



09 Lokal gekauft – perfekt beraten: Die Kampagne der Gruppe Handel des KGV

10 40. Generalversammlung der ASTAG Sektion Ostschweiz und Fürstentum Liechtenstein

17 Neuer Präsident an Mitgliederversammlung VESA



 Stuben am Arlberg



AN DIE SPITZE KOMMEN SIE MIT DENEN, DIE SICH DA AUSKENNEN.

WER VIEL VORHAT, KOMMT ZU UNS.

Als starker Partner für Firmenkunden und KMUs bieten wir Ihnen ein komplettes Dienstleistungsangebot mit länderübergreifendem Know-how und bedeutenden Vorteilen. Kontaktieren Sie uns, wir freuen uns auf Sie!

Hypo Vorarlberg Bank AG, Bregenz, Zweigniederlassung St. Gallen, Bankgasse 1
T 071 228 85 00, www.hypobank.ch



Felix Keller
Betriebsökonom FH
Geschäftsführer

Das Wahlkarussell beginnt sich zu drehen!

Liebe Gewerblerinnen und Gewerbler

Die Stände- und Nationalratswahlen stehen bevor. Die Nominierungen der Parteien haben stattgefunden und der Kantonale Gewerbeverband St.Gallen (KGV) wird die Kandidaten aus unseren Reihen an der Delegiertenversammlung am 1. Mai 2019 vorstellen. Wir sind überzeugt, dass die Kandidierenden für die Anliegen des Gewerbes eintreten. Das ist zentral, denn Vertreter aus der Wirtschaft sind gefragt.

Was früher zum guten Ton gehörte, ist heute eine Seltenheit: politisches Engagement der Wirtschaftskapitäne. Vor 60 Jahren hatte noch ein Viertel der eidgenössischen Parlamentarier ein Mandat bei einem der 110 wichtigsten inländischen Unternehmen oder der potentesten Wirtschaftsverbände inne – 2015 ist diese Zahl auf 11,3 Prozent zusammengeschrumpft. Das hat eine Auswertung der Universität Lausanne ergeben. Der klassische Karriere-Dreiklang – Wirtschaft, Politik und Militär – gehört weitgehend der Vergangenheit an. Dafür gibt es mehrere Gründe: So ist erstens die Arbeitsbelastung sowohl in den Betrieben wie auch im Bundesparlament grösser geworden, Spitzenpositionen in beiden Bereichen lassen sich dadurch schlechter kombinieren. Zweitens wird die Wirtschaftselite immer internationaler. Drittens gibt es unter den Frauen, die seit 1971 in die beiden Parlamentskammern eingezogen sind, kaum Unternehmerinnen. Generell ist der Anteil der Parlamentarier, die weiterhin mit beiden Beinen im Berufsleben stehen, in den letzten Jahrzehnten stark gesunken. Laut einer im Mai 2018 veröffentlichten Studie beträgt das Arbeitspensum von Nationalräten für ihr Mandat 87 Prozent. Das Milizparlament gerät unter Druck.

Es gibt viele wirtschaftsfreundliche Politiker, aber zu wenig echte Unternehmer. Unternehmer müssen am Ende des Monats die Löhne ihrer Leute zahlen, sie stehen jeden Tag unter Druck, spüren die soziale Verantwortung. Solche Politiker wissen, dass man jeden Franken, den man ausgibt, zuerst verdienen muss.

Nun gut: Die Fakten liegen auf dem Tisch. Die Stimme des Gewerbes muss vertreten werden. Übernehmen nicht wir, entscheiden andere für uns. Der Einsatz von Gewerblerinnen und Gewerblern ist gefragt: Es muss ja nicht im ersten Schritt gleich nach Bern gehen. Jede und jeder sollte sich mindestens für eine Legislatur in einer Schulbehörde, im Gemeinderat, im Kantonsrat oder in anderen Funktionen beteiligen. So erreichen wir eine breite Basis. Denn es gilt: Nach den Wahlen ist vor den Wahlen. So finden im Herbst die Stände- und Nationalratswahlen statt und gleich im März 2020 die Wahlen für den Regierungs- und Kantonsrat des Kantons St.Gallen. Auch hier braucht es umsichtige Kandidatinnen und Kandidaten aus unseren Reihen.

Für mehr St.Gallen in Bern: Unterstützen Sie die Kandidaten des Kantonalen Gewerbeverbandes St.Gallen (KGV). Damit in Bern die nötigen Impulse für unseren Kanton erfolgen.

Freundliche Grüsse

Felix Keller

Finanz- und Rechnungswesen

Steuerberatungen

Unternehmensberatungen

Nachfolgelösungen



Lenz & Dudli
TREUHANDGESELLSCHAFT AG

St.Gallerstrasse 99 | CH-9200 Gossau | Telefon 071 388 81 50 | www.lenz-dudli.com | Mitglied von **EXPERTSUISSE**

MS SÄNTIS

— Die Yacht für einen Tag —

Unvergessliche Momente erleben bei besonderen Events wie Familienanlässen, Firmenfeiern oder Ihrer ganz speziellen Hochzeit mit Trauung durch den Kapitän



**JEDEN
SONNTAG
BRUNCH**



bodenseeschiffe.ch · +41 71 466 78 88 · info@sbsag.ch



ALLES UNTER DACH UND FACH.
DIE NISSAN NUTZFAHRZEUGE.



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

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



NISSAN NT400
AB FR. 24 150.-¹

NISSAN NV400
AB FR. 21 690.-¹

NISSAN e-NV200
AB FR. 34 150.-¹

NISSAN NV200
AB FR. 13 890.-¹



NISSAN NV300
AB FR. 19 390.-¹

NISSAN NAVARA
AB FR. 19 390.-¹

¹Das Angebot richtet sich nur an Gewerbetreibende, zzgl. MwSt. Gültig bis 31.03.2019 oder bis auf Widerruf. ²5 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 kostenfreie 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.

Ja zur STAF bringt deutliche Fortschritte in zwei zentralen Dossiers

Die Schweiz steht seit Jahren vor grossen Herausforderungen im Bereich der Firmenbesteuerung und der AHV. Die AHV-Steuervorlage bringt die Schweiz endlich einen Schritt weiter. Sie leitet die Lösung des drängenden Problems der Firmenbesteuerung ein. Die AHV-Steuervorlage schafft die notwendigen steuerlichen Anpassungen, damit die Schweiz auch in Zukunft unter den Unternehmensstandorten zu den Besten gehört. Zudem leistet die AHV-Steuervorlage einen Beitrag an die nötige Stabilisierung der AHV. Dies liegt im Interesse einer sicheren Altersversorgung. Die Vorlage bringt die Schweiz weiter. Dafür ist das Gewerbe bereit, im Interesse der Schweiz ihren Beitrag zu leisten.

Am 19. Mai 2019 kommt es zur Volksabstimmung über die Steuer-AHV-Vorlage (STAF). Eine Neuregelung der Unternehmensbesteuerung ist dringend notwendig, weil gewisse Steuerprivilegien international nicht mehr akzeptiert werden. Passt die Schweiz ihre Steuergesetzgebung nicht bis im Frühling 2019 an, wird sie mit grosser Wahrscheinlichkeit auf eine «schwarze Liste» der OECD oder der EU gesetzt. Das brächte für Unternehmen schwerwiegende Belastungen wie z.B. Doppelbesteuerungen. Gleichzeitig vergrössert sich die Finanzierungslücke der AHV aufgrund der demografischen Entwicklung ungehindert weiter. Die Verknüpfung zweier unabhängiger Themen ist zwar unschön, der vorliegende AHV-/Steuerkompromiss ist aber für beide Problembereiche eine praktikable, politisch tragfähige Lösung – Kurz: ein notwendiger und ausgewogener Kompromiss.

Die Unternehmen erhalten damit einen sicheren, international akzeptierten und attraktiven Steuerrahmen. KMUs und Grossunternehmen werden gleichbehandelt. Die für den Standort Schweiz wichtige Forschung und Entwicklung wird steuerlich gefördert. Einige Unternehmen werden mit dem Wegfall der Privilegien mehr bezahlen. Die Gewinnsteuern für alle Unternehmen sollen in den meisten Kantonen dann im Rahmen der Umsetzung der Steuerreform gesenkt werden. Damit ist die Schweiz auf dem richtigen Weg, um der Weiterentwicklung des internationalen Steuerrechts zu entsprechen und gleichzeitig konkurrenzfähig zu bleiben. Dies ist wesentlich, damit die Unternehmen weiterhin in der Schweiz investieren und Arbeitsplätze schaffen.

Die Reform unterstützt das Anliegen der Städte und Gemeinden, über genügend hohe Einnahmen zu verfügen. Zusätzlich erhalten die Kantone gemäss der Neuregelung vom Bund mehr Geld und den Spielraum, um die für sie richtige Steuerpolitik für Unternehmen zu wählen. Damit können sie sicherstellen, dass sie weiterhin für Unternehmen attraktiv bleiben. Zudem erhält die AHV, als wichtigstes Sozialwerk, eine substanzielle Zusatzfinanzierung von zwei Milliarden Franken jährlich. Das entspricht den geschätzten Kosten der Umsetzung der Unternehmenssteuerreform bei Bund und Kantonen. Diese Mittel kommen von den Arbeitgebern und Arbeitnehmern sowie aus der Bundeskasse.

Zusammen mit einer breiten Koalition von Kantonen, Städten, Gemeinden, Parteien, Verbänden und weiteren Organisationen empfiehlt der Vorstand des Kantonalen Gewerbeverbandes St.Gallen (KGV) einstimmig den AHV-/Steuerkompromiss mitzutragen. Er ist gut-schweizerisch und bringt unser Land weiter. Es wäre falsch, ihn nun an der Urne scheitern zu lassen. Die Präsidentenkonferenz des Kantonalen Gewerbeverbandes St.Gallen (KGV) findet am 16. April 2019 in Wattwil statt und wird dann die entsprechende Parole zur STAF fassen.

Autorin: Simone Zuberbühler, Leiterin Kommunikation

Das Lebenswerk in gute Hände übergeben

Wenn Unternehmer ihre Nachfolge rechtzeitig planen, schaffen sie gute Voraussetzungen für den Erfolg ihres Betriebs in der Zukunft.



Daniel Ehrat weiss, wovon er spricht: Er war selbst unternehmerisch tätig und ist in der Ostschweiz verankert. Jedes Jahr begleitet die SGKB 40 bis 50 Nachfolgeplanungen, Tendenz steigend.

