WIRTSCHAFT

gewerbe st.gallen

Nr. 4 | April 2018 St.Gallische Gewerbezeitung | www.gsgv.ch

14 Zukunft Innenstadt St.Gallen

25 GV Vesa 2018

28 ASTAG GV 2018 in Flums

Migros Bank – Ihre kompetente Partnerin für Leasing

Investitionsgüterleasing spart Kosten und schont Liquidität und Kreditlimiten. Bei dieser Finanzierungsform verfügt die Migros Bank über ein umfassendes Know-how: Sie bietet kompetente Beratung, verbunden mit attraktiven Konditionen und schneller Abwicklung.

V.l.n.r.: Sandra Forrer, Betreuerin Firmenkunden,
Alfred Schaub, Leiter Firmenkunden Ostschweiz,
Thomas Hofer, Leiter Kompetenzzentrum Leasingfinanzierungen.

Welche Vorteile bringt das Investitionsgüterleasing?

Thomas Hofer: Bei vergleichbarer Bonität fallen die Finanzierungskosten tiefer aus als bei einer Kreditfinanzierung, denn das Leasingobjekt dient der Bank als Sicherheit. Zudem spart diese Finanzierungsart Liquidität und Eigenmittel, und bestehende Kreditlimiten bleiben unberührt. Ein weiterer Vorteil sind die fixen Kosten über die gesamte Laufzeit. Dies ermöglicht eine einfache Budgetierung, und die Leasingraten lassen sich aus dem erwirtschafteten Ergebnis bezahlen (pay as you earn).

Wie lange sind die Vertragslaufzeiten?

Thomas Hofer: Normalerweise betragen sie 24 bis 84 Monate, abhängig vom jeweiligen Objekt. Bei Infrastrukturprojekten wie Bussen im öffentlichen Verkehr oder Rollmaterial sind auch Laufzeiten von bis zu 20 Jahren möglich.
Alfred Schaub: Damit ist Leasing – abgesehen von einer Hypothek – oft die einzige Möglichkeit für langfristige Finanzierungen. Viele Banken offerieren nämlich Festdarlehen nur mit einer Vertragsdauer von maximal fünf Jahren.

Warum soll ein Unternehmen für ein Investitionsgüterleasing zur Migros Bank?

Sandra Forrer: Die Migros Bank hat sich über die Jahre hinweg ein umfangreiches Know-how im Investitionsgüterleasing aufgebaut. Die kompetente Beratung kombinieren wir mit attraktiven Konditionen ...
Alfred Schaub: ... denn als Unternehmen mit genossenschaftlichen Werten misst die Migros Bank ihrem eigenen Gewinn nicht oberste Priorität bei. Im Zentrum stehen stattdessen unsere Kunden, denen wir möglichst vorteilhafte Konditionen bieten wollen. Somit empfehlen wir allen Unternehmern, bei einem Leasinggeschäft eine Offerte der Migros Bank einzuholen.

Ausschlaggebend ist neben dem Preis oft auch eine schnelle Abwicklung.

Sandra Forrer: Auch hier können wir punkten, denn ein entscheidender Vorteil der Migros Bank ist ihre schlanke Unternehmensstruktur. Die flache Hierarchie ermöglicht uns kurze Entscheidungswege, sodass die persönlichen Kundenbetreuer rasch und mit der nötigen Kompetenz entscheiden können. Ebenfalls werden unsere Online-Dienstleistungen laufend ausgebaut. Auch im Leasing werden wir zukünftig dadurch noch schneller sein.

Lassen Sie sich beraten!

Steht auch bei Ihnen ein Investitionsentscheid an, oder haben Sie einen anderweitigen Finanzierungs- oder Anlagebedarf? Gemeinsam mit Ihnen entwickeln wir geeignete Finanzierungslösungen und beraten Sie gerne partnerschaftlich und unkompliziert.

Sandra Forrer
Betreuerin Firmenkunden
T 071 228 53 33
sandra.forrer@migrosbank.ch
migrosbank.ch/leasing

Die Migros Bank ist in der Ostschweiz elfmal vertreten: Amriswil, Buchs SG, Chur, Frauenfeld, Kreuzlingen, Pfäffikon SZ, Rapperswil, St. Gallen, Schaffhausen, Wil SG und Winterthur.

MIGROSBANK

Andreas Hartmann
Präsident Kantonaler
Gewerbeverband St.Gallen (KGV)

Gemeinsam wichtiger denn je!

Liebe Gewerblerinnen und Gewerbler,

Seit über 125 Jahren setzt sich der Kantonale Gewerbeverband St.Gallen (KGV) für die Interessen der Gewerblerinnen und Gewerbler ein. Gemeinsam verschaffen wir uns Gehör auf politischer Ebene und sorgen dafür, dass gewerberelevante Themen verstanden werden. Damit sich das Gewerbe aktiv weiterentwickeln kann, braucht es klare Rahmenbedingungen mit möglichst viel Handlungsspielraum.

Früher reichte ein Handschlag aus und das gemeinsame Geschäft war besiegelt. Heute sammeln wir likes auf Facebook. Auch wenn ein «Gefällt mir» noch lange kein Zuschlag bedeutet, ist das Stichwort «Digitalisierung» in den unterschiedlichsten Bereichen omnipräsent. Während früher das Anfertigen von sämtlichen Gegenständen aus Holz, Metall, Gold oder ähnlichem in Handarbeit erledigt worden ist, werden viele Fertigungsprozesse heute von Maschinen übernommen. Möbel beispielsweise kommen meistens «vom Band». Für Handwerker bedeutet dies, dass sie sich anpassen und ihr Handwerk in Bereichen ausüben müssen, die Maschinen nicht abdecken können. Das trifft vor allem auf Sonderanfertigungen zu. Bleiben wir bei der Schreinerei sind das beispielsweise Möbel nach Mass und Wunsch. So haben Handwerker Nischen gefunden, in denen sie nach wie vor wichtig sind und ihrem Handwerk – wenn auch in abgeänderter Form – nachgehen können. Den Markt und die Kundenbedürfnisse ändern sich und so müssen Angebot und Leistungen immer wieder angepasst werden. Neben dem Strukturwandel werden die KMU von allen Seiten bedrängt. Der teure Franken, sinkende Preise und kleinere Margen, ein boomender Einkaufstourismus, der wachsende Onlinehandel, regulatorische Eingriffe des Staates, globalisierte Märkte, Grossverteiler, die den Detailhandel an die Wand drücken sind nur einige Probleme, mit denen das Gewerbe täglich konfrontiert wird.

Gerade in Zeiten des Wandels ist Gemeinsamkeit deshalb wichtiger denn je. Mit der Mitgliedschaft in unserem grossen KMU-Netzwerk erklären Sie sich bereit, Ihre Persönlichkeit und Ihre Glaubwürdigkeit bei der Meinungsbildung in Ihrem Betrieb und in der Öffentlichkeit für Anliegen der KMU-Wirtschaft einzubringen. Bündeln wir unsere Kräfte, haben wir auch in Zukunft eine Chance die Rahmenbedingungen im Kanton St.Gallen aktiv mitzugestalten.

Freundliche Grüsse

Andreas Hartmann

Der «Service der Zukunft» ist eingeläutet

Der Nutzfahrzeug-Dienstleister Thomann begreift den digitalen Wandel als Chance, den Service noch näher an die Kundenbedürfnisse zu rücken.

Nur noch Schlüssel drehen und losfahren – mit dem Service der Zukunft will Thomann dem Kunden alles andere abnehmen.

Thomann versteht sich als Gas(t)geber für Wartung und Verkauf von Lastwagen, Omnibussen und Transportern. «Profunde Kenntnisse der Kundenwünsche und Einfühlungsvermögen waren immer wichtig», sagt Inhaber Luzi Thomann. «Mit dem digitalen Wandel wird dies noch entscheidender, weil die Zahl persönlicher Kontakte sinkt und digitale Kontakte hinzukommen».

Bei bedeutenden Trends schon am Ball
Beim Trend Richtung 24-h-Verfügbarkeit ist Thomann mit dem Gesamtpaket «verlängerte Öffnungszeiten, Pikett und der neuen Spagat-Zeit nach dem Feierabend» bereits weit fortgeschritten. Letztlich sollen die Ausfallzeiten für Kundenfahrzeuge minimal gehalten und die Wirtschaftlichkeit gesteigert werden.

Ein weiterer genereller Trend zeigt auf Wahlmöglichkeiten der Kunden bezüglich Servicelevels. Hier hat Thomann die Innovation «Zweiweg Reparaturtarif» mit den Angeboten «Premium» und «Budget» geschaffen.

Schnelle Problemlösungen bietet Thomann den Kunden schon lange – auch mit dem «fliegenden Mechaniker». Jetzt läuft zusätzlich eine Testphase mit dem «fliegenden Logistiker», der die Mechaniker von Aufgaben im Teile-Management entlastet.

Vereinfachte Fahrzeugannahme
Als weiteren Schritt Richtung digitaler Wandel realisiert Thomann zwischen 2018 und 2020 die digitale Fahrzeugannahme. Schon ab Oktober kann der Kunde auf folgende Nutzen zählen:

- Fahrzeug-Erkennung via Kontrollschild und QR-Code: Alle relevanten Daten stehen unmittelbar zur Verfügung. Beschleunigter und vereinfachter Prozess.

- Menugesteuerte Annahme via iPAD: Umfassende Qualitätssicherung sowie Berücksichtigung individueller Kundenwünsche. Zielrichtung: «einmal anhalten, alles erledigen».

- Fotos und Kommentare: Relevante Teile, Schäden usw. sind perfekt dokumentierbar, lückenlose History.

- Automatisierte Erkennung von Kampagnen: z. B. anhand der Chassis-Nummer erkennt das System allfällige Arbeiten, die der Kunde seitens Fahrzeugherstellern und -importeuren zugute hat.

Im Jahr 2020 werden bei Thomann digitale Fahrzeug-Scanner im Einsatz sein; dann gilt für die Fahrzeugannahme «hindurchfahren genügt».

«Wir bleiben dran»
Es gibt viele Stichworte, wohin sich die Mobilität bzw. die Nutzfahrzeugbranche entwickeln werden, wie z. B. alternative Antriebe, selbstfahrende und vernetzte Fahrzeuge oder die Präventivwartung. «Wir beobachten den Markt genau und bleiben am Puls der Szene», unterstreicht Luzi Thomann.

«Digitalisierung ist Chefsache»
Beim Familienunternehmen sind die Inhaber Luzi und Beatrix Thomann an vorderster Front aktiv. «Wir definieren unsere Rolle in der künftigen Mobilität von der Führung her», so der CEO. «Der Service der Zukunft ist dann erfolgreich, wenn er vereinfacht, emotionalisiert und das Vertrauen zwischen Kunde und Firma stärkt». Als Erfolgsfaktoren nennt er Flexibilität in jedem Aspekt, transparente Angebote sowie Kosteneffizienz.

THOMANN NUTZFAHRZEUGE AG

Schmerikon (Hauptsitz)
Telefon 055 286 21 90

Chur Industriestrasse
Telefon 081 286 76 46

Chur Oberalpstrasse
Telefon 081 258 43 33

Frauenfeld
Telefon 052 723 20 20

Arbon
Telefon 071 446 77 11

thomannag.com

Befreiung und Umdeutung

Das Zürcher Architekturbüro Giuliani.Hönger AG zeichnet für den Umbau des St.Galler Bahnhofplatzes und des Bahnhofgebäudes verantwortlich. Im Interview erläutert Architekt Lorenzo Giuliani das gestalterische Konzept.

Welcher Grundidee folgt Ihr architektonisches Konzept für den Umbau des Bahnhofplatzes und des Bahnhofes St.Gallen?

Lorenzo Giuliani: In unserem Wettbewerbsbeitrag haben wir für die Umgestaltung von Bahnhofplatz und historischem Aufnahmegebäude das Konzept Akari – Japanisch gleichbedeutend mit Helligkeit, Licht und Leichtigkeit – entwickelt, dies bewusst im Kontrast zur Architektur der schweren Platzbauten. Als tragende Struktur werden leichte und filigrane Stahlkonstruktionen gewählt, Licht und Helligkeit erscheint in den Verglasungen der Dächer der Wartehallen und der Hülle der Ankunftshalle. Diese sind transluzid ausgebildet und können das Tages- und Kunstlicht funktional, aber auch stimmungsvoll einsetzen. Die Präsenz von Licht und Glas bei Ankunftshalle und Wartehallen wird örtlich auch in die Personenunterführungen Ost und West gesucht, was die Teilprojekte materiell und architektonisch zu einem Gesamtprojekt verbinden kann.

Die fertiggestellte Bahnhofshalle wirkt befreit. War das Absicht?

Im Wettbewerb war die Umgestaltung des historischen Aufnahmegebäudes nicht gefordert. Wir hatten dazu aber gestalterische Vorschläge unterbreitet, die dann von der SBB an uns beauftragt wurden. Die Befreiung und Umdeutung der historischen Bahnhofshalle war als Absicht bereits empfohlen.

