WIRTSCHAFT

St.Gallische Gewerbezeitung

GV JardinSuisse Ostschweiz:
Marco Schafflützel ist neuer Präsident

GV ASTAG:
«Die Politik hinkt hinterher»

Regierungsratswahl:
Das Gewerbe empfiehlt Marc Mächler

Standortbestimmung für KMU –
mit Weitblick in die Zukunft

Nr. 4 | April 2016
www.gsgv.ch

gewerbe
st.gallen

AGROLA St.Gallen
Ihr Ostschweizer Energielieferant

Der Handel mit Brenn- und Treibstoffen hat beim LV-St.Gallen eine über 50 jährige Tradition. 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. Dank den eigenen Tanklagern in Sennwald und St.Gallen können wir jederzeit grössere Mengen einkaufen und zum gewünschten Zeitpunkt an unsere Kunden ausliefern.

Ihr Partner im Bereich Tankrevision

Das revidierte Gewässerschutz-Gesetz überlässt es seit Anfangs 2007 dem Eigentümer, ob er eine Tankreinigung durchführen möchte. Im Sinne der Betriebssicherheit und der Werterhaltung Ihrer Tankanlage empfiehlt AGROLA mit Ihren Fach-Spezialisten die Tankreinigung weiterhin turnusgemäss ausführen zu lassen. Gerne beraten wir Sie individuell und erstellen für Sie einen Kosten-Voranschlag.

vlnr: Jürg Menet, Marc Lippuner, Walter Räss, Palmira Ruggeri, Michael Wüthrich, Dunja Zumstein, Lukas Christen

Ihr AGROLA-Verkaufsteam

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

Heizöl online einkaufen rund um die Uhr unter www.agrolasg.ch

LV-St.Gallen, Neumarkt 3, 9001 St.Gallen
Telefon 071 226 78 78 – Mail info@agrolasg.ch

Inhalt

Ausserordentliche Präsidentenkonferenz des Kantonalen Gewerbeverbandes St.Gallen (KGV): Das Gewerbe unterstützt Marc Mächler **Seite 5**

SGKB: Nachfolge als grösste unternehmerische Herausforderung **Seite 7**

ASGA: berufliche Vorsorge, einfach sicher **Seite 9**

IP-Angebote von Swisscom: einfach zurücklehnen und telefonieren **Seite 11**

99. Generalversammlung JardinSuisse Ostschweiz: Marco Schafflützel neuer Präsident **Seite 13**

Generalversammlung ASTAG Sektion Ostschweiz/FL: «Die Politik hinkt hinterher» **Seite 14**

FHS St.Gallen, Hochschule für Angewandte Wissenschaften: Standortbestimmung für KMU – mit Weitblick in die Zukunft **Seite 17**

Exklusiv für die kmu frauen st.gallen: Die Offside-Regel aufgehoben **Seite 19**

Regionalausscheidung der Landschaftsgärtner: Faszinierender Wettkampf vor grosser Kulisse **Seite 21**

Ernst & Young: «Wer sich nicht anpasst, fällt zurück» **Seite 25**

SIGA 2016: Wirtschaft, Gesundheit und Netzwerk **Seite 31**

OBT AG: Ein erfolgreicher Nachfolgeprozess erfordert vielfältiges Know-how **Seite 33**

NEWS **Seite 37**

Titelbild

Wer wird es schaffen? Wer wird das Rennen um den letzten freien St.Galler Regierungssitz machen? Der 46-jährige Finanzfachmann Marc Mächler (FDP) aus Zuzwil und die 39-jährige Politologin Esther Friedli (SVP) aus Ebnat-Kappel haben sich an einer ausserordentlichen Präsidentenkonferenz den Fragen der Gewerbevereins- und Berufsverbandspräsidenten gestellt. Nach einer engagierten Diskussion haben sich die Teilnehmenden der Präsidentenkonferenz des KGV mit deutlichem Mehr für die Unterstützung von Marc Mächler für den zweiten Wahlgang vom 24. April entschieden.

Regierungsratswahlen vom 24. April

Endspurt

Nicht weniger als vier Kandidaten bewerben sich um den letzten freien Sitz in der St.Galler Regierung. Mit Esther Friedli und Marc Mächler hat der Kantonale Gewerbeverband St.Gallen (KGV) zwei Bewerber zu einem Hearing eingeladen. Beide haben ihre Positionen klar dargelegt und «Regierungsformat» bewiesen.

Was aber ist von den beiden anderen Kandidaten zu halten? Richard Ammann hat bei der Wahl in den Kantonsrat eine veritable Schlappe erlitten, sowohl er persönlich als auch seine Partei, die BDP, sind in hohem Bogen aus dem Parlament geflogen. Dass sich jetzt ausgerechnet Ammann als Alternative präsentiert, weil das Volk ja im ersten Wahlgang angeblich keinem zweiten Kandidaten das Vertrauen geschenkt habe, ist ziemlich verschroben angesichts der Tatsache, dass Marc Mächler im Gegensatz zu ihm glanzvoll in den Kantonsrat wiedergewählt wurde und mit über 75'000 Stimmen auch bei der Regierungsratswahl ein ausgezeichnetes Resultat erreicht hat. Angesichts dieser Zahlen ist die Argumentation von Richard Ammann schlicht nicht nachvollziehbar.

Andreas Graf hat im ersten Wahlgang ein erstaunliches Resultat erzielt. Vermutlich, weil ihn bis dahin noch kaum jemand gekannt hat. Das hat sich spätestens mit dem Portrait im St.Galler Tagblatt geändert. Jetzt weiss man, dass Graf eher wirre und zum Teil sektiererische Ansichten vertritt. Auch sein politisches Credo ist wenig konkret und lässt viel Spielraum offen. Eine echte Wundertüte also, die in einer seriösen Regierung keinen Platz hat.

Dass sich die Präsidentenkonferenz des KGV klar für Marc Mächler entschieden hat liegt wohl auch daran, dass man weiss, was man von ihm erwarten kann. Seit vielen Jahren betreibt er als Kantonsrat und Parteipräsident eine gradlinige, bürgerliche und verlässliche Politik. Er hat bewiesen, dass er über die Kenntnisse und Fähigkeiten für ein Regierungsamt mitbringt.

Wenn wir am 24. April nicht nochmals eine Überraschung erleben wollen, ist es wichtig, dass wir unsere Kräfte bündeln und uns auf einen Kandidaten festlegen. Mit Marc Mächler steht ein ausgewiesener Kandidat mit Format zur Verfügung. Geben Sie ihm Ihre Stimme.

Beste Grüsse
Felix Keller, Geschäftsführer

Der Thomann-Betrieb in Arbon ist gut in Schuss

Die Thomann Nutzfahrzeuge AG (Schmerikon) hat im Februar 2015 einen Zweigbetrieb in Arbon eröffnet. Der jüngste Thomann-Standort ist auf Kurs.

Man weiss es mittlerweile in der Nutzfahrzeugszene: Im roten Neubau an der Arboner Blumenaustrasse ist ein hoch professionelles Team für Lastwagen, Omnibusse und Transporter im Einsatz. Rund vier Millionen Franken hatte man in den Bau investiert. Namentlich wurden moderne Servicestrassen und eine Prüfstrasse realisiert. «Das lohnt sich jetzt», freut sich Betriebsleiter Felix Näf. «Wir können hier zeitgleich bis zu acht LKW oder Omnibusse und vier Transporter warten oder reparieren», so der 38-Jährige.

Lastwagen- und Transporterverkauf
Während beim Service Fahrzeuge aller Marken instand gestellt werden, ist man in Arbon beim Verkauf von LKWs und Transportern für die Marke Renault Trucks autorisiert.

Daniel Baumgartner blickt auf langjährige Erfahrungen als Lastwagen-Chauffeur und Disponent zurück. Als Verkaufsspezialist und Kundenbetreuer LKW ist ihm ein wertschätzendes Verhalten gegenüber jedem Kunden besonders wichtig.

Für den Verkauf von Transportern zeichnet Carlos Dominguez verantwortlich. «Ich will für jeden Kunden das optimale Kosten-/Nutzenverhältnis erreichen», sagt der Verkaufsberater.

Im Omnibusbereich ist Thomann mit buchstäblich ausgezeichneten Serviceleistungen aktiv. Ein Kompetenzzentrum erfüllt die anspruchsvollen Wartungsbedürfnisse von Omnibusbetreibern lückenlos. «Wir kennen die Erwartungen dieser Kunden haargenau», sagt dazu Chefmechaniker Markus Koch.

Dienstleistungen à discrétion
Thomann als Gesamtunternehmen hat innert 20 Jahren die Anzahl Mitarbeitender von 18 auf rund 170 gesteigert und ist von einem Betrieb auf fünf Betriebe angewachsen.

Auch in Arbon bietet die Firma umfassende Dienstleistungen: die zeitliche Präsenz als 24 h/365 Tage Betrieb, das kostenlose Holen/Bringen der Kundenfahrzeuge, das ganzheitliche Reifenmanagement, das mit der attraktiven Preisformel «Netto plus 10%» verbunden ist, oder die MFK-Nachkontrollen als offizielle Abnahmestelle der Kantone TG und SG stehen beispielhaft dafür. Betriebsleiter Felix Näf: «Das Motto *Sie fahren, wir kümmern uns um den Rest* wird bei uns wirklich gelebt.»

Ihr Kontakt:
Thomann Nutzfahrzeuge AG
9320 Arbon
Felix Näf, Betriebsleiter

Telefon 071 446 77 11
arbon@thomannag.com
www.thomannag.com

Daniel Baumgartner

Carlos Dominguez

Felix Näf

Die Thomann-Demoflotte steht für Testfahrten bereit.

Thurgauer Standort auch in Frauenfeld
Seit 2012 ist Thomann an der Juchstrasse 45 in Frauenfeld präsent. Zusammen mit 19 Mitarbeitenden und Lernenden erbringt hier Betriebsleiter Andreas Strittmatter die gleichen Komplettleistungen, wie sie für Arbon beschrieben sind. Kontakt: Tel. 052 723 20 20, frauenfeld@thomannag.com

Ausserordentliche Präsidentenkonferenz des Kantonalen Gewerbeverbandes St.Gallen (KGV)

Das Gewerbe unterstützt Marc Mächler

Von den vier Bewerbern um den letzten freien Sitz in der St.Galler Regierung sind Esther Friedli von der SVP und Marc Mächler von der FDP zu einem Hearing eingeladen worden. Die Präsidentenkonferenz des Kantonalen Gewerbeverbandes St.Gallen (KGV) hat sich klar für die Unterstützung von Marc Mächler ausgesprochen.

Bruno Fässler
Leiter Kommunikation

Präsident Hans M. Richle gibt das Resultat bekannt: Marc Mächler wird unterstützt

Die grössere politische Erfahrung, die bessere Vernetzung und der unbestrittene Leistungsausweis haben für Marc Mächler gesprochen. Ausserdem habe man ihn schon im ersten Wahlgang unterstützt, wo er ein ausgezeichnetes Resultat erreicht habe, bemerkte ein Votant, und es sei nicht angebracht, jetzt mitten im Rennen «das Pferd zu wechseln».

Einigkeit in Grundsatzfragen

Auf dem Podium überzeugten beide mit Fachkenntnis und klaren Aussagen. Politisch lagen sie nicht sehr weit auseinander. Was beiden ein Dorn im Auge war, ist die ungebremste Flut an Regulierungen und Gesetzen. Mächler befürchtet, dass kommende Projekte noch weit mehr Regulierungen auslösen könnten. Auch Friedli plädiert dafür, dass sich der Staat zurückhält, sie würde versuchen, den ungebremsten Aktivismus zu stoppen. Darüber, dass der Staat weiter sparen muss, sind sie sich ebenfalls einig. Während Mächler Potenzial im Gesundheitswesen sieht, möchte Friedli bei der Kultur und bei der Verwaltung sparen. Einig waren sich beide auch in der Bedeutung der dualen Berufsbildung. Die grosse Herausforderung dabei sei es, das Top-Niveau zu halten und neue Berufsbilder zu integrieren, betonte Mächler.

Unterschiedliche Ansichten zu Innovationspark und Expo 2027

Marc Mächler will sich dafür einsetzen, dass der Anschluss an einen nationalen Innovationspark weiter angestrebt wird. Dafür seien allerdings die Kräfte zu bündeln und die Zusammenarbeit mit allen Partnern zu intensivieren. Esther Friedli sieht das Heil nicht in erster Linie in einem Innovationspark. Sie glaubt, dass Innovationen vor allem in freiheitlichen Systemen entstehen. Allenfalls könne man Forschung und Entwicklung steuerlich entlasten und den Wissenstransfer zwischen Uni und Wirtschaft verbessern.

Auch beim Planungskredit für die Expo 2027 gingen die Meinungen deutlich auseinander. Während Marc Mächler dem Projekt eine Chance geben will und zumindest die Machbarkeit klären will, möchte Esther Friedli sich gar nicht auf eine Expo einlassen und bereits den Kredit für die Machbarkeitsstudie am 5. Juni ablehnen.

Die Präsidentinnen und Präsidenten der Gewerbevereine und Berufsverbände diskutierten zuerst über eine Stimmfreigabe für den zweiten Wahlgang vom 24. April. Dieser Vorschlag wurde aber deutlich abgelehnt. In der Schlussabstimmung setzte sich dann Marc Mächler klar durch.

Angeregte Podiumsdiskussion: Einige Differenzen, viele Gemeinsamkeiten

Der neue Caddy Maxi.
Mit der höchsten Zuladung seiner Klasse.

Der neue Caddy Maxi bietet einfach mehr. Mit einer Laderaumlänge von bis zu 3 m und einer Zuladung von über einer Tonne können Sie jetzt pro Tour mehr Ladung transportieren und sparen dadurch Zeit. Ganz gleich, wie sperrig die Fracht ist – dank seiner breiten Schiebetür können Sie den neuen Caddy Maxi ganz bequem be- und entladen. Erleben Sie ein echtes Raumwunder bei der Arbeit. **Der neue Caddy Maxi. Die beste Investition bereits ab Fr. 19'000.–*.**

*Angebot für Gewerbetreibende, Preis exkl. MwSt.

Nutzfahrzeuge

CITY GARAGE

City-Garage AG
Zürcher Strasse 162
9001 St. Gallen
Tel. 071 274 80 74
www.city-garage.ch

Nachfolge als grösste unternehmerische Herausforderung

Als führende KMU-Bank der Ostschweiz kennt die St.Galler Kantonalbank die Hindernisse auf dem Weg zu einer erfolgreichen Nachfolgelösung. Mit einem eigens dafür geschaffenen Kompetenzzentrum begleitet sie alle Unternehmen kostenlos und auf einzigartige Art und Weise durch diesen oftmals komplexen Prozess.