071 231 31 78
daniel.ehrat@sgkb.ch

die für den Inhaber stimmt.» In jedem Fall ist die Bestimmung des Unternehmenswertes ein zentraler Bestandteil jeder Nachfolgeplanung. Dieser wird von einem unabhängigen Experten ermittelt. Anschliessend wird er von den Spezialisten der SGKB beurteilt. Auch bei der Wahl der Finanzierungsart oder bei Erbschafts- und Pensionsfragen stehen die Spezialisten der SGKB zur Verfügung. Die Bank bietet ihre professionelle Nachfolgeplanung kostenlos an, auch für Nichtkunden. Wie rechnet sich das für die Bank? «Als Kantonalbank sind wir an einer vielfältigen Unternehmenslandschaft in der Ostschweiz interessiert. Darum engagieren wir uns für nachhaltige Nachfolgelösungen», erklärt Daniel Ehrat.

Die Schweizer Unternehmenslandschaft besteht zum Grossteil aus kleinen und mittleren Unternehmen. In der Ostschweiz gibt es rund 74 000 KMU, etwa 15% davon stehen in den nächsten Jahren vor einer Nachfolgesituation. «Leider wird die Planung der Nachfolge oft herausgeschoben», sagt Daniel Ehrat, der bei der St.Galler Kantonalbank Nachfolgeplanungen durchführt. Er empfiehlt jedem Unternehmer, sich möglichst früh über seine Nachfolge Gedanken zu machen. Schliesslich beansprucht ein seriöser Nachfolgeprozess schnell einmal 3-5 Jahre.

Bei Familienbetrieben steht die familieninterne Nachfolge nach wie vor hoch im Kurs. Viele Inhaber wünschen sich, dass ihr Lebenswerk in der Familie bleibt, tun sich aber gleichzeitig schwer damit, das Thema rational anzugehen. In solchen Fällen ist es sinnvoll, eine Vertrauensperson von ausserhalb der Familie beizuziehen, die den Prozess strukturiert und als Vermittlerin fungiert.

Wenn eine familieninterne Übergabe nicht möglich oder nicht gewünscht ist, gibt es verschiedene andere Optionen wie eine Übernahme durch das Management, ein externer Verkauf oder die Liquidierung. Daniel Ehrat erklärt: «Jeder Unternehmer hat andere Prioritäten: während einer um jeden Preis die Arbeitsplätze erhalten möchte, steht beim anderen ein möglichst hoher Verkaufspreis im Vordergrund. Unsere Aufgabe ist es, eine Lösung zu finden,

5 Tipps der Experten:

1. Die Nachfolgeplanung frühzeitig angehen.
2. Einen externen Prozessbegleiter mit Erfahrung beiziehen.
3. Die Familie in den Prozess miteinbeziehen und offen kommunizieren.
4. Mögliche Nachfolger frühzeitig befähigen.
5. Die Firmenstruktur rechtzeitig vorbereiten (Liquidität, Struktur etc.).

Wie läuft eine Nachfolgeplanung ab?

1. Kennenlernen: Rahmen abstecken, Ziele definieren
2. Analyse der Situation
3. Entscheid für eine Lösungsoption
4. Umsetzung der Lösung
5. Übergabe und Abschluss

Stets informiert: Abonnieren Sie Ihren Newsletter unter www.sgkb.ch/kmu für Informationen zu Börsentrends, Analysen zum Immobilienmarkt oder zur Konjunktur.

FDP
Die Liberalen

**Jetzt
erst recht!**

am 19. Mai
ständerrätin2019.ch

Susanne Vincenz-Stauffacher

Die St.Galler KMU-Ständerätin!

Susanne Vincenz-Stauffacher

- ist als selbstständige Rechtsanwältin unabhängig und eigenverantwortlich
- kennt als Interessenvertreterin die Bedürfnisse der St.Galler KMU
- kann die Ostschweiz ab dem Tag ihrer Wahl aktiv in Bern vertreten

OSTSCHWEIZ DRUCK

Hofstetstrasse 14 • 9300 Wittenbach • ostschweizdruck.ch



**Extrem
leistungsfähig.**



SPAGAT-ZEIT®
18 – max. 23h
Oder solange Sie uns brauchen.



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



Mercedes-Benz



MAN | BusTopService



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.

26 Optiker-Fachgeschäfte 6 Glasbläsereien 18 Fensterproduzenten

Und über 12'288
weitere KMUs haben
bei uns den Durchblick.



asga
pensionskasse

Beratung überzeugt immer!

Die Gruppe Handel des Kantonalen Gewerbeverbandes St.Gallen (KGV) lanciert in den kommenden Tagen ihre neuste Kampagne. Auf zwei unterschiedlichen Plakatsujets zeigt sie den Kunden mit einem Augenzwinkern, dass sie in den Detailhandelsgeschäften sehr gut beraten sind. Denn die persönliche, kompetente Beratung ist ein klarer Vorteil des stationären Handels gegenüber des Onlinehandels. Auf über 140 Plakatstellen – verteilt im ganzen Kanton St.Gallen – werden die Plakate in den nächsten zwei Wochen zu sehen sein.



Auf 140 Plakatstellen verteilt im ganzen Kanton St.Gallen werden die Sujets ab 23. April 2019 zu sehen sein.



Beratung ist das grosse Plus der St.Galler Detaillisten.

Lokal gekauft – perfekt beraten: Die neuste Kampagne der Gruppe Handel des Kantonalen Gewerbeverbandes St.Gallen (KGV) bringt es auf den Punkt. Die St.Galler Detailhändler überzeugen mit der persönlichen Beratung und setzen so ein Statement gegenüber des stetig wachsenden Onlinehandels. Wer kennt sie nicht? Die Fehlkäufe aus dem Internet, die auf den Bildern bei der Bestellung ganz anders aussehen, als bei der Lieferung und Öffnung des Paketes. Oder dieser Moment, wenn man sich wünscht, man hätte jetzt die Modeberaterin aus seinem Lieblingsladen zu Hause, die erklärt welche Schuhe am besten zum Anlass passen. Die Kampagne soll mit einem Augenzwinkern an genau diese Momente erinnern. Gleichzeitig öffnen die Detailhändler ihre Türen und zeigen, wie man mit Beratung zum besten Ergebnis kommt. Die Botschaft der Kampagne bewegt sich bewusst weit weg vom Mahnfinger und doch soll sie auf den wachsenden Druck des stationären Handels aufmerksam machen. Ohne Kundschaft, kein Detailhandel und ohne Detailhandel fehlen wertvolle Ausbildungsbeziehungsweise Arbeitsplätze und wichtige Treffpunkte im sozialen Leben. Die persönliche, kompetente Beratung und der überzeugende Kundenservice ist ein Alleinstellungsmerkmal des stationären Handels. Genau hier setzen die St.Galler Detaillisten an. Präsident der Gruppe Handel des KGV, Bernhard Scherzinger, ist sich sicher: «Eingekauft wird auch in Zukunft

und auch das «Lädele» wird weiterhin Bestand haben. Die Kundschaft, die dank dem Internet heute schon besser denn je informiert in den Laden kommt, wird immer anspruchsvoller. So ist es an uns, die Mitarbeiter auszubilden und ständig weiterzubilden. Denn die Kunden wollen an unserer Passion für das Produkt teilhaben».

140 Plakatstellen im ganzen Kanton

Die Plakatsujets werden ab dem 23. April 2019 für zwei Wochen auf 140 Plakatstellen zu sehen sein. Die Kampagne wird durch PR-Arbeit flankiert und in den Social Media Kanälen des Kantonalen Gewerbeverbandes St.Gallen (KGV) begleitet. «Wir sind uns bewusst, dass wir mit der Kampagne die Entwicklung des Onlineshopping nicht stoppen können. Denn das ist eine Erscheinung der heutigen Zeit, die einen festen Bestand einnimmt. Die Kunden sollen sich auf die optimale Beratung freuen und überzeugt in den Fachgeschäften einkaufen», führt Bernhard Scherzinger aus. Ein grosses Dankeschön gehört zwei Mitgliedern des Gewerbevereins Rorschach. Felix Schläpfer von Heidi's Mode und Christoph Bischof von Bischi's Bike fanden die Idee grossartig und haben die Gruppe Handel des KGV mit den nötigen Requisiten für das Fotoshooting der Kampagne unterstützt.

«Wir bewegen Güter und

Die Transportbranche steht vor grossen Herausforderungen – insbesondere im Bereich der technologischen Entwicklungen sowie der Umweltdebatte. So das Fazit der 40. Generalversammlung der ASTAG Sektion Ostschweiz und Fürstentum Liechtenstein.

An der 40. Generalversammlung der ASTAG Sektion Ostschweiz und Fürstentum Liechtenstein wurde an die erfolgreiche Verbandsgeschichte zurückerinnert.

Als «denkwürdiger Augenblick» beschrieb Sektionspräsident Martin Lörtscher die erste Generalversammlung im Hotel Ekkehard vor 40 Jahren. 168 Mitglieder wurden damals begrüsst – ein Ausdruck für die Solidarität in der Branche. «Das Umfeld, in welchem wir uns tagtäglich wiederfinden, verändert und entwickelt sich stark», sagte Lörtscher in seiner Ansprache vor vollbesetzten Reihen. Auch an der Jubiläumsgeneralversammlung im Hotel Thurgauerhof in Weinfelden blieb, ähnlich der Geburtsstunde des Verbandes kaum ein Stuhl unbesetzt. Schliesslich konnten in diesem Jahr 17 neue Mitglieder verzeichnet werden: ein Rekord. Die aktive und gezielte Mitgliederwerbung hat sich ausbezahlt.

Wichtige Kombination

Lobende Worte fand Regierungsrat Walter Schönholzer für die Ostschweizer Parlamentarier in Bundesbern. Man stehe zusammen, um etwas zu erreichen. Als Beispiel nannte er das politische «Powerplay» und Zusammenspiel der Ostschweizer Nationalräte welche durch einen gemeinsamen Vorstoss erreicht haben, dass die BTS in den Ausbauschrift 2019 des Bundes aufgenommen wurde.

«Für die wirtschaftliche Entwicklung ist die BTS von enormer Bedeutung», so Schönholzer weiter. Schliesslich bedeuten längere Fahrzeiten mehr Stress und wirtschaftliche Schäden. «Das ewige ‘Stop-and-Go’ setzt unnötige Schadstoffe frei. Wir müssen nicht nur für die freie Fahrt kämpfen, sondern eine Kombination des Schwer- und Schienenverkehrs anstreben.» Er selbst wisse um die grosse Bedeutung, mit welcher die Berufsschauffeuren tagtäglich betraut seien. Auch er hatte in früheren Jahren als Verantwortlicher in einem Industriebetrieb, mit der Logistik zu tun und wisse um die schwierigen Rahmenbedingungen. «Wir müssen offen sein. Denn ich bin mir sicher, dass wir die Herausforderungen packen werden.» Schliesslich zeige die 40-jährige Erfolgsgeschichte der ASTAG, dass der Verein die Rahmenbedingungen massgeblich mitgestalte.