Der Bahnhofplatz hat etwas betont Nüchternes, die wuchtigen Träger der Überdachung der Haltestellen werden kontrastiert durch die fast nischenartigen hölzernen Sitzbänke und die schön geformten Schlusssteine an den Kanten am Übergang zur Busspur. Ein Spiel mit den Elementen?

Die Wartehallen sind als «sekundäre» Architektur gegenüber der Ankunftshalle bewusst normaler und nüchterner ausgebildet, jedoch immer noch im Sinne von Akari. Helligkeit und Licht spielen auch hier eine Rolle, ansonsten zeigen einfaches Tragwerk oder hölzerne Sitzbänke einen archetypischen Charakter.

Die neue gläserne Überdachung setzt einen Kontrapunkt zum Bahnhofsgebäude und nimmt zugleich die Formensprache des Rathauses auf. Sie wirkt vor allem nachts wie ein leuchtender Diamant. Welche planerischen Gedanken stecken dahinter?

Die neue Ankunftshalle übernimmt diese Aufgabe und bildet gleichzeitig durch das leichte Vorstehen gegenüber der konvexen Fassade des Bahnhofgebäudes einen neuen Akzent auf dem Bahnhofplatz, der an der richtigen Lage den Ort der Ankunft und Abreise kennzeichnet. Die neue Ankunftshalle wird

sowohl zum Ort der Ankunft als auch zum Zeichen der Sehnsucht und Abreise in die Fremde. Funktional überdeckt sie den Bereich der Hauptpersonenströme und die grosse Treppe zur Personenunterführung Ost als Hauptverbindungselement der Stadt zu den Bahnperrons.

Formal erinnert der Kubus an Peter Zumthors Kunsthaus in Bregenz. Hat er Sie inspiriert?

Zuerst war das Bild einer Akari-Leuchte, die uns inspiriert hat. In diesem Sinne ist beispielsweise – ganz anders als bei Zumthors Kunsthaus – im Innern die Tragstruktur sichtbar, aussen aber mit transluzidem und textilartigem Glas verkleidet. Die textilartige Wirkung wird dabei durch einen eigens entwickelten Siebdruck verliehen. Die Schuppung, die an Zumthor erinnern mag, hat sich dann als konstruktive Logik erst in einem zweiten Schritt aufgedrängt. Die Schuppung der Glaselemente ermöglicht als wesentlichen Vorteil, die durch den Wind entstehenden Verformungen spannungsfrei aufzunehmen.

Sind Sie zufrieden mit dem Bauablauf?

Grundsätzlich sind wir mit den Arbeiten der Unternehmungen unter laufendem Betrieb sehr zufrieden. Leider hat die Lieferung der Halterungen der Glaselemente zu Verzögerungen bei der Erstellung der Ankunftshalle geführt.

- 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

DER CITROËN JUMPY
UNLIMITED MISSIONS

„EIN PAKET FÜR HERRN ROBINSON!
BITTE HIER UNTERSCHREIBEN."

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

Continuum zum Thema Wachstum & Finanzierung:

Über Geld spricht man, nicht?

In Vermögens- und Bewertungsfragen ist es nicht immer einfach, unternehmerische und persönliche Ziele gut in Einklang zu bringen. Als Experten für Familienunternehmen verstehen wir es, Klarheit und Nachhaltigkeit zu schaffen: **www.continuum.ch**

Continuum AG | St.Gallen | Zürich
Nachfolgeprozess | Unternehmensentwicklung | Familienvermögen

CONTINUUM
Zukunft sichern.

Meilenstein in der Sozialpartnerschaft

Die seit zehn Jahren bestehende Sozialpartnerschaft zwischen dem Schweizerischen Nutzfahrzeugverband (ASTAG) und dem Verband Les Routiers Suisses (LRS) bewährt sich bestens. Dank der gemeinsamen Landesvereinbarung, welche seit rund zehn Jahren in Kraft ist, sind die wichtigsten Eckpunkte für faire Arbeitsbedingungen bereits festgelegt.

Aus diesem Grund verurteilt die ASTAG auch die kürzlich erfolgten böswilligen Angriffe von branchenfremden Gewerkschaften und toleriert keine Einmischung in die gelebte Sozialpartnerschaft mit den LRS. Für eine aktive, gelebte Sozialpartnerschaft sind einerseits eine gewisse Offenheit für Weiterentwicklungen und andererseits eine landesweite Abdeckung mit ergänzenden Bestimmungen und/oder Lohnregulativen zum beidseitigen Nutzen von Arbeitgebern und Arbeitnehmern notwendig.

Während der letzten zwei Jahre wurde in zahlreichen Gesprächen mit den LRS ein umfassendes Lohnregulativ erarbeitet. Die Richtlöhne entsprechen im Quervergleich über die gesamte Schweiz – unter Berücksichtigung regionaler Unterschiede – dem branchenüblichen Standard.

Die Mitgliederversammlungen der drei Ostschweizer LRS-Sektionen Säntis, St.Galler Oberland/Rheintal und Thurgau haben dem Regulativ bereits zugestimmt. Als letzter Verband hat die ASTAG Sektion Ostschweiz und Fürstentum Liechtenstein anlässlich ihrer Generalversammlung 2018 in Flums das Lohnregulativ ebenfalls einstimmig verabschiedet.

Mit dem ausgewogenen und für beide Seiten fairen Lohnregulativ wurde ein wichtiger Meilenstein für eine weiterhin erfolgreiche und prosperierende Sozialpartnerschaft gelegt.

Text: Marcel Baumgartner

Anzeige

Ihr Webshop kann mehr!

Creditreform bietet alle Dienstleistungen für das komplette Forderungsmanagement im Onlinehandel aus einer Hand:

- Bedürfnisgerechte Anbindung Ihres Webshops
- Kauf auf Rechnung dank Bonitätsprüfungen
- Mehr Sicherheit dank Betrugsprävention
- Umfassendes Rechnungshandling inkl. Versand
- Effiziente Mahnprozesse sowie Inkasso
- Dreisprachige Hotline zur Rechnungsstellung
- Vollständige Planungssicherheit dank Forderungskauf

Informieren Sie sich auf **ecommerce.creditreform.ch** und kontaktieren Sie uns.

+ Creditreform Egeli Basel AG
Münchensteinerstrasse 127
CH-4002 Basel
Tel. +41 (0)61 337 90 40
info@basel.creditreform.ch

+ Creditreform Egeli St.Gallen AG
Teufener Strasse 36
CH-9001 St.Gallen
Tel. +41 (0)71 221 11 21
info@st.gallen.creditreform.ch

+ Creditreform Egeli Zürich AG
Binzmühlestrasse 13
CH-8050 Zürich
Tel. +41 (0)44 307 80 80
info@zuerich.creditreform.ch

SINCE 1888
Creditreform
GEMEINSAM GEGEN VERLUSTE.

FÜRK AG ST. GALLEN
NUTZFAHRZEUGE | HEBEGERÄTE | HYDRAULIK
IVECO PALFINGER Sprinter

ELEKTRO
emissionsfrei

GAS
1. Gas-Fahrzeug mit
8-Gang Automat

DAILY
BLUE POWER

DIESEL EURO6
Heute schon bereit
für die Emissionsnormen
von 2020
mit real gemessenen
Emissionen

Fürk AG | Schachenstrasse 3 | 9016 St.Gallen | Tel. 071 288 11 33 | Fax 071 288 11 93 | info@fuerkag.ch | www.fuerkag.ch

Finanz- und Rechnungswesen
Steuerberatungen
Unternehmensberatungen
Nachfolgelösungen

Lenz & Dudli
TREUHANDGESELLSCHAFT AG

St.Gallerstrasse 99 | CH-9201 Gossau | Telefon 071 388 81 50 | www.lenz-dudli.com | Mitglied von EXPERTSUISSE

Klein und gesund – weshalb Massnahmen nicht teuer sein müssen

Gesunde und motivierte Mitarbeitende sind die wichtigste Ressource in kleinen und mittleren Betrieben. Absenzen, Ausfälle und personelle Wechsel fallen hier besonders ins Gewicht. Das Ostschweizer Netzwerk – Forum BGM Ostschweiz unterstützt KMU bei der Gesunderhaltung ihrer Belegschaften.

Die heutige Arbeitswelt stellt hohe Anforderungen an die Betriebe. Kostendruck, Effizienzsteigerung, Innovationsdruck und rasche Anpassungen an den Markt sind nur einige Stichworte dazu. Die grosse zusätzliche Herausforderung heisst Digitalisierung und wird die Arbeitswelt radikal verändern. Gefordert sind auch die Mitarbeitenden, sich mit neuen Arbeitsinhalten, -formen und Werten auseinanderzusetzen und ihre Arbeitsmarktfähigkeit zu erhalten. Nicht allen gelingt das gleich gut.

Brisanz Gesundheit

Heute ist das Thema Gesundheit am Arbeitsplatz brisanter denn je. Fast jeder vierte Erwerbstätige gibt an, am Arbeitsplatz mehr Belastungen als Ressourcen zu haben. Dieses Missverhältnis kann auf Dauer krank machen. Fast 18% fühlen sich ziemlich und rund 6% sehr erschöpft. Psychische Erkrankungen sind heute die häufigste Ursache für Arbeitsausfälle und Frührenten. Die Gründe für diese Entwicklung sind vielfältig und nicht ausschliesslich in der Arbeitswelt zu suchen. Dennoch hat die Arbeitswelt Einfluss auf die psychische Gesundheit der Beschäftigten. Ein wichtiger Auslöser sieht die Forschung in arbeitsbedingten Belastungsfaktoren wie zum Beispiel lange anhaltenden Zeitdruck, häufige Unterbrechungen, monotone Tätigkeiten oder fehlende Erholungsmöglichkeiten.

Arbeitsfähigkeit erhalten

Die Erfahrung zeigt, dass in kleinen Betrieben die gesundheitsgerechte Gestaltung von Arbeit wesentlich vom Führungsstil und der Arbeitsorganisation abhängt. Es braucht in kleinen Betrieben also kein aufwendiges betriebliches Gesundheitsmanagement. Wichtiger ist es, den Mut zu haben, bestehende Arbeitsabläufe, das Betriebsklima und auch das eigene Verhalten als Führungsperson zu hinterfragen. Wirkungsvolle Massnahmen müssen nicht teuer sein. Oft genügen einfache Veränderungen, damit Arbeit erleichtert wird und Beschäftigte arbeitsfähig bleiben.

Forum BGM Ostschweiz: Das Netzwerk für betriebliche Gesundheitsförderung

Das Forum BGM Ostschweiz führt Wissen und Erfahrungen zu betrieblicher Gesundheitsförderung aus Forschung und Praxis zusammen, bereitet dieses Wissen praxisgerecht auf und unterstützt Betriebe bei der Umsetzung. Im Verein engagieren sich Unternehmen, Arbeitgeber- und Arbeitnehmerorganisationen, Bildungs- und Forschungsinstitutionen.

www.bgm-ostschweiz.ch

Weiterbildung für KMU

«Klein und gesund. Wie Sie als KMU von gesunden Mitarbeitenden profitieren – holen Sie sich Anregungen und Ideen!»

Datum: Donnerstag, 21. Juni 2018

Ort: Rutishauser AG, Blumen.Pflanzen.Kulturen, Unterdorf 6, 9523 Züberwangen

Zeit: ab 16:00 bis ca. 19:00 Uhr, im Anschluss Austausch beim Apéro

Detailprogramm und Anmeldung auf:
www.bgm-ostschweiz.ch

FORUMBGM
Betriebliches Gesundheitsmanagement Ostschweiz

Auto Baier AG
Degersheimerstrasse 78
9100 Herisau
Tel.: 071 351 44 92
www.auto-baier.ch

Garage Motzer AG
Oberrieterstrasse 17
9453 Eichberg
Tel.: 071 755 36 45
www.garagemotzer.ch

*Das Angebot richtet sich nur an Gewerbetreibende, zzgl. MwSt. Gültig bis 31.03.2018 oder auf Widerruf. **5 Jahre/160 000 km auf alle NISSAN Nutzfahrzeug-Modelle inkl. NISSAN EVALIA, mit Ausnahme des NISSAN e-NV200: 5 Jahre/100 000 km, zusammengesetzt aus 3 Jahre Garantie + 2 Jahre NISSAN 5★ Anschlussgarantie/100 000 km. Es gilt das zuerst Erreichte. Die Anschlussgarantie wird von einem Versicherungspartner von NISSAN erbracht. Umfang und Details der Anschlussgarantie können den NISSAN 5★ Anschlussgarantiebedingungen entnommen werden, die der teilnehmende NISSAN Partner für Sie bereithält. Einzelheiten unter www.nissan.ch.

