger sich gegen seine Mitbewerber durchzusetzen.

WIRTSCHAFT: Wie hält sich ein KMU fit für die digitale Welt?
Sascha Krasensky: In erster Linie geht es hier um eine Geisteshaltung. Unternehmer, die immer auf der Suche nach Chancen sind und die Bereitschaft haben, alte Zöpfe abzuschneiden, haben damit schon die Grundvoraussetzungen geschaffen. Daher empfehle ich meinen Kunden: Suchen Sie ruhig einmal das Gespräch mit den Partnerunternehmen, die Ihnen die Infrastruktur liefern. Lassen Sie sich über die Entwicklungen informieren. Sehen Sie die Chancen und nicht die Probleme, die Veränderungen mit sich bringen.

WIRTSCHAFT: Wie wird sich das Arbeitsumfeld dadurch verändern?
Sascha Krasensky: Meiner Meinung nach ist das ein zentraler Punkt. Lassen Sie mich darauf mit einem Beispiel antworten. Bei der letzten Firma, die wir beraten durften, stellte sich folgende Situation. Der Inhaber wollte flexiblere Arbeitsplätze und eine verbesserte Kommunikation in seiner Firma. Folgendes haben wir umgesetzt: Alle Standorte wurden vernetzt. Die Telefonie in die Cloud verlegt, genauso wie die Datenablage, die ERP Software und auch die Arbeitsplatzsoftware (MS Office usw.). Jeder Mitarbeitende ist jetzt am Arbeitsplatz, unterwegs und auch im Home-Office unter derselben Telefonnummer erreichbar und kann auch von überall auf seine IT-Infrastruktur zugreifen. Dies völlig unabhängig davon welches Telefon, Handy, Tablet oder welchen Computer er benutzt. Zusätzlich sieht man durch die Präsenzanzeige wer gerade erreichbar ist und kann auch mal mit der Chat Funktion etwas nachfragen und muss nicht gleich ein ganzes Email schreiben. Um von neuen Technologien profitieren zu können, muss nicht immer alles gleich auf einmal eingeführt werden. In den meisten Fällen geht das Schritt für Schritt. Gerade bei der Cloud werden alte Lösungen parallel zu den Neuen betrieben. Gewisse Server, Applikationen kommen bereits aus der Wolke, andere werden immer noch vor Ort betrieben. Wir nennen das einen hybriden Ansatz.

WIRTSCHAFT: Sind WorkSmart-Modelle für Gewerbebetriebe realistisch?
Sascha Krasensky: Meiner Meinung nach, kommt über kurz oder lang auch das Gewerbe daran nicht vorbei. Warum starten wir bei der Digitalisierung nicht dort wo es am leichtesten fällt und am schnellsten Fortschritte erzielt werden können? Bei der bestehenden Kommunikation und IT.

WIRTSCHAFT: Was gilt dabei besonders zu beachten?
Sascha Krasensky: Wenn wir solche Lösungen anbieten, stellt sich oft die Frage der Kosten. Dabei wird versucht den finanziellen Aufwand der alten Lösungen mit dem der Neuen zu vergleichen. Eine «Milchbüechlirechnung» ist dafür leider denkbar ungeeignet. Vielmehr sollten die Kosten der Anschaffung (inkl. Rückstellungen), des Unterhalts und des Supports für einen Arbeitsplatz einander gegenübergestellt werden. Auch die Zeitersparnis und Effizienzsteigerung, die so ein neues System mit sich bringen sind Posten in dieser Rechnung. Wenn Sie alle Bereiche mit einbeziehen, werden Sie unter dem Strich eine klare Kostenersparnis sehen.

Autor: Simone Zuberbühler, Leiterin Kommunikation

«Kompakt»

– Neuer Präsident: Gewerbeverein Gossau –

Der KGV gratuliert Remo Schönenberger zur Wahl zum neuen Präsidenten des Gewerbevereins Gossau. Er tritt die Nachfolge von Markus Hutter an. Der KGV wünscht dem Vorstand unter dem neuen Präsidenten viel Erfolg und eine konstruktive Zusammenarbeit.