Unerwünschte Vorschriften

Dass die Logistikwirtschaft in Bewegung sei, betonte auch Nationalrat Hansjörg Brunner in seiner Ansprache. Anspruchsvolle Kundenerwartungen müssen erfüllt, der ständig steigende Güterstrom bewältigt werden. «Schweizer Produkte geniessen eine weltweite Anerkennung», so Brunner weiter. Ohne eine



gut funktionierende Transportbranche, kann die Wirtschaft ihre Produkte nicht von A nach B bringen, umso unverständlicher ist es, dass der Transportbranche so wenig Anerkennung entgegengebracht wird. «Immer mehr Vorschriften verkomplizieren das Alltagsgeschäft. Deshalb müsse alles daran gesetzt werden, weiteren Einschränkungen Einhalt zu gebieten.

Am Ball bleiben

Das Transportgeschäft bewege Güter und Gemüter gleichermaßen, fasste Lörtscher das vergangene Vereinsjahr zusammen. Er erinnerte sich an den Postauto-Skandal, den schweren Carunfall bei Zürich sowie die Entwicklung der Betriebskosten. Aber auch der Fahrermangel und die technologischen Entwicklungen kamen zur Sprache. «Kabotage war in aller Munde», so Lörtscher. Es umschreibt Transportdienstleistungen innerhalb eines Landes, welche verbotenerweise durch ausländische Verkehrsunternehmen erbracht werden. «Die ASTAG war

Gemüter»

01 Die 40. Generalversammlung der ASTAG Sektion Ostschweiz und FL fand in Weinfelden statt 02 Sektionspräsident ASTAG, Martin Lörtscher 03 Regierungsrat, Walter Schönholzer 04 Nationalrat, Hansjörg Brunner



massgeblich daran beteiligt, die längst fälligen Diskussionen ins Rollen zu bringen», sagte Lörtscher weiter. Umweltschonende und vor allem sozial verträgliche Transporte mit fairen Bedingungen für die Chauffeure müssen sichergestellt werden. Als «existenzielle Frage» umschrieb es der Sektionspräsident, bei welcher die ASTAG am Ball bleiben werde.

Wichtiger Dialog

Die Hartnäckigkeit habe die ASTAG in der 40-jährigen Vereinsgeschichte mehr als einmal beweisen müssen. Etwa dann, als durch die LSVA-Abstimmung viele Emotionen ausgelöst wurden. Gekämpft wurde bis vor Bundesgericht und die daraus resultierende Niederlage war umso härter. «Die um 15 Prozent gestiegenen Kosten waren eine Riesenbelastung für die Branche», hielt Reto Jaussi, Direktor der ASTAG Schweiz, fest. Der Verband habe sich jedoch zusammengeschlossen und sei stärker aus dieser Niederlage hervorgegangen. Seiner Ansicht nach mussten während all der Jahre viele Hürden, Skandale und verlorene Abstimmungen hingenommen werden. «Wir müssen künftig den Dialog noch mehr fördern», sagte Jaussi weiter. Der Nachwuchsmangel beherrsche die Branche. Eine klare Folge der vielen Negativschlagzeilen. «Dabei ist es so ein toller Job – in einem rollenden Computer sozusagen», betonte Jaussi. Das Ziel müsse ganz klar sein, wieder mehr Leute für den Beruf und die Branche zu begeistern. Erste Erfolge erhoffe man sich durch einen entsprechenden Film mit Nik Hartmann, welcher eben genau diese Freude vermitteln soll.

Ersatzwahlen

Auf der Traktandenliste der Generalversammlung standen die Ersatzwahlen für den zurückgetretenen Beni Sutter. Die vorgeschlagenen Daniel Aeschbacher und Marion Enderli wurden von den Anwesenden einstimmig in den Vorstand gewählt.

Text: Manuela Bruhin Bilder: Gian Kaufmann



Zeiterfassung schafft Mehrwert

Zeiterfassung ist Pflicht

Vielen Arbeitgebern ist nicht bewusst, dass sie durch das Arbeitsgesetz und die dazugehörigen Verordnungen verpflichtet sind, die Arbeitszeiten (mit wenigen Ausnahmen) vollständig inklusive der Pausen zu dokumentieren. Für die Erfassung der Zeiten kann der Arbeitgeber ein geeignetes Instrument zur Verfügung stellen. Einmal eingeführt, kann die Zeiterfassung auch für die Auswertung und die Mitarbeiterführung eingesetzt werden.

Digitale Zeiterfassung

Wer kennt sie nicht, die von Hand ausgefüllten Zeitrapporte der Mitarbeitenden? Die gesetzlichen Verpflichtungen, aber auch der zunehmende Druck Stundenauswertungen der Mitarbeiter digital zu verarbeiten und zu analysieren, werden durch Lösungen wie beispielsweise AbaClock (Badge Zeiterfassung via iPad) und/oder die Handy App AbaClik erleichtert. Die zeitaufwendige Nacherfassung der Stunden durch Büroangestellte sind längst ein Auslaufmodell. Durch die voll integrierte Lösung sind Lohnabrechnungen, Auswertungsmöglichkeiten und v.a. eine zeitnahe Erfassung der Stunden gewährleistet.

ks datawerk ag – Ihr Abacus Vertriebspartner

Die ks datawerk ag mit Sitz in Altstätten ist ein etablierter Vertriebspartner von Abacus und begleitet die Kunden bei der Konzeption, Einführung und Schulung von unterschiedlichen Abacus-Applikationen. Sie möchten ins digitale Zeitalter einsteigen und mehr zum Thema Zeiterfassung wissen? Gerne beraten wir Sie und zeigen Ihnen mögliche Lösungswege auf.

ks datawerk ag

Daniel Frei
Dipl. Ing. HTL/Wirtschaftsingenieur STV
Bahnhofstrasse 14 | 9450 Altstätten
Tel.: +41 71 757 88 00 | dfrei@ksdatawerk.ch

ks datawerk ag

Dr. Pepe Sonderegger
Dr. oec. HSG/dipl. Wirtschaftsprüfer
Bahnhofstrasse 14 | 9450 Altstätten
Tel.: +41 71 757 88 00 | psonderegger@ksdatawerk.ch

ks.
data
werk

Ihr Abacus-
Vertriebspartner.
Wir digitalisieren
für Sie.

Bahnhofstrasse 14, 9450 Altstätten
Tel. 071 757 88 00

info@ksdatawerk.ch
www.ksdatawerk.ch



Stationärer Handel in der Ambulanz

Rabattschlachten wie Black Friday und Konsorten führen zum ruinösen Preiskampf der Detailhändler. Doch nicht nur das: Der Detailhandel steht mit den neuen Konsumgewohnheiten unserer Gesellschaft und dem stetig wachsenden Onlinehandel vor grossen Herausforderungen. Dr. Stefan Nertinger setzte sich am Zyklus Anlass von Gewerbe Stadt St.Gallen und der Fachhochschule St.Gallen mit diesem Thema auseinander und zeigte mögliche Lösungsansätze auf.



Sybille Minder, Prorektorin der FHS St.Gallen, bedankte sich bei den Gästen für die Aufmerksamkeit.



Dr. Stefan Nertinger hielt das spannende Fachreferat zur Zukunft des stationären Handels.

Aktuelle Themen aus dem Gewerbe durchleuchtet von der Fachhochschule St.Gallen. Das sorgt für spannende Referate, die direkt auf die Bedürfnisse des St.Galler Gewerbes gerichtet sind. Kurzum: Die Zyklusveranstaltungen von Gewerbe Stadt St.Gallen und der Fachhochschule St.Gallen sind Garant für «Weiterbildung» und Netzwerkpflege in einem.

Hat der Detailhandel Zukunft?

Dr. Stefan Nertinger, Dozent für Strategie und Management an der FHS St.Gallen, hielt das Fachreferat zur Zukunft des Detailhandels. Das Wehklagen des Detailhandels und der Innenstädte ist nicht neu: Waren es in den 80er-Jahren erste Einkaufszentren, welche die Kundschaft aus der Innenstadt in die Peripherie lockten, ist es heute der Onlinehandel. Geändert hat sich allerdings eine wichtige Tatsache: Es ist zum

einen der Kampf, der nicht mit gleich langen Spiessen geführt wird und zum anderen ändern sich durch die Digitalisierung die Gewohnheiten der Menschen. Billig einkaufen, hübsch präsentieren und anschliessend teuer verkaufen: Das Geschäftsmodell des klassischen Detailhandels steht mächtig unter Druck. Während sich der Food-Bereich langsam erholt, ist es im Non-Food-Bereich sehr angespannt. Der Onlinehandel wächst rasant weiter und liegt in der Schweiz bei 30 Prozent. Im internationalen Vergleich zeigt sich deutlich, dass hier die Entwicklung erst am Anfang steht. Beim Einkaufstourismus sind die Zahlen stagnierend. Da aus diesen Einkäufen bereits Gewohnheiten entstanden sind, ist es unwahrscheinlich, dass die Umsätze von jährlich 800 Millionen Schweizer Franken zurückkommen werden.

HR der nächsten Generation

ABACUS **G4**
Generation four

i **Abacus Forum –
Human Resources**
23.05.2019 in Olten
Anmeldung abacus.ch/forum



Die Abacus HR-Applikationen unterstützen Sie bei der Neugewinnung und Verwaltung von Mitarbeitenden vor, während und nach dem Anstellungsverhältnis. Dank automatisierten Prozessen und individualisierbaren Vorlagen arbeiten Sie zeit- und kosteneffizient.