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

44 Jahre Ihr Fachgeschäft für sämtliche Reinigungen

BLITZ-BLANK
BB-Gebäudereinigung AG

- 24 Std. Service
- Gebäudereinigungen
- Abonnemente
- Gartenunterhalt
- Umzugsreinigungen
- Räumungen
- Hauswartungen
- Baumschnitt

St.Gallen
Tel. 071 245 50 55
Fax 071 245 66 58 Natel 079 209 51 43

Rorschach
Tel. 071 855 80 90

Diepoldsau
Tel. 071 733 13 59

www.bb-blitzblank.ch

Vollgeld-Initiative: NEIN zu einer riskanten Vorlage!

Die Volksinitiative «Für krisensicheres Geld: Geldschöpfung allein durch die Nationalbank!» (Vollgeld-Initiative) fordert eine fundamentale Reform unseres bewährten Geld-, Banken- und Kreditsystems. Die Initianten versprechen eine Stabilisierung der Schweizer Geldpolitik, können Geldknappheit oder Geldschwemmen aber nicht ausschliessen.

Die Einführung eines Vollgeldsystems würde die Schweiz zum weltweit ersten Versuchslabor eines riskanten und teuren Experiments machen. Über die Auswirkungen können zudem keine Prognosen erstellt werden. Negativentwicklungen wären wahrscheinlich. Auf dem Spiel stehen die Stabilität und das Wachstum unserer gesamten Volkswirtschaft. Insbesondere KMU könnten von der Umstellung negativ betroffen sein.

Reform ohne Bedarf?

Es ist verständlich, dass die teilweise ausländischen Initianten die Schweiz gerne als Versuchsland sehen würden. Die Befürworter wollen uns daher glauben machen, dass wir ein Problem hätten, wo gar keines besteht: Die Schweiz ist ein wohlhabendes Land mit grosser Innovationskraft. Es gilt als investitionsfreundlich, sicher und politisch stabil. Wollen wir dies unnötig aufs Spiel setzen?

Funktionierendes Kreditsystem gefährden?

Banken können heute mit den Einlagen ihrer Kunden «arbeiten». Dafür erhalten diese üblicherweise auch Zinsen. Mit dem Vollgeld-System könnten Geschäftsbanken nur noch Kredite aus effektiv vorhandenen Spargeldern vergeben. Dies dürfte kaum ausreichen, um die Kreditnachfrage zu befriedigen. Die Banken müssten folglich Kredite bei der Schweizerischen Nationalbank (SNB) beziehen. Hohe Kreditzinsen wären zu erwarten. Vor allem KMU, die 89% der Geschäftskredite in der Schweiz beziehen, könnte diese Entwicklung hart treffen: Sinnvolle Investitionen und Geschäftsideen würden so verzögert oder gar verunmöglicht.

Riskant, teuer und nutzlos

Die Vollgeld-Initiative würde nicht nur unser Geld-, Banken- und Kreditsystem vollständig «umkrempeln», sondern auch die Unabhängigkeit unserer Nationalbank in Frage stellen. Ein solches Experiment ist riskant, teuer und nutzlos. Sagen wir deshalb zu dieser Vorlage am 10. Juni wie Bundesrat und Parlament lieber NEIN.

www. vollgeldinitiative-nein.ch

Anzeige

SYMP 2018 SIUM

Wo sich KMU-Verwaltungsräte treffen

Swissôtel Zürich Oerlikon
7. September 2018, 13:15 bis 18:30 Uhr

Das Symposium richtet sich an aktive und angehende Verwaltungsräte in KMU.
Die Teilnehmenden erhalten neue Impulse zu den Herausforderungen im VR-Alltag.

Weitere Informationen finden Sie unter www.vr-symposium.ch

Organisatoren

Universität St.Gallen OBT

Businesspartner

ABACUS Business Software · Kanton Zürich Volkswirtschaftsdirektion Amt für Wirtschaft und Arbeit · NELLENS&PARTNER · localsearch · SHERPANY

bexio
besser im business

«Seit ich mit bexio arbeite, habe ich mehr Zeit für das Wesentliche.»

Besser im Business - mit bexio haben Sie Ihr Unternehmen im Griff.

Alles aus einer Hand
Mit bexio haben Sie alles, was Sie für die erfolgreiche Führung Ihres Kleinunternehmens brauchen.

Automatisiert
Mahnungen, Bankabgleich oder die Führung Ihrer Buchhaltung - bexio unterstützt und automatisiert.

Schnell und einfach
Offerte, Rechnung und Lohnbuchhaltung mit wenigen Klicks - Ihr Unternehmen in Höchstform.

Cloudbasiert und sicher
Von überall Zugriff auf Ihre Daten - und das nach höchsten Schweizer Sicherheits-Standards.

Jetzt kostenlos testen
www.bexio.com/wirtschaft

Fit für das neue EU-Datenschutzrecht?

Kaum ein Schweizer Unternehmen, das nicht vom neuen Datenschutzgesetz betroffen ist, das Ende Mai 2018 in der EU zur Anwendung kommt. Die Regulierung zwingt Firmen, den Datenschutz ernst zu nehmen.

Am 25. Mai 2018 gilt es ernst: Nach diesem Stichtag wird die im April 2016 in Kraft getretene Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) der EU ihre Wirkung entfalten. Sie soll die Personendaten der EU-Bürger besser schützen. Für die Unternehmen bedeutet dies mehr Arbeit und Bürokratie. Wer sich nicht konform verhält, dem drohen drakonische Strafen: Bis zu 4 Prozent des Jahresumsatzes oder bis zu 20 Millionen Euro Bussen können im Extremfall ausgesprochen werden.

Was für Pflichten ergeben sich für Unternehmen?

1. Information und Einwilligung der betroffenen Person
Nach EU-Recht ist die Datenverarbeitung generell verboten, sofern diese nicht durch Gesetz ausdrücklich erlaubt ist oder eine Einwilligung der betroffenen Person vorliegt. Die Anforderung an eine solche Einwilligung wurd durch die DGSVO verschärft. Folgende Voraussetzungen müssen zwingend gegeben sein:

- freie Entscheidung
- ausführliche, erkennbare und bestimmte Information
- aktive Handlung
- Widerruflichkeit

2. «Privacy by Design» und «Privacy by Default»
Der Grundsatz von «Privacy by Design» bedeutet, dass der Datenschutzverantwortliche bereits zum Zeitpunkt der Planung der Datenverarbeitung das Risiko von Verletzungen verringern und/oder vorbeugen muss. Dies kann zum Beispiel durch regelmässige Löschung von Daten geschehen. Der dazugehörende Grundsatz des «Privacy by Default» hingegen bedeutet, dass der Verantwortliche durch Voreinstellungen sicherstellt, dass nur relevante Daten standardmässig verarbeitet werden.

Die Datenschutz-Grundverordnung hat Auswirkungen über das Territorium der EU hinaus. Sie wird damit auch Schweizer Unternehmen betreffen, selbst wenn diese nicht über eine Niederlassung oder eine Tochtergesellschaft in der EU verfügen. Die DSGVO gilt dabei für alle Unternehmen, die Daten von Personen bearbeiten, welche in der EU wohnen, diesen Personen Waren oder Dienstleistungen anbieten oder das Verhalten von diesen Personen analysieren. Es spielt dabei keine Rolle, ob die Daten in der EU oder in der Schweiz bearbeitet werden. Konkret betroffen sind beispielsweise Schweizer Exporteure, Versandhändler und Betreiber von Onlineplattformen für Bestellungen. Auch erfasst sind alle Firmen, die auf einer Website oder mittels Smartphone-App das Verhalten der Besucher analysieren. Auch im Online-Handel sind ständig Personendaten im Spiel, die es zu schützen gilt und über deren Nutzung die betroffenen User künftig informiert werden müssen. Es muss klar definiert werden, wie und wofür die Daten genutzt werden, auch das Recht auf Löschung der Daten ist nun klarer definiert. Das hehre Ziel des Regulators war es, die Privatsphäre des Einzelnen zu schützen, ihm informationelle Selbstbestimmung über seine persönlichen Daten (zurück) zu geben. Gleichzeitig sollte aber auch der freie Fluss von Informationen, der für Unternehmen immer wichtiger wird, nicht zu stark behindert werden.

Generell ist die territoriale Auslegung der DSGVO grosszügig bemessen. Selbst eine kleine Schweizer Weinhandlung, die ihre Produkte EU-Bürgern verkauft (Marktortprinzip), oder eine nationale Website, deren Preise nicht nur in Franken angegeben sind oder die Liefer- und Zahlungskonditionen für Ausländer erwähnt, fällt darunter. Auch eine Service-Hotline in der EU oder das Analysieren des Surfverhaltens von EU-Bürgern zu Marketingzwecken (Verhaltensbeobachtung) reichen bereits aus, um als Schweizer Firma unter das EU-Gesetz zu fallen.

Text: Simone Zuberbühler

«Zukunft St.Galler Innenstadt»

01 Die Nachfrage nach Zwischennutzungen steigt: Pop-Up-Store an der Neugasse. 02 Der Markt als Anziehungspunkt: Eine breite Palette an Massnahmen soll zur Belebung der Innenstadt beitragen. 03 Neue Technologien im Standortmarketing: Ein Gast des Forums macht einen virtuellen Stadtrundgang durch St.Gallen. 04 Über 170 Personen haben am Forum im Kongresszentrum Einstein teilgenommen.

Strukturwandel stellt die St.Galler Innenstadt vor Herausforderungen

Die Herausforderungen des strukturellen Wandels in der Detailhandelsbranche sind seit längerem bekannt. Die wachsende Bedeutung des Online-Handels sowie der in den letzten Jahren erstarkte Schweizer Franken und die damit einhergehende Zunahme des Einkaufstourismus in das nahe Ausland, stellen den traditionellen stationären Handel zunehmend vor Probleme.

Verwaltung, Private sowie Wirtschaft und Gewerbe suchen gemeinsam nach Lösungen

Basierend auf diesen Veränderungen haben die Standortförderung der Stadt St.Gallen und Pro City St.Gallen im Juli 2016 das gemeinsame Projekt «Zukunft St.Galler Innenstadt» ins Leben gerufen. Die erste Phase des Projekts zeichnete sich durch ihren partizipativen Ansatz aus. In vier Foren, die zwischen September 2016 und Mai 2017 stattgefunden haben, wurden gemeinsam mit Grundeigentümerschaften, Vertreterinnen und Vertretern aus Wirtschaft und Gewerbe, Verwaltung sowie Personen, die sich für die Innenstadt engagieren möchten, die Ausgangslage analysiert und zu bearbeitende Themenbereiche definiert.

Während des ganzen Prozesses kamen über 300 Massnahmen, Ideen und Anregungen zusammen. Diese wurden im Sommer 2017 zu zehn Massnahmenfeldern verdichtet, welche als «Folgeprojekte» vertieft in einzelnen Arbeitsgruppen geprüft, konzeptionell aufgearbeitet und nach Möglichkeit nun umgesetzt werden sollen.

Die Fachrichtungen der einzelnen Massnahmenfelder sind dabei breit gestreut. Sie reichen von neuen Bewilligungen zur Belieferung der Innenstadt oder der Platzierung von Handwerkerparkplätzen, über flexible Öffnungszeiten und einer Plattform für Zwischennutzungen, bis hin zur Einsetzung eines City Managers.

Erste Vorschläge zur Umsetzung

Während acht Monaten haben sich die Arbeitsgruppen des Projekts «Zukunft St.Galler Innenstadt» mit der Konzeption von Massnahmen, die zur Belebung der Innenstadt beitragen sollen, beschäftigt. Erste Ergebnisse wurden am Forum vom 4. April 2018 im Kongresszentrum Einstein präsentiert. Das Interesse war gross: Über 170 Personen haben am Anlass teilgenommen.

Im Fokus standen dabei die Massnahmenfelder «Parkierungssituation», «Touristische Aktivitäten und Angebote», sowie «Zwischennutzungen». Die Arbeit in diesen Bereichen ist am weitesten fortgeschritten und konkrete Umsetzungsvorschläge konnten vorgelegt werden. Aufgrund der unterschiedlichen Komplexität der diversen Themenbereiche variiert der Fortschritt von Massnahmenfeld zu Massnahmenfeld. In einzelnen Bereichen werden deshalb erst zu einem späteren Zeitpunkt konkrete Massnahmen präsentiert.

Felix Keller (Gruppenleiter des Massnahmenfelds «Parkierungssituation»), Tobias Treichler (Gruppenleiter des Massnahmenfelds «Touristische Aktivitäten und Angebote») sowie Isabel Schorer (zum Thema «Zwischennutzungen») präsentierten konkrete Vorschläge aus ihren Massnahmenfeldern.

Im Bereich Parkierungssituation zeigte Felix Keller auf, wo künftig Warenumschlagsplätze für gewerbliche Lieferungen und Handwerkerparkplätze rund um die Innenstadt platziert, oder wie mit Hilfe eines Velo-Lieferservices und eines Bonuskartensystems die Einkäufe und Frequenzen der Innenstadtgeschäfte angekurbelt werden könnten.

