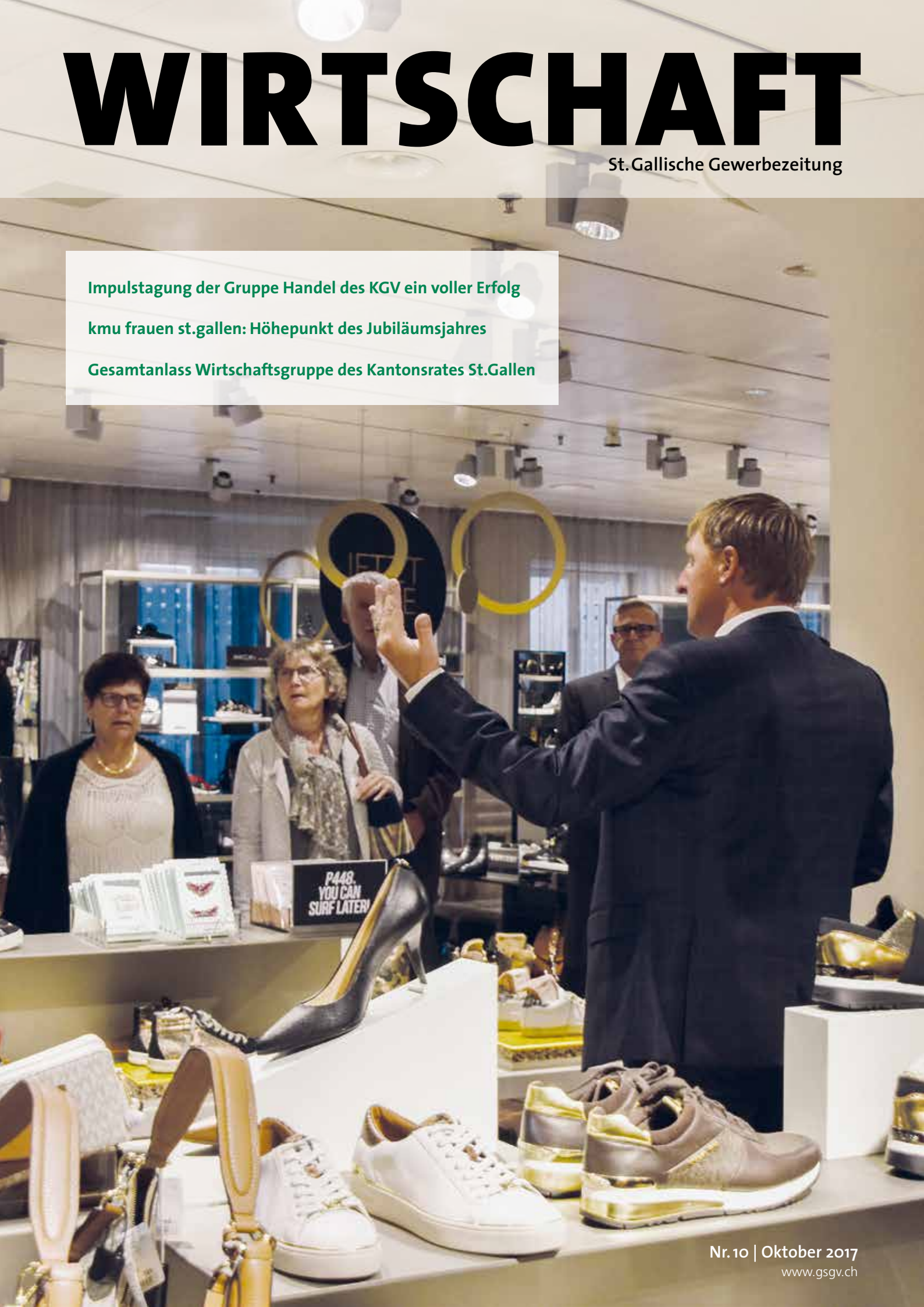
WIRTSCHAFT

St. Gallische Gewerbezeitung



Impulstagung der Gruppe Handel des KGV ein voller Erfolg

kmu frauen st.gallen: Höhepunkt des Jubiläumsjahres

Gesamtanlass Wirtschaftsgruppe des Kantonsrates St.Gallen

Nr. 10 | Oktober 2017
www.gsgv.ch

RENAULT
Passion for life

Renault **TALISMAN Grandtour**

Premium by Renault

Unser Geschenk für Ihre Firma: 15% Flottenrabatt & Service-Paket.

Inkl. Wartung (mit Flüssigkeiten und Verschleissteilen), Garantieverlängerung und Renault Assistance.
Auch gültig für Espace und Neuen Koleos.

Bei Ihrem Renault Partner in der Ostschweiz und Fürstentum Liechtenstein.
www.renault-verkauf.ch

Angebot gültig für Geschäftskunden (Handelsregister-Eintrag und Behörden, ohne Rahmenvereinbarung) auf Talisman, Espace und Neuen Koleos bei den an der Aktion beteiligten Renault Händlern ab 01.08.2017 bis auf Widerruf. Das kostenlose Service-Paket ist 4 Jahre oder 100 000 km gültig (es gilt das zuerst Erreichte) und umfasst Wartung inkl. Verschleiss und Flüssigkeiten, Garantieverlängerung und Renault Assistance. Beispiel Flottenrabatt: Talisman Grandtour Life ENERGY dCi 110, 3,7 l/100 km (Benzinäquivalent 4,2 l/100 km), 98 g CO_2/km, CO_2-Emissionen aus der Treibstoff- und/oder der Strombereitstellung 16 g/km, Energieeffizienz-Kategorie A, Katalogpreis Fr. 32 037.05, abzüglich 15% Flottenrabatt Fr. 4 805.55 = Fr. 27 231.50. Durchschnittliche CO_2-Emissionen aller in der Schweiz verkauften Neuwagen 134 g/km. Alle Beträge sind exkl. MwSt.

Inhalt

5 Gesamtveranstaltung der Wirtschaftsgruppe des Kantonsrates St.Gallen

6 Förderung der Grundkompetenzen von Erwachsenen

7 Impulstagung Gruppe Handel des KGV

9 Empfehlungen für die Saläre Verkaufspersonal 2018

11 MwSt-Sätze sinken ab 1. Januar 2018

13 Freiwillige Beiträge 2. Säule

15 IT-Ratgeber

16 News

17 kmu frauen st.gallen im September

Titelseite:
Die Impulstagung 2017 der Gruppe Handel des KGV widmete sich dem Thema «Trends im Ladenbau». Zahlreiche Mitglieder folgten der Einladung. In der neu renovierten Filiale von Globus in St.Gallen zeigte der Geschäftsführer, welche Details sorgfältig in das Ladenkonzept integriert wurden.

IT-Bildungsoffensive ohne Berufsbildung?

Liebe Gewerbefamilie

Der Kanton St.Gallen macht sich fit für die Digitalisierung. Mit der IT-Bildungsoffensive sollen die zukünftigen Fachkräfte für die St.Galler Wirtschaft auf die Digitalisierung vorbereitet werden, damit sie agiler mit den neuen Technologien zurechtkommen. Die St