- Automatisierter Bewerbungsprozess
- Digitalisiertes Personaldossier
- Mitarbeiterportal (ESS/MSS)

www.abacus.ch/hr

 **ABACUS**
Business Software

Eckbauer+Schöch ASW



ZU VERMIETEN IN OBERBÜREN

Grosszügiges Gewerbeobjekt an bester Lage

- vielseitig nutzbare Büro- & Gewerberäume
- Montagehalle mit Besprechungsräumen

Ihr neuer Firmenstandort an optimaler Lage

- Repräsentative Gewerberäume mit Büro, Montagehalle, Lager und Werkstatt ab ca. 900 m² - ca. 1'834 m² • verteilt auf 2 Etagen • direkt an der Autobahneinfahrt Oberbüren • Verfügbar ab Januar 2020 oder nach Vereinbarung •

Büchler AG Immobilien-Dienstleistungen
071 944 12 12 | www.buechler-immo.ch



castratori AG
BKW-Keramik

PLATINIUM
P

Fliesen und Verlegearbeiten aus einer Hand

www.castratori-bkw.ch

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

fehr

Tel. 071 277 33 44

transporte

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

Category Thriller als Lösung?

Services und Sortiment, Erlebnisswelten und Gastronomie: verknüpft man diese drei Punkte gekonnt entsteht der Category Thriller. Doch was heisst das? Der Kunde hat beim Konsumgedanken als erstes sein Smartphone in der Hand. Studien belegen, dass sich bereits 75 Prozent der Konsumenten als erstes digital über das Produkt informieren. Nun gilt es für die Detailhändler den Kunden zu motivieren, dass er vom Sofa aufsteht und in den Laden kommt. Es braucht neue Formate: So überraschen beispielsweise grosse Detailhändler an ungewöhnten Orten mit neuen Verkaufsformen. Die Kunden haben Lust auf individuelle Produkte, speziellen Service und Verkaufspersonal, das mit individuellen Tipps für mehr Begeisterung über das Produkt sorgt. Ebenfalls ist Lokalität ein wichtiger Gedanke. Die Kunden sehnen sich nach lokaler Identität, da die Welt immer hektischer wird. Jeder Detailhändler ist gefordert auf der Kundenseite zu denken und zu überlegen, welche Themen rund um das Produkt interessant sein könnten. So ist es beim Laufschihspezialisten ein Spezialtraining mit einem bekannten Marathonläufer oder im Haushaltswarengeschäft ein Kochkurs mit einem Sternekoch. Die Detailhändler müssen Geschichten erzählen und die Kunden überraschen. Von privaten Shoppingzeiten ausserhalb der Öffnungszeiten zu regelmässigen Kundenevents mit den neuesten Trends und neuen Impulsen: Die Möglichkeiten sind grenzenlos. Wichtig ist, dass die Ideen echt und auf Augenmass auf das jeweilige Geschäft zugeschnitten sind. Durch klare Positionierung ent-

steht Eindeutigkeit und Einzigartigkeit und so ist die Kundenwahrnehmung garantiert.

Autorin: Simone Zuberbühler, Leiterin Kommunikation



Gian Bazzi, Präsident Gewerbe Stadt St.Gallen, begrüsst die zahlreichen Zuhörer und leitet in das Thema ein.

Anzeige


**RENAULT
PRO+**

Renault Nutzfahrzeuge bringen Ihr Geschäft in Fahrt.
Jetzt mit attraktiven Lagerprämien.



+
Renault TRAFIC
Ab Fr. 16 900.–



+
Renault MASTER
Ab Fr. 18 400.–



+
Renault KANGOO Express
Ab Fr. 10 900.–



+
Renault ALASKAN
Ab Fr. 24 550.–

Nur für kurze Zeit auf alle Renault Nutzfahrzeuge: Flottenrabatt bis 28%, Business-Prämie bis Fr. 1 600.–, Lagerprämie bis Fr. 1 000.–, alles kumulierbar.

St. Gallen, CITY-GARAGE AG, 071 274 80 74 — **Wil**, WOLGENSINGER AG, 071 911 11 12 — **Näfels**, Freihof-Garage AG, 055 618 44 88

Angebote gültig nur für Geschäftskunden (Flotten ohne Rahmenvereinbarung oder Volumenabkommen) bei Vertragsabschluss und Immatrikulation vom 01.02.2019 bis 30.04.2019. Die Lagerprämie gilt nur auf gekennzeichneten Fahrzeugen und ist kumulierbar mit der Business-Prämie und dem Flottenrabatt. Preisbeispiele: Trafic Kastenwagen L1H1 Access 2,7t dCi 95, Katalogpreis Fr. 25 800.–, minus 26% Flottenrabatt Fr. 6 700.–, minus Business-Prämie Fr. 1 200.–, minus Lagerprämie Fr. 1 000.– = Fr. 16 900.–. Master Kastenwagen L1H1 2,8t 2.3 dCi 110, Katalogpreis Fr. 29 150.–, minus 28% Flottenrabatt Fr. 8 150.–, minus Business-Prämie Fr. 1 600.–, minus Lagerprämie Fr. 1 000.– = Fr. 18 400.–. Kangoo Express Medium Access ENERGY TCe 115, Katalogpreis Fr. 18 650.–, minus 24% Flottenrabatt Fr. 4 450.–, minus Business-Prämie Fr. 800.–, minus Lagerprämie Fr. 500.– = Fr. 12 900.–. Alaskan Business ENERGY dCi 160 4x4, Katalogpreis Fr. 31 700.–, minus 17% Flottenrabatt Fr. 5 350.–, minus Business-Prämie Fr. 800.–, minus Lagerprämie Fr. 1 000.– = Fr. 24 550.–. Flottenrabatt, Business-Prämie und Lagerprämie sind nicht gültig für Kangoo Express Medium First. Kangoo Express Medium First ENERGY TCe 115, Katalogpreis Fr. 10 900.–. Alle Beträge exkl. MwSt.



Spezialgeschäft für Tee
Wir führen über 200 Sorten Tee
Schwarztee, Grüntee, Rooibos,
Früchtetee, Kräutertee

und Kaffee
Sortenrein oder Blends, helle
bis dunkle Röstungen

BAUMGARTNER
SEIT 1799

Multergasse 6 | 9004 St. Gallen
T 071 223 10 35 | 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 **Diepoldsau**
Tel. 071 855 80 90 Tel. 071 733 13 59
www.bb-blitzblank.ch

Comfort class
SUV.



DER NEUE CITROËN
C5 AIRCROSS SUV

Advanced Comfort
Federung®
3 gleich breite Rücksitze
20 Fahrassistenzsysteme

AB
CHF 179.-
PRO MONAT



CITROËN empfiehlt TOTAL. Angebot gültig für den Kauf zw. dem 01.04. und 30.04.2019. Empf. VP inkl. MwSt. Neuer CITROËN C5 Aircross SUV PureTech 130 565 Manuell Low, Verkaufspreis CHF 26'400.-, empfohlener Verkaufspreis nach Rabat CHF 24'900.-, Verbrauch gemäss 5,3 l/100 km, CO₂-Emission 121 g/km, CO₂-Emissionen aus der Treibstoff- und/oder der Strombereitstellung: 28 g/km, Treibstoffverbrauchs-kategorie D, Leasingbeispiel: empfohlener Verkaufspreis nach Rabat CHF 24'900.-, CHF 7'470.- Sonderzahlung, Leasingrate CHF 179.-/Monat inkl. MwSt., Rückkaufwert CHF 9'988.-, effektiver Jahreszins: 1,02%, Leasingdauer 48 Monate, Kilometerleistung 10'000 km/Jahr. Angebot nur in Verbindung mit dem Abschluss einer GAP-Versicherung. Obligatorische Vollkaskoversicherung nicht inkludiert. Leasingbedingungen unter Vorbehalt der Abgrenzung durch PSA Finance Suisse SA, Schönen. Die Abschluss eines Leasingvertrags ist unentgeltlich, sofern er zur Überbrückung des Leasingnehmens führt. Die Aktion ist für den Privatkunden gültig. Abgelichtetes Modell mit Optionen: Neuer CITROËN C5 Aircross SUV PureTech 130 565 Manuell Shine, Katalogpreis CHF 36'320.-, Verbrauch gemäss 5,2 l/100 km, CO₂ 119 g/km, Kategorie D, CO₂-Emissionen aus der Treibstoff- und/oder der Strombereitstellung: 27 g/km. Der Durchschnittswert der CO₂-Emissionen aller ammarktierten Neuzulassungen betrug im 2019 127 g/km.



autozentrum Max Frei AG, Flawilerstrasse 36, 9242 Oberuzwil

www.autozentrum.ch
Telefon 071 955 76 66

BG OST
CF SUD

Bürgschaftsgenossenschaft für KMU
Cooperativa di fideiussione PMI

«Wir stärken KMU»

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

Neuer Präsident, neue Vorstandsmitglieder, neue Schulungsräume: VESA unter Strom

In den letzten anderthalb Jahren war das Treiben in der Elektrofachschule St.Gallen noch emsiger als gewohnt. Gleich um zwei Geschosse wurde die Elektrofachschule St.Gallen aufgestockt. Das Ergebnis lässt sich sehen: Lichtdurchflutete, multifunktionale Räume, welche die neuen Standards bei der Ausbildung der Elektroberufe übertreffen. Der Verband der Elektro-Installationsfirmen St.Gallen-Appenzell (VESA) nutzte die Gelegenheit und weihte die Räumlichkeiten mit der Generalversammlung ein. Präsident Stephan Herzig und Alexander Widmer gaben den Rücktritt aus dem Vorstand bekannt. Zu ihren Nachfolgern wurden Markus Wäger als Präsident, Sepp Kuster und Roland Mathis gewählt.



Stephan Herzig wurde als Präsident des VESA von Claude Huber, Vize-Präsident verabschiedet.

Rund 5 Millionen Franken, zwei Geschosse, viel Platz für künftige Lernende und ein breites Weiterbildungsangebot für die Branche: Kurzum der Aufstockungsbau der Elektrofachschule St.Gallen ist gelungen. Das Projekt verlangte vom ganzen Team der Schule aber auch von der Baukommission viel Arbeit ab. Das Ergebnis zeigt, dass sich der Einsatz mehr als gelohnt hat. Lichtdurchflutete Räume, die geschickt multifunktional genutzt werden können. Die neuen Räume tragen dem lange bekannten Platzproblem Rechnung. Der VESA hat mit dem Bau sicher gestellt, dass die Lernenden in den Elektroberufen eine zeitgemässe Ausbildung in modernen Schulungsräumen erhalten. Der Präsident Stephan Herzig bedankt sich herzlich bei der Schule aber auch der Baukommission für die Zusammenarbeit

in diesem Projekt und ist überzeugt, dass der Verband richtig entschieden hat das Attikageschoss bereits jetzt zu bauen. Da der Platz im Moment noch nicht benötigt wird, ist das Attikageschoss im Rohbau belassen worden. Stadtpräsident Thomas Scheitlin überbrachte zur Eröffnung die Grussworte der Stadt St.Gallen. Die Elektrofachschule ist ein wichtiger Pfeiler für die Berufsbildung in St.Gallen. Die Fachkräfte, die in diesen Schulzimmern ausgebildet werden, sind gefragte Arbeiter auf dem Markt. Auch Bruno Müller, Leiter Amt für Berufsbildung St.Gallen gratulierte dem Verband zum Aufstockungsbau. Er erinnerte sich zurück an seine Lehre als Elektriker und berichtete von seinen überbetrieblichen Kursen an der Elektrofachschule St.Gallen. Die duale Berufsbildung hat einen zentralen Stellenwert und deshalb ist es wichtig in moderne, zeitgemässe Schulungsräume zu investieren.