Im Bereich Tourismus informierte Tobias Treichler zusammen mit Thomas Kirchhofer, Direktor von St.Gallen-Bodensee Tourismus, über den Zwischenstand der zwei Teilprojekte des Massnahmenfelds «Touristische Aktivitäten und Angebote». So sind ein interaktiver Stadtplan sowie eine zentrale Buchungsplattform unter dem Titel «Visit St.Gallen» in Planung.

Schliesslich gab Isabel Schorer Auskunft über die Resultate einer Umfrage zum Thema Zwischennutzungen, die bei allen Grundeigentümerinnen und Grundeigentümern der Innenstadt durchgeführt wurde. Dabei hat sich gezeigt, dass das neue Geschäftsmodell von kurzfristigen Nutzungen von Ladenflächen immer gefragter wird. Entsprechend wird zusammen mit der FHS St.Gallen, NTB Buchs, der Stadt Zürich sowie einer bestehenden Vermittlungsplattform für Zwischennutzungen ein Innosuisse-Projekt geplant, das Angebote und Nachfragen von Flächen für Zwischennutzungen besser aufeinander abstimmen soll.

Das Projekt geht weiter

In regelmässigen Abständen wird weiterhin in Form eines Forums über das Projekt «Zukunft St.Galler Innenstadt» informiert. Das nächste Forum ist auf den 26. September 2018 angesetzt.

Dabei werden weitere Umsetzungsvorschläge aus den Arbeitsgruppen präsentiert. Gleichzeitig dienen die Foren immer auch als Plattform für die Teilnehmenden, um sich über die aktuellen Entwicklungen und Bedürfnisse der St.Galler Innenstadt auszutauschen und sich untereinander zu vernetzen.

Im Rahmen der Projektarbeit wurde zudem eine Zusammenarbeit mit anderen Städten aufgebaut. Ebenfalls mit dem Ziel, sich auszutauschen und voneinander zu profitieren: Nicht nur die St.Galler, sondern alle Innenstädte sind mit ähnlichen Herausforderungen konfrontiert.

Text und Bilder: Standortförderung Stadt St.Gallen

Weitere Informationen zum Projekt und zum Forum unter: www.stadt.sg.ch/zukunftinnenstadt

Digitalisierung bei Ostschweizer KMU: St.Galler Kantonalbank unterstützt Swiss21.org

Nicht nur die grossen Unternehmen stehen bei der Digitalisierung vor grossen Herausforderungen, auch KMU verschiedenster Branchen sind betroffen von den rasanten Veränderungen im Bereich der digitalen Transformation. Oft kümmern sich Kleinunternehmer selbst um alles, was in der ganzen Administration anfällt – dies, obwohl Wissen und Zeit den meisten dazu fehlen. Zudem ist das Kapital für grössere Investitionen in die Digitalisierung oder Infrastruktur in den wenigsten Fällen vorhanden.

Albert Koller, Bereichsleiter Privat- und Geschäftskunden der St.Galler Kantonalbank.

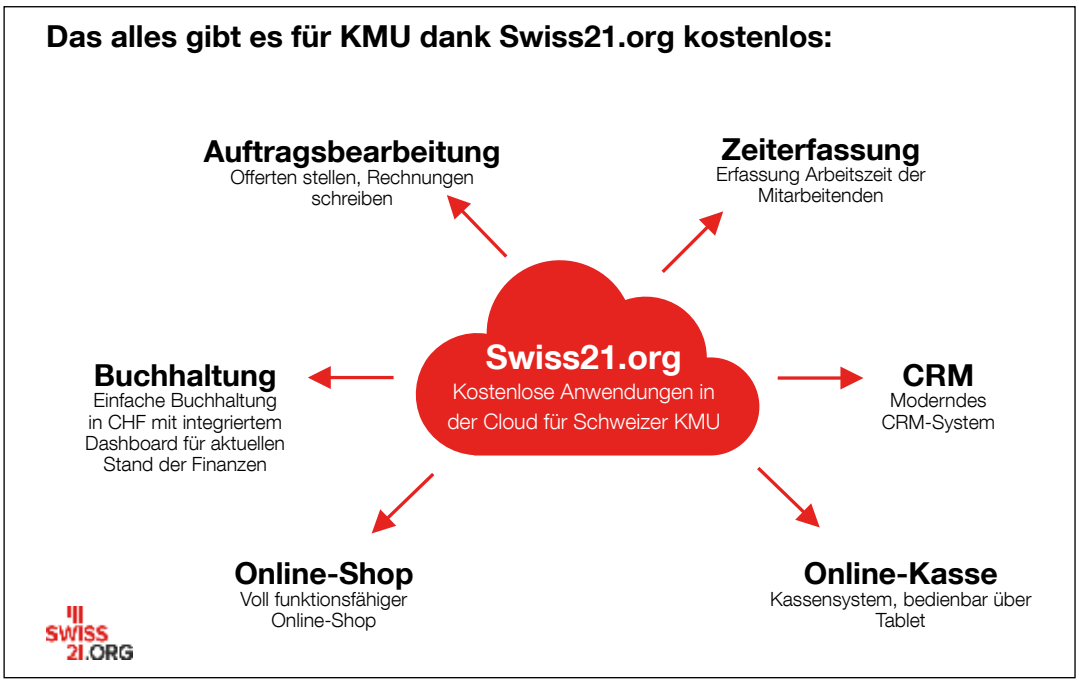
St.Galler Kantonalbank AG
St.Leonhardstrasse 25
9001 St.Gallen

T +41 71 231 31 31
F +41 71 231 32 32
www.sgkb.ch

Um diesen Umständen Abhilfe zu verschaffen, haben renommierte Schweizer IT-Unternehmen in diesem Frühling die Organisation Swiss21.org gegründet. Verschiedene Tools für die Büroadministration sollen KMU und Start-ups bei der Digitalisierung ihrer Geschäftsprozesse helfen – und nachhaltig kostenlos zur Verfügung gestellt werden. Hinter dem Konsortium stecken renommierte IT-Unternehmen wie die Abacus Research AG, Fasoon AG, Glarotech GmbH und Orphis AG. Die St.Galler Kantonalbank ist das erste Finanzunternehmen, das diese wertvolle Digitalisierungsoffensive für KMU als Partner und Sponsor unterstützt.

Kostenlose Büroadministration für KMU

Was leistet Swiss21.org konkret? Die Software-Entwickler haben sich zum Ziel gesetzt, Schweizer KMU und Start-ups eine kostenlose Gesamtlösung für die Büroadministration zur Verfügung zu stellen. Dazu gehört ein Kunden- und Kontaktmanagement (CRM), damit der Unternehmer seine Adressen, Termine und Marketing-Kampagnen effizient managen kann. Ein weiteres wichtiges Instrument von Swiss21.org ist die Online-Fakturierung, mit welcher Offerten, Auftragsbestätigungen und Rechnungen bequem erstellt werden. Die Kunden können die Rechnungen bequem über die Bank, Paypal, Kreditkarte oder sogar per Bitcoin bezahlen. Ebenfalls integriert in Swiss21.org ist die Buchhaltung und die Verknüpfung des Geschäftskontos, damit die Kontobewegungen direkt mit den Kunden- und Lieferantenrechnungen abgeglichen werden kön-



nen. Auch ein professioneller Webshop sowie eine webbasierte Kassenlösung stellt Swiss21.org den Unternehmern zur Verfügung. Bei bis zu 2100 Belegen/Jahr, 2100 Shop-Artikeln, 2100 Kontakten und 21 Nutzern ist das Angebot für die KMU kostenlos. «Damit ist sichergestellt, dass bei Start-Ups und zahlreichen KMU auch längerfristig keine Kosten anfallen», erklärt Walter Regli, Geschäftsführer von Swiss21.org.

St.Galler Kantonalbank unterstützt digitale Transformation

Die St.Galler Kantonalbank engagiert sich stark für die regionale Wirtschaft und begleitet KMU von der Gründung bis zur Nachfolgeregelung. Die Jungunternehmerförderung mit der Plattform Startfeld und dem Zugang zu Risikokapital für innovative Unternehmen in der Gründungsphase ist nur ein Beispiel für das grosse Engagement zu Gunsten der regionalen Wirtschaft. Nun unterstützt die Bank als erstes Finanzinstitut in der Schweiz die IT-Lösungen von Swiss21.org. Albert Koller, Bereichsleiter Privat- und Geschäftskunden der St.Galler Kantonalbank, ist überzeugt vom Engagement zu Gunsten der KMU: «Wir setzen einen starken Fokus auf die Digitalisierung in den nächsten Jahren. Das Banking muss für KMU schlanke, effiziente und durchgängige Prozesse bieten. Dies gilt offline in der Beratung und online im E-Banking. Mit den kostenlosen Lösungen von Swiss21.org erhalten Kleinunternehmer modernste Software-Tools und werden von administrativen Aufgaben entlastet. Damit können sie effizienter arbeiten und sich auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren.» Die neue Plattform Swiss21.org ermöglicht es den Kunden der St.Galler Kantonalbank, ihr Bankkonto direkt mit der neuen Plattform zu verknüpfen, und auf diese Weise Zahlungsein- und -ausgänge automatisch abzugleichen.

Hochgesteckte Ziele

Mit der Lancierung des Angebots von Swiss21.org sind grosse Erwartungen verknüpft. Geschäftsführer Walter Regli ist zuversichtlich: «Wir sind überzeugt, dass unser nicht gewinnorientiertes Angebot rasch eine breite Akzeptanz gewinnt und bis Ende 2020 rund 10 Prozent aller Schweizer Kleinunternehmen die kostenlose Lösung von Swiss21.org einsetzen wird.»

Weitere Informationen:

www.swiss21.org

St.Galler Kantonalbank: Die erste Bank für KMU

Die St.Galler Kantonalbank begleitet Jungunternehmen von der Geschäftsidee bis zur Selbständigkeit mit wertvollen Tipps, Hilfsmitteln und Produkten. Als engagierte, verlässliche und sichere KMU-Bank kennt sie die Bedürfnisse der KMU und bietet geeignete Lösungen. Mit diversen Fachveranstaltungen wie beispielsweise «Horizonte», «KMU-Profil» oder dem «Immobilienforum» erreicht die St.Galler Kantonalbank eine Vielzahl von Unternehmerinnen und Unternehmern in der Region.

www.sgkb.ch

150 1868 2018 St.Galler Kantonalbank
Gemeinsam weiter wachsen

We are where you are.

In Ihren Märkten sind wir zuhause. Mit eigenen Standorten, an denen wir uns persönlich für Ihre Ziele einsetzen. Mit einem der effizientesten Logistik-Netze der Welt. Und mit dem Anspruch, der uns seit mehr als 500 Jahren antreibt: Service Excellence. Wo brauchen Sie Unterstützung? **www.gw-world.com**

Gebrüder Weiss
Transport und Logistik

Fahrzeugbau mit Tradition. Seit 1948.

GK GRÜNENFELDER
creating mobility

www.gk-gruenenfelder.com

SAFECOM

Funkfernsteuerungen

Ihr Partner in der Ostschweiz

Service, Reparaturen und Neuverkauf
www.safecom.ch | Tel 071 841 86 00

RENAULT PRO+

Renault Nutzfahrzeuge bringen Ihr Geschäft in Fahrt.

Jetzt mit attraktiven Lagerprämien.

Entdecken Sie den neuen Pick-up **Renault Alaskan.** Und nur für kurze Zeit auf Renault Nutzfahrzeuge: **Flottenrabatt** bis 28%, **Business-Prämie** bis Fr. 2 800.–, **Lagerprämie** bis Fr. 1 500.–. Profitieren Sie jetzt!

CITY GARAGE

Zürcher Strasse 511, 9015 St. Gallen
Telefon 071 274 80 74, www.city-garage.ch

Angebote gültig nur für Geschäftskunden (Flotten ohne Rahmenvereinbarung oder Volumenabkommen) bei Vertragsabschluss und Immatrikulation vom 01.02.2018 bis 30.04.2018. Die Lagerprämie gilt nur auf gekennzeichneten Fahrzeugen und ist kumulierbar mit der Business-Prämie und dem Flottenrabatt. Preisbeispiel: Master Kastenwagen L1H1 2,8 t 2.3 dCi 110, Katalogpreis Fr. 28 400.–, minus Flottenrabatt Fr. 7 900.–, minus Business-Prämie Fr. 2 800.–, minus Lagerprämie Fr. 1 500.– = Fr. 16 200.–. Flottenrabatt pro Modell: Alaskan 17%; Kangoo Express/Kangoo Z.E. 24%; Trafic 26%; Master 28%. Lagerprämie pro Modell: Kangoo Express/Kangoo Z.E. Fr. 1 000.–; Trafic/Master/Alaskan Fr. 1 500.–. Business-Prämie pro Modell: Kangoo Express/Kangoo Z.E./Alaskan Fr. 1 500.–; Trafic Fr. 2 000.–; Master Fr. 2 800.–. Flottenrabatt, Business-Prämie und Lagerprämie sind nicht gültig für Kangoo Express Medium FirstAlle Beträge exkl. MwSt.