Das klassische Angebot einer Bank liegt in den Kernkompetenzen Finanzieren, Anlegen und Vorsorgen. Wenn es jedoch um Nachfolgeregelungen geht, tauchen Fragen auf, die über das rein bankspezifische Angebot hinausgehen. Genau hier setzt die St.Galler Kantonalbank mit ihrem Kompetenzzentrum für Nachfolgeregelungen neue Akzente. Als führende KMU-Bank in den Kantonen St.Gallen und Appenzell Ausserrhoden kennt sie die Herausforderungen, welchen sich Unternehmerinnen und Unternehmern in dieser Phase stellen müssen. Denn fast immer ist das gesamte Lebenskonzept der Beteiligten betroffen.

Umfassende Betreuung

Erfahrene Nachfolgeberater betreuen Firmen jeder Grösse vom Beginn eines Nachfolgeprozesses bis hin zum Abschluss. Dabei geht es nicht nur um Zahlen, Daten oder Fakten. Meistens spielen auch emotionale Aspekte eine entscheidende Rolle. Beispielsweise gilt es, die Familie auf den Entscheid vorzubereiten und frühzeitig einzubinden. Darum profitieren Firmen und Inhaber während des gesamten Nachfolgeprozesses von einer umfassenden und nachhaltigen Beratung: Von der klaren Eignerstrategie über das Prüfen verschiedenster Optionen bis hin zur Finanzierungs- und Vorsorgeplanung.

Wertvoller Zusatznutzen

Produkte und Dienstleistungen werden je länger je austauschbarer. So gleichen sich auch Finanzierungsprodukte und Anlagemöglichkeiten unter Banken immer mehr. Das Beratungsmodell für Nachfolgeregelungen der St.Galler Kantonalbank ermöglicht einen wertvollen Zusatznutzen zu den klassischen Bankdienstleistungen. Eine gründliche Analyse hilft, die Weichen frühzeitig zu stellen und auch Klarheit über die Transaktionskosten zu bekommen. Zudem kann die St.Galler Kantonalbank dank kurzen Entscheidungswegen und ihrer Marktnähe entsprechend schnell handeln.

Praxisorientierte Beratung

Die Nachfolgeberater der St.Galler Kantonalbank waren selbst in der Privatwirtschaft tätig und haben Nachfolge-Szenarien hautnah miterlebt. Sie kennen den Markt bestens und bieten Hand, neue Perspektiven für Unternehmer und ihr Unternehmen zu schaffen. Auf diese Weise erhalten die Firmen im Nachfolgeprozess eine glaubwürdige und praxisorientierte Beratung auf Augenhöhe. Die Lösungsansätze werden in entspannter Atmosphäre am Kaminfeuer entwickelt und die Bedürfnisse und Anforderungen aller Beteiligten berücksichtigt.

Für eine erfolgreiche Stabsübergabe

Seit der Lancierung dieser Dienstleistung vor vier Jahren hat sich die Nachfrage nach Beratungen sehr erfreulich entwickelt. Deshalb hat die St.Galler Kantonalbank das Kompetenzzentrum für Nachfolgeregelungen Ende 2015 personell verstärkt.

Damit sind die Voraussetzungen gegeben, Unternehmerinnen und Unternehmen auf dem anspruchsvollen Weg in die Zukunft zu begleiten und mit Rat und Tat eine erfolgreiche Stabsübergabe zu ermöglichen.

St.Galler Kantonalbank

Nachfolgeberatung aus erster Hand

Stephan Egger
Nachfolgeberatungen
St.Galler Kantonalbank St.Gallen
Tel. 071 231 31 76

Daniel Ehrat
Nachfolgeberatungen
St.Galler Kantonalbank St.Gallen
Tel. 071 231 31 78

Erfolg ist lernbar!

Bildung – die Investition in die Zukunft

Sprachen
Deutsch intensiv / Englisch / alle Weltsprachen

Handel / Kader
Bürofach- / Handelsdiplom VSH

BBS Business-School
Bachelor / Master-Degree

Medizin & Gesundheit
Med. Praxisassistent/-in eidg. FA

Informatik
Anwender SIZ I + II

& viele weitere Lehrgänge

Keine Lehrstelle?
Jetzt anmelden, wir beraten Sie gerne unverbindlich + kostenlos!

Bénédict

Neumarkt 1, 9001 St.Gallen
Parkplätze im Hause

Tel. 071 226 55 55
www.benedict.ch

ASGA: berufliche Vorsorge, einfach sicher

Sergio Bortolin
Geschäftsführer ASGA Pensionskasse

Gesamtperformance 2015 trotz Tiefzinsumfeld auf + 0.61 % gehalten.
Das schwierige Anlagejahr 2015 ging auch an der ASGA Pensionskasse nicht spurlos vorbei. Die Auswirkungen des aktuellen Tiefzinsumfeldes drückten auf die Gesamtperformance. Mit 0.61 % lag diese jedoch immer noch im vorderen Drittel der vergleichbaren Pensionskassen. Auch der Deckungsgrad blieb mit 110.9 % relativ stabil, trotz Einführung der Generationentafel mit einem technischen Zins von 2.5 %.

Positives Ergebnis und Wachstum
Im 53. Geschäftsjahr liegt die Bilanzsumme der ASGA Pensionskasse bei 12.37 Mia. Franken. Wie bereits im Vorjahr konnten die Altersguthaben der aktiv Versicherten über dem BVG-Mindestzinssatz, das heisst mit 2.5 % statt mit 1.75 % verzinst werden. Zu diesem positiven Ergebnis trägt unter anderem die vorteilhafte Versichertenstruktur sowie das kontinuierliche Wachstum bei. Mit 10'913 Mitgliedfirmen und 87'822 versicherten Personen kann ein Zuwachs von rund 6 % gegenüber dem Vorjahr verzeichnet werden. Auch das Vorsorgekapital der Aktiven und Rentner stieg um 11.8 % auf 9.6 Mia. Franken.

Anpassung der Anlage- und Leistungsstrategie
Zum langfristigen Schutz der Renten hat die ASGA beschlossen, die versicherungs- und anlagetechnischen Parameter anzupassen. Dazu gehören die Senkung des überobligatorischen Umwandlungssatzes um 0.1 % ab 2017 und des technischen Zinses auf 2.5 %. «Damit erreichen wir eine bessere Abbildung der Langlebigkeit bei der Bewertung der Vorsorgeverpflichtungen», sagt Sergio Bortolin, Geschäftsführer der ASGA. Die Risikoprämien werden per 1. Januar 2017 gesenkt und ein transparentes, attraktives Beteiligungsmodell zeigt auf, wie die Versicherten und Rentner am Erfolg der ASGA teilhaben. «Wir sind überzeugt, mit diesen Massnahmen den Grundwerten der ASGA, nämlich Sicherheit, Verlässlichkeit und Stabilität der Genossenschaft gerecht zu werden. Die neuartige Beteiligungsstrategie entspricht dem genossenschaftlichen Grundgedanken», führt Sergio Bortolin aus. Die Details zu den neuen Grundlagen können auf der Website asga.ch nachgelesen werden.

Kennzahlen per 31.12.2015	
Mitgliedfirmen	10'913
Versicherte Personen	87'822
Altersrentner	6415
Performance Gesamtvermögen	0.61 %
Deckungsgrad	110.9 %

Betriebsrechnung	**Mio. CHF**
Beiträge (Sparbeiträge/Risikoprämien)	652.6
Einlagen/Freizügigkeitsleistungen	1166.7
Leistungen an Versicherte (Kapital und Renten)	1002.0

Bilanz	**Mio. CHF**
Bilanzsumme	12'368.6
Technische Rückstellungen	762.4
Wertschwankungsreserve inkl. freie Mittel	1136.2

ASGA Pensionskasse
Rosenbergstrasse 16, 9001 St.Gallen
Telefon 071 228 52 52
www.asga.ch

Einfach ASGA pensionskasse

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

fehr transporte

Tel. 071 277 33 44

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

Elektrotechnik aus einer Hand

- Starkstrom
- Automation
- Telematik
- Informatik
- Solaranlagen
- Gebäudeautomation
- Glasfasernetz/FttH
- Service/Unterhalt

Huber+Monsch
Starkstrom | Automation | Telematik | Informatik

St.Gallen | Gossau | Rorschach
www.hubermonsch.ch
Tel 071 274 88 77

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

IP-Angebote von Swisscom: einfach zurücklehnen und telefonieren

Mit dem Wechsel auf die IP-Technologie legen Unternehmen den Grundstein für eine zukunftsorientierte IT und Kommunikation (ICT). Ob mit Telefonanlage vor Ort oder virtueller Festnetztelefonie in der Cloud: Die IP-Angebote von Swisscom berücksichtigen individuelle Kommunikationsbedürfnisse und erlauben Ihnen, sich auf das Kerngeschäft zu konzentrieren.

Telekommunikationsanbieter weltweit stellen derzeit auf die zukunftsorientierte IP-Technologie um. Das Angebot an IP-Kommunikationslösungen auf dem Markt bringt zwar viele Auswahlmöglichkeiten mit sich, der Entscheid ist aber umso schwieriger zu fällen. Swisscom bietet mit My KMU Office und Smart Business Connect deshalb sogenannte Kombiangebote an, die nebst der IP-Festnetztelefonie auch einen schnellen Internetzugang und zusätzliche Serviceleistungen beinhalten, etwa eine Internetausfallsicherheit. Die Kommunikationslösung Ihrer Wahl erhalten Sie zum monatlichen Fixpreis. Die Kosten sind damit stets transparent und planbar. Sind im Laufe der Zeit Anpassungen nötig, weil ein neuer Standort oder zusätzliche Mitarbeitende hinzukommen, können Sie die Lösung Ihrer Wahl flexibel und schnell erweitern. Sowohl für Smart Business Connect als auch My KMU Office hat Swisscom eine spezielle App und einen Client entwickelt. Damit können Sie künftig ein- und ausgehende Festnetzanrufe auch direkt vom PC oder Smartphone aus tätigen. Sie und Ihre Mitarbeitenden haben Ihre Festnetznummer folglich immer dabei und entscheiden selbst, wie und wann Sie erreichbar sind. Welche der beiden IP-Kommunikationslösungen passt zu Ihnen und Ihrem Unternehmen?

Für standardisierte Kommunikationsbedürfnisse: My KMU Office
Sie sind ein kleines Unternehmen, haben einen Standort und wollen maximal fünf Telefongespräche gleichzeitig führen? Dann ist My KMU Office genau die richtige IP-Kommunikationslösung für Ihr Unternehmen. Sie wählen zwischen drei Angeboten (L, M und S) das Paket aus, das Ihren Ansprüchen und Bedürfnissen am nächsten kommt.

Christoph Rossacher,
Leiter Verkauf KMU, Region Ost bei Swisscom

«Konzentrieren Sie sich auf Ihr Kerngeschäft, wir kümmern uns um Ihre Kommunikationslösung.»

Anrufe in alle Schweizer Fest- und Mobilnetze sind unlimitiert und je nach Angebot sind bereits Gesprächsminuten ins Ausland inklusive. Zusammen mit der IP-Festnetztelefonie gibt es eine schnelle Internetverbindung von bis zu 1 Gbit/s und eine Störungsbehebung bis am nächsten Arbeitstag. Swisscom kümmert sich darum, dass Ihre Kommunikationslösung stets auf dem aktuellen Stand der Technik ist – um den Betrieb und die Wartung müssen Sie sich nicht mehr selbst kümmern. Erfahren Sie mehr über My KMU Office unter
www.swisscom.ch/mykmuoffice

Für individuelle Kommunikationsbedürfnisse: Smart Business Connect
Smart Business Connect eignet sich ideal für Ihr Unternehmen, sollten Sie mehr als fünf Mitarbeitende oder mehrere Standorte und damit verbunden erweiterte Kommunikationsbedürfnisse haben. Denn die Art der Festnetztelefonie, das Tarifmodell sowie die Internet- und Servicekomponenten können Sie individuell auswählen und kombinieren. Mit Smart Business Connect haben Sie die Möglichkeit eine virtuelle Telefonanlage in der Swisscom Cloud zu nutzen. Damit bleiben Investitionen in eine Telefonanlage vor Ort erspart und Wartungskosten entfallen. Die gewünschten Leistungen stellt Swisscom aus den eigenen Rechenzentren in der Schweiz zur Verfügung. Wenn Sie möchten, können Sie mit Smart Business Connect aber auch nach wie vor eine Telefonanlage vor Ort nutzen. Entweder Sie schliessen Ihre bestehende Anlage an das IP-Netz von Swisscom an oder entscheiden sich für eine sogenannte Full Service Solution. Bei diesem Service wird Ihrem Unternehmen eine moderne Anlage zur Verfügung gestellt, Sie müssen sich weder um den Betrieb noch die Wartung kümmern. Erfahre Sie mehr über Smart Business Connect unter
www.swisscom.ch/smart-business-connect

Kontakt
Gerne beraten wir Sie telefonisch unter der Nummer **0800 055 055** (kostenlos) oder auch persönlich. Vereinbaren Sie gleich einen unverbindlichen Termin mit einem KMU Berater in Ihrer Nähe,
www.swisscom.ch/kmu-center

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

99. Generalversammlung JardinSuisse Ostschweiz

Marco Schafflützel neuer Präsident

Eine «chäfrige» Gesellschaft nannte der Gemeindepräsident Bruno Seelos die rund 120 anwesenden Mitglieder und Gäste der Generalversammlung des JardinSuisse Ostschweiz.

Julia Antoniou

Marco Schafflützel (rechts) übernimmt das Präsidium von Christian Müller

Die Generalversammlung fand am 25. Februar auf dem Weingut von Tobias Schmid und Sohn im St.Gallischen Berneck statt – der grössten Weinbaugemeinde des Kantons. Tatsächlich präsentierten sich die 99-jährigen Ostschweizer Gärtner unternehmungslustig. Auf das anstehende 100-Jahr-Jubiläum haben sie viel vor. So wollen sie das ganze Jahr hindurch mit Guerilla-Aktionen an sechs Standorten auf sich aufmerksam machen und in der Presse für Schlagzeilen sorgen. Was genau geplant ist, soll eine Überraschung bleiben.

Marco Schafflützel übernimmt Präsidium

Für das Jubeljahr ist die Sektion gut aufgestellt. Sie hat gegenüber dem Vorjahr fünf neue Mitglieder gewonnen, aktuell sind es 203. Und sie darf auf den Rückhalt ihrer Mitglieder zählen. Die GV hiess alle statuarischen Geschäfte gut, bestätigte in der Gesamterneuerungswahl den bestehenden Vorstand und nahmen das neue Vorstandsmitglied Thomas Gassner auf – alles ohne Gegenstimme.

Einstimmig wählte sie auch den St.Galler Marco Schafflützel von Varioplant GmbH zum Nachfolger von Christian Müller. Der scheidende Präsident wird dem Verband jedoch als Chef des Jubiläums-OKs für fast zwei Jahre erhalten bleiben. Was ebenso erfreulich ist wie die gesicherten Jubiläumsfinanzen. Als weiteres Grossprojekt für 2017 stellte das neue Vorstandsmitglied Gassner den Stand an der St.Galler Frühlingsmesse OFFA vor. In markantem Dialekt skizzierte der Appenzeller sein Standprojekt «Rausch der Sinne». Das rund 440 m² grosse Areal, das den Ostschweizer Gärtnern anlässlich des Jubiläums gratis zur Verfügung gestellt wird, soll die Besucher zu einem sinnlichen Rundgang einladen und auch als Plattform für die Nachwuchswerbung funktionieren. Genau dieses Thema nahm auch Zentralvorstand Norbert Schaniel auf, der anschliessend unter dem Stichwort «den Einfluss der grünen Branche stärken» die nationalen Projekte des JardinSuisse vorstellte.