Thomas Scheitlin, Stadtpräsident, überbrachte die Grussworte der Stadt St.Gallen zur Einweihung des Aufstockungsbau der Elektrofachschule.

**EFFIZIENZ UND TRANSPARENZ
BEI DER VORBEREITUNG UND
ABWICKLUNG
VON KMU-NACHFOLGEREGELUNGEN
SEIT 1993**

*Wir vereinbaren mit Ihnen gerne eine
unverbindliche persönliche Vorabklärung*

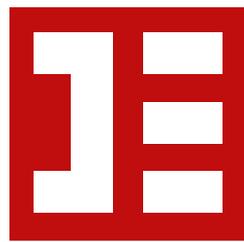
HiConsult GmbH
Bleichweg 4 CH-9053 Teufen
Tel. +41 (0)71 230 14 15
info@hiconsult.ch www.hiconsult.ch

www.stutzag.ch




Ob sie bauen oder renovieren - auf uns ist Verlass





EBERLE



Garage J. Eberle AG
CH-9471 Buchs
Langäulstrasse 9
T: +41 (0)81 740 50 90
www.garageeberle.ch



7400



THOMANN
NUTZFAHRZEUGE AG
SCHMERIKON · CHUR · FRAUENFELD · ARBON

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

TOPE
Ausbildungsbetrieb

Ausbildung in fünf Autoberufen:

«MACHEN STATT NUR
ZUHÖREN.»

Selber Wege und Lösungen finden –
mit diesem «entdeckenden Lernen»
schulst Du bei uns Hand und Hirn.
Im familiären Team wirst Du gefordert
und gefördert.

Telefon 055 286 21 90
lernende.thomannag.com



Hammer, hier zu lernen!



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.



Markus Wäger übernimmt das
Präsidentamt von Stephan Herzig.

Wahljahr für den Vorstand

Präsident Stephan Herzig führte zum letzten Mal durch die Traktanden der Generalversammlung, welche alle einstimmig gutgeheissen wurden. Alle vier Jahre stehen im Verband Gesamterneuerungswahlen an. Stephan Herzig war während neun Jahren im Vorstand tätig, davon sechs Jahre als Präsident. Er hat sich entschlossen auf die Generalversammlung 2019 zurückzutreten. Der Verband dankt ihm für seinen unermüdlichen Einsatz mit der Ehrenmitgliedschaft. Markus Wäger wurde als neuer Präsident gewählt. Er ist Fachmann auf dem Gebiet der Elektrik und konnte sein eigenes Geschäft an zwei langjährige Mitarbeiter übergeben. Das verschafft ihm den nötigen Freiraum als Präsident des VESA zu wirken. Alexander Widmer trat ebenfalls aus dem Vorstand zurück und wurde für seine Vorstandsarbeit verdankt. Mit Sepp Kuster und Roland Mathis wurden gleich zwei neue Vorstandsmitglieder gefunden. Die bisherigen Vorstandsmitglieder Daniel Akermann, Christoph Bernhardsgrütter, Norbert Geiger, Claude Huber (Vizepräsident) und Paolo Vaninetti wurden einstimmig wiedergewählt.

Autorin: Simone Zuberbühler, Leiterin Kommunikation

Anzeige

WWW.BENI-WUERTH.CH

Der
**BENI
WÜRTH
STÄNDERAT**

... weil er viel Erfahrung in Politik und Wirtschaft mitbringt, das Rheintal und die Ostschweiz in allen Belangen vertritt, volksnah, zielorientiert und engagiert ist.»

Brigitte Lüchinger,
Präsidentin Arbeitgeberverband Rheintal

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



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

**Kommunikations- und
 IT-Lösungen für KMU**

**H2K Personal, wie können
 wir Ihnen helfen?**



Fragen zum Personalwesen?
 Nutzen Sie unsere Arbeitgeber-**Hotline** 071 571 96 98!

Sie erhalten schnell und unkompliziert
 innert 24 Stunden eine qualifizierte Antwort.

H2K
 personal
 Ihre mobile Personalabteilung

H2K Personal | Oberuzwil | 071 950 17 78 | www.h2k.ch

Personaltreuhand | Personalprojekte | Interimsmanagement



AUTOMATISCH BESSER!



Innovation
 that excites



NEU: DER NISSAN MICRA **AUTOMAT** UND
 DER NISSAN QASHQAI **4x4 AUTOMAT**.

NISSAN **INTELLIGENT MOBILITY**

BUGA
 Oberbüren

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

Aktiv und Attraktiv: Pro City St.Gallen belebt die Innenstadt

Herausfordernde Zeiten erleben die Detailhändler und besonders drastisch ist die Situation in den Innenstädten. Präsident Ralph Bleuer brachte es an der Mitgliederversammlung von Pro City St.Gallen auf den Punkt: Neue Lösungen brauchen Mut, innovative Ideen und vor allem finanzielle Mittel. Sind die nicht gesichert, kann es nicht vorwärtsgehen. Die statutarischen Geschäfte wurden zügig erledigt und einstimmig gutgeheissen. Eveline Frischknecht wurde nach langjähriger Tätigkeit aus dem Vorstand verabschiedet. Zu ihrem Nachfolger wählten die Mitglieder Jaska Graef, Store Director Manor AG St.Gallen. Mit seinem Wissen aus den Reihen der Grossverteiler wird er den Vorstand ergänzen.



Ralph Bleuer, Präsident Pro City St.Gallen, mit dem neu gewählten Vorstandsmitglied Jaska Graef.

Seit knapp drei Jahren setzen sich Pro City St.Gallen, die städtische Standortförderung sowie die Wirtschaftsverbände regelmässig an einen Tisch. Ihr gemeinsames Ziel: dem Ladensterben in den Gassen von St.Gallen Einhalt zu gebieten. Resultat dieser Gespräche ist die Initiative «Zukunft St.Galler Innenstadt». Eine Massnahme aus dem Zehn-Punkte-Plan ist das Engagieren eines City-Managers. Er soll Anlaufstelle für die Gewerbetreibenden sein, Bedürfnisse koordinieren und die Anliegen der Innenstadt nach aussen verkaufen. Ein hap-piges Anforderungsprofil für den künftigen City-Manager. An der Mitgliederversammlung der Vereinigung der Geschäfte der St.Galler Innenstadt erklärte der Präsident Ralph Bleuer, dass zahlreiche offene Fragen aufgetaucht seien und man deshalb einen Schritt zurück machen müsse. Ohne dass das Jobprofil

abschliessend beschrieben sei, würde sich bereits ein grosses Spektrum an Wünschen und Ansprüchen von Behörden, Gewerbe- und Tourismusorganisationen auf die Position vereinen. «Um die Bedürfnisse aller Akteure unter einen Hut zu bringen, muss der City-Manager einen grossen Spagat machen. Wie komplex die Aufgabe ist, haben wir im laufenden Prozess erkannt. Die Vorstellungen und die tatsächliche Funktion unterscheiden sich stark voneinander. Viele versprechen sich vom neuen Posten eine eierlegende Wollmilchsau», erklärt Ralph Bleuer. Grösste Knacknuss ist die Finanzierung des künftigen Innenstadt-Managers. Dies löse in den Diskussionsrunden Fragen aus. Offen ist, wie viel die neue Funktion kosten darf und wer dafür aufkommt. Eine einseitige Finanzierung durch die Stadt ist kein Thema. Auch die Wirtschaft und die Geschäfte müssen sich beteiligen und stehen bei der Finanzierungsfrage in der Pflicht. Noch ist man sich in diesem zentralen Punkt nicht einig. Am 14. Mai 2019 werden über die weiteren Schritte im Rahmen der Foren «Zukunft St.Galler Innenstadt» informiert. Ein Projekt das aus diesen Foren bereits erfolgreich realisiert wurde, ist der Velo-Hauslieferdienst. So soll der Service funktionieren: Der Konsument tätigt wie gewohnt seine Einkäufe in einem Laden. Dann füllt er an der Kasse einen Lieferschein aus und erhält seine Einkaufstaschen in einem vereinbarten Zeitfenster nach Hause geliefert. Die Kosten teilen sich die Geschäfte und Kunden. So ist es möglich den Service für fünf Franken anzubieten.

Jaska Graef neu im Vorstand

Eveline Frischknecht, fine Jewellery, hat beschlossen auf die Mitgliederversammlung 2019 von ihrem Amt zurückzutreten. Der Vorstand dankt ihr für die wertvolle Zusammenarbeit und konstruktiven Gespräche in den vergangenen Jahren. Jaska Graef, Store Direktor Manor AG St.Gallen, wurde zu ihrem Nachfolger gewählt. Der Vorstand freut sich mit ihm einen Vertreter der Grossverteiler gefunden zu haben.

Autorin: Simone Zuberbühler, Leiterin Kommunikation

Der erste Schritt in die Digitalisierung – einfacher als gedacht

Um den ersten Schritt in Richtung Digitalisierung zu wagen, braucht es keine hoch komplexe Digitalisierungsstrategie. Es geht vielmehr darum, die heutigen Möglichkeiten richtig und zielgerichtet zu nutzen.

Ein anschauliches Beispiel stellt die effiziente Zeiterfassung dar. Die aktuellen digitalen Lösungen ermöglichen eine einfache Arbeitszeiterfassung via Smartphone – jederzeit und überall. Dies bietet nicht nur den Unternehmen, sondern auch den Mitarbeitenden Mehrwerte. Die Unternehmen profitieren davon, dass sie jederzeit up-to-date sind und rechtlich immer alle Anforderungen erfüllen. Die Mitarbeitenden haben den Vorteil, dass sie nicht mehr abhängig vom Arbeitsplatz sind, sondern «tote Zeiten» beispielsweise im Zug zum Arbeiten nutzen können. Die Arbeits- und Privatzeit verschmilzt immer mehr. Vor allem jüngere Mitarbeitende schätzen die flexiblen Arbeitszeitmodelle.