Oft fehlt ganz wenig zum Erfolg der KMU

Ein neues Produkt soll den Weg in den Markt finden, aber wie? Der Umsatz stimmt, der Gewinn bröckelt, warum nur? Die Motivation im Team war auch schon besser, was ist zu tun? Die Bank klemmt die Finanzen, wer hilft? Plötzlich fällt der Fachmann oder der Chef aus, was nun?

Diese und ähnliche Fragen stellen sich kleineren Unternehmen immer wieder. Das ist kein Drama, wenn die Situation frühzeitig erkannt wird und eine bezahlbare Lösung in Sicht ist. Genau hier setzt die Idee von Adlatus Schweiz an: erprobte Führungskräfte unterschiedlichster Ausrichtung stellen ihr Wissen und ihre Erfahrung pragmatisch, schnell und zu erschwinglichen Konditionen den KMU zur Verfügung.

Ein erstes kostenloses Gespräch lohnt sich auf jeden Fall,
Kontakt: www.adlatus-ost-schweiz.ch
oder Telefon: 071 410 03 81

Adlatus Schweiz ist eine Organisation von über 400 ehemaligen Führungskräften, welche Ihre Erfahrung KMU und öffentlichen Stellen anbieten. Mitarbeiter von Adlatus sind finanziell unabhängig und deshalb preislich sehr attraktiv und schnell verfügbar. Ein erstes Gespräch ist kostenlos und kann schon viel bewirken.

adlatus

Netzwerk von Erfahrung und Kompetenz

Guter Rat ist *nicht* teuer !

www.adlatus-ost-schweiz.ch

Kanton St.Gallen
Kaufmännisches Berufs- und Weiterbildungszentrum

Akademie St.Gallen

«Erfolgreich bleiben – dank einer Weiterbildung mit Anspruch!»

Personal und Führung | Marketing und Verkauf | Rechnungswesen und Treuhand | Bank, Versicherung und Finanzberatung | Immobilienmanagement | Höhere Fachschule für Wirtschaft und Marketing | Nachdiplomstudien HF | Gemeindefachschule | Handelsschule

www.akademie.ch

Akademie St.Gallen – mehr Wissen garantiert.

info@akademie.ch
T 058 229 68 00

Asga: einfach sicher vorsorgen

2017, ein gutes Jahr. Zum 55. Jubiläum überstieg die Anzahl der Asga Versicherten die 100 000er Marke. Mit einem Deckungsgrad von 112,9% und einer Performance von 7,18% schloss die Asga das Jahr erfolgreich ab.

Seit 1962 engagiert sich die Asga für die berufliche Vorsorge von KMU aus Gewerbe, Handel, Industrie und Dienstleistung. Mit über 12 000 Mitgliedfirmen und mehr als 100 000 Versicherten ist sie die grösste unabhängige Gemeinschafts-Vorsorgeeinrichtung der Schweiz. Die Asga steht für langfristige Sicherheit, einfache Abwicklung, ausgezeichnete Servicequalität sowie Nähe zu den Versicherten. Als unabhängige Genossenschaft verwendet sie die Gewinne ausschliesslich im Sinne der Mitglieder und Versicherten. So bleibt jeder Franken im System.

Erfolgsbeteiligung für die Versicherten

Für das Jahr 2017 wurde das Alterskapital der aktiv Versicherten mit 2,5% verzinst. Der Bundesrat hatte einen Mindestzinssatz von 1% festgelegt. Damit konnten 132 Millionen Franken Mehrzins an die Versicherten der Genossenschaft verteilt werden.

Überdurchschnittliches Wachstum: 106 622 Versicherte (+ 11 781) / 12 305 Mitgliedfirmen (+750)

Die Versichertenstruktur der Asga ist hervorragend, sie ist mit einem Durchschnittsalter von 41 Jahren eine junge Pensionskasse. Auch das Verhältnis von zehn Aktiven zu einem Rentner ist sehr komfortabel. Damit dies auch in Zukunft so bleibt, verfolgt die Asga weiteres nachhaltiges Wachstum.

Kennzahlen per 31.12.2017

Mitgliedfirmen	12 305
Versicherte Personen	106 622
Altersrentner	8179
Deckungsgrad	112.9%

Betriebsrechnung	**Mio. CHF**
Beiträge (Sparbeiträge/Risikoprämien)	796.7
Einlagen/Freizügigkeitsleistungen	1754.6
Leistungen an Versicherte (Kapital und Renten)	1273.0

Bilanz	**Mio. CHF**
Bilanzsumme	15 906.8
Technische Rückstellungen	767.5
Wertschwankungsreserve	1714.1

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

asga pensionskasse

Van ProCenter. Ihr Pro an Leistung für Transporter.

Qualität. Professionalität. Mobilität. – Von unserem Retail-Exzellenz-Programm können Sie nur profitieren.
Besuchen Sie eines unserer Van ProCenter und überzeugen Sie sich selbst. Weitere Infos über die vielen Vorteile Ihres Van ProCenters finden Sie unter **www.larag.com/vanpro.**

Mehr Auswahl
Mehr Experten
Mehr Mobilität
Mehr Service
Mehr Verfügbarkeit

Mercedes-Benz
Vans. Born to run.

LARAG AG St. Gallen
Lerchentalstrasse 6
9016 St. Gallen
T 071 282 90 5

Telefon 071 282 90 50
www.larag.com/stgallen

LARAG®
MORE THAN TRUCKS

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

Digitalisierung mit Kostensicherheit für KMU

Mit einem Komplettpaket für IT und Telekommunikation macht Swisscom den Schweizer KMU die Digitalisierung einfach. «Smart ICT» lockt mit umfassenden Services und kalkulierbaren Kosten.

Hand aufs Herz: ICT gehört bei kaum einem Unternehmen zum Kerngeschäft – aber für den erfolgreichen Geschäftsgang sind perfekt funktionierende IT- und Kommunikationsdienste matchentscheidend. Es darf nicht vorkommen, dass man wegen eines ICT-Problems plötzlich nicht mehr mit Kunden und Partnern kommunizieren kann. Oder dass das Unternehmen im Blindflug arbeitet, weil das CRM-System stundenlang nicht zur Verfügung steht. Ganz zu schweigen von neuen Geschäftsmodellen, die ohne digitale Technologien gar nicht möglich wären: Wer jetzt digitalisiert, verpasst den Anschluss nicht und kann viele neue Chancen nutzen.

Wunsch und Wirklichkeit

Dennoch können oder wollen sich manche kleine und mittlere Firmen keine eigene ICT-Crew leisten – oder um die Informatik und Telekommunikation kümmert sich ein Mitarbeitender nur nebenbei. Die Digitalisierung setzt zudem nicht nur Fachkompetenz, sondern auch Kapital voraus. Beides ist nicht immer leicht zu beschaffen. Am bequemsten wäre es, das Unternehmen könnte die ganze ICT komplett einem kompetenten Partner überlassen. Dieser stellt die Hardware bereit, sorgt für den Betrieb der IT-Infrastruktur, kümmert sich um die Telefonie- und Zusammenarbeitsdienste und steht bei Problemen zeitgerecht mit Rat und Tat zur Seite. Noch besser sollte all dies zu klar definierten Fixkosten möglich sein.

Dieses Bedürfnis hat Swisscom erkannt. In Zusammenarbeit mit lokalen Fachpartnern lanciert der Telekommunikationsanbieter ein modular aufgebautes Komplettpaket für KMU jeder Grösse und Branche, vom kleinen Handwerksbetrieb bis zum mittelgrossen Unternehmen mit mehreren Standorten. Es nennt sich «Smart ICT» und umfasst einen ausfallsicheren Internetanschluss mit Mobilfunk-Backup, modernste IP-Telefonie inklusive Zusammenarbeitsfunktionen wie Chat, Online-Besprechungen und Telefonkonferenzen (UCC), den Betrieb der gesamten IT aus der Cloud sowie die benötigte Hardware. Dazu kommt ein virtuelles Firmennetzwerk zur sicheren Standortvernetzung und für den Zugriff auf Geschäftsdaten durch mobile Mitarbeitende oder vom Home-Office aus.

Modular und kostensicher

Die Leistungspalette von Smart ICT ist modular aufgebaut. Mit grundlegenden Funktionen beginnen, etwa Internetanschluss und Telefonie, und später mit umfassenden Business IT Services erweitern ist problemlos möglich. Immer inbegriffen: umfassender Support durch einen kompetenten Ansprechpartner. Dazu gehören ein KMU IT-Helpdesk mit unlimitiertem Remote-Support sowie ein zertifizierter Partner, der die Funktion als persönlicher IT-Verantwortlicher vor Ort übernimmt.

Alle Services werden vollständig durch Swisscom gemanagt und überwacht. Der sichere, zuverlässige Betrieb der IT und Telefonie ist gewährleistet. Das KMU braucht sich nicht mehr um den Unterhalt der IT zu kümmern und kann sich voll auf sein eigentliches Geschäft konzentrieren. Und die Kosten sind unter Kontrolle: Smart ICT gibt es zu kalkulierbaren Kosten pro Monat.

Insgesamt ist Smart ICT zu monatlichen Kosten ab 140 Franken pro Mitarbeiter erhältlich, gerechnet für ein KMU mit 20 Arbeitsplätzen. Ein Online-Konfigurator auf der Smart-ICT-Website www.swisscom.ch/smartict hilft bei der Berechnung eines individuellen Angebots. Sinnvoll ist Smart ICT ab fünf Mitarbeitenden.

Der Online-Konfigurator gibt fundierte Hinweise auf die Möglichkeiten und Kosten von Smart ICT. In der Praxis sind ICT-Infrastrukturen jedoch oft komplex, und je nach Unternehmen sind unterschiedliche Bedürfnisse abzudecken. Die Swisscom-Experten helfen mit umfassender, unverbindlicher Beratung, die ideale Lösung zu finden – im Zentrum steht dabei eine ausführliche Analyse der Ist-Situation vor Ort.

Möchten auch Sie sich nicht mehr um Ihre IT kümmern? Gerne berät Sie Ihr Gebietsmanager im Kanton St.Gallen:

Oktay Sebebli
058 262 91 00
oktay.sebebli@swisscom.com

«Finanzierungen für KMU sind eine Teamarbeit»

Investitionen in Anlagen oder Gebäude, ein neuer Standort, eine Nachfolgeregelung: Rund um Unternehmen gibt es viele mögliche Gründe für einen Finanzierungsbedarf. Bei der acrevis Bank AG geniesst der Bereich der Geschäftskunden seit Jahrzehnten einen hohen Stellenwert. Auch hier setzt die Ostschweizer Regionalbank bewusst auf die persönliche Nähe.

René Lichtensteiger, Bereichsleiter Privat- und Geschäftskunden bei acrevis Bank AG.

Ein Drittel des Ausleihungsvolumens von acrevis, der Regionalbank mit acht Niederlassungen zwischen Bodensee und Zürichsee, geht an Unternehmen. Ein grosser Anteil, wie René Lichtensteiger, seit rund fünf Jahren Bereichsleiter Privat- und Geschäftskunden, feststellt. In der Zusammenarbeit mit KMU geht es um die ganze Palette von Bankdienstleistungen, Finanzierungen bilden aber den grössten Teil. «Wir finanzieren grundsätzlich Unternehmen in unserem Marktgebiet», so Lichtensteiger, «denn auch in diesem Bereich ist unsere Stärke die Nähe zum Kunden.» Beim Besuch vor Ort lernen die Berater von acrevis ein Unternehmen viel besser kennen als durch ein Papierdossier. Die Produkte sehen, das Geschäftsmodell verstehen, die Menschen hinter dem Unternehmen erleben: Nur so sei es möglich, eine massgeschneiderte Lösung zu finden. René Lichtensteiger dazu: «Eine Finanzierung ist eine Teamarbeit zwischen Kunde und Bank, deshalb wollen wir im gemeinsamen Gespräch die Ausgangslage und die Bedürfnisse einer Firma kennenlernen.»

Perlen in jeder Branche

Die Geschäftskunden von acrevis stammen aus allen möglichen Branchen, ein Branchenrating wird nicht durchgeführt. René Lichtensteiger weiss aus Erfahrung: «Auch in schwierigen Branchen gibt es Perlen.» Entscheidend für eine Finanzierung sei, dass ein Unternehmen gut aufgestellt sei und positive Zukunftsaussichten habe. Derzeit nützen viele Unternehmen die vorhandene Liquidität, um mit eigenen Mitteln zu investieren. Das dürfte sich früher oder später auch wieder ändern, «und deshalb wird der Geschäftskundenbereich für uns immer sehr wichtig bleiben.» Mit der gelebten Kreditpolitik hat acrevis überaus gute Erfahrungen gemacht: Die Analyse zeigt auf, ob eine Finanzierung innert nützlicher Frist zurückgeführt werden kann. Nebst der Beurteilung der Finanzzahlen gehört auch eine Einschätzung der Zukunftsaussichten dazu.