Anzeige

«BusPro ist sehr flexibel.»

Ralph Eckert, Eckert Werbeartikel AG
Einkauf, Personalisierung und Logistik für Werbeartikel aus aller Welt

Adress- und Kontaktverwaltung • Dokumentenablage • Fibu • Lohn
Einkauf • Lager • Auftrag • Faktura • Debitoren • Kreditoren

Gratis-Fibu & Infos: www.buspro.ch

Genial einfach – einfach genial!

BusPro
Das Business-Programm

Generalversammlung ASTAG Sektion Ostschweiz/FL

«Die Politik hinkt hinterher»

Mit dem klaren Ja zum neuen Gotthard-Strassentunnel konnte die Transportbranche Ende Februar einen wichtigen Erfolg verbuchen. Doch zur Verbesserung der Rahmenbedingungen sind weitere Projekte und Vorlagen notwendig. Dies unterstrichen an der 37. Generalversammlung der ASTAG-Sektion Ostschweiz und Fürstentum Liechtenstein Vertreter aus Politik, Wirtschaft und Wissenschaft.

Text: Marcel Baumgartner
Bild: Gian Kaufmann

Martin Lörtscher, Präsident ASTAG Sektion Ostschweiz/FL

Wenn man will, dass Bewegung in eine Sache kommt, muss man sich an unternehmerisch denkende Personen wenden. Dieses Fazit kann man nach dem Bahnunglück in Daillens/VD im April des vergangenen Jahres ziehen. Nach der Entgleisung von mehreren Güterwagen war die Bahnverbindung Vallorbe-Yverdon-Lausanne während rund zwei Wochen unterbrochen. Auf einen Schlag wurde damit auch der Warenfluss von mehreren Firmen unterbrochen. Nur dem raschen Einsatz von LKWs und Ersatzbussen war es zu verdanken, dass der Personen- aber auch der Güterverkehr nicht vollständig zum erliegen kam. «Solche Ereignisse zeigen deutlich auf: Unsere Branche ist höchst flexibel und für die Grundversorgung unseres Landes unabdingbar», unterstrich Martin Lörtscher in seinem Jahresbericht an der GV von Mitte März 2016 in Wattwil. Seinen Ausführungen, welche Ereignisse sein erstes Jahr als ASTAG-Sektionspräsident geprägt haben, war aber auch zu entnehmen, dass es nach wie vor eine Knochenarbeit darstellt, sich als Unternehmerin und Unternehmer in der Transportbranche behaupten zu können.

Abschluss in 23 Jahren

Knochenarbeit sowohl an der Basis – von der Imageförderung der Berufsbilder bis hin zu strategischen Entscheiden im Umgang mit der Frankenstärke oder den Treibstoffpreisen – Knochenarbeit aber auch auf dem politischen Parkett. Und gerade dort muss man sich über Teilerfolge erfreuen, da die übergeordneten Ziele meist in weiter Ferne terminiert sind. So fragte sich beim Referat von FDP-Ständerätin Karin Keller-Sutter wohl der eine oder andere der 260 Anwesenden, ob er gewisse Projekte, die sich aktuell im politischen Prozess befinden, dereinst noch erleben wird. Etwa die Sanierung und Erweiterung des Rosenbergtunnels in St.Gallen. Zwar sind der Bau einer dritten Röhre inklusive Teilspange und Umnutzung des Pannenstreifens auf den Zeitraum zwischen 2030 und 2035 terminiert, die anschliessende Sanierung der bereits bestehenden Röhren dürfte aber erst nach 2039 abgeschlossen werden.

Es trifft einmal mehr die Ostschweiz

Die frühere Regierungsrätin des Kantons St.Gallen berichtete neben dem mit 945 Millionen Franken veranschlagten Engpassbeseitigungs-Projekt auch über die laufenden Verhandlungen in Bern zum geplanten Zollstellen-Abbau und den Nationalstrassen- und Agglomerationsverkehrsfonds (NAF). Während der NAF gemäss Karin Keller-Sutter wohl auf eine erfolgreiche Spur gebracht werden könne, seien beim Sparprogramm, das die Zollstellen erfasst hat, weiterhin harte Verhandlungen notwendig. Insgesamt sollen im Zollwesen 44 Stellen eingespart werden, 19 davon alleine in der Ostschweiz. «Das ist unverhältnismässig», unterstreicht die FDP-Politikerin. Vor allem auch wenn man sich vor Augen führe, dass die Zentralverwaltung in Bern ständig wachse, man aber im Gegenzug das Personal an der Front, welches die eigentlichen Dienstleistungen zu Gunsten des Gewerbes erfülle, reduzieren will.»

Kombinieren und verknüpfen

Sowohl Karin Keller-Sutter als auch der St.Galler Regierungspräsident Benedikt Würth versicherten den GV-Teilnehmerinnen und -Teilnehmern, sich weiterhin mit allen Kräften für die Transportbranche einzusetzen. So sollen neben dem erwähnten Rosenbergtunnel gemäss Würth auch die weiteren Engpässe – etwa im Rheintal, in Rorschach, Gossau, Wil oder Rapperswil-

Jona – in Angriff genommen werden. «Und wir werden unseren Fokus auch auf möglichst optimale Rahmenbedingungen für den kombinierten Verkehr legen. Denn wir betrachten den ÖV und die Strasse nicht als Konkurrenten» so der CVP-Politiker. «Wir wollen kombinieren und verknüpfen, damit wir ein möglichst leistungsfähiges Netz erhalten und ihre Branche bestmöglich wirtschaften kann.»

Zu wenig Mut gezeigt

Neben der Politik wurde an der Generalversammlung aber auch die Wissenschaft miteinbezogen. Wolfgang Stölzle, Professor für Logistikmanagement an der Universität St.Gallen, illustrierte anhand von Zahlen die Entwicklung des Schweizer Logistikmarktvolumens. Auch für Stölzle steht fest: «Wollen wir die Leistungsfähigkeit unserer Wirtschaft nicht schmälern, braucht es dringend einen Ausbau des Verkehrsnetzes für den Güterverkehr.» Hier aber hinke die Politik den ökonomischen Bedürfnissen klar hinterher. «Wir stellen grundsätzlich fest, dass der Güterverkehr überproportional zum Wirtschaftswachstum zunimmt. Das wirkt sich auf alle Verkehrsträger aus.» Der Uni-Professor wünscht sich eine Schweiz, die erkennt, wie wichtig leistungsfähige Verkehrssysteme sind. «Leider hat die Verkehrspolitik seit dem Entscheid zur NEAT in den 1980er-Jahren nur wenig Mut zu vergleichbaren Investitionen gezeigt.» Die überlastete Verkehrsinfrastruktur in der Schweiz werde auch die künftige Entwicklung der Logistikbranche stark beeinflussen. Der Bau einer zweiten Gotthardröhre, jedoch ohne Kapazitätserweiterungen, lasse keine Entspannung im alpenquerenden Güterverkehr erwarten.

Referent Prof. Dr. Wolfgang Stölzle, Lehrstuhl für Logistikmanagement an der Universität St.Gallen

Anzeige

Entdecken Sie den **Neuen Megane** und profitieren Sie von **0% Leasing*** ohne Anzahlung.

WOLGENSINGER AG

Sirnacherstrasse 3 9500 Wil Tel. 071 911 11 12
Kasernenstrasse 66 9100 Herisau Tel. 071 351 51 56
Fürstenlandstrasse 25 9000 St.Gallen Tel. 071 277 10 88
www.wolgensinger.ch – www.webshop-renault.ch

* 0% Leasing: Nominalzinssatz 0% (0% effektiver Jahreszins), Vertrag von 12–36 Mt., Ratenversicherung inklusive. Beispiel: Neuer Megane GT TCe 205 EDC, 6,0 l/100 km, 134 g CO_2/km, Energieeffizienz-Kategorie E, Katalogpreis Fr. 31 500.–, Anzahlung Fr. 0.–, Restwert Fr. 14 149.–, 10 000 km/Jahr, 36 x Fr. 509.– (inkl. MwSt.). Oblig. Vollkasko nicht inbegriffen. Finanzierung durch RCI Finance SA (unter Vorbehalt einer Bonitätsprüfung). Eine Kreditvergabe ist verboten, falls sie zur Überschuldung des Konsumenten führt. Durchschnittliche CO_2-Emissionen aller in der Schweiz verkauften Neuwagen 139 g/km. Angebote gültig für Privatkunden auf Personenwagen bei Vertragsabschluss vom 01.04.2016 bis 30.04.2016.

LEADER ist eine Marke – und davon profitieren auch Sie!

Der LEADER ist zum Label für ein starkes Unternehmertum mit Visionen geworden. Ob Firma, Verband oder Organisator einer Veranstaltung: Wir sind Ihr Partner und realisieren mit Ihnen ein Magazin, das vollumfänglich oder teilweise anzeigenfinanziert ist, professionell umgesetzt wird und direkt von unserer Marke profitiert. Bei Fragen stehen wir Ihnen per Telefon unter 071 272 80 50 oder via Email unter leader@metrocomm.ch gerne zur Verfügung.
www.leaderonline.ch

Presented by LEADER SPECIAL

TKF

Unsere Kundinnen und Kunden wissen genau, warum sie sich bei der Pensionskasse für die ASGA entscheiden. Zum Beispiel weil wir mit unserem eigenen Kapitalanlage-Management eine grundsolide Anlagestrategie verfolgen oder weil die Sicherung der Altersvorsorge bei uns oberste Priorität hat. Möchten Sie mehr über die beliebteste Pensionskasse der Deutschschweizer KMU erfahren? Besuchen Sie uns im Internet auf asga.ch oder rufen Sie an: 071 228 52 52. Ganz einfach.

Oliver Wunderlin, CEO BWB-Gruppe

«Weil mich langfristige Sicherheit mehr interessiert als kurzfristige Renditen.»

Einfach ASGA pensionskasse

FHS St.Gallen, Hochschule für Angewandte Wissenschaften

Standortbestimmung für KMU – mit Weitblick in die Zukunft

Das aktuelle wirtschaftliche Umfeld für Ostschweizer KMU ist herausfordernd – nicht zuletzt durch die Aufhebung der Frankenuntergrenze und dem damit einhergehenden Preisdruck. Um sich im Wettbewerb nachhaltig zu behaupten, sind bewusste Entscheidungen und Handlungen notwendig, die auf einer ehrlichen Auseinandersetzung mit dem eigenen Unternehmen beruhen. Dabei kann ein Praxisprojekt «Unternehmensanalyse» der Fachhochschule St.Gallen die Führungskräfte von KMU unterstützen.

Claudia Brönimann
Stv. Leiterin Wissenstransferstelle WTT-FHS

Unternehmerinnen und Unternehmer von KMU sind oftmals stark durch das Tagesgeschäft absorbiert, weshalb es ihnen an Zeit und Musse fehlt, systematisch die Stärken und Schwächen ihres Unternehmens sowie die Chancen und Gefahren des Marktes zu analysieren, um dann die mittel- bis langfristige strategische Ausrichtung bewusst zu definieren. Aber genau dieses Versäumnis kann früher oder später zu gravierenden und teilweise aufgezwungenen Veränderungsprozessen des Unternehmens führen. In diesem Zusammenhang verweisen zahlreiche empirische Studien auf den positiven Zusammenhang eines systematischen Führungsprozesses und der Performance des Unternehmens. Dieses Wissen gilt es zu nutzen, indem sich die Führungskräfte nebst der operativen Hektik Zeit für strategische Überlegungen einräumen.

Unternehmensanalyse für KMU

Für eine umfassende Standortbestimmung sowie für erste Anstösse, Hinweise oder Bestätigungen für Veränderungsmassnahmen sind nebst der Ressource Zeit fachliches und methodisches Know-how notwendig. Hier können Studierende des Fachbereichs Wirtschaft der Fachhochschule St.Gallen (FHS) unterstützend tätig sein. In Teams von vier bis fünf Studierenden, eng begleitet von Dozierenden der FHS, werden methodisch fundierte und neutrale Gutachten zu Handen von Führungskräften von KMU erstellt. Basierend auf einem für KMU spezialisierten Strategieansatz durchleuchten die Studierenden das Unternehmen in der Tiefe und befragen unter anderem das Management, Experten und Kunden, um eine unabhängige Sicht über das Unternehmen zu gewinnen und darzulegen. Diese Analyse führt dann zu konkreten strategischen Stossrichtungen sowie direkt umsetzbaren Massnahmen für das Unternehmen.

Angewendete Methodik

Für eine glaubwürdige und systematische Standortbestimmung ist eine wissenschaftlich fundierte und zugleich in der Praxis erprobte Methodik essentiell. Im Praxisprojekt Unternehmensanalyse der FHS St.Gallen wird hierfür der «KMU*STAR-Navigator» der Autoren Lombriser, Abplanalp und Wernigk angewendet. Diese Methodik ist das Resultat einer mehrjährigen Forschungs- und Beratungstätigkeit dieser drei Autoren und fokussiert sich auf strategischen Themen, die für KMU relevant sind. Die beiden Kernelemente des «KMU*STAR» sind die Situations- und die Ausblicksanalyse, deren Substanz in eine aussagekräftige SWOT mündet (Stärken-Schwächen/Chancen-Gefahren-Analyse). Insgesamt werden zu beiden breitabgestützten Analysen jeweils neun relevante Themengebiete untersucht. Die Situationsanalyse umfasst alle Überlegungen zur aktuellen Situation des Unternehmens und der Branche, wie zum Beispiel dem Benchmark zu den Mitbewerbern oder der Ausarbeitung von bestehenden Fähigkeiten und Ressourcen. Das Gegenstück, die Ausblicksanalyse, stellt die Entwicklung und den Erfolg des Unternehmens in Zukunft dar. Für diese spannende Einschätzung werden unter anderem relevante Trends ermittelt sowie die Entwicklung des Geschäftspotenzials beurteilt. In einem letzten Schritt werden gestützt auf diesem Gutachten konkrete und umsetzbare Anstösse für die mittel- bis langfristige Unternehmensentwicklung vorgeschlagen.

Detailliertere Informationen:
www.fhsg.ch/praxisprojekte

Claudia Brönimann
Stv. Leiterin Wissenstransferstelle WTT-FHS,
claudia.broenimann@fhsg.ch, 071 226 17 35

Unternehmensanalyse			
Auftraggeber	**Termin**	**Team**	**Kosten**
KMU jeglicher Branche in der Ostschweiz	Sept. 2016 bis Jan. 2017	4–5 Studierende, 800 Stunden Arbeit, von Dozierenden begleitet	CHF 500 (exkl. Spesen)

OSTSCHWEIZ DRUCK

Hofstetstrasse 14 • 9300 Wittenbach • ostschweizdruck.ch

Kern-
gesund.