Das obige Beispiel zeigt, dass die digitale Transformation mit kleinen Schritten angegangen werden kann: einer nach dem anderen. Durch den Einsatz von modernen Technologien und dem stetigen Hinterfragen von bestehenden Prozessen und Gewohnheiten



können sich ganz neue Chancen ergeben. Es braucht keine komplexe unternehmensumfassende Strategie, um die digitale Trendwende einzuleiten. Unternehmen können auf bestehenden Applikationen aufbauen oder auch OBT kontaktieren, um den Weg in Richtung Digitalisierung einzuschlagen. Wagen Sie den ersten Schritt!

OBT AG
8005 Zürich
T +41 44 278 45 00
www.obt.ch



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

vw-truck.ch

Schützen, statt zahlen

Welche technischen Schutzmassnahmen müssen wir treffen, um unser Unternehmen vor Angriffen aus dem Netz zu schützen?



Swisscom (Schweiz) AG
Gebietsmanager St. Gallen

Oktay Sebebli

Vereinbaren Sie
einen unverbindlichen
Beratungstermin:

T. 058 224 45 86

oktay.sebebli@swisscom.com

Wenn wir abends aus dem Büro gehen, schliessen wir ganz selbstverständlich die Türe ab. Besonders wertvolle Gegenstände packen wir zusätzlich in einen Safe und installieren eine Alarmanlage, die uns informiert, sobald sich unberechtigte Personen Zugang verschaffen. Diese Selbstverständlichkeit des physischen Schutzes müssen wir lernen, auch in der digitalen Welt zu leben. Technische Schutzmassnahmen helfen, das Unternehmen präventiv vor Angriffen aus dem Netz zu schützen. Eine einfache Firewall reicht dazu heutzutage nicht mehr aus, da sie nicht gegen neue Angriffsarten, Viren oder Trojaner schützt. Es braucht einen gesamthaften Schutz, eine professionelle Sicherheitslösung wie Managed Security von Swisscom, die den gesamten Datenverkehr im Netzwerk auf Schadsoftware untersucht, stets auf dem aktuellen Stand ist und regelmässig gewartet wird.

Schutz vom Profi

KMU empfehlen wir, sich einen professionellen Partner an die Seite zu nehmen, der die Produkte hat und das notwendige Know-how mitbringt. Erstens, da meist die Ressourcen für einen eigenen Fachmann fehlen, andererseits aber auch weil Security-Spezialisten in der Schweiz sehr gefragt sind und dementsprechend schwer zu finden sind. Wer einen Managed Service wie bei Swisscom bezieht, muss sich selbst nicht mehr mit Sicherheitsfragen herumschlagen, sondern kann sich voll und ganz auf das Geschäft und die Kunden konzentrieren. Das alles zu einem monatlichen Pauschalpreis. Swisscom kümmert sich auch gleich um Ihr Daten-Backup. Hier zeichnet sich der Trend zu cloud-basierten Lösungen ab. So stellen Sie sicher, dass

Ihre Sicherheitskopie stets auf dem aktuellen Stand ist und im Ernstfall die Daten schnell und komplett wieder zur Verfügung stehen – ohne dafür Lösegeld zu bezahlen. Behalten Sie beim Thema IT-Security aber im Hinterkopf: Es kann wirklich jeden treffen und es gibt keine hundertprozentige Sicherheit. Umso wichtiger ist es, nebst dem technischen Schutz auch Ihre Mitarbeitenden regelmässig zu Sicherheitsthemen zu schulen.

Rundum geschützt

Managed Security von Swisscom ist eine performante Sicherheitslösung, die das Firmennetzwerk effizient gegen Cyberbedrohungen schützt. Die Lösung bietet folgende Vorteile:

- Eine performante Firewall mit Webfilter und Antivirus (optional), schützt Ihr Firmennetzwerk vor Cybergefahren.
- Die Firewall ist virtualisiert in der Swisscom Cloud und bietet dadurch eine hohe Verfügbarkeit (Überwachung 24x7).
- Keine Begrenzung der verfügbaren Bandbreite.
- Egal wie sich Ihre Firma entwickelt: Bei einer Skalierung (Benutzer, Standorte oder Bandbreite) passt sich Managed Security an.



UBS baut Dienstleistungen zugunsten von kleinen KMU aus

Markus Dinkel, Leiter Unternehmenskunden von UBS in der Ostschweiz, spricht im Interview über das neu entwickelte digitale Paket von UBS, das speziell auf die Bedürfnisse kleiner Schweizer KMU zugeschnitten ist.

UBS hat ein neues Paket mit digitalen Lösungen für Unternehmen auf den Markt gebracht. Können Sie uns Näheres dazu sagen?

Das neue Paket bündelt unsere digitalen Lösungen und Angebote für KMU unter einem Dach. Als Beispiel: Ein Unternehmer kann innert fünf Minuten online ein Bankkonto eröffnen. Dazu füllt er bloss das Basisformular auf unserer Webseite aus. Nachdem er die physischen Dokumente erhalten, unterzeichnet und retourniert hat, rufen wir ihn an, um ihn mittels Videokonferenz zu identifizieren. Dieses Verfahren ist neu, schnell und einfach. Seinem E-Banking kann der Unternehmer dann ein Tool mit integrierter Buchhaltung hinzufügen, welches Rechnungen erstellt sowie automatisch Zahlungserinnerungen an Kunden generiert. Dank Mobile Banking lassen sich Zahlungen über das Smartphone absolut sicher bestätigen und in Echtzeit tätigen. Mit unserer Onlinekreditlösung für KMU kann der Kunde innerhalb von 15 Minuten einen Kredit von bis zu 500 000 Franken beantragen. Mit dem Liquidity Cockpit steht ein Tool zur Verfügung, das Einnahmen und Ausgaben kategorisiert und daraus die Liquidität über die nächsten Wochen und Monate darstellt. Sie sehen, wir bieten bereits heute eine breite Palette von Anwendungen – und werden diese in der Zukunft laufend weiterentwickeln und erweitern.

Sind die beschriebenen Lösungen alle im neuen Paket enthalten?

Ja, und das Angebot wird wie erwähnt regelmässig ergänzt. Digitalisierung ist ein dynamischer Prozess. UBS möchte in diesem Bereich ihre führende Rolle in der Schweiz weiter ausbauen und investiert deshalb in die Zukunft. Wir verbessern unsere Dienstleistungen und Produkte fortlaufend, um unseren Kunden eine erstklassige Kombination aus modernster Technologie und individueller Beratung durch unsere Mitarbeitenden zu bieten. Wir drängen unsere Kunden nicht zur Nutzung digitaler Lösungen, sondern begleiten und beraten sie bedürfnisorientiert.

Beschränkt sich UBS mit ihrem Engagement für kleine Unternehmen auf das Thema Digitalisierung?

Nein, unser Engagement geht weit darüber hinaus. Als Kunde von UBS sind Sie Teil eines Netzwerks, Sie profitieren von vielen Vorteilen. Etwa vom Zugang zu unserem Chief Investment Office, das Analysen über das Marktgeschehen in der Schweiz und im



Im Gespräch mit Markus Dinkel, Leiter Unternehmenskunden von UBS Ostschweiz.

Ausland veröffentlicht. Dies ist für KMU vor allem interessant, weil sie so eine gesamtwirtschaftliche Beurteilung ihrer Branche erhalten. Über unseren Private Investor Circle können wir Unternehmen, die nach Kapital suchen, mit potenziellen Investoren aus unserem Kundenkreis in Kontakt bringen. In den letzten Jahren haben wir uns zudem als Partner für den strategischen Dialog bewährt, insbesondere im Bereich Nachfolgeplanung. Wir möchten auch für die kleinen Unternehmen da sein – und ihnen einfache, günstige und effiziente Lösungen bieten.

Mehr erfahren
ubs.com/digitalbusiness

Teilzeitarbeit – Den Trend in der beruflichen Vorsorge berücksichtigen

Familie und Beruf besser vereinbaren, einfacher in das Berufsleben einsteigen oder Verantwortung teilen: Teilzeitarbeit ist beliebt. Sie hat sich mittlerweile über verschiedene Branchen hinweg etabliert, auf allen Funktionsstufen und sogar in Führungspositionen. Um als Arbeitgeber attraktiv zu bleiben, sind KMU gut beraten, ihr Unternehmen für Teilzeitarbeitende fit zu machen.



*Roland Minnig
Unternehmensberater*

*Asga Pensionskasse
Genossenschaft*

Denn Teilzeitarbeit kann auch negative Seiten haben – gerade wenn es um die Vorsorge geht. Durch den gesetzlich möglichen Koordinationsabzug verringert sich zum Beispiel der Anteil des versicherten Lohnes bei Teilzeitarbeitern. Doch ein Blick in unsere Datenbank offenbart, dass sich Arbeitgeber dieser Problematik durchaus bewusst sind und entsprechende Lösungen suchen. So bieten wir Optionen an, den Koordinationsabzug dem Beschäftigungsgrad anzupassen, auf einen Koordinationsabzug zu verzichten und den ganzen Grundlohn zu versichern, oder eine Mischform der beiden Varianten zu wählen. Bei allen Möglichkeiten ist ein Anstieg in den letzten fünf Jahren zu verzeichnen. Doch eine goldene Lösung gibt es nicht, was zählt ist der Einzelfall – und unsere Beratung. Im Gespräch mit unseren Mitgliedern zeigt sich, welche Fragen unter den Nägeln brennen und wo noch Informationsbedarf besteht.

Versicherungslösungen für Teilzeitarbeitende

Häufig stellen sich Unternehmen die Frage, für welche Firmen Lösungen interessant sind, die Teilzeitarbeitende versicherungstechnisch gleichstellen.

Das geht durchs Band: entscheidend ist der effektive Bedarf. Schätzen der Teilzeitarbeitende und das Unternehmen eine vorteilhafte Vorsorgelösung mit besseren Leistungen? Oder setzt der Mitarbeitende seine Priorität auf einen möglichst hohen Nettolohn? Wir empfehlen daher den Unternehmerinnen und Unternehmern, eine seriöse Bedarfsabschätzung zu machen und das Thema mit den Mitarbeitenden anzusprechen.