Wichtige Nachfolgeplanung

Ein Geschäftszweig, der laufend an Bedeutung gewinnt, ist die Nachfolgeregelung. Ob eine Firma verkauft, in der Familie weitergegeben oder durch eigene Mitarbeiter weitergeführt wird: Hier entsteht oft Finanzierungsbedarf. «Dabei geht es nicht um klassisches Fremdkapital, wir finanzieren einen Teil des Eigenkapitals.» Nebst der Berücksichtigung des erhöhten Risikos müssen auch steuerliche Aspekte in die Lösungsfindung miteinbezogen werden. Der Fokus bei solchen Finanzierungen liegt bei bestehenden Kunden beziehungsweise Unternehmen aus dem eigenen Marktgebiet.

Nicht selten entsteht aus einer funktionierenden Zusammenarbeit mehr: Ein zufriedener Geschäftskunde wird zum Privatkunden von acrevis oder umgekehrt. «Unser Wachstum beruht zu einem grossen Teil darauf, dass bestehende Partnerschaften ausgebaut oder wir an neue Kunden weiterempfohlen werden», stellt René Lichtensteiger fest. Der Schlüssel dazu liegt in der persönlichen Betreuung und der Tatsache, dass Bank und Unternehmen in derselben Region verwurzelt sind.

Aufstockung der Elektrofachschule läuft nach Plan

Die Aufstockung der Elektrofachule ist das aktuelle Grossprojekt des VESA Verband der Elektroinstallationsfirmen St.Gallen – Appenzell. So erstaunt es nicht, dass das Jahr 2017 geprägt war von den Planungs- und Umsetzungsarbeiten rund um dieses Projekt. Präsident Stephan Herzig informierte an der Generalversammlung über den aktuellen Stand des Baus.

Die Planungsarbeiten rund um den Aufstockungsbau und der Baubeginn waren das zentrale Thema beim VESA im letzten Jahr. Kurzerhand wurde unter der Leitung von Stephan Herzig eine Baukomission gegründet. Der Aufstockungsbau läuft paralell zum regulären Schulbetrieb. Das führt zu enormen Umstrukturierungen bei den überbetrieblichen Kursen. Sogar die Abschlussprüfungen müssen zusätzlich am Samstag durchgeführt werden, damit jeder Lernende seine Prüfungszeit zu Verfügung hat.

Nachdem die Jahresrechnung 2017 und das Budget 2018 diskussionslos genehmigt wurden, informierte der Vorstand über die Regionalmeisterschaften 2018. Christoph Bernhardsgrütter und Claude Huber arbeiten mit ihren Teams seit Wochen an der Planung. Die Regionalmeisterschaften werden alle acht Jahre vom VESA organisiert und finden erstmals an der OFFA statt. Die Teilnehmer erhalten knifflige Aufgaben welche innerhalb von 4 Tagen und insgesamt 24 Stunden gelöst werden müssen. Die Sieger der Ausscheidung nehmen an den SwissSkills im August in Bern teil.

Berufsbildung

Christian Egger, Präsident der Kurskommission informierte über den Stand der Berufsbildung. Mit insgesamt 918 Lernenden in den fünf Elektroberufen ist der Stand konstant geblieben. Mit Informationsveranstaltungen für Oberstufenschüler soll das Interesse an den Elektroberufen geweckt werden. Berufsbildungsobmann Norbert Geiger wies darauf hin, dass die Durchfallquote im Qualifikationsverfahren seit langem wieder einmal unter 10 Prozent lag.

Präsident Stephan Herzig hat die Fäden beim Aufstockungsbau der Elektrofachschule in der Hand.

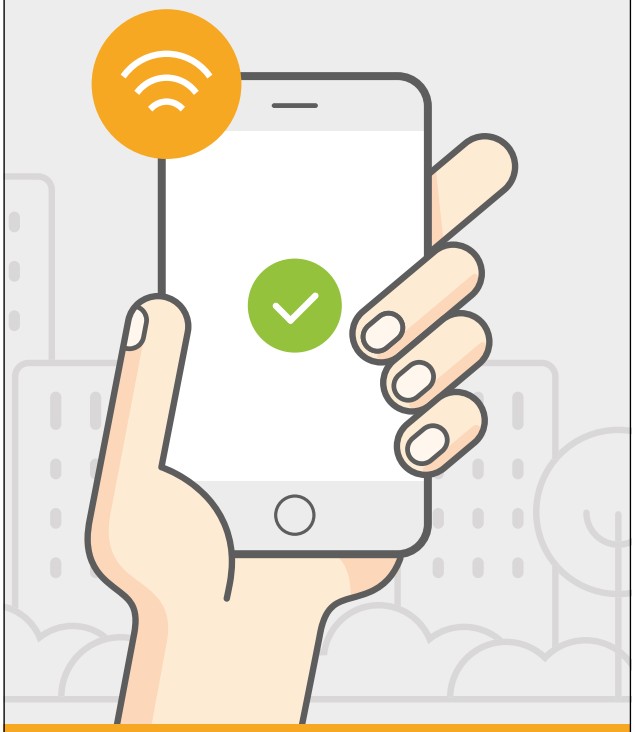
Zentralpräsident Michael Tschirky informiert über die neue Strategie des Schweizer Berufsverband VSEI.

Text: Simone Zuberbühler, Leiterin Kommunikation

Anzeige

Arbeitszeiten und Spesen mobil erfassen

Abacus KMU Forum – Service- und Vertragsmanagement
8.5.2018 im Swissôtel, Zürich
Anmeldung abacus.ch/forum



Beschleunigen Sie Ihre Arbeitsprozesse mit der Business-App AbaCliK und vermeiden Sie Mehrfacherfassungen dank der Synchronisation mit der Abacus Business Software:

- Präsenz- oder Arbeitszeiten
- Leistungen, Spesen, Quittungen
- Persönliche Daten, Ferientage oder Absenzen (ESS)

www.abaclik.ch

Jetzt kostenlos bei App Store oder Google Play herunterladen

ABACLIK
by Abacus

Ecknauer+Schoch ASW

Fehr Transport AG
Föhrenstrasse 1
9000 St.Gallen
www.fehrtransporte.ch

Tel. 071 277 33 44

fehr transporte

Kies-, Sand- und Betontransporte
Muldenservice › Kippertransporte
Belagstransporte › Kranarbeiten
Winterdienst › Spezialfahrzeuge

TREUHAND | EXPERTEN

UNSERE
ERFAHRENEN MITGLIEDER
SIND IHRE EXPERTEN
IN SACHEN ERFOLG.

TREUHAND | SUISSE
Schweizerischer Treuhänderverband

LIGA Autowasch Center – Die nächste Generation des Autowaschens

Seit Juli 2017 laufen die Bauarbeiten für die grösste und modernste Indoor-Waschanlage der Schweiz. Auf einer Fläche von 1400m² werden zukünftig Autos mit modernster Waschtechnik und vielseitigem Service von aussen wie innen auf Hochglanz gebracht. Das Autowaschen soll im neuen LIGA Autowasch Center zum Erlebnis werden. Umgesetzt wird das Projekt durch die LIGA Lindengut-Garage AG in Wil und wird im Juni 2018 in Betrieb genommen.

Mit einer Länge von 53.5 Metern und einer Breite von 26.8 Metern sind die Abmessungen des Autowasch Centers eindrücklich. Die Waschstrassenkomponenten sind nach Vorwäsche, Hauptwäsche, Klarspülen, Pflege und Trocknung angeordnet. Im Waschprozess werden 7 bis 9 Fahrzeuge gleichzeitig bedient, was ungefähr 80 Autos in der Stunde entspricht. In der Waschstrasse können Fahrzeuge bis zu einer Grösse eines Kleintransporters mit einer max. Höhe von 2,05 Meter gewaschen werden. Das LIGA Autowasch Center bietet vier auf die Kundenbedürfnisse abgestimmte Waschprogramme an. Als zusätzliche Option wird Nano+ angeboten. Mit der Zusatzoption Nano+ wird der Lack des Fahrzeugs auf Hochglanz gebracht und eine Versiegelung garantiert, dass der Lack gut geschützt ist.

Für eine Fahrzeugwäsche werden pro Fahrzeug ca. 70 Liter Wasser benötigt, wobei 80% des Wassers für den Waschprozess wiederverwendet werden kann. Ermöglicht wird dies durch eine ökologische Wasseraufbereitung, indem das gesamte Wasser durch ein Doppelfiltersystem und mehreren Wassertanks gereinigt bzw. recycelt wird.

Nach der Fahrzeugwäsche stehen 20 Staubsauger-Plätze mit Druckluft sowie vier automatische Fussmatten-Nassreiniger kostenlos zur Verfügung. Um der Fahrzeugreinigung noch den persönlichen Touch zu geben, kann an einem von zehn Automaten der Lieblingsduft-Spray gekauft werden.

Wer seinem Auto etwas mehr gönnen will, der kann auf die professionelle Aussen- und Innenreinigung zurückgreifen. Der Service lässt sich online (www.ligacenter.ch) oder telefonisch buchen, aber auch spontane Besuche sind möglich. Von der einfachen Aussen- und Innenreinigung des Fahrzeugs bis zur mehrstündigen Hochglanzpflege des Fahrzeuglacks mit Poliermaschine, ist alles möglich. Um die Wartezeit zu verkürzen steht eine durch die Firma Dallmayr betriebene Kaffeezone zur Verfügung.

Um von den attraktivsten Preisen profitieren zu können, ist eine Kundenkarte das richtige Zahlungsmittel. Inhaber einer Kundenkarte profitieren immer durchgehend von den günstigen Happy-Hour Preisen, Auflade-Bonus, Geburtstags-Gratiswäsche und dem kostenlosen Reinigungstuchwechsel. Das Sparpotential ist enorm, zum Beispiel wird das Summer Special Programm bis zu 27% günstiger und somit reduziert sich der Preis um CHF 6.40 auf CHF 17.60. Bezahlen kann man ausserdem mit den gängigen Zahlungsmitteln wie Bargeld, EC- und Kreditkarten.

Kontakt und weitere Informationen:

Bruno Jäger, VR-Präsident LIGA

Lindengut-Garage AG
Toggenburgerstrasse 146
9500 Wil SG
Tel. 071 929 31 31
bruno.jaeger@liga.ch

Von Hartnäckigkeit und Leidenschaft

Rund 250 Mitglieder und Gäste fanden sich am 17. März 2018 zur 39. Generalversammlung der ASTAG Sektion Ostschweiz und Fürstentum Liechtenstein in der Flumserei in Flums ein. Zentrale Themen waren die Digitalisierung sowie langwierige Politwege.

01

02

03

Als St.Galler FDP-Kantonsrat Dr. Walter Locher in seiner Funktion als Präsident der IG Engpassbeseitigung den zeitlichen Ablauf der verschiedenen, darin untergebrachten Massnahmen präsentierte, wurde einmal mehr klar: Es braucht bei Infrastrukturprojekten Zeit – viel Zeit. Die IG setzt sich für den Bau der dritten Röhre bei der Stadtautobahn St.Gallen samt Teilspange – im Sinne eines leistungsfähigen Verkehrsnetzes in der Region Ostschweiz – ein. Doch bis deren Ziele erreicht sind, vergehen im besten Fall noch knapp 20 Jahre. Im schlechtesten Fall noch sehr viel mehr – oder aber die Umsetzung scheitert im demokratischen Prozess. Die dritte Röhre, welche alleine mit Kosten von rund 570 Millionen budgetiert ist, könnte bei einem Baustart im 2031 rund sechs Jahre später eröffnet werden. Ein ähnlicher Terminplan wird beim «Anschluss Güterbahnhof» sowie der «Teilspange Liebegg» angestrebt. «Das tönt nach ordentlich Zeit», sagte Locher in seinem kurzen Referat an der Generalversammlung. «Aber glauben Sie mir, wenn wir nicht heute mit vollem Einsatz dranbleiben und alle notwendigen Hebel in Bewegung setzen, dann ist das gesteckte Ziel nicht realistisch. Dabei sei die Notwendigkeit nicht von der Hand zu weisen. Die Autobahn A1 sei während der Stosszeiten im Raum St.Gallen permanent überlastet und damit auch die Sicherheit der Verkehrsteilnehmer gefährdet.

Überdurchschnittliche Investitionsvolumen

Auch der St.Galler FDP-Regierungsrat Marc Mächler unterstrich in seinen Ausführungen die Notwendigkeit, Hartnäckigkeit zu zeigen, um gehört zu werden und Bewegung zu erreichen. Nur so habe man erreichen können, dass der Bund für die Agglomerationsprogramm im Kanton 180 Millionen gesprochen habe – davon rund 77 Millionen für den motorisierten Individualverkehr (MIV). Und dies entspricht gemäss Mächler 25 Prozent der gesamten Bundesgelder, welche für den MIV freigegeben wurden. «Der Kanton St.Gallen investiert entsprechend überdurchschnittlich viel in Strassenbauprojekte», so der Regierungsrat. Rund 25 Millionen sind für den «Autobahnanschluss Plus» in Rorschach budgetiert. Weitere Generationenprojekte sind unter anderem die Umfahrung Wattwil, der Autobahnanschluss Wil-West sowie die Verkehrsentlastung von Rapperswil-Jona.