Publi-Reportage

Cellere beschreitet mit der Abteilung «Umbau und Renovation» Neuland.

Seit 1909 ist Cellere als Strassen- und Tiefbauunternehmen bekannt. 2016 wagt sich die Firma in eine neue Sparte des Baus vor. Sie lanciert eine eigene Umbau –und Renovations-Abteilung in der Ostschweiz. Die angebotenen Arbeiten reichen von kleinen Renovationsarbeiten an der Fassade bis hin zu Umbauten ganzer Büros oder Wohnliegenschaften.

Cellere spricht mit der neuen Abteilung insbesondere Eigentümer von Wohn- und Gewerbeliegenschaften an, die aus Sanierungsgründen oder zu Umnutzungszwecken bauliche Massnahmen ergreifen. Auch Immobiliengesellschaften sollen zum Kundenkreis gehören.

Mit Alejandro Cerdán übernimmt ein ausgewiesener Fachmann die neue Abteilung. Der dipl. Techniker HF in Bauausführung bringt einen grossen Erfahrungsschatz aus seinen früheren Tätigkeiten im Hoch- und Umbau mit sich. Ausserdem kennt er die Bedürfnisse der von Cellere neu angesprochenen Kundschaft bestens. «Ein Umbau- oder Renovationsprojekt in einer bewohnten Liegenschaft setzt ganz andere Anforderungen an die Ausführung und die Kundenbetreuung als ein Neubau auf grüner Wiese», so Cerdán.

Haben Sie aktuelle Umbau- oder Renovationsprojekte und wünschen eine unverbindliche Offerte? Alejandro Cerdán freut sich auf Ihren Anruf.

Cellere Bau AG, Lukasstrasse 21, 9008 St.Gallen, Tel. 071/243 33 53, www.cellere.ch

Exklusiv für die kmu frauen st.gallen:

Die Offside-Regel aufgehoben

50 Plätze waren für diesen Event zu vergeben. Sie waren bereits lange vor dem Anmeldeschluss besetzt. Obwohl niemand wusste, auf was man sich dabei einlässt, war die Nachfrage enorm. Vorstandsmitglied Magdalena Keel vom Bastelzentrum Peddig-Keel hat sich etwas ganz Besonderes einfallen lassen.

Markus Keel

Einige Teilnehmerinnen strahlten, andere wurden von einem mulmigen Gefühl befallen, als bekannt wurde, dass sie an einem Tischfussball-Turnier teilnehmen sollten. Die skeptischen Gesichter verschwanden aber schnell, nachdem der Turnierablauf erklärt wurde. Auch die Tatsache, dass beim Tischfussball die berüchtigte Offside-Regel nicht zur Anwendung gelangt, hat viel zur Entspannung beigetragen.

In jeder Runde wurde eine neue Partnerin zugelost. Die Turnierleitung achtete darauf, dass auch schwächere Spielerinnen mit besseren gemischt wurden und daher immer spannende und ausgeglichene Partien ausgetragen werden konnten. Das System hatte ausserdem den grossen Vorteil, dass man mit «wildfremden» Frauen ins Gespräch kam. Kaum hatte das Turnier begonnen, war die Stimmung so ausgelassen, dass eine normale Unterhaltung kaum mehr möglich war. Die alten Ohrwürmer aus den 70ern im Hintergrund machten den Abend zusätzlich zu einem besonderen Anlass. Markus Keel, der solche Turniere in der ganzen Ostschweiz veranstaltet, führte professionell durch das Turnier.

Die Energie und der Spieltrieb der begeisterten Damen konnte kaum gebremst werden. Selbst die hervorragenden Häppchen sowie das feine Dessert schafften es kaum, den Spielbetrieb zu unterbrechen. Es wurde «verbissen» gekämpft, viel gelacht und den Emotionen freien Lauf gelassen. Von der Dekoration über das Essen bis zum «Tschüttelen» stimmte einfach alles. Der Anlass liess ausschliesslich zufriedene Teilnehmerinnen zurück, zauberte allen kmu frauen ein Lächeln ins Gesicht, denn keine ist in die Offside-Falle getappt.

Es gibt viele Gründe, die für Scania Schweiz AG sprechen!

- Kurzfristige Terminvereinbarung für Service- und Reparaturarbeiten
- Ein Ansprechpartner für alle Werkstattarbeiten (markenunabhängig!)
- 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-Winkeln
Tel. 071 313 90 00

Scania Schweiz AG
Buechstrasse 28, 8645 Jona
Tel. 055 224 40 00

vw-truck.ch

Publi-Reportage

Gesundheit und Ernährung – neue Perspektiven

87 Prozent der Schweizer Erwerbstätigen fühlen sich gesund. Trotzdem gaben relativ viele Erwerbstätige an, dass sie im letzten Jahr an mindestens einem Gesundheitsproblem gelitten hätten.

Eine gesunde Ernährung, viel Bewegung oder Entspannungsübungen wie z.B. Yoga leisten einen grossen Beitrag zum Wohlbefinden.

Sich wohl fühlen und zufrieden sein, ist das Ziel. Weshalb sollte dieser Lebensstil, der das körperliche, geistige und seelische Wohlbefinden steigert, nicht auch vermehrt in Ihr Leben einfliessen?

Die Nachfrage nach Lehrgängen im Gesundheitsbereich nimmt überdurchschnittlich zu. Arbeitsmarktforschungen haben ergeben, dass die Berufe im Gesundheitswesen wie Dipl. Arzt- und Spitalsekretärin, Ernährungsberater/in oder Gesundheitsmasseur/in zur Zeit stark im Trend liegen und in Zukunft ausgezeichnete Berufschancen bieten.

Bénédict folgt dieser Entwicklung und bietet eine Vielzahl von Lehrgängen im Bereich Medizin, Gesundheit und Ernährung. Neu ist, dass ein Teil dieser Lehrgänge nach den EMR-/ASCA-Richtlinien durchgeführt werden.

Alle Lehrgänge orientieren sich stark an den Bedürfnissen der Praxis und bieten hervorragende Perspektiven.

Zögern Sie nicht, gestalten Sie jetzt Ihre berufliche Zukunft. Wir freuen uns auf Ihren Anruf.

Medizin

> Dipl. Arzt- und Spitalsekretärin
> Dipl. Medizinische Sekretärin H+
> Dipl. med. Chefarztsekretär/-in
> Medizinische Praxisassistentin MPA
> Medizinischer Grund-/Aufbaukurs

Gesundheit

> Dipl. Ernährungsberater/-in*
> Fitnessberater/-trainer/-in*
> Schulmed. Grundlagen*
> Fussreflexzonenmassage*
> Lymphdrainage Therapeut/-in*
> Dipl. Gesundheitsmasseur/-in*
> Med. Masseur eidg. FA
* nach EMR/ASCA

Regionalausscheidung der Landschaftsgärtner

Faszinierender Wettkampf vor grosser Kulisse

Das Siegerteam Thomas Signer und Roman Schweizer sowie die Zweitplatzierten Cyrill Stöckl und Roman Schoch qualifizierten sich an der Regionalausscheidung der Landschaftsgärtner für die Schweizer Meisterschaft. Die Qualifikation wurde anlässlich der Stadtgarten in Altstätten vor begeisterten und zahlreichen Zuschauern ausgetragen.

Andrea Kobler
Medien und Kommunikation, Marbach

Siegergarten mit Thomas Signer (links), Herisau (Gehrig Gartenbau Flawil) und Roman Schweizer, Mogelsberg (Germann Gartenbau, Bazenheid).

Die Bearbeitung der Natursteine – Rorschacher Sandstein, Tessiner Granit und Innerschweizer Quarzsandstein – gehörten mit zu den anspruchsvollsten Arbeiten bei der Regionalausscheidung zur Schweizer Meisterschaft der Landschaftsgärtner der Region Ostschweiz. Aus den Natursteinen erarbeiteten die zehn Zweierteams im neun Quadratmeter grossen Mustergarten Sitzmauer und Pflästerung. Im Weiteren wurden Rollrasen, verschiedene Bepflanzungen sowie eine Holzabdeckung für die Sitzmauer erstellt. Die dafür zur Verfügung stehenden sieben Arbeitsstunden erwiesen sich aus Sicht der Teilnehmenden als grösste Herausforderung. «Deshalb war es sehr wichtig, gegenseitige Stärken im Team zu kennen und mit Konzept zu arbeiten», so Martin Steger vom Organisationskomitee Stadtgarten und ehemaliger WorldSkills-Teilnehmer. Neben der Zeiteinteilung, der Genauigkeit, der Arbeitssicherheit und der Teamarbeit wurden Massarbeit und Gesamteindruck, wie das Fugenbild der Mauer oder die Art, wie Blumen gepflanzt wurden, bewertet.

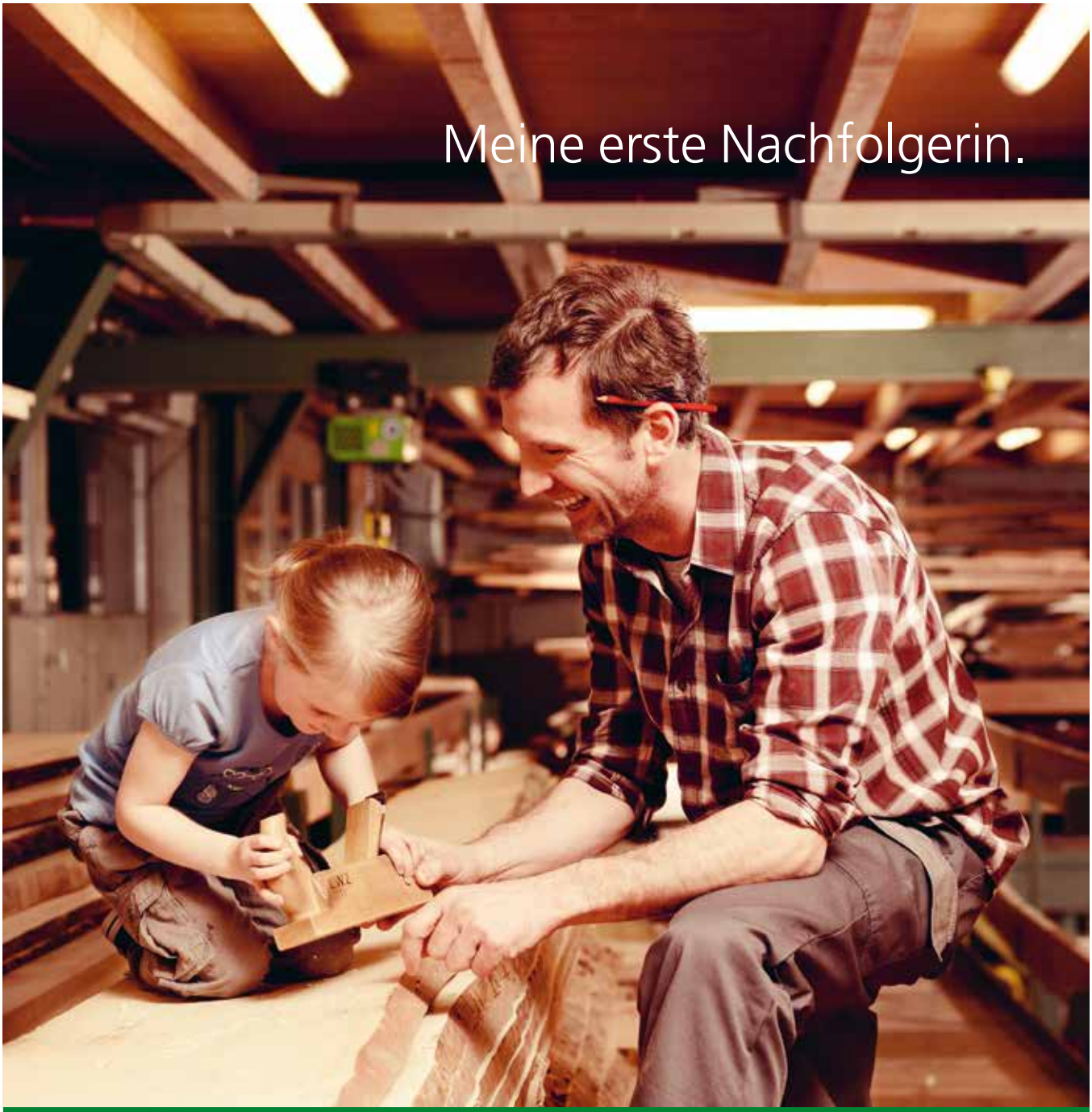
«Gärtnern auf hohem Niveau»

Vier Experten beobachteten die Landschaftsgärtner während des ganzen Tages, zehn bewerteten die Arbeiten nach Ablauf der Zeit. Am frühen Nachmittag kristallisierten sich drei Teams heraus, die quantitativ wie auch qualitativ am besten arbeiteten. Diese duellierten sich schliesslich um die zwei für die Schweizer Meisterschaft berechtigenden Plätze. «Das war Gärtnern auf hohem Niveau», betonte Chefexperte Benjamin Tanner, während die Teams unter dem Applaus der Zuschauer zur Siegerehrung schritten. Am meisten umgarnt von den Zuschauern war Team 1 mit Dominic Brunner (Künzli Gartenbau GmbH, Wängi TG) und Patrick Meyer (Bürgler Gärten, Matzingen TG), das als einziges Duo die Arbeiten komplett abschliessen konnte. Dementsprechend enttäuscht waren sie schliesslich über den dritten und damit undankbarsten Platz, da dieser nicht für die Schweizer Meisterschaft berechtigt.

WorldSkills im Visier

«Es ist hammermässig, dass wir nun weiter machen können», freuten sich hingegen Roman Schoch und Cyrill Stöckl (Artho Gärten, Berg TG/Egli Grün, Sirnach TG), das zweitplatzierte Team. Schliesslich stand mit Roman Schweizer und Thomas Signer (Germann Gartenbau, Bazenheid SG/Gehrig Gartenbau Flawil SG) das jüngste Team ganz zuoberst. Mit Abschlussprüfung und der Schweizer Meisterschaft Ende Juni anlässlich der öga in Koppingen (Berner Oberland) steht den beiden 18-jährigen eine intensive Zeit bevor. Doch ihr Ziel ist klar: «Jetzt wollen wir auch an der Schweizer Meisterschaft siegen.» Der Schweizer Meister qualifiziert sich für die WorldSkills 2017 in Abu Dhabi.

«Die Regionalausscheidungen boten einen interessanten Augenschein vom Beruf des Landschaftsgärtners, waren spannend und faszinierend zugleich», so eine zufriedene Judith Schmidheiny von der Organisation Stadtgarten. Die Gärten können noch bis zum 21. April auf dem Rathaus- und dem Kirchplatz in Altstätten bestaunt werden.



Meine erste Bank.

Weichen stellen. Erfahrung weitergeben. Zukunft sichern. Nur wer frühzeitig die Nachfolge regelt, hält seine Firma langfristig auf Kurs. Für diese grosse Verantwortung steht die St.Galler Kantonalbank mit Rat und Tat zur Seite und nutzt dazu ihr enges Beziehungsnetz zu erfahrenen Fachexperten in der Region. Das hat sie für viele KMU zur ersten Bank gemacht. **sgkb.ch**

Gemeinsam wachsen. St.Galler Kantonalbank

Lehrgang Systemisches Coaching am Gewerblichen Berufs- und Weiterbildungszentrum St.Gallen

«Ich habe gelernt, die Welt und die Menschen aus anderen Perspektiven zu sehen»

Tobias Lenggenhager (50) ist seit dem 25. Lebensjahr selbständig und betreibt einen Metallbau- und Schlossereibetrieb mit 10 Mitarbeitenden und 2 Lernenden. Nach über 20 Jahren im Betrieb suchte Lenggenhager eine neue Herausforderung, welche ihn «auf eine neue geistige Ebene brachte». Also eine Ausbildung, die nicht direkt mit seinem beruflichen Handwerk zu tun hatte. Am GBS St.Gallen fand Lenggenhager den geeigneten Lehrgang: Systemisches Coaching.

Welchen Schwierigkeiten begegnen Sie in Ihrem beruflichen Alltag?
Eine meiner Hauptaufgaben ist, die wirtschaftliche Zukunft mit ausreichend vielen Aufträgen zu sichern. Das bedingt Weitsicht. Weiter bin ich dafür besorgt, dass das Arbeitsklima und die Stimmung im Betrieb ruhig und entspannt sind. Ein rücksichtsvoller Umgang untereinander ist mir sehr wichtig. Unternehmerische Fragen diskutiere ich mit allen Mitarbeitenden und lasse sie an den Entscheidungen teilnehmen.

Welchen beruflichen Mehrwert bietet der Lehrgang für Ihre Arbeit?
Ich gehe Konflikte mit Kunden, Lieferanten oder Mitarbeitenden von einer lösungsorientieren Seite her an. Ich kann die Erwartungen und Vorstellungen an meinen Betrieb und schliesslich an mich selber besser verstehen. Ich möchte meinen Mitarbeitenden mit meinem Verhalten die Sicherheit geben, dass ich hinter jedem einzelnen stehe und ihre tägliche Arbeit und ihren Einsatz wertschätze. Beim Umgang mit Fehlern lebe ich eine angepasste Grosszügigkeit ohne Verurteilung vor.

Beratungsmodelle und Werkzeuge für den Alltag

Was ist Ihr persönlicher Mehrwert für Ihre Arbeit?
Durch diesen Lehrgang habe ich gelernt, die Welt und die Menschen aus anderen Perspektiven zu sehen. Die einzelnen Module während der Weiterbildung haben viele meiner Fragen beantwortet und mein Wissen auf verschiedenen Ebenen prägend erweitert.

Wem können Sie den Lehrgang empfehlen?
Der Lehrgang eignet sich für Menschen, die sich parallel zu ihrer beruflichen Tätigkeit auf der persönlichen Ebene weiterbringen möchten. Ich kann diesen Lehrgang weiterempfehlen, weil er allen meinen Erwartungen entsprochen hat und ich die verschiedenen Beratungsmodelle und Werkzeuge in meinem Alltag nutzen kann.

Tobias Lenggenhager, Inhaber der Schlosserei Tobias Lenggenhager AG in St.Gallen (Foto: Daniel Ammann, St.Gallen)

Zum Lehrgang
Systemisches Coaching am GBS St.Gallen
Coaching-Kompetenzen sind heute in fast allen Berufsfeldern gefragt. In der Wirtschaft genauso wie in sozialen und pädagogischen Berufen. Dieser berufsbegleitende Lehrgang bietet Personen aus verschiedensten Berufsfeldern eine praxisorientierte Weiterbildung, welche sie darin unterstützt, herausfordernden Situationen professionell zu begegnen und Prozesse ziel- und lösungsorientiert zu begleiten. Die Systemtheorie ermöglicht ihnen gezielte Diagnosen und bietet vielfältige und effektive Interventionen zur Entwicklung von Menschen und Organisationen an.

Nächster Lehrgangsstart: September 2016
Dauer: 3 Semester, berufsbegleitend

Bitte melden Sie sich für ein persönliches Beratungs- und Informationsgespräch, Telefon 058 228 26 10.
Infoanlass: Dienstag, 26. April 2016, 18 Uhr, GBS St.Gallen, Demutstrasse 115

Weitere Informationen unter www.gbssg.ch

ÜBER EINE STRECKE VON
4 MILLIONEN KILOMETERN GETESTET

CITROËN

BIS ZU 17 M³ NUTZVOLUMEN | BIS ZU 2000 KG NUTZLAST | BIS ZU 2,17 M NUTZHÖHE | BIS ZU 4,07 M NUTZLÄNGE | VERFÜGBAR ALS 4x4

BUSINESS PACKAGE
5 JAHRE ab CHF 255.–/Monat
• LEASING 2,9 %
• UNTERHALT
• SERVICE
• GARANTIE
• ASSISTANCE

CITROËN JUMPER ab CHF 18'490.–

CRÉATIVE TECHNOLOGIE

citroen.ch

CITROËN empfiehlt TOTAL. Die Angebote gelten für alle zwischen dem 1. und dem 30. April 2016 verkauften und immatrikulierten Fahrzeuge. Citroën Jumper Kastenwagen verblecht Start 28 L1H1 HDi 110 6-Gang-Manuell, Dauertiefpreis CHF 18'490.–. Die angebotenen Nutzfahrzeuge sind für die geschäftliche oder berufliche Nutzung bestimmt. Die Angebote gelten ausschliesslich für Firmenkunden gemäss Citroën-Reglement, nur bei den an der Aktion beteiligten Händlern. Preisänderungen vorbehalten. Alle Preise verstehen sich ohne MWST. Leasing-Bedingungen: Leasingdauer bis zu 60 Monate. Das Angebot gilt nur in Zusammenhang mit dem Abschluss eines Servicevertrags FreeDrive. Obligatorische Vollkaskoversicherung nicht inbegriffen. Leasing-Bedingungen unter Vorbehalt der Genehmigung durch Citroën Finance, Division der PSA Finance (Suisse) SA, Schlieren.

autozentrum

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

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

Continuum zum Thema Entwicklung & Wandel:

Im Jahr 2025 schon etwas vor?

Die Frage ist nicht, ob sich Ihr Unternehmen verändern muss. Sondern in welche Richtung und auf welche Weise. Für unternehmerische Veränderung, die strategisch überzeugt und operativ greift: **www.continuum.ch**

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

CONTINUUM
Zukunft sichern.

«Wer sich nicht anpasst, fällt zurück»

Die Finanzwelt steht aktuell unter grossem Druck – ihr Ruf ist, sagen wir mal, verbesserungsfähig, sie durchlebte eine enorme Krise und sieht sich einem multiplen Wandel ausgesetzt. Olaf Toepfer von Ernst & Young ist sich trotzdem sicher: Der Schweizer Bankenplatz ist nach wie vor in einer starken Position.

Olaf Toepfer, welche Entwicklung beobachten Sie in der Finanzwelt?
Tatsächlich können wir im Nachgang zur Finanzkrise von einer neuen Realität sprechen. Die aktuell sichtbaren Entwicklungen sind in erster Linie auf veränderte regulatorische Anforderungen zurückzuführen, die vor allem für internationale Banken eine strategische Neuausrichtung ausgelöst haben. Der einsetzende Strukturwandel der Finanzdienstleistungsindustrie ist hingegen grundlegender und die Folge eines nachhaltig veränderten Kontexts.

Inwiefern hat sich dieser denn verändert?
Zentrale Werte der Gesellschaft verändern sich. Der demografische Wandel erfordert Antworten auf ungelöste Themen der Vorsorge. Die Verschiebung geopolitischer Strukturen beeinflusst die Entwicklung globaler Wachstumsmärkte. Die zunehmende Stärke von Regulatoren erhöht die Komplexität der Geschäftsmodelle, und technologische Entwicklungen schaffen neue Möglichkeiten für die Effizienzsteigerung bei höherem Kundennutzen.

Olaf Toepfer (46) ist Partner sowie Banking & Capital Markets Sector Leader bei Ernst & Young Financial Services Schweiz.

Und woher rührt dieser Wandel?
Der gegenwärtige Prozess wird im Kern durch vier Eigenschaften charakterisiert: Volatilität, Unsicherheit, Komplexität und Ambiguität. Diese Veränderungen wirken auf jedes Finanzinstitut in anderer Ausprägung und erfordern das grundlegende Überdenken der Strategie und ein intelligentes Anpassen an den veränderten Kontext. Die Herausforderung liegt dabei für viele Institute in der Parallelität der strategisch wichtigsten Zielsetzungen: Erfüllung der regulatorischen Anforderungen, Weiterentwicklung des Geschäftsmodells, Steigerung der Effizienz und profitable Ertragssteigerung. Der gerade stattfindende Transformationsprozess ist für viele Unternehmen schwer zu verkraften.

Können Sie dem Wandel auch Positives abgewinnen?
Jeder Strukturwandel schafft neue Chancen, und der Schweizer Bankenplatz ist nach wie vor in einer sehr starken Position. Dies weltweit. Gerade für strategische Innovationen sind die Voraussetzungen in der Schweiz im Vergleich zu anderen Finanzplätzen sehr günstig. Darüber hinaus ergeben sich durch die Veränderungen in der Wertschöpfungskette neue Möglichkeiten für weitere Anbieter, wie zum Beispiel FinTech-Unternehmen, die kundenzentriert innovative Dienstleistungen entwickeln.

Wo liegen die Herausforderungen?
Grundlegende Veränderungen, die bestehende Strukturen mit grosser Innovationskraft aufbrechen, sind durch Partnerschaften zwischen Banken und Nicht-Banken und aufgrund Kooperationen zwischen führenden, globalen Instituten in der Wertschöpfungskette zu erwarten. Jedes Institut muss sich diesen Veränderungen stellen und frühzeitig reagieren. Denn wer sich nicht anpasst, fällt zurück.

Kaum eine andere Branche steht so unter Druck wie die Finanzbranche. Woran liegt das?
Seit der Finanzmarktkrise sind Finanzinstitute einem Reputationsschaden und Vertrauensverlust ausgesetzt. Zum einen haben Streitigkeiten aufgrund unversteuerter Vermögen auf Schweizer Bankkonten zur

5 Jahre sorgenfrei fahren.
Nur bei Mercedes-Benz.

Das least sich gut: Mit MERCEDES-SWISS-INTEGRAL plus erhalten Sie 5 Jahre Vollgarantie, 10 Jahre Gratis-Service und 5 Jahre kostenlose Verschleiss-reparaturen. Und das für bis zu 100 000 km. So kommen Sie mit Ihrem Gewerbe voran, und die Mercedes-Benz Vans pflegen sich wie von selbst. Weitere Informationen erhalten Sie bei der LARAG AG oder unter **www.msi-plus.ch**

Mercedes-Benz
Vans. Born to run.

LARAG AG St. Gallen
Lerchentalstrasse 6, 9016 St. Gallen
Telefon 071 282 90 50, larag.com

LARAG®
MORE THAN TRUCKS

Publi-Reportage

Mitglied TREUHAND I SUISSE das Gütesiegel für qualifizierte KMU-Experten

Vertrauen Sie besser auf Treuhänder mit Gütesiegel

Wenn Sie Wert auf Treuhandkompetenz legen, dann sollten Sie auf die Initialen **TREUHAND I 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 I 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 I SUISSE** vertritt 2000 Treuhandfirmen in der Schweiz. Die im Verband organisierten Unternehmen beschäftigen über 10'000 Mitarbeitende.

TREUHAND I SUISSE bildet jährlich mehr als 2300 Personen aus. Im Interesse seiner Unternehmen versteht sich **TREUHAND I 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 I SUISSE** betreuen mehr als 350'000 KMU und Klienten in der ganzen Schweiz. Mitgliederverzeichnis unter www.treuhandsuisse.ch

TREUHAND | SUISSE

TREUHAND I SUISSE, die Nummer 1 der Schweizer KMU-Berater

Rechtsunsicherheit beigetragen. Zum anderen haben sie das Risiko erhöht, spezifische internationale Märkte zu bedienen.

Lässt sich dieser Reputationsschaden beheben?
Eine weit entwickelte und international gut vernetzte Finanzbranche birgt, neben Wachstumschancen, auch Risiken. Dies liegt in der Natur des Bankgeschäfts und in der Unsicherheit über zukünftige Entwicklungen begründet. Die Forderung nach einem risikofreien Geschäft würde bedeuten, dass Banken kein Kapital für ihre Tätigkeit erhalten. Aber Banken müssen auch in Zukunft unternehmerische Entscheide fällen und bewusst kontrollierbare Risiken eingehen.

Also lässt sich der Schaden nur beheben, indem die Öffentlichkeit mehr Verständnis für die Finanzwelt aufbringt?
Der öffentliche Druck auf die Branche ist leider wenig differenziert. Dies bringt uns nicht weiter. Die Frage ist, wie wir die Struktur, die Führung und Steuerung von Instituten so ausgestalten, dass die Risiken transparent und kontrollierbar bleiben. Und zwar selbst dann, wenn internationale Märkte unerwartet in einen Ausnahmezustand wechseln. So klar und offensichtlich diese Zielsetzung ist, so komplex ist sie in der Umsetzung – insbesondere für Institute, die Teilmärkte koordinieren. Je stärker die Finanzindustrie den Kunden in den Mittelpunkt ihres Denkens und Handelns stellt, desto weniger werden wir in der Zukunft Anlass für Kritik haben.

Sie finden also, die Schweizer Banken konnten den entstandenen Imageschaden bereits reparieren?
Es ist, was die Stabilität der Finanzinstitute angeht, gerade in der Schweiz in den letzten Jahren durch regulatorische Massnahmen und deren Umsetzung sehr viel geschehen, das neues Vertrauen rechtfertigt. Und tatsächlich stellt man bei vielen Instituten fest, dass sie sich in der strategischen Ausrichtung auf den Kunden rückbesinnen. Dabei ist die Schaffung von Transparenz einer der zentralen Schlüssel, um Vertrauen zurückzugewinnen. Andererseits liegt es am Kunden, die Beratung kritisch zu hinterfragen und die Offenlegung der Risiken und Konditionen einzufordern. Hierfür sind Kenntnisse in Finanzangelegenheiten entscheidend. Initiativen wie die Webplattform Fintool bieten heute auf Tastendruck klare, einfach verständliche Erläuterungen zu Finanzthemen und fördern die Kompetenz der Kunden.

Zwischen 2002 und 2014 sind über 50 Institute – also rund ein Siebtel – von der Landkarte verschwunden. Müssen wir damit rechnen, dass die Zahl weiter sinkt?
Es ist zu erwarten, dass weitere Finanzinstitute das Geschäft verkaufen, liquidieren oder sich mit anderen Instituten zusammenlegen werden. Häufig wird von einer kritischen Grösse gesprochen, die für eine nachhaltige Entwicklung erforderlich ist. Tatsächlich stimmt dies nicht: Entscheidend ist die gewählte Komplexität des Geschäftsmodells. Eine Privatbank mit Schweizer Kunden und einem Kundengeschäft in globalen Märkten, mit einem breiten eigenen Anlageproduktangebot sowie einer eigenen Abwicklungsplattform erfordert aufgrund der Kostenstrukturen eine zunehmende Mindestgrösse.

Wo führt das hin?
Seitens Ernst & Young sehen wir eine Trendwende hin zu neuem Mut: Nachdem die Schweizer Banken ihre Ressourcen über Jahre auf die Bereinigung der Vergangenheit und die Umsetzung von neuen Regulierungen konzentriert haben, rückt jetzt die strategische Neuausrichtung und Weiterentwicklung des Kerngeschäfts in den Fokus. Damit tritt das Wesentliche wieder in den Vordergrund: die Bedürfnisse der Kunden, wie unser Bankenbarometer 2016 aufzeigt.

Das heisst, die physischen Banken werden weiterhin eine Bedeutung haben?
Ja, auch wenn das Filialnetz der Banken weiter gestrafft wird. Unser diesjähriges Bankenbarometer ergab, dass 85 Prozent der befragten Institute von einer weiteren signifikanten Reduktion ausgehen. Es zeigt aber auch, dass viele Banken in der Digitalisierung einen wichtigen zusätzlichen Vertriebskanal sehen. Dieser wird das Bankgeschäft nicht fundamental revolutionieren, dafür aber die Beziehung zwischen Kunde und Bank nachhaltig verändern: Die Beratung gewinnt in einer komplexeren Welt an Bedeutung und wird durch systembasierte Instrumente seitens des Beraters und des Kunden unterstützt.

Wie kann sich der Schweizer Bankenplatz künftig behaupten?
Schweizer Banken haben die Chance, mit zukunftsweisenden Geschäftsmodellen ihre Position zu stärken. Sie können unserem Land weiterhin grosse Marktanteile im internationalen Finanzdienstleistungsgeschäft sichern, wenn sie mit einer guten Reputation überzeugen. Herrührend von einer überzeugenden Krisenresistenz und Risikokontrolle sowie qualitativ hochwertigen Dienstleistungen.

Und wie lässt er sich langfristig sichern?
Wir werden eine erfolgreiche Entwicklung der Banken nicht absichern können. Aber wir müssen sicherstellen, dass wir die eigentliche Zielsetzung des Kundenschutzes und der Stabilität nicht verfehlen. Gerade im Ausland beobachten wir Entwicklungen, die nachweislich nachteilige und ungewollte Folgen für Endkunden und Banken haben. Zum Beispiel die Einschränkung der Beratung für Endkunden in Grossbritannien. Einmal eingeführte Regulierungen werden in den seltensten Fällen auf ihre tatsächliche Wirkung hin untersucht. Dies ist für die Schweiz eine Chance: Wir sollten durchdachte, widerspruchsfreie und zielführende Rahmenbedingungen und gleichzeitig fördernde Initiativen für bestehende und neue Institute anstreben.

Inwieweit beeinflusst der geschwächte Bankenplatz Schweiz die tägliche Arbeit mit Ihren Kunden?
Wir haben intensiv über die Veränderungen nachgedacht und gemeinsam mit Kunden Ideen für unsere eigene Weiterentwicklung geschärft. Unser neues Leistungsangebot, unsere internen Abläufe und unsere Struktur wurden konsequent auf den veränderten Bedarf unserer Kunden ausgerichtet. Zum Beispiel differenzieren wir uns heute durch eine nahtlose Integration aller Kompetenzen, die für seine spezifische Herausforderung relevant sind. Und wir können strategische Implikationen aus regulatorischen Veränderungen kompetent beantworten.

Und wo liegen für Ernst & Young die künftigen Herausforderungen?
In der neuen Realität werden sich unsere Kunden grundlegend verändern. Um sich in dieser Welt behaupten zu können und einen hohen Mehrwert für Kunden zu erbringen, werden sich daher die Anforderungen an die Wirtschaftsprüfung verändern. Das tiefe und aktuelle Verständnis für den Wandel der Banken ist daher unabdingbar. Der zweite Aspekt ist: Wir müssen uns selbstkritisch hinterfragen und überlegen, wie wir unsere eigene Effizienz so verbessern, dass wir neben reduzierten Kosten für unsere Leistungen einen höheren Wert für unsere Kunden erbringen können.

Neue Energie für Ihre berufliche Zukunft

EnergieNavigator
> Zweitageskurs für Entscheidungskompetenz in Energiefragen | Start nächste Kurse: 28. + 29. April 2016 und 19. + 20. Mai 2016

EnergieManager
> Vom EnergieNavigator zum Generalisten für Energiefragen | Start nächster Lehrgang: 26. August 2016

Solarteur®
> Profi für Solaranlagen | Start nächster Lehrgang: August 2016

Gebäudetechnikoptimierer
> Profi für Optimierung von Heizung, Lüftung, Klima und Beleuchtung | Start nächster Lehrgang: 28. Oktober 2016

Informationsabende (Anmeldung erwünscht)

EnergieNavigator | EnergieManager
> Mittwoch, 27. April 2016 | 18.00 Uhr | BWZ Toggenburg

Solarteur | Projektleiter Solarmontage
> Mittwoch, 18. Mai | Dienstag, 7. Juni | Mittwoch, 29. Juni 2016 | jeweils 18.00 Uhr | BWZ Toggenburg

Gebäudetechnikoptimierer
> jeweils Mittwoch, 24. August | 7. September | 21. September 2016 | jeweils 18.00 Uhr | GBS St. Gallen

Weitere Informationen und Anmeldung zu den Informationsabenden unter www.energieakademie.ch

energieakademie toggenburg

acrevis
Ihre Bank, näher bei Ihnen

Sie wollen mit Ihrem Unternehmen weiterkommen?

Wir sind der Partner an Ihrer Seite und unterstützen Sie mit massgeschneiderten Finanzierungslösungen – auch für Ihre Immobilie(n).

www.acrevis.ch

St.Gallen • Gossau SG • Wil • Wiesendangen • Bütschwil • Rapperswil-Jona • Pfäffikon SZ • Lachen SZ • Wittenbach

UBS erweitert Angebot für KMU

Jolanda Schwager Büchel – seit 18 Jahren arbeiten Sie im KMU-Segment und sind bei UBS verantwortlich für das KMU-Geschäft in der Ostschweiz. Wie hat sich das Angebot der UBS in den letzten Jahren entwickelt?
Jolanda Schwager Büchel: «UBS hat ihre Produkte auf die Bedürfnisse der KMU-Kunden ausgerichtet. Nebst der persönlichen Beratung hat die Nachfrage nach Online-Bankdienstleistungen zugenommen.»

Was konkret hat die UBS unternommen, damit die Bedürfnisse und Ansprüche der KMU-Kunden abdeckt werden können?
Jolanda Schwager Büchel: «Die Wechselkurssituation und Konjunkturaussichten zwingen KMU vermehrt zum schnellen, flexiblen Handeln. Bei UBS kann der KMU-Kunde seine Devisengeschäfte jederzeit via UBS e-banking abwickeln. Weiter hat UBS den Antragsprozess für Kontokorrentkredite und Leasing stark vereinfacht und beschleunigt.»

Was bedeutet dies – gibt es neue Dynamik im Bereich der KMU-Finanzierung der UBS?
Jolanda Schwager Büchel: «KMU, die einen Kontokorrentkredit für zusätzliche Liquidität oder ein Leasing für ihre Investitionsgüter brauchen, profitieren vom neuen, vereinfachten und verkürzten Kreditprozess für Finanzierungen bis 300 000 Franken. Der Finanzierungsantrag ist online in maximal 15 Minuten erfasst. Alles, was dazu nötig ist, sind die letzten zwei Jahresabschlüsse und beim Leasing zusätzlich Informationen zum Investitionsgut. Nachfragen bei Unklarheiten erfolgen durch UBS innerhalb von zwei Arbeitstagen. Den verbindlichen Entscheid erhält der Antragsteller innert fünf Arbeitstagen. Bestehende KMU-Kunden können den Kredit oder die Leasingfinanzierung bequem im UBS e-banking beantragen. Für Neukunden ist ein Antrag auf der UBS-Webseite eingerichtet.»

Was sind die Vorteile des KMU-Kontokorrentkredites?
Jolanda Schwager Büchel: «Mit dieser Form der Finanzierung erhalten KMU eine zusätzliche Liquiditätsreserve. Als bewährte Form der Betriebsmittelfinanzierung ist der Kredit ideal für die Finanzierung von Umlaufvermögen, die Sicherstellung der Zahlungsbereitschaft oder die Überbrückung saisonaler Liquiditätsschwankungen. Ausserdem kann er die Position bei Rabatt- und Skontoverhandlungen verbessern.»

Und was sind denn die Vorzüge beim Leasing?
Jolanda Schwager Büchel: «Leasing ist eine kostengünstige und liquiditätsschonende

Fremdfinanzierung. Als flexible sowie langfristig stabile Form der Anlagefinanzierung eignet sich Leasing für die Beschaffung von mobilen Investitionsgütern aller Art – von Nutzfahrzeugen und Baumaschinen oder Produktionsanlagen. Mit den Leasingangeboten von UBS erhöhen KMU ihre finanzielle Sicherheit, gewinnen unternehmerische Flexibilität und erhalten nicht zuletzt auch einen Preisvorteil. Sie sehen, wir haben unser Angebot fokussiert auf die Bedürfnisse unserer KMU-Kunden ausgerichtet – einfacher und schneller sollen die administrativen Prozesse funktionieren. Ich freue mich schon jetzt, wenn wir die Ostschweizer Unternehmer in diesen Themen aktiv und lösungsorientiert unterstützen können.»

Anzeige

KMU-Krdt.

Abgekürzt: Der neue Online-Antrag für KMU-Kredite.

In nur 15 Minuten Kontokorrentkredite oder Leasingfinanzierungen bis 300 000 Franken beantragen. **ubs.com/kmu-kredit**

UBS

© UBS 2016. Alle Rechte vorbehalten.

ISS – Ihr Partner für Integrale Facility Services

Ob Einzeldienstleistungen oder Integrale Facility Services, dank massgeschneiderten Servicepaketen in den Bereichen Facility Management, Support Services, Property Services, Security Services, Cleaning Services sowie Infrastruktur Services ist ISS in der Lage, kosteneffizient und flexibel auf Ihre individuellen Bedürfnisse einzugehen. Qualifizierte Fachkräfte sorgen für einen optimalen Unterhalt und Betrieb Ihrer Anlagen, Liegenschaften und Infrastruktur. Als führendes Facility Services-Unternehmen in der Schweiz mit hohen Qualitätsstandards und einem kundenorientierten Serviceverständnis leisten wir aktiv einen wertvollen Beitrag zu Ihrem Geschäftserfolg.

ISS – damit Sie erfolgreicher sind!

ISS Facility Services AG . Werkstrasse 5 . 9000 St. Gallen . Tel. 058 787 74 74 . www.iss.ch

SIGA 2016: Wirtschaft, Gesundheit und Netzwerk

Wenn die SIGA am 23. April ihre Tore öffnen, stehen während acht Tagen rund 400 Aussteller im Fokus. Auf dem Messerundgang erlebt das Publikum zudem Themenwelten und Sonderschauen wie die SIGA sardona 2016 mit einer Ausstellung über das Welterbe Tektonikarena Sardona, die SIGA animalia 2016 mit Haustieren und Informationen für Tierhalter oder das SIGA respect camp 2016, welches Jugendliche dazu aufruft, sich für mehr Toleranz und gegen Gewalt einzusetzen.

Vom 23. bis 30. April herrscht in Mels SG Ausnahmezustand: Die Sarganserländer Industrie- und Gewerbeausstellung SIGA findet in diesem Jahr zum 10. Mal statt und bietet nebst einem vielseitigen Messerundgang wertvolle Veranstaltungen und mitreissende Konzerte.

Erfolgsstrategien für Frauen

Im Eventbereich ziehen diverse Veranstaltungen die Besucher an. So präsentiert sich am Sonntag die Gastgemeinde Mels, am Montag sind die Senioren zu einem gemütlichen Nachmittag eingeladen. Am Dienstag, Donnerstag und Freitag finden die Wirtschaftsanlässe Ladies day, Wirtschaftsforum und das 1. Sarganserländer Jungunternehmerforum statt. Der PizolCare-Gesundheitstag vom Samstag, 30. April, ermöglicht den Besuchern vor Ort Gesundheitschecks und Gespräche mit Experten aus den Bereichen Gesundheit, Fitness und Ernährung.

Am Dienstagnachmittag, 26. April, stehen an der SIGA die Frauen im Mittelpunkt: Zum Thema 2016 «Starker Auftritt – Körper und Geist in Harmonie» werden am Frauenforum spannende Referate mit anschliessendem Networking-Apéro geboten. Mit Ex-Kunstturnerin und Buchautorin Ariella Kaeslin, Harald Kitz, Entwickler der haki-Methode zur Behandlung von kopflastigen Menschen, Bettina Zimmermann, Buchautorin von «Weiblich und mit Biss – Erfolgsstrategien für Frauen» sowie Antonia Eppisser, Erfinderin der Multitasche und Buchautorin von «Ausbrechen statt Einbrechen», erwarten die Teilnehmerinnen wertvolle Denkanstösse und Inputs für ihren eigenen starken Auftritt.

Firmen und Kunden in der digitalen Welt

«Smart KMU – Firmen und Kunden in der digitalen Welt»: Zu diesem aktuellen und spannenden Thema referieren die Gäste des SIGA forum 2016 am Donnerstag, 28. April. Stephan Sigrist, Gründer von Think Tank W.I.R.E. und Herausgeber von Abstrakt, beschäftigt sich mit «Thesen zur digitalen Wirtschaft – Innovationen für Kunden im Zeitalter der Daten». Adrian Weiersmüller,

Country Marketing Manager von Google Switzerland gibt seinem Referat den Titel «Die digitale Transformation wird zur Chefsache». «Digitale Zukunft – sind wir bereit?», fragt sich Kurt Weigelt, Direktor IHK SG-Appenzell und Inhaber der Bürowelt Schiff AG. Die Frau in der Runde, Anne M. Schüler, ist die Spezialistin, wenn es um «Touchpoint Management in der digitalen Welt» geht.

Die Abende gehören der Musik. Bereits die Warm-up-Party vom Freitag, 22. April verspricht, mit Joe Cocker Tribute & All Stars ein Konzert der Superlative zu werden. Weitere Bands und Künstler wie die jungen Zillertaler, Chris & Mike oder The Monroes machen die SIGA Abend für Abend zu einem grossartigen Musik-Event.

Informationen und Anmeldung zur Messe und allen Veranstaltungen unter *www.siga-messe.ch.*

EIN TRUCK.
EIN PROFITCENTER.

RENAULT TRUCKS DELIVER

Der Profi für Profis

HUBER NUTZFAHRZEUGE AG
Lenzbüel 5 I Gloten I CH-8370 Sirnach I T +41 71 929 80 00 I F +41 71 929 80 01
www.huber-nutzfahrzeuge.ch I info@huber-nutzfahrzeuge.ch

RENAULT TRUCKS

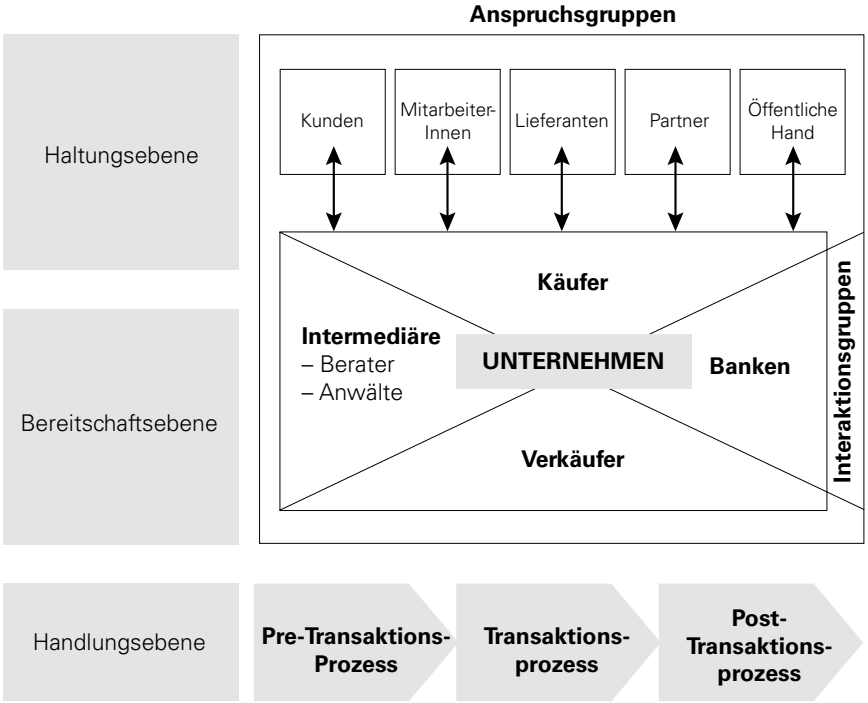
Ein erfolgreicher Nachfolgeprozess erfordert vielfältiges Know-how

Der Stellenwert einer erfolgreichen KMU-Geschäftsnachfolge kann nicht hoch genug angesetzt werden. Es ist für die Schweizer Wirtschaft von grösster Bedeutung, dass gestandene, erfolgreiche Unternehmen in der Zukunft ebenso erfolgreich weiter geführt werden können. Je nach Situation kann ein Kauf oder Verkauf eine Lösung sein. Ein neues Buch hilft weiter.

Gemäss Berechnungen der Universität St.Gallen HSG stehen in den nächsten fünf Jahren rund 40'000 kleine und mittlere Unternehmen (KMU) vor einem Nachfolgeproblem oder einer strategischen Herausforderung. Eine erfolgreiche Zukunft der KMU ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor für die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Schweiz.

Die meisten KMU stehen mehrmals in ihrer langen Unternehmensgeschichte vor der Möglichkeit, ein Unternehmen, eine Tochtergesellschaft oder einen Betriebsteil einer Firma zu kaufen oder zu verkaufen. In diesem Moment beginnt die operative Hektik bei Eigentümern, Geschäftsleitungsmitgliedern und Verwaltungsräten dieser KMU. Mit der Frage, wie ein solcher potenzieller «Deal» angegangen und abgewickelt werden kann, sind die genannten Führungskräfte oft überfordert. Nebst fehlenden Kenntnissen zum Transaktionsprozess führen besonders Reaktionen und Erwartungen von Stakeholdern, das Transaktionsumfeld (Berater, Banken, potenzielle Käufer und u. U. auch Medien) und die Dynamik des Prozesses zu weiteren Herausforderungen. Zudem ist der Prozess gezeichnet von zögerlichen Handlungen und der Angst bei den Verantwortlichen beider Seiten, Fehler zu machen. Ein unsachgemässes Vorgehen führt bei der Planung und Abwicklung von Unternehmensverkäufen auch heute noch in vielen Fällen unnötigerweise zu einem Scheitern. Dadurch ist einerseits die Existenz der Verhandlungspartner gefährdet, andererseits stehen aber auch die Arbeitsplätze und Familien, die mit dem Unternehmen verbunden sind, unter Druck.

Das Angehen einer Nachfolgeregelung ist auf den ersten Blick ein komplexer Vorgang, der viele KMU davon abhält, sich mit dem Thema frühzeitig zu beschäftigen. Ein erfolgreicher Nachfolgeprozess erfordert zudem vielfältiges Know-how, das in KMU häufig fehlt. Die fachlich richtige Begleitung und Abwicklung im Nachfolgeprozess ist somit entscheidend. Aber nicht nur! Eine erfolgreiche Verkaufsabwicklung bietet noch keine Gewähr für eine stimmige Umsetzung und Integration der neuen Inhaber. Bei einer Nachfolgeplanung wird einerseits auf der für alle Beteiligten sichtbaren und rationalen Ebene agiert. Andererseits jedoch weniger klar, aber genauso wichtig und häufig unterschätzt sind die kulturelle und die emotionale Ebene einer solchen Transaktion. Viele Übergaben scheitern während des Verlaufes an der emotionalen Ebene oder an der Komplexität des Vorhabens.



Der Ablauf der Nachfolgeregelung kann in verschiedene Phasen aufgeteilt werden, die je nach Situation andere Herausforderungen mit sich bringen. Grundsätzlich teilt sich der Prozess in folgende drei Phasen: eine Pre-Transaktionsphase, eine Transaktionsphase und eine Post-Transaktionsphase (siehe Buch «Kauf und Verkauf von KMU»). In dem ganzen Prozessablauf sind alle Ebenen im Auge zu behalten, die rationale Ebene (Handlungsebene), aber auch die nicht fassbare emotionale Ebene (Haltungs- und Bereitschaftsebene).

Für eine erfolgreiche Abwicklung ist es von entscheidender Bedeutung, dass innerhalb des Prozesses die Übersicht nicht verloren geht. Damit dies gewährleistet ist, haben die Autoren des Buches «Kauf und Verkauf von KMU – ein Leitfaden für die Praxis» den Navigator (Übersichtsplan) als Hilfsmittel entwickelt. Dieser gibt einen zusammenfassenden Überblick darüber, wie der Kauf und Verkauf eines Unternehmens Schritt

TREUHAND | EXPERTEN

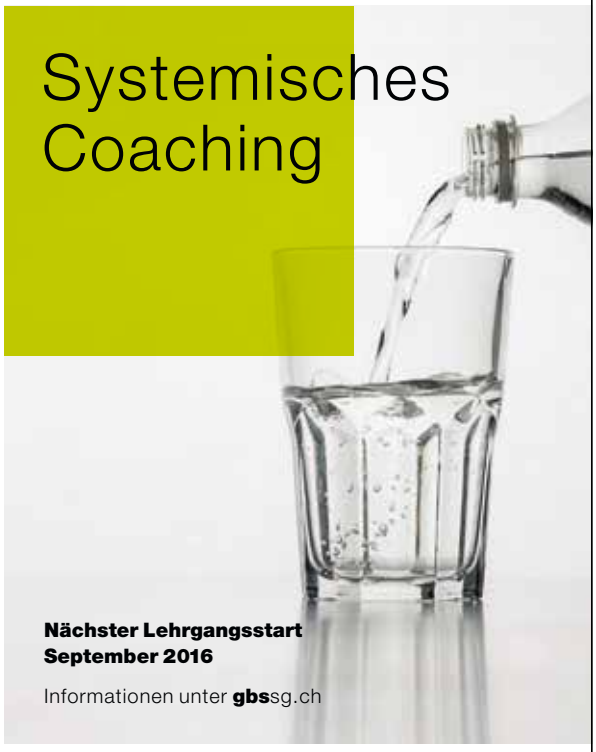
UNSERE
ERFAHRENEN MITGLIEDER
SIND IHRE EXPERTEN
IN SACHEN ERFOLG.

TREUHAND | SUISSE

www.treuhandsuisse.ch
Schweizerischer Treuhänderverband

Kanton St.Gallen
Gewerbliches Berufs- und
Weiterbildungszentrum St.Gallen

Systemisches
Coaching



Nächster Lehrgangsstart
September 2016

Informationen unter **gbs**sg.ch

Publi-Reportage

Damit unsere Kunden sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können!

ISS ist das führende Facility Services-Unternehmen in der Schweiz und konzentriert sich auf die Erbringung von Integralen Facility Services (IFS) zur Werterhaltung von Gebäuden, Anlagen und Infrastrukturen. Wir beschäftigen heute rund 11'700 Mitarbeitende und bieten 73 Lernenden in sieben Berufsgruppen einen Ausbildungsplatz; dies macht uns zu einem der zehn grössten Arbeitgeber hierzulande. Wir sind schweizweit mit über 36 Niederlassungen vertreten und verfügen auch in der Region Ostschweiz mit Standorten in St. Gallen, Rapperswil, Chur, Davos und Schaan (FL) über eine starke Präsenz – rund 650 ISS Mitarbeitende sind für über 100 Kunden aus der Industrie, der Finanz- und Dienstleistungsbranche, dem Detailhandel, der Lebensmittelbranche, dem Gesundheitsbereich sowie dem Tourismus im Einsatz.

Dadurch, dass unsere Kunden aus unterschiedlichsten Branchen stammen und die Bedürfnisse dementsprechend variieren, passen wir uns jeder Situation an und handeln immer im Sinne des jeweiligen Kunden. Zu diesem Zweck betrachten wir die Aufgabenstellung durch seine Augen und finden wir zusammen die passende Lösung, direkt vor Ort. Durch unsere lokale Verankerung gewährleisten wir regionales Verständnis und Nähe zu unseren Kunden und können ihnen dank einer maximalen Eigenfertigungstiefe von über 87% umfassende Dienstleistungen aus einer Hand bieten – damit sich unsere Kunden auf das konzentrieren, worin sie am besten sind: ihr Kerngeschäft.

www.iss.ch

für Schritt erfolgreich angegangen werden soll. Dabei sind die wichtigsten Meilensteine auf der Handlungs-, Haltungs- und Bereitschaftsebene ersichtlich. Zudem zeigt die Übersicht dar, welche Entscheidungskriterien und Erfolgsfaktoren es im zeitlichen Ablauf zu beachten gilt. Der Leitfaden zusammen mit dem Navigator zeigt auf, dass sich eine Nachfolge gut strukturieren, in entsprechende Phasen unterteilen und dem zeitlichen Tempo der Parteien anpassen lässt. Der Navigator kann als Checkliste oder Orientierungshilfe im Transaktionsprozess beigezogen werden und sorgt so für einen strukturierten Ablauf.

Dem Management der betroffenen Unternehmen kommt im Ablauf eine entscheidende Rolle zu, denn es wird in allen Phasen enorm beansprucht und neuen Erfahrungen ausgesetzt. Der Leitfaden zeigt auch hier die vielschichtigen Aspekte eines Kaufs oder Verkaufs eines Unternehmens. Er soll betroffene Eigentümer oder Management-Teams dabei unterstützen, Prozesse und Zusammenhänge zu verstehen, bestenfalls Probleme zu vermeiden und dadurch die Transaktion zum Erfolg zu führen.

Informationen zu den Autoren

Christophe Friedli, Pichler Friedli & Partner, christophe.friedli@pfpartner.ch, www.pfpartner.ch
Christoph Pichler, Pichler Friedli & Partner, christoph.pichler@pfpartner.ch, www.pfpartner.ch
Urs Fueglistaller, KMU-HSG Schweizerisches Institut für Klein- und Mittelunternehmen an der Universität, urs.fueglistaller@unisg.ch, www.kmu.unisg.ch
Fabian Petrus, OBT AG, fabian.petrus@obt.ch, www.obt.ch

«Kauf und Verkauf von KMU – Leitfaden für die Praxis» mit integriertem Navigator ist ein Gemeinschaftswerk von Pichler Friedli & Partner, der OBT AG und der Universität St.Gallen. Es befähigt die Leser, den Prozess aus den verschiedenen Blickwinkeln zu betrachten, zu gestalten und zu steuern. Es (ISBN 978-3-905891-16-4) kann bspw. unter obt.iprint.ch für CHF 50 bezogen werden.

Anzeige

Wir tun alles, damit Sie und Ihre Mitarbeitenden gesund bleiben und gesund werden.

Rund 27 500 Unternehmen und 1,3 Millionen Versicherte vertrauen auf die führenden Versicherungslösungen von SWICA. Sie profitieren neben umfassender Sicherheit bei Krankentaggeld und Unfall von einer überdurchschnittlichen Servicequalität. SWICA sorgt zudem für die optimale medizinische Betreuung der Mitarbeitenden. Entscheiden Sie sich jetzt für die beste Medizin. **SWICA Regionaldirektion St.Gallen, Telefon 071 499 64 64. swica.ch/kollektivpartner**

FÜR DIE BESTE MEDIZIN. SWICA

Auto Baier AG
Degersheimerstrasse 78
9100 Herisau
Tel.: 071 35 14 492
www.auto-baier.ch

Garage Motzer AG
Oberrieterstrasse 17
9453 Eichberg
Tel.: 071 75 53 645

Die Angebote richten sich nur an Gewerbetreibende, zzgl. MwSt. Angebote sind gültig für Bestellungen bei allen an der Aktion teilnehmenden NISSAN Partnern bis 20.03.2016 oder bis auf Widerruf. *5 Jahre/160 000 km auf alle NISSAN Nutzfahrzeug-Modelle, mit Ausnahme des NISSAN e-NV200: 5 Jahre/100 000 km auf elektrofahrzeug-spezifische Bauteile, 3 Jahre/100 000 km auf alle anderen Fahrzeugkomponenten. Es gilt jeweils das zuerst Erreichte. Gültig für Neufahrzeuge und Immatrikulationen ab 1. September 2015. Einzelheiten unter www.nissan.ch

SAFECOM
Funkfernsteuerungen

Ihr Partner in der Ostschweiz

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

CREDIT SUISSE

Als die Bank für Unternehmer fördern wir das Unternehmertum. Seit 1856.

Denn als Unternehmer schaffen Sie mit Ihren Ideen und Leistungen Werte und Arbeit. Und wir unterstützen Sie gerne dabei. Überzeugen Sie sich selbst bei einem unverbindlichen Gespräch.

credit-suisse.com/unternehmer

NEWS

Gewerbevereine

Neckertal: Neue Präsidentin

Der Gewerbeverein Neckertal und Umgebung hat eine neue Präsidentin.

Claudia Scherrer hat die Nachfolge von Daniel Müller angetreten. Claudia Scherrer ist selbständige dipl. Fusspflegerin in Brunnadern und setzt sich intensiv für das Gewerbe ein.

Vilters-Wangs: Neuer Präsident

Andri Peer ist an der letzten Hauptversammlung zum Nachfolger von Andreas Dietrich als Präsident des Gewerbevereins Vilters-Wangs gewählt worden. Andri Peer hat sich 2012 mit seiner Firma peersuna AG als Vermögensverwalter und Anlageberater selbständig gemacht. Nebst seiner neuen Tätigkeit als Präsident des Gewerbevereins engagiert er sich noch im Kiwanis Sarganserland, in der Kirchgemeinde als Finantverantwortlicher und in der GPK der Gemeindebibliothek Mels-Sargans.

67. Hauptversammlung des Gewerbe- und Industrievereins Sevelen (GIS) vom 04. März 2016

Dieses Jahr durfte der GIS-Sevelen die Hauptversammlung im Foyer der neuen Filiale der St.Galler Kantonalbank in Sevelen durchführen. Es standen eine Neuwahl und die Bestätigung des Vorstandes für die kommenden zwei Jahre an. Eduard Moser vom Wohnheim Neufeld wurde neu, anstelle der ausgetretenen Yvonne Calori, einstimmig in den Vorstand gewählt. Die weiteren Vorstandsmitglieder, Remco Hitzert, Mona Arioli und Kathrin D'Alberti wurden einstimmig bestätigt, wie auch der Präsident Patrick Piske. Dieser eröffnete dann die Hauptversammlung des GIS nach dem Apéro, pünktlich um 20.00 Uhr. Er begrüsste die Gewerbetreibenden und Unternehmer samt Vorstand und Gästen. Grossen Applaus erntete Thomas Toldo, Strassen und Tiefbau AG Sevelen, für seine Wahl in den St.Galler Kantonsrat.

IST DIE EURO-KRISE ÜBERWUNDEN?

Patrick Piske beginnt seinen Bericht mit der Frage: «Was genau geschah vor einem Jahr aus wirtschaftlicher Sicht»? Der Euro-Mindestkurs wurde aufgehoben, was Ökonomen und Medien zu düsteren Prognosen für die Schweizer Wirtschaft veranlasste.

Politik und Unternehmensführungen waren gefordert. Wie von Piske prognostiziert, fand dann der effektive Einbruch erst im Herbst statt. Nach einer kurzen Durststrecke hat sich die Lage jedoch einigermassen stabilisiert und die Ergebnisse haben sich erheblich positiver als erwartet entwickelt. Als Beispiel nehme man laut Piske, verschiedene Firmen in der Region, welche hunderte von neuen Arbeitsplätzen anbieten. Der Stellenmarkt in den letzten Monaten hat sich positiv entwickelt. Qualifizierte Menschen aus Industrie und Technik sind aktuell sehr gefragt.

Es folgte der Rückblick auf die Veranstaltungen des Vereinsjahres 2015. Verschiedene Anlässe hob der Präsident lobend hervor, wie zum Beispiel den Neujahrs Apéro in der Iguana Bar in Sevelen, welcher wie immer ein Top-Event war. Die WIGA 2015 zählte sicher zu den Highlights im 2015. Der Gemeinschaftsstand Sevelen fand erneut grosse Beachtung und wurde von Ausstellern wie auch Besuchern hoch gewertet.

In einer kurzen Vorschau beleuchtete Piske die kommende Delegiertenversammlung des kantonalen Gewerbeverbandes St.Gallen vom 10. Mai 2016. Zum grossen Bedauern des Präsidenten kann dieser Anlass nicht in Sevelen durchgeführt werden, sondern musste nach Buchs verlegt werden. Der Gemeindesaal war für die rund 220 erwarteten Gäste zu klein und die Alternative Turnhalle wurde vom Gemeinderat verweigert.

Explizit bedankte sich Präsident Piske auch bei Ugo Petrillo, Filialleiter SGKB für die grosszügige Gastfreundschaft.

Präsident Patrick Piske bedankt sich bei den Vorstandsmitgliedern für die sehr gute, geleistete Arbeit.

AGVS

Tag der offenen Tür im Ausbildungszentrum

Am 2. April führte das Ausbildungszentrum des Auto Gewerbe Verbandes St.Gallen, Appenzell und FL einen Tag der offenen Tür für Lehrbetriebe, Weiterbildungsverantwortliche und ehemalige Lernende durch. Zahlreiche Besucher nutzen die Gelegenheit, das neue Schulungszentrum zu erkunden. Insbesondere war es der Schulleitung ein Anliegen, den Gästen das breite Weiterbildungsangebot zu präsentieren. Dank den neuen Räumlichkeiten konnte dieses stark ausgebaut werden.

Gastro St.Gallen

Rücktritt nach 20 Jahren

Während 20 Jahren stand Josef Müller-Tschirky dem Kantonalverband Gastro St.Gallen vor. Während 19 Jahren führte er gleichzeitig die anspruchsvolle Aufgabe des Geschäftsführers aus. Gemeinsam mit seinem Team hat er den Verband massgeblich geprägt und weiter entwickelt, professionelle Dienstleistungen erbracht und nachhaltige Synergien geschaffen. Auch die Schule wurde in dieser Zeit massiv ausgebaut. Während 12 Jahren war Müller auch im Vorstand von Gastro Suisse.

Neuer Präsident

Mit Walter Tobler tritt ein Vollblut-Gastronom die Nachfolge von Josef Müller-Tschirky als Präsident von Gastro St.Gallen an. Er sass bereits von 2004 bis 2006 im Vorstand von Gastro St.Gallen. Während vielen Jahren war Tobler auch Vorstandsmitglied und Präsident von Gastro Stadt St.Gallen. Als Wirt im «National» in St.Gallen, als Initiant und VR-Präsident der huus-braui ag und als Geschäftsführer der Gastwirte St.Gallen GmbH ist Walter Tober in der Gastro-Szene bestens vernetzt.

VSSM

Erfolgreicher St.Galler Schreiner: Bronce für Fabio Holenstein

40 junge Schreinerinnen und Schreiner haben an der Zürcher Oberländer Frühlingsmesse «wohnen&genuss» um einen der noch sechs übrigen Plätze in der Schreiner-Nationalmannschaft gekämpft. Geglückt ist der Sprung in die Nati den beiden Thurgauern Sven Bürki aus Lanzenneunforn und Simon Jud aus Hörhausen sowie Fabio Holenstein aus Bazenheid SG. Nach dieser Qualifikationsrunde wird aus den erfolgreichsten neun Kandidaten die Schweizer Schreiner-Nationalmannschaft gebildet. Sie trägt bis im Herbst drei Wettkämpfe und Anfang November in Luzern die Schweizer-Meisterschaft aus. Der beste Möbelschreiner und der beste Massivholzschreiner können die Schweiz schliesslich an den Berufsweltmeisterschaften WorldSkills 2017 in Abu Dhabi (Vereinigte Arabische Emirate) vertreten.

Publi-Reportage

Energieakademie Toggenburg – Neue Energie für Deine berufliche Zukunft!

Im zweitägigen Kurs **EnergieNavigator** erhalten Energieverantwortliche von Firmen und öffentlichen Institutionen, Gemeinde- und Kantonsräte sowie Facility Manager das Grundlagenwissen, um ihr Unternehmen energiepolitisch auf Kurs zu halten. Im ersten Halbjahr wird die zweitägige Ausbildung zum **EnergieNavigator** zweimal angeboten: Kurs 1: 28. und 29. April 2016 | Kurs 2: 19. und 20. Mai 2016.

Darauf aufbauend vertieft der neuntägige Lehrgang **EnergieManager** das Wissen und bietet die Chance, ein individuelles Energiekonzept für ein Unternehmen oder eine öffentliche Institution zu erstellen. Der Lehrgang **EnergieManager** startet Ende August 2016. Informieren Sie sich aus erster Hand über die beiden Weiterbildungsmöglichkeiten am Mittwoch, 27. April 2016 in Wattwil. Anmeldung zur Informationsveranstaltung unter www.energieakademie.ch.

«Deine berufliche Zukunft» – unter diesem Motto vermittelt die Energieakademie Toggenburg aktuelles Wissen zu erneuerbaren Energien. Attraktive und praxisnahe Kurse und Lehrgänge führen zu anerkannten Abschlüssen und machen die Absolventen fit für ihre berufliche Zukunft. www.energieakademie.ch

Wichtige Daten

Verbandsanlässe

17.05.2016	KGV Präsidentenkonferenz, Wattwil
31.08.2016	Gewerbe Stadt St.Gallen, Zyklusanlass FHS St.Gallen
02.09.2016	OBA Gewerbelunch
06.09.2016	KGV Präsidentenkonferenz, St.Gallen
24.10.2016	Gewerbe Stadt St.Gallen, Mitgliederanlass
25.10.2016	KGV Präsidentenkonferenz, Grabs
01.12.2016	KGV-Treffen mit Verbandsspitze, St.Gallen

Versammlungen

19.04.2016	KSKB Mitgliederversammlung
20.04.2016	VESA GV, St.Anton, Oberegg AI
10.05.2016	KGV DV, Buchs
23.05.2016	Gruppe Handel DV, Gossau
23.05.2016	Gewerbe Stadt St.Gallen GV
08.06.2016	AGVS Mitgliederversammlung, Schwägalp
14.11.2016	KSKB Herbstversammlung, Abtwil

Sessionen der eidgenössischen Räte

ab 30.05.2016	Sommersession
ab 12.09.2016	Herbstsession
ab 28.11.2016	Wintersession

Sessionen Kantonsrat St.Gallen

Ab 25.04.2016, ab 06.06.2016, ab 19.09.2016, ab 28.11.2016

Eidg. Volksabstimmungen / Wahlen

05.06.2016	Eidg. Abstimmungstermin
25.09.2016	Eidg. Abstimmungstermin
27.11.2016	Eidg. Abstimmungstermin

Erscheinungsdaten «WIRTSCHAFT»

Nr. 5/2016	17. Mai 2016
Nr. 6/2016	21. Juni 2016
Nr. 7–8/2016	16. August 2016
Nr. 9/2016	20. September 2016
Nr. 10/2016	18. Oktober 2016
Nr. 11/2016	22. November 2016
Nr. 12/2016	20. Dezember 2016

Branchenregister

Autozentrum
- Autozentrum Max Frei AG, Citroën Nutzfahrzeuge Center, Oberuzwil 071 955 76 80

Baugeschäfte
- Fritz Bruderer AG, St.Gallen 071 311 37 71
- Stutz AG, St.Gallen 071 243 03 63

Elektrotechnik – Telekommunikation
- Huber + Monsch AG, St.Gallen 071 274 88 77

Fensterbau
- Haller Fenster AG, St.Gallen 071 277 59 57
- Klarer Fenster, St.Gallen 071 272 10 10

Gebäudereinigung
- Blitz Blank, St.Gallen 071 245 50 55

Kaffeerösterei
- Baumgartner & Co. AG, St.Gallen 071 223 10 35

Kanalreinigung
- Mökah Kanalreinigung, St.Gallen 043 499 24 03

Nutzfahrzeuge
- Altherr Erwin, Nesslau 071 994 12 52
- Fehr Transport AG, St.Gallen 071 277 33 44
- LARAG AG, Wil SG 071 929 32 32
- Nater Nutzfahrzeuge AG, Gossau 071 388 00 40
- Thomann Nutzfahrzeuge AG, Schmerikon 055 286 21 90
- Volvo Trucks (Schweiz) AG, Niederuzwil 071 955 97 97

Pensionskasse
- ASGA, St.Gallen 071 228 52 52

Testsysteme für Elektronik
- SQC AG, Rorschach 071 841 86 00

Treuhand
- Batag AG, Schönenberg an der Thur 071 664 90 80
- BG OST, St.Gallen 071 242 00 60
- inspecta treuhand ag, St.Gallen 071 243 56 85
- OBT AG, St.Gallen 071 243 34 34

Webregister

Autozentrum
- Autozentrum Max Frei AG, Citroën Nutzfahrzeuge Center, Oberuzwil www.autozentrum.ch

Baugeschäfte
- Fritz Bruderer AG, St.Gallen www.bruderer-bau.ch
- Stutz AG, St.Gallen www.stutzag.ch

Elektrotechnik – Telekommunikation
- Huber + Monsch AG, St.Gallen www.hubermonsch.ch

Fensterbau
- Haller Fenster AG, St.Gallen www.hallerfenster.ch
- Klarer Fenster, St.Gallen www.klarer.ch

Gebäudereinigung
- Blitz Blank, St.Gallen www.bb-blitzblank.ch

Kaffeerösterei
- Baumgartner & Co. AG, St.Gallen www.baumgartnerkaffee.ch

Kanalreinigung
- Mökah Kanalreinigung, St.Gallen www.moekah.ch

Nutzfahrzeuge
- Altherr Erwin, Nesslau www.altherr.ch
- Fehr Transport AG, St.Gallen www.fehrtransporte.ch
- LARAG AG, Wil SG www.larag.com
- Nater Nutzfahrzeuge AG, Gossau www.nater.ch
- Thomann Nutzfahrzeuge AG, Schmerikon www.thomannag.com
- Volvo Trucks (Schweiz) AG, Niederuzwil www.volvotrucks.com

Pensionskasse
- ASGA, St.Gallen www.asga.ch

Testsysteme für Elektronik
- SQC AG, Rorschach www.sqc.ch

Treuhand
- Batag AG, Schönenberg an der Thur www.batag.ch
- BG OST, St.Gallen www.bgost.ch
- inspecta treuhand ag, St.Gallen www.inspecta.ch
- OBT AG, St.Gallen www.obt.ch

Impressum

Redaktionsteam

Bruno Fässler	Redaktion und Disposition
Felix Keller	Vorsitz/Gewerbepolitik und Trägerverbände
Markus Sieger	Berufs-Aus- und -weiterbildung
Jean-Pierre Gabatuler	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

printed in switzerland

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 071 272 80 54

Satz/Gestaltung
Manuela Lupi, MetroComm AG,
Bahnhofstrasse 8, Postfach, 9001 St.Gallen

Druck
Ostschweiz Druck, 9300 Wittenbach

Erscheinungsweise
Erscheint 11xjährlich, 60. Jg. Auflage: 9450 Expl.
Nächster Insertionsschluss: 11. Mai 2016
Geht gratis an die Mitglieder des Kantonalen Gewerbeverbandes St.Gallen (KGV).

Anzeige

Finanz- und Rechnungswesen

Steuerberatungen

Unternehmensberatungen

Lenz & Dudli
TREUHANDGESELLSCHAFT AG

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

MINERGIE® FACHPARTNER

KLAR – Heimatschutz-Fenster gehören zu unseren Spezialitäten.

Verwaltungszentrum
Oberer Graben

KLARER FENSTER
alles klar.

- Energiesparende **3-fach Verglasung**
- Nach höchsten **Qualitätsnormen** produziert
- In verschiedensten **Holzarten** erhältlich

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