Präsenz schaffen

Die Frage, ob in diesem Bereich noch Überzeugungsarbeit geleistet werden muss oder ob das Thema bereits in den Köpfen der Arbeitgeber und Arbeitnehmer verankert ist, lässt sich pauschal nicht beantworten. Je nach Branche und Unternehmen werden Versicherungslösungen für Teilzeitarbeitende unterschiedlich behandelt. Stehen tiefe Fixkosten im Vordergrund, ist es durchaus sinnvoll, das Thema aus verschiedenen Perspektiven zu betrachten und ein ganzheitliches Bild zu zeichnen. Bei anderen wiederum besteht bereits ein Interesse daran, Teilzeitarbeitende gleichzustellen. Das nehmen wir übrigens immer deutlicher wahr – eine Entwicklung, die höchst erfreulich ist.

Mit Online-Leasing Investitionsgüter clever finanzieren

Investitionsgüterleasing spart Kosten, und es schont Liquidität und Kreditlimiten, erklärt Sandra Forrer, Betreuerin Firmenkunden der Migros Bank in St. Gallen. Ein weiterer Vorteil: Investitionsgüterleasing lässt sich neu auch online abschliessen.

Worin liegt der Kundennutzen bei der Online-Abschlussmöglichkeit von Investitionsgüterleasing?

Durch die Eingabe der erforderlichen Angaben unter migrosbank.ch/leasing erhält der Kunde innert weniger Minuten eine Finanzierungsentscheidung. Und das, wann und wo er will – egal, ob er beispielsweise gerade beim Lieferanten den Kauf eines Investitionsobjekts bespricht oder ob er abends nach Büroschluss noch eine Finanzierungsofferte wünscht. Davon profitieren nicht nur bestehende Firmenkunden der Migros Bank; die Online-Abschlussmöglichkeit steht auch Neukunden offen.

Unabhängig davon, ob die Finanzierung online oder offline abgeschlossen wird: Welche grundsätzlichen Vorteile bietet Investitionsgüterleasing?

Erstens fallen bei vergleichbarer Bonität die Finanzierungskosten beim Leasing tiefer aus als bei einem Kredit, da das Leasingobjekt quasi als Sicherheit dient. Als zweiten Vorteil spart das Leasing Liquidität und Eigenmittel, und bestehende Kreditlimiten bleiben unberührt. Die Leasingraten lassen sich nämlich so festlegen, dass sie sich aus dem erwirtschafteten Ertrag bezahlen lassen – Stichwort «pay as you earn». Als dritten Vorteil bietet das Leasing dank seiner fixen Raten den Vorteil einer einfachen Budgetierung.

Wie lange dauert ein Leasingvertrag maximal?

Die Standardlaufzeiten betragen 24 bis 84 Monate, wobei die Laufzeit abhängig ist von der wirtschaftlichen Nutzungsdauer des Leasingobjekts. Leasing wird aber immer mehr auch bei sehr langlebigen Investitionsgütern eingesetzt, z.B. bei Bergbahnen, Rollmaterial und anderen Infrastrukturprojekten der öffentlichen Hand. Bei solchen Objekten werden aktuell Laufzeiten von bis zu 20 Jahren angeboten. Damit ist Leasing – abgesehen von einer Hypothek – oft die einzige Möglichkeit für langfristige Finanzierungen bei Banken. Viele offerieren nämlich Feste Darlehen nur mit einer Vertragsdauer von maximal fünf Jahren.

Was lässt sich überhaupt leasen?

Im klassischen Investitionsgüterleasing werden heute sämtliche mobilen Investitionsgüter finanziert – über alle Branchen und Wirtschaftssektoren hinweg. Und dies vom Kleinstgerät bis hin zur Grossproduktionsanlage.

Warum soll ein Unternehmen für ein Investitionsgüterleasing zur Migros Bank?

Die Migros Bank hat sich über die Jahre hinweg ein umfangreiches Know-how im Investitionsgüterleasing aufgebaut. Die kompetente Beratung kombinieren wir mit attraktiven Konditionen, 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.



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

Migros Bank AG
Bahnhofstrasse 4
9000 St. Gallen
migrosbank.ch

Attraktive Büroflächen zu vermieten


Adresse:

Oberer Graben 12, 9000 St.Gallen

Gemeinde:

St.Gallen

Nutzfläche:

217m² sowie Archivraum im Keller (33m²)

Verfügbarkeit:

1. Oktober 2019 oder nach Vereinbarung

Stockwerk:

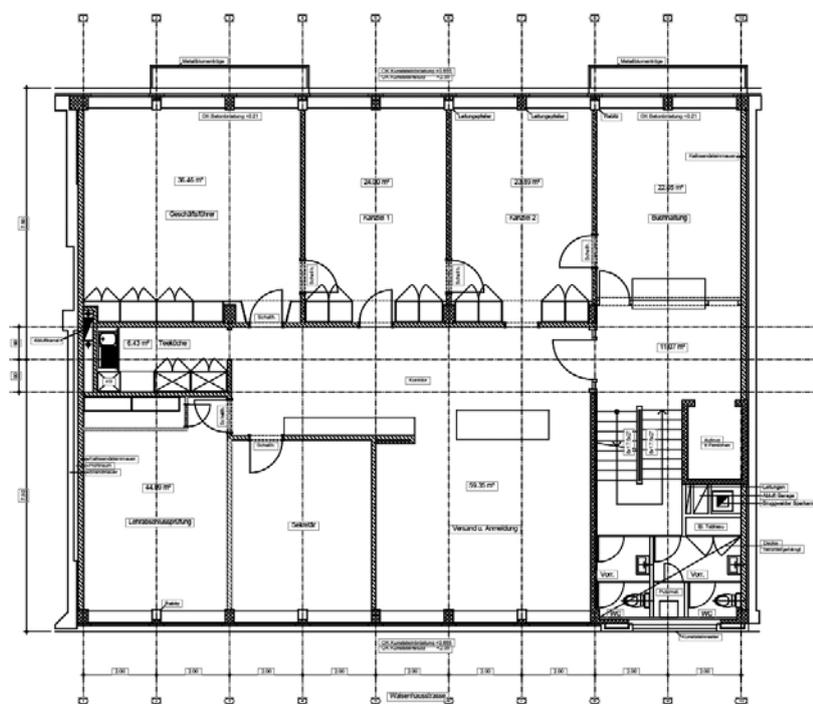
3. Obergeschoss

Miete:

CHF 198.00 pro m²

(Archivraum CHF 65.00 m²)

zzgl. Nebenkosten und Mehrwertsteuer



Wir vermieten per 1. Oktober 2019 oder nach Vereinbarung das dritte Obergeschoss der Liegenschaft Oberer Graben 12, St.Gallen.

Die Büroräumlichkeiten sind zeitgemäss und attraktiv ausgebaut, moderne Einbauküche bzw. Office, neue Toilettenanlage sowie klimatisierter Serverraum. Das Bürohaus am Oberen Graben 12 hat folgendes zu bieten:

- Repräsentative Lage am Altstadtrand
- Gehdistanz zum Bahnhof und zur Altstadt
- Direkter ÖV-Anschluss (Bus) vor dem Haus
- Attraktiver Ausbau
- Öffentliche Tiefgarage in unmittelbarer Nachbarschaft
- Lift
- Parkplatz: In der Tiefgarage kann ein Parkplatz dazu gemietet werden.

Weitere Informationen: Gewerbliche Liegenschaften AG | Oberer Graben 12 | 9001 St.Gallen | Tel. 071 228 10 40
Verwalter: Yannik Brunner, y.brunner@gsgv.ch

Anzeige



Bösch&Rinderer

Wirtschaftsprüfung. Revision. Unternehmens- und Steuerberatung. Buchführung. **Bösch&Rinderer.**

Bösch&Rinderer Revisions AG

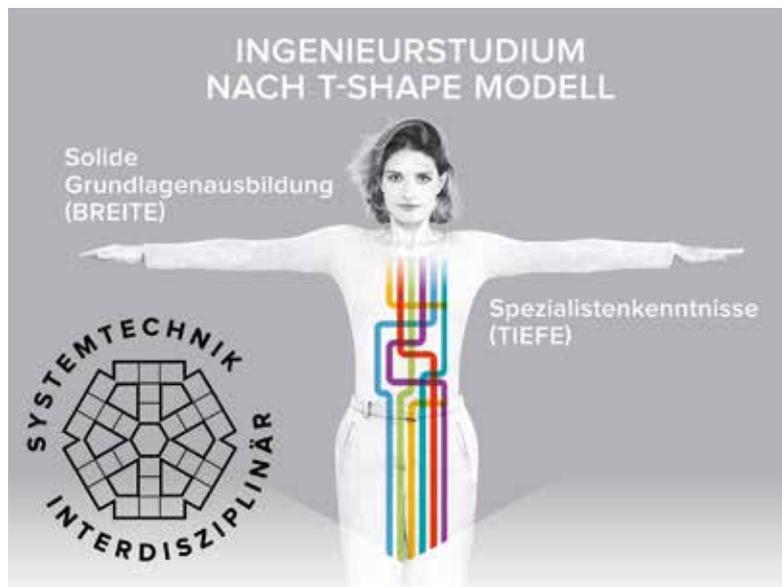
CH-9471 Buchs, Tel. +41 81 750 56 10, www.boesch-rinderer.ch

 Mitglied von EXPERTSuisse

Heute eine Ingenieurausbildung für morgen absolvieren

Mit «Future Skills» bereit für die Zukunft

Um für die Arbeitswelt von morgen gerüstet zu sein, genügt es nicht Fachspezialist/in zu sein. Vielmehr sind Fachkräfte gefragt, welche nicht Spezialisten in einem Gebiet sind, sondern Wissen täglich neu verknüpfen. An der Interstaatlichen Hochschule für Technik Buchs NTB werden Studierende deshalb nach dem «T-Shape-Modell» ausgebildet. Diese Ausbildung vereint die Stärken von Spezialist und Generalist.



Get in Shape

«T-Shaped Students» zeichnen sich durch ein breites Wissen in verschiedenen Disziplinen aus. Diese Kenntnisse bereiten sie auch auf zukünftige Veränderungen in der Arbeitswelt vor. Das Ingenieurstudium «Bachelor of Science FHO in Systemtechnik» können Studierende an der NTB in Vollzeit oder berufsbegleitend absolvieren. Zusätzliche Flexibilität bieten ihnen die drei Standorte: NTB Buchs, NTB Studienzentrum St.Gallen oder Chur (Kooperationspartner HTW Chur).

Breite Ausbildung / Generalistenkenntnisse

Die Grundlagen des Ingenieurstudiums (horizontaler Balken des Ts) umfassen: Mathematik, Physik, Mechanik, Werkstoffe/Chemie, Informatik, Elektrotechnik, Kultur und Kommunikation sowie Betriebswirtschaftslehre.

Spezialisierung

Nach der Grundausbildung wählen die zukünftigen Ingenieurinnen und Ingenieure aus sechs Studienrichtungen. Zur Wahl für die Spezialisierung stehen Maschinenbau, Photonik, Mikrotechnik, Elektronik und Regelungstechnik, Informations- und Kommunikationssysteme oder Ingenieurinformatik. Damit erhalten die Absolventinnen und Absolventen eine vertikale Tiefe in ihrer Ausbildung.

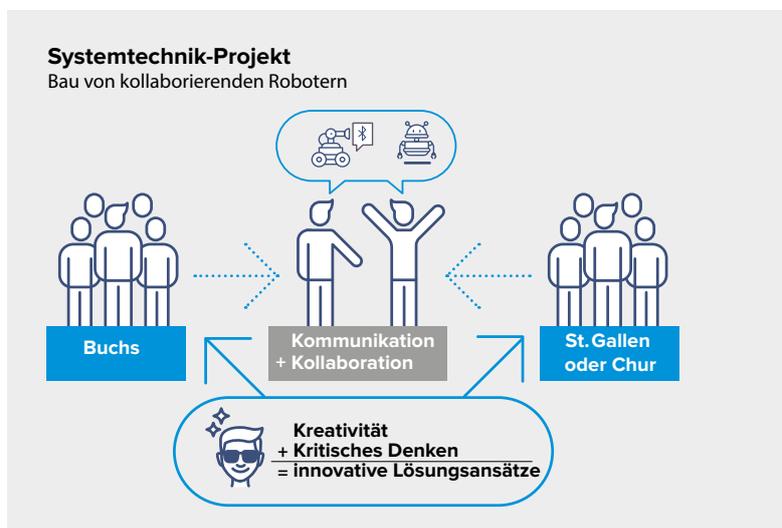
Future Skills

Studierende eignen sich an der NTB zudem Fähigkeiten an, welche auch als «Future Skills» bezeichnet werden. Vier davon werden im sogenannten «4K-Modell» den Lern- und Innovationsfähigkeiten zugeordnet: Kommunikation, Kollaboration, Kreativität und Kritisches Denken. Die These hierzu lautet: Wer lernt, in dem er Kommunikation, Kollaboration, Kreativität und kritisches Denken kombiniert, erwirbt das notwendige Rüstzeug für die Zukunft.

Systemtechnik-Projekt

Eines der wichtigsten Instrumente zur Vermittlung dieser Fähigkeiten stellt an der NTB das Systemtechnik-Projekt dar: Zwei Teams an unterschiedlichen Standorten entwickeln zwei Roboter, welche zusammen eine komplexe Aufgabe lösen.

Anmeldeschluss fürs diesjährige Bachelorstudium:
30. April 2019
www.ntb.ch/anmelden



Im Team entwickeln die zukünftigen Ingenieure Roboter, welche komplexe Aufgaben lösen.

Events kmu frauen st.gallen


gewerbe
st.gallen

kmu frauen

Di 28. Mai 2019

Oberwaid
 Das Hotel. Die Klinik.

17.00 Uhr

Delegierten-Treff

18.00 Uhr

ALLE kmu frauen sg
Info und Vortrag von Romina
Rausch «Kopfrausch»
kmufrauen-sg.ch

«Kompakt»

– Susanna Schulz ist neue Präsidentin des GIV Gams –

Susanna Schulz ist die neue Präsidentin des Gewerbe- und Industrievereins Gams. Der Kantonale Gewerbeverband St.Gallen (KGV) gratuliert zur Wahl und freut sich auf regen Austausch.

– Schweizer Meisterin Martina Wick gut unterwegs! –

Die aktuelle Schweizermeisterin im Beruf Restaurant-Service, Martina Wick (Arnegg) durfte am vergangenen Sonntag ein Toyota Yaris Hybrid, von «Autowelt von Rotz» in Münchwilen entgegennehmen, welches sie bis zu den Weltmeisterschaften in ihrer Mobilität unterstützen wird. Als Botschafterin des neuen Hotelbetriebs der Familie von Rotz, verkörpert sie die hohe Qualität und Dienstleistungsbereitschaft des Unternehmens.



– Elisabeth Stadelmann-Meier ist Präsidentin der Offiziersgesellschaft des Kantons St.Gallen –

Das erste Mal in der Geschichte der Offiziersgesellschaft des Kantons St.Gallen hat mit Major Elisabeth Stadelmann-Meier eine Frau das Präsidium inne. Die 41-jährige bringt beste Voraussetzungen mit für dieses Amt. Als selbstständige Unternehmerin weiss sie, dass Erfolg bedingt, weitsichtig zu agieren und «in die nächste Geländekammer» zu blicken. Zudem verfügt sie durch ihr politisches Engagement – etwa als Vorstandsmitglied von Gewerbe Stadt St.Gallen und den FDP Frauen Kanton St.Gallen – über ein breites Netzwerk in Politik und Wirtschaft. Der Kantonale Gewerbeverband St.Gallen (KGV) gratuliert zur Wahl und wünscht viel Freude beim Ausüben des Amtes.

Anzeige

«Mit der BusPro App sind wir mobil.»

Bruno Eschenmoser, MHG Heiztechnik (Schweiz) GmbH

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

 Gratis-Fibu & Infos: www.buspro.ch
Genial einfach
 – einfach genial!


«Kompakt»

– Ostschweizer RegioSkills der Milchtechnologien –

An den Ostschweizer RegioSkills haben am BZWI in Flawil 21 angehende Milchtechnologien ihr Können unter Beweis gestellt. Manuel Züger ist Ostschweizer Berufsmeister 2019!

Der Drittlehrjahr-Lernende ist in der Käserei Tschumper in Degersheim tätig und wohnt in Oberbüren.

Anna Kägi von der Käserei Stadelmann in Nesslau hat den 2. Platz erobert und kommt aus Ennetbühl.

Jürg Meuli von der Sennerei Maran bei Arosa belegt den 3. Platz; wohnhaft ist er in Nufenen. Die beiden

Erstplatzierten haben sich für die Teilnahme an den nationalen SwissSkills qualifiziert.



– Arealerweiterung Martinsbrugg –

Ende Februar 2019 waren im Kanton St.Gallen 10 224 Stellensuchende bei einem Regionalen Arbeitsvermittlungszentrum gemeldet. Das sind praktisch gleich viele wie im Vormonat. Gegenüber dem Vorjahresmonat, Februar 2018, sind es gut 300 Personen weniger, was eine vergleichsweise geringfügige Abnahme um drei Prozent ist. Im Thurgau beträgt der Rückgang rund sieben Prozent, in Appenzell Ausserrhoden gut fünf. In der ganzen Schweiz beträgt die Abnahme 5,5 Prozent. Die Zahl der stellensuchenden Jugendlichen und jungen Erwachsenen ist gegenüber dem Vorjahr überdurchschnittlich zurückgegangen, um über sechs Prozent. Die Abnahme bei den älteren Stellensuchenden ab 50 Jahren ist dagegen mit knapp einem Prozent deutlich schwächer. Eine klar stärkere Abnahme als im kantonalen Mittel weisen unter den Wahlkreisen das Toggenburg und das Sarganserland auf, jeweils rund zehn Prozent.

– 17. Generalversammlung 2019 von coiffureSUISSE Kanton St.Gallen –

Präsident Mauro Tiberi begrüßte die Mitglieder an der Generalversammlung in St.Gallen. Nach intensiven Vermittlungen wurde seitens Bundesrats am 1. März der lang ersehnte GAV für die Coiffure ratifiziert. Die ursprünglichen Bestimmungen sind nicht mehr zufriedenstellend. Mit dem GAV haben die Coiffure endlich ein verbindliches und transparentes Arbeitsinstrument, welches unter anderem die Bekämpfung der Stuhlmiete und des Lohndumpings zulässt.

■ Wichtige Daten

Verbandsanlässe

16.04.2019	2. Präsidentenkonferenz, Thurpark Wattwil
01.05.2019	Gewerblertreff, Gewerbe Stadt St.Gallen
22.05.2019	3. Präsidentenkonferenz, Universität St.Gallen
07.08.2019	Gewerblertreff, Gewerbe Stadt St.Gallen
09.09.2019	Impulstagung Gruppe Handel des KGV
17.09.2019	Zyklusanlass, Gewerbe Stadt St.Gallen
22.10.2019	4. Präsidentenkonferenz, Buchserhof Buchs
28.10.2019	Mitgliederanlass, Gewerbe Stadt St.Gallen
06.11.2019	Gewerblertreff, Gewerbe Stadt St.Gallen
30.10.2019	AGVS, Garagistenstamm
30.11.2019	Treffen der Verbandsspitze, Säntispark St.Gallen

Versammlungen

29.04.2019	KSKB Mitgliederversammlung
30.04.2019	MV IGKG, ZbW, Abtwil
01.05.2019	DV KGV, Abtwil
13.05.2019	DV Gruppe Handel des KGV
13.05.2019	MV Gewerbe Stadt St.Gallen, St.Gallen
06.06.2019	MV AGVS, Stadtsaal, Wil
21.11.2019	KSKB Herbstversammlung, Hotel Newstar, Abtwil

Sessionsen der eidgenössischen Räte

Sondersession:	06. – 10. Mai 2019
Sommer:	03. – 21. Juni 2019
Herbst:	09. – 27. September 2019
Winter:	02. – 20. Dezember 2019

Kantonsratssessionsen 2019

23. – 24. April 2019
11. – 13. Juni 2019
16. – 18. September 2019
25. – 27. November 2019

Wahlen

20.10.2019	National- und Ständeratswahlen
------------	--------------------------------

Erscheinungsdaten

Nr.5/2019	20. Mai 2019
Nr.7/8/2019	19. August 2019
Nr.9/2019	23. September 2019
Nr.10/2019	21. Oktober 2019
Nr.11/2019	11. November 2019
Nr.12/2019	16. Dezember 2019

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/Abowaltung: 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/Insertadministration: 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: Beatrice Lang, blang@metrocomm.ch

Titelbild: Lokal gekauft – gut beraten: Die Plakatkampagne der Gruppe Handel des KGV startet am 23.4.2019

Druck: Ostschweiz Druck, 9300 Wittenbach

Erscheinungsweise: Erscheint 11 x jährlich, 60. Jg. Auflage: 8721, Expl. WEMF 2018

Nächster Insertionsschluss: 08. März 2019

Geht gratis an die Mitglieder des Kantonalen Gewerbeverbandes St.Gallen (KGV).



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



«Erfolgreich bleiben – dank einer Weiterbil- dung 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