05

04

Weiter gilt es aus Ostschweizer Sicht übergeordnet zu erwähnen, dass mit der im Kanton Thurgau geplanten und im Netzbeschluss des Bundes (NEB) integrierten Bodensee-Thurtalstrasse (BTS) ein weiteres, über die Region hinaus bedeutendes Strassenbauprojekt in der Pipeline ist.

Grundsatzentscheid

«Es ist erfreulich, dass im Bereich Strasseninfrastruktur vom Bund endlich ein Ausbau vorangetrieben wird», zeigte sich denn auch ASTAG-Sektions-Präsident Martin Lörtscher über die allgemeine Stossrichtung der Politik erfreut. «Dass im Februar 2017 rund 62 Prozent der Stimmbürgerinnen und Stimmbürger dem NAF zugestimmt haben, war für unsere Branche ein wichtiges Zeichen. Damit kann der Netzbeschluss umgesetzt und die Finanzierung der Nationalstrassen auf nachhaltige Beine gestellt werden.»

Kostendruck bei kleinen Margen

Reto Jaussi, Direktor der ASTAG Schweiz, ging in seinem kurzen Referat ebenfalls auf die langen Politprozesse ein. «Diese bereiten mir Sorgen, gerade wenn man die Entwicklungen auf der Strasse mit den Staustunden betrachtet.» Die gesamte Branche werde in den nächsten Jahren vor grosse Herausforderungen gestellt, um einen guten Job zu gewährleisten. «Das ist nur mit Leidenschaft möglich und diese spüre ich tagtäglich.» Positiv zu vermerken sei, dass es nach einem anspruchsvollen Jahr 2017 konjunkturell wieder etwas anziehe. «Der Franken-Schock ist mehr oder weniger überwunden, die Auftragslage ist gut. Dennoch bleibt aber der Kostendruck bei kleinen Margen enorm», unterstrich Jaussi.

Enderli neu Ehrenmitglied

Neben den üblichen Traktanden erfolgten im Rahmen der GV gleich mehrere Verabschiedungen. So traten Bruno Jäger als Mitglied der Kommission Technik der ASTAG, Beda Steiner als Vertreter der Lehrbetriebe in der Fachkommission Strassentransportfachmann STV, Rita Zeller Verantwortliche für die Buchführung und Emil Müller als Revisor zurück. Als Ersatz für Müller wurde Peter Britt einstimmig gewählt. Auch Hanspeter Enderli wurde nach über 20 Jahren Vorstandstätigkeit und Berufsbildungsobmann verabschiedet. Enderli wurde als Dank für den langjährigen Einsatz – gerade auch im Bezug auf die Nachwuchsförderung – zum Ehrenmitglied ernannt.

Text: Marcel Baumgartner
Bilder: Gian Kaufmann

01 250 Mitglieder und Gäste fanden sich in der Flumserei in Flums ein. **02** Die ASTAG GV ist ein beliebter Treffpunkt der Branche. **03** Meilenstein in der Sozialpartnerschaft seit über 10 Jahren Verband Les Routiers Suisse (LRS) und ASTAG. **04** Christoph Gull, Gemeindepräsident von Flums, begrüsste die ASTAG-Mitglieder in seiner Gemeinde. **05** FDP-Kantonsrat Walter Locher sprach in seiner Funktion als Präsident der IG Engpassbeseitigung.

Arenenberg **Thurgau**

ZU GAST BEIM KAISER

Gastlichkeit am Arenenberg hat Tradition. Bereits zu Napoleons Zeiten wurden Gäste fürstlich beherbergt und verköstigt. Heute ist der Kraftort, hoch über dem Untersee gelegen, beliebt für Seminare, Events und Ausflüge. Erkundigen Sie sich nach den vorteilhaften Seminarpauschalen mit vielen Inklusivleistungen zum Vorteilspreis.

Weine und Spezialitäten im Webshop: www.arenenberg.ch

Publireportage

Zu Gast beim Kaiser

Eine Landschaft wie ein Kunstwerk bietet sich dem Besucher, wenn er auf den geschichtsträchtigen Arenenberg kommt. Am 9. Mai 1906 schenkte Kaiserin Eugenie – Gattin von Napoleon III, letzter Kaiser von Frankreich – das gesamte Besitztum dem Kanton Thurgau.

Der Arenenberg betört mit seiner majestätischen Lage über dem Untersee und bietet einen faszinierenden Einblick in die Historie. Ein Grossteil des Napoleonmuseums ist im Palais untergebracht, in dessen Repräsentationsräumen schon die kaiserliche Familie ihre Gäste empfing. Heute übernachten die Gäste in neuen Hotelzimmern im historischen Haupthaus. Dank moderner Infrastruktur ist der Arenenberg gut geeignet zur Durchführung von Anlässen aller Art. Als Rahmenprogramm anerbieten sich eine Degustation im historischen Weinkeller, Kulinarik-Kurse oder geführte Rundgänge im Museum oder in der weitläufigen Anlage. Die Nutzgärten und der Gutshof sind ein wichtiger Lieferant für die Gastronomie, welche auf regionale Gerichte spezialisiert ist. In den Rebbergen rings ums Schloss reifen die Trauben, aus denen im Keller gehaltvolle Weine gekeltert werden.

Arenenberg
Museum | Hotel | Gastronomie

CH-8268 Salenstein

Info Museum
+41 (0)58 345 74 10
Info Hotellerie
+41 (0)58 345 80 00
www.arenenberg.ch

Kultur und Genuss
- 40 Hotelzimmer im Hauptgebäude des Schlossguts
- Grosser Festsaal für 150 Personen
- Seminarpauschalen mit attraktivem Rahmenprogramm
- Napoleonmuseum mit integriertem Cinema
- Grosszügige Schlossanlage mit vielen Attraktionen
- Direktverkauf von Spezialitäten
- Thematische Führungen
- Rebwanderweg durch den «kaiserlichen Rebberg»
- Weindegustationen und Rebbauseminar
- Gourmet-Workshops und -Kurse
- Bistro Louis Napoleon mit Slow Food

«KMU: Erfolgreicher und schneller bezahlt dank Business Software»

Jeremias Meier, Geschäftsführer von bexio, erklärt, weshalb eine Business Software Unternehmen erfolgreicher machen kann.

bexio
besser im business

Warum lohnt sich der Einsatz einer Business Software?
In vielen Büros sieht es heute noch chaotisch aus. Die Administration ist ineffizient und mit steigendem Wachstum wird die Bürorbeit zunehmend unübersichtlicher. Gerade die Administration und Buchhaltung stellen für KMU häufig eine Herausforderung dar.

Oft fehlen Kleinunternehmen das notwendige kaufmännische Know-how oder die Zeit; der Überblick über das Business und vor allem über die Finanzen ist nicht immer gegeben.

Wie macht Business Software erfolgreicher?
Grundsätzlich soll Business Software Kleinunternehmer in ihrer Administration unterstützen und ein effizientes Werkzeug sein. Kontaktverwaltung, Buchhaltung, Auftrags- und Rechnungswesen: Für viele KMU eine zeitaufwendige, ineffiziente und meistens mühsame Aufgabe. Insbesondere die Buchhaltung sorgt oft für Unsicherheit.

Genau da kommt eine Business Software ins Spiel. Mit bexio führen Unternehmer die Buchhaltung vollständig online und grösstenteils automatisiert. Die Fehleranfälligkeit reduziert sich: Rechnungen werden automatisch verbucht, die MWST-Abrechnung wird gemäss der gesetzlichen Vorschriften erledigt. Mit der Verknüpfung von E-Banking und Buchhaltung revolutionierten wir vor einigen Jahren die Buchhaltung. Über die Schnittstelle gleichen unsere Kunden Banktransaktionen automatisch mit offenen Rechnungen in der Software ab. Auch Zahlungsaufträge übermitteln sie direkt. Aktuell bieten wir Schnittstellen zu den fünf grössten Schweizer Banken. Unsere Kunden bestätigen uns: 67 Prozent sind erfolgreicher, seit sie mit bexio arbeiten.

Jeremias Meier, Geschäftsführer und Mitgründer von bexio.

bexio ist eine Software in der Cloud - welchen Unterschied macht das aus?
Dank cloudbasierter Software sind unsere Kunden vollständig unabhängig. Sie können jederzeit und überall arbeiten, haben die volle Flexibilität bei der Wahl ihres Endgerätes und Betriebssystems. bexio ist sofort einsatzbereit, ohne hohe Anschaffungs- oder IT-Wartungskosten. Wir übernehmen mühsame und oft kostspielige Updates und Backups. Und das kostenlos. Darüber hinaus ist bexio mehr als nur eine Software. bexio verbindet Kleinunternehmen mit ihren wichtigsten Partnern. So ermöglichen wir eine einfachere Zusammenarbeit mit dem Treuhänder, der Bank, Kunden und Lieferanten.

www.bexio.com/wirtschaft

Vertrauen Sie besser auf Treuhänder mit Gütesiegel

Mitglied TREUHAND | SUISSE das Gütesiegel für qualifizierte KMU-Experten

Wenn Sie Wert auf Treuhandkompetenz legen, dann sollten Sie auf die Initialen **TREUHAND | SUISSE** achten. Im Schweizerischen Treuhänderverband sind Treuhänderinnen und Treuhänder zusammengeschlossen, die über eine höhere Ausbildung und einen einwandfreien Leumund verfügen und die jährliche Weiterbildung nachweisen.

TREUHAND | SUISSE Mitglieder sind fachlich qualifizierte, versierte und unternehmerisch denkende Generalisten - die KMU-Experten in der Schweiz.

Als anerkannte Fachleute vertreten sie die KMU-Interessen gegenüber Verwaltung und Behörden auf Augenhöhe, kompetent und glaubwürdig. **TREUHAND | SUISSE** vertritt 2000 Treuhandfirmen in der Schweiz. Die im Verband organisierten Unternehmen beschäftigen über 10 000 Mitarbeitende.

TREUHAND | SUISSE bildet jährlich mehr als 2300 Personen aus. Im Interesse seiner Unternehmen versteht sich **TREUHAND | SUISSE** als staatstragende Kraft und als Vertreter der freien Berufe. Der Verband setzt sich für

optimale wirtschaftliche Rahmenbedingungen sowie für ein unternehmerfreundliches Umfeld ein.

Die Mitglieder von **TREUHAND | SUISSE** betreuen mehr als 350 000 KMU und Klienten in der ganzen Schweiz. Mitgliederverzeichnis unter www.treuhandsuisse.ch

TREUHAND | SUISSE
die Nummer 1 der Schweizer KMU-Berater

Ihr offizieller VW Nutzfahrzeuge Händler für die Region St. Gallen

- Kurzfristige Terminvereinbarung für Service- und Reparaturarbeiten
- Ein Ansprechpartner für alle markenunabhängigen Werkstattarbeiten
- Spezialisiert für den Unterhalt von Aufbauten
- Hohe Werkstatt-Flexibilität durch 6-Tage Woche
- Kundenspezifische Fahrzeug-Lösungen
- Kompetente VW Nutzfahrzeug-Ansprechpartner
- Grosser Neu-, Vorführ- und Gebrauchtwagenpark
- Flexible Finanzierungen sowie Wartungs- und Reparaturlösungen

Nutzfahrzeuge

SCANIA

Scania Schweiz AG
Ikarusstrasse 6, 9015 St. Gallen
Tel. 071 313 90 00

vw-truck.ch

Automatisch gut verpflegt – mit der Leomat AG

Cappuccino, Kaffee oder «Heisse Schoggi» - Automaten der neusten Generation, gepaart mit hochwertigen Produkten, können weit mehr als Getränke zubereiten.

Die Leomat AG begleitet ihre Kunden rund um die Uhr im Bereich der automatischen Verpflegung. Als einer der führenden Dienstleister setzt das innovative Ostschweizer KMU seine Prioritäten auf schnellen Service, optimale Kundenbetreuung und fachkundige Beratung vor Ort. Die innovativen Schweizer Getränke- und Verpflegungsautomaten der Leomat AG zeichnen sich durch modernste Zahlungssysteme und Multimedia-Interface aus. Dank ständiger Weiterentwicklungen bieten die Automaten des Tübacher Familienunternehmens höchste Funktionalität verbunden mit einfachster Bedienung. Die Leomat AG setzt als Schweizer Unternehmung auf selbstentwickelte Schweizer Automaten. Wenn immer möglich werden Schweizer Lieferanten und Schweizer Produkte berücksichtigt. Damit leistet das Unternehmen einen wichtigen Beitrag zum Werkplatz Schweiz.

Simpel und informativ

Die bargeldlose Zahlung per Smartphone – zum Beispiel mit der beliebten TWINT-App oder Apple Pay – ist praktisch und gehört auch bei der Leomat AG selbstverständlich dazu. Für die Nutzer entfällt dabei die Suche nach dem passenden Kleingeld, einfach die App-Starten und direkt mit dem Handy zahlen. Da bietet es sich an, auch den Mitarbeiter nebenan gleich einzuladen. Wenn die Wahl getroffen ist, folgt der nächste Pluspunkt: Statt ungeduldig auf den sich füllenden Becher zu starren, nutzt der Kunde das komfortable Info-Display.

Der Getränke-Automat ist heute ein Multimedia-Center und kann optimal als Mittel für die interne Kommunikation und das «Schwarze Brett» genutzt werden.

Für mehr Zufriedenheit im Betrieb

Die Getränke- und Verpflegungsautomaten der Leomat AG lassen also in Bezug auf Qualität und Nachhaltigkeit nichts zu wünschen übrig. Auch der Wert des Automaten als Treffpunkt darf nicht unterschätzt werden. Denn zufriedene, gut informierte und gut verpflegte Mitarbeitende arbeiten motivierter und leisten mehr.

AGROLA ST. GALLEN

Ihr regionaler Partner für Energie

Brenn- und Treibstoffe

Die Versorgung unserer Heizölkundschaft erfolgt vorwiegend aus den eigenen Lagern in St. Gallen und Sennwald. Die regional aufgebaute Infrastruktur reduziert die Anfahrtswege zu den Kunden und ermöglicht auch bei Notfällen eine rasche Bedienung.

Ihr Partner im Bereich Tankrevision

Gemäss Gewässerschutz-Gesetz und den Gebäudeversicherungen müssen Tankanlagen alle 10 Jahre durch eine Fachfirma kontrolliert und gewartet werden. In den meisten Kantonen erfolgen Aufforderungen dazu. Im Sinne der Betriebssicherheit empfiehlt AGROLA die Tankreinigung weiterhin turnusgemäss auszuführen. Gerne beraten wir Sie individuell.

Ihr AGROLA-Verkaufsteam hilft Ihnen gerne kompetent und zuverlässig bei Ihrem Einkauf von Heizöl/Holz-Pellets/Dieselöl/Benzin/Schmiermittel, aber auch bei Fragen rund um den Bau und Unterhalt von Tankanlagen. Gerne erstellen wir für Sie eine persönliche Offerte, welche auf Ihre individuellen Bedürfnisse zugeschnitten ist.

Online-Einkaufen rund um die Uhr unter **www.agrolasg.ch**
LV-St.Gallen, Neumarkt 3, 9001 St. Gallen, Tel. 071 226 78 78, info@agrolasg.ch

Innenstadtgeschäfte vor grossen Herausforderungen

Der stationäre Handel steht vor einem grossen Umbruch: Der Onlinehandel verzeichnet auch im 2017 hohes Wachstum. Die St.Galler Innenstadtgeschäfte sind immer mehr gefordert innovative Ideen zu finden, damit die Kunden in den Laden finden.

Präsident,
Ralph Bleuer.

zahlreiche folgten Mitglieder und Gäste der Einladung von Pro City.

Dass dies immer schwieriger wird, bestätigte Ralph Bleuer, Präsident von Pro City St.Gallen an der Mitgliederversammlung im historischen Saal des Bahnhofgebäudes St.Gallen. In seinem Jahresbericht erwähnt er, dass das Onlinegeschäft nach wie vor ein grosses Wachstum erzielt. Die Millionenumsätze im Onlinehandel verändern den Markt

Forum Innenstadt

Wie die Stadt St.Gallen in Zukunft belebt werden kann und somit attraktiver Wirtschafts- und Lebensraum bleibt, ist das grosse Thema des Forums Innenstadt. Gemeinsam mit der Standortförderung der Stadt St.Gallen und verschiedenen Wirtschaftsverbänden wurden Themenschwerpunkte erarbeitet. Die Projektleiter kümmern sich nun in fokussierten Kleingruppen darum konkrete Lösungsansätze zu erarbeiten. Mit verschiedenen Aktivitäten und Anlässen will Pro City St.Gallen Kundinnen und Kunden in die Innenstadt locken. Eine Arbeitsgruppe soll mit Unterstützung durch Fachleute entsprechende Massnahmen zur Belebung der Innenstadt erarbeiten.

Vorstandsmitglieder einstimmig gewählt

Der gesamte Vorstand stellte sich für eine weitere Amtsperiode zur Verfügung. Ralph Bleuer (Präsident), Eveline Frischknecht (Vize-Präsidentin), Bruno Bischof, René Rechsteiner, Franco Mastropietro, Guido Schildknecht, Rebecca Peters und Martin Schnyder wurden einstimmig bestätigt.

Text und Bilder: Simone Zuberbühler, Leiterin Kommunikation

Digitaler Wandel – virtuelle Welt

Ingenieurstudium in Buchs, St. Gallen und Chur

Durch die Digitalisierung und Vernetzung von autonomen und automatisierten Maschinen, Robotern, Systemen und Ressourcen werden sich ungeahnte Möglichkeiten in Beruf und Freizeit eröffnen. Das „Internet of Things IoT“ ist bereits Realität.

Die NTB Interstaatliche Hochschule für Technik Buchs bietet mit ihrem interdisziplinären Studienmodel « Bachelor of Science FHO in Systemtechnik » und ihrer Forschungs- und Entwicklungstätigkeit die Voraussetzungen, um beruflich für die digitale Zukunft gerüstet zu sein, mehr noch, sie mit zu gestalten. Absolventen und Absolventinnen des NTB-Ingenieurstudiums sind auch optimal darauf vorbereitet, komplexe Systeme und Prozesse zu beherrschen.

Massgeschneidertes Studium

Flexibilität wird im Systemtechnik-Studium gross geschrieben, angehende Ingenieure und Ingenieurinnen können in Vollzeit oder berufsbegleitend studieren. Nachdem sie im **NTB Campus Buchs,** im **NTB Studienzentrum St. Gallen** oder am Standort Chur (**Kooperationspartner HTW Chur**) erste Ingenieurgrundlagen erworben haben, spezialisieren sie sich in einer der folgenden Systemtechnik-Studienrichtungen. Sie werden so zu Spezialisten mit Generalisten-Wissen:

– Maschinenbau
– Photonik
– Mikrotechnik
– Ingenieurinformatik
– Elektronik und Regelungstechnik
– Informations- und Kommunikationssysteme IKS

Unterricht und Projektarbeiten finden an der NTB in modern ausgestatteten Labors statt.

Masterstudiengänge

Die Interstaatliche Hochschule für Technik Buchs ist Mitglied der **FHO Fachhochschule Ostschweiz** und bildet seit bald 50 Jahren allseits nachgefragte Fachkräfte für die Wirtschaft und Forschung aus.

Neben dem Bachelorstudium Systemtechnik bietet die NTB ebenso moderne und anwendungsorientierte **Masterstudiengänge (Engineering, Mechatronik und Energie)** für Ingenieure an.

www.ntb.ch/master

TECH DEINE ZUKUNFT

JETZT ANMELDEN
www.ntb.ch

INGENIEURSTUDIUM
Bachelor & Master

NTB
Interstaatliche Hochschule für Technik Buchs

FHO Fachhochschule Ostschweiz

«Kompakt»

– Anforderungsprofile für die richtige Berufswahl –

Viele Jugendliche tun sich schwer, den für sie geeigneten Beruf zu finden. Je nach Branche steigen bis zu 30 Prozent der Jugendlichen aus einem Lehrvertrag aus und wechseln in eine andere Lehre oder einen anderen Betrieb. In einem von sgv und EDK getragenen Projekt ist nun eine neue Orientierungshilfe entwickelt worden. Die Anforderungsprofile zeigen, wie wichtig bestimmte schulische Kenntnisse aus Sicht der Berufswelt sind, wenn jemand eine Lehre in einem bestimmten Beruf aufnehmen möchte. Die Anforderungsprofile helfen Jugendlichen, Eltern, der Schule und den Berufsberatenden, die angehenden Lernenden und die für sie richtigen Berufe zusammen zu bringen.

– Gewerbeverein Flawil mit neuem Präsident –

George Floros ist an der an der Hauptversammlung des Gewerbevereins Flawil zum neuen Präsidenten gewählt worden. Der KGV gratuliert zur Wahl und freut sich auf die Zusammenarbeit.

– Steuervorlage 17: Der Bundesrat benachteiligt KMU –

Die Steuervorlage 17 (SV17) ist immer noch nicht ausgewogen. Die Erhöhung der Teilbesteuerung von Dividenden auf Bundes- und Kantonsebene auf mindestens 70 Prozent sowie die Erhöhung der Familienzulagen sind die alleinigen Massnahmen der Gegenfinanzierung der neuen Unternehmenssteuerreform. Beide benachteiligen insbesondere die KMU und die Mittelschicht. Die SV17 zwingt die Kantone sich den auf Bundesebene getroffenen Entscheidungen zu beugen und missachtet ihre finanzielle und steuerliche Autonomie.

– Tipps Höhere Berufsbildung –

Das Schweizerische Institut für Unternehmerschulung SIU lädt am 14. Juni Verantwortliche der Höheren Berufsbildung zu einem Erfahrrungsaustausch nach Zürich ein. Im Zentrum der Veranstaltung steht das Thema «Durchführung eidgenössische Prüfungen – Stolpersteine und Praxistipps». Nach dem Inputreferat von Erich Schwaninger, Leiter Bildung beim Verband Schweizerischer Elektro-Installationsfirmen VSEI, können die Teilnehmenden ihre eigenen Erfahrungen und Meinungen einbringen. Weitere Informationen: www.siu.ch. Es ist eine Anmeldung erforderlich

Anzeige

«BusPro würde ich nie mehr hergeben.»

Judith Freudiger, Emmentaler Backwaren Freudiger AG
Produktion und Vertrieb von Premium Backwaren und Schokoladeprodukten

Adress- und Kontaktverwaltung • Dokumentenablage • Fibu • Lohn • Einkauf
Lager • Auftrag • Rechnung • Debitoren • Kreditoren • Onlineshop • App

Gratis-Fibu & Infos: www.buspro.ch

Genial einfach – einfach genial!

BusPro
Das Business-Programm

«Kompakt»

– Ehepaar- und Familienbesteuerung: Der Bundesrat setzt sein Modell durch –

Obwohl die Mehrheit der Teilnehmer an der letzten Vernehmlassung zum Thema Besteuerung von Paaren und Familien im Jahr 2012 das Modell «Mehrfachtarif mit alternativer Steuerberechnung“ ablehnte, setzt der Bundesrat dieses Modell in seiner Botschaft fort und ignoriert moderne Besteuerungsmodelle wie die Individualbesteuerung oder den Familienquotienten. Die Eidgenössischen Räte sollten sich nicht auf die Diskussion dieses Modells beschränken, sondern die Debatte zu moderneren und einfacheren Formen der Besteuerung wieder aufnehmen.

– Arbeitslosenquote stets unter Durchschnitt –

Die Arbeitslosenquote im Kanton St.Gallen lag in den letzten Jahren stets unter dem gesamtschweizerischen Durchschnitt. Im Mittel des Jahres 2017 weisen der Kanton Luzern sowie einige ost- und innerschweizerische Kantone einen tieferen Wert auf. Dies entspricht im Wesentlichen den Verhältnissen des Vorjahrs. Der Kanton Thurgau wies in den letzten Jahren immer ähnliche Werte auf wie der Kanton St.Gallen. Mit Abstand die höchsten Arbeitslosenquoten haben die Kantone Neuenburg (5,6%) und Genf (5,3%). Dies war bereits im 2016 der Fall.

Wichtige Daten

Verbandsanlässe

25.04.2018	Präsidentenkonferenz KGV, Wattwil
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

24.04.2018	MV KSKB, St.Gallen
24.04.2018	MV IGKG, St.Gallen
02.05.2018	DV KGV, Goldach
14.05.2018	GV GSG, St.Gallen
14.05.2018	DV Gruppe Handel des KGV
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

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

Erscheinungsdaten

Nr. 5/2018	22. Mai 2018
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: 11. Mai 2018
Geht gratis an die Mitglieder des Kantonalen Gewerbeverbandes St.Gallen (KGV).

3. US

1/1-Seite Ostschweiz Druck
Inserat wird direkt von der Druckerei platziert.

MINERGIE®

KLAR – wir produzieren auch Kunststoff-Fenster! Übrigens in der Schweiz.

Hälg & CO St. Gallen

KLARER FENSTER

alles klar.

Klarer Fenster AG, Gröblistr. 14, 9014 St. Gallen
T 071 272 10 10, klarer@klarer.ch
www.klarer.ch

- Energiesparende **3-fach Verglasung**
- Nach höchsten **Qualitätsnormen** produziert
- greenline – ökologisches **Recycling**