– 50Plus: Der sgv setzt auf Förderung der Arbeitsmarktfähigkeit –

Kleine und mittlere Unternehmen sind soziale Arbeitgeber. Während gemäss Bundesamt für Statistik das Durchschnittsalter der Mitarbeitenden bei den KMU um die 50 Jahre liegt, beträgt es bei den Grossunternehmen 47 Jahre. Ältere Mitarbeitende sind in den KMU gut integriert. Massnahmen wie ein Kündigungsschutz für über 50-jährige Mitarbeitende sind kontraproduktiv. Der Schweizerische Gewerbeverband sgv setzt anstatt auf neue Regulierungen auf Massnahmen, die dem Erhalt der Arbeitsmarktfähigkeit dienen.

– Neuer Präsident: Gewerbeverein Sargans –

Christoph Sprecher wurde zum neuen Präsidenten des Gewerbevereins Sargans gewählt. Der KGV gratuliert recht herzlich zur Wahl und freut sich auf die konstruktive Zusammenarbeit.

– Verrechnungssteuer: Das können wir besser handhaben! –

Der sgv begrüsst den Entscheid des Bundesrates, wieder eine gesetzeskonforme Regelung herstellen zu wollen. Die vom Bundesrat vorgeschlagene Änderung enthält jedoch nach wie vor zu restriktive Bedingungen für die Rückerstattung der Verrechnungssteuer. Der sgv bedauert auch den Mangel an Visionen des Bundes-rates. Die Gesetzesänderung ist eine grosse Chance, den aktuellen Bedürfnissen der Wirtschaft gerecht zu werden. Die in der Botschaft zur SV17 fehlende steuerliche Massnahme des Abzugs für eine sichere Finanzierung hätte in diesen Gesetzesent-wurf aufgenommen werden müssen. Dasselbe gilt für die Aufhebung der Emissionsabgabe auf Eigenkapital.

Wichtige Daten

Verbandsanlässe

21.08.2018	Präsidentenkonferenz KGV, St.Gallen
03.09.2018	Impulstagung Gruppe Handel des KGV
11.09.2018	Zyklusanlass Gewerbe Stadt St.Gallen (GSG), FHS
24.09.2018	Sektionshöck ASTAG, Züberwangen
25.10.2018	Garagistenstamm AGVS
23.11.2018	Präsidentenkonferenz KGV, Grabs
29.11.2018	Treffen Verbandsspitze KGV, St.Gallen

Versammlungen

05.06.2018	MV AGVS, St.Gallen
13.11.2018	Herbstversammlung KSKB

Sessionen der eidgenössischen Räte

Sommer:	28. Mai - 15. Juni 2018
Herbst:	10. - 28. September 2018
Winter:	26. November - 14. Dezember 2018

Kantonsratssessionen 2018

11. - 13. Juni 2018
17. - 19. September 2018
26. - 28. November 2018

Erscheinungsdaten

Nr. 6/2018	19. Juni 2018
Nr. 7/8 2018	14. August 2018
Nr. 9/2018	11. September 2018
Nr. 10/2018	16. Oktober 2018
Nr. 11/2018	12. November 2018
Nr. 12/2018	18. Dezember 2018

Impressum

Redaktionsteam: Simone Zuberbühler, Redaktion und Disposition
Felix Keller, Vorsitz/Gewerbepolitik und Trägerverbände
Markus Sieger, Berufs- Aus- und -weiterbildung
Jean-Pierre Gabathuler, Sektionen
Manuela Eberle, Sektionen
Redaktionsadresse/Aboverwaltung: Redaktion Magazin «WIRTSCHAFT», Oberer Graben 12, 9001 St.Gallen, Tel. 071 228 10 40, Fax 071 228 10 41, E-Mail: sekretariat@gsgv.ch
Verlag/Inserateadministration: MetroComm AG, Bahnhofstrasse 8, Postfach, 9001 St.Gallen, Tel. 071 272 80 50, Fax 071 272 80 51, E-Mail: info@metrocomm.ch, Internet: www.metrocomm.ch
Geschäftsleitung: Natal Schnetzer
Anzeigenleitung: Verena Mächler, Tel. 071 272 80 54
Satz/Gestaltung: Katja Pantaleo-Palancon, kpantaleo@metrocomm.ch
Titelbild: Gian Kaufmann
Druck: Ostschweiz Druck, 9300 Wittenbach
Erscheinungsweise: Erscheint 11 x jährlich, 60. Jg. Auflage: 8639 Expl.
Nächster Insertionsschluss: 8. Juni 2018
Geht gratis an die Mitglieder des Kantonalen Gewerbeverbandes St.Gallen (KGV).

Hitze- und Blendschutz mit Durchsicht

Was bewirken Sonnenschutzfolien?
· reduzieren die Wärme im Gebäude
· helfen Energie zu sparen
· minimieren die Blendung
· verzögern das Ausbleichen
· schützen vor fremden Blicken

Facts:
· bis zu 83% Hitzeschutz
· bis zu 83% Blendschutz
· 99.9% UV-Schutz
...und dies mit perfekter Durchsicht

Was sind Sonnenschutzrollos?
Unsere Rollos erzeugen durch speziell beschichtete Materialien einen perfekten Hitze- und Blendschutz.

Facts:
· bis zu 79% Hitzeschutz
· bis zu 99% Blendschutz
...und dies mit sehr guter Durchsicht

signvision
werbetechnik | sonnen- und blendschutz

flawilerstrasse 19a
9200 gossau
www.signvision.ch
+41 71 388 78 78

DER CITROËN JUMPY
UNLIMITED MISSIONS

Business Weeks im Mai und Juni 2018
mit Lagerprämien und Sonder-Rabatt.

CITROËN

DER CITROËN JUMPY
- DREI VARIANTEN XS – M – XL
- MODUWORK MIT 4 M LÄNGE
- HÖHE 1,90 M**
- SEITLICHE HANDSFREE-SCHIEBETÜREN

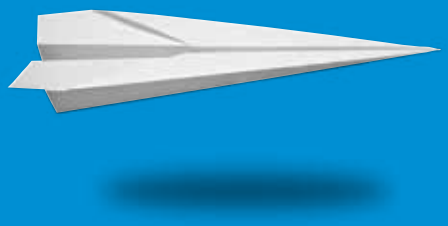
AB CHF
17'950.–
business.citroen.ch

CITROËN empfiehlt TOTAL. * Fahrzeug-Garantie: 3 Jahre/80'000 km (es gilt das zuerst Erreichte). **Verfügbar für die Fahrzeuglängen XS und M in der Kastenwagen-Version und die Fahrzeuglängen XS, M und XL in der Kombi-Version.

autozentrum Max Frei AG, Nutzfahrzeug Business Center, Flawilerstrasse 36, 9242 Oberuzwil
www.autozentrum.ch
Telefon 071 955 76 66

OSTSCHWEIZ DRUCK

Hofstetstrasse 14 • 9300 Wittenbach • ostschweizdruck.ch



Papier fällt auf.

Weiterbildungen in Betriebswirtschaft
Informationsabend

Mittwoch, 6. Juni, 17.30 Uhr
Fachhochschulzentrum St.Gallen

Details und Anmeldung:
www.fhsg.ch/infoanlass

FHS St.Gallen
Hochschule
für Angewandte Wissenschaften

NISSAN INTELLIGENT MOBILITY
e-Pedal

NISSAN
Innovation that excites

ABFAHREN, ANHALTEN UND
AUFLADEN MIT NUR EINEM PEDAL.

JETZT BESTELLEN.
DER NEUE NISSAN LEAF. SIMPLY AMAZING.
e-Pedal. Noch entspannter ankommen: Mit der innovativen e-Pedal-Technologie* beschleunigen und bremsen Sie mit nur einem Pedal. Das bedeutet für Sie: weniger Anstrengung, mehr Fahrspass. Entdecken auch Sie die Faszination des One-Pedal-Driving!

*Ersetzt nicht das Bremspedal in Gefahrensituationen.

zero Emission

BUGA Oberbüren

BUGA Buchental Garage AG ▪ www.buga.ch
Buchental 11 ▪ 9245 Oberbüren ▪ Tel.: 071 955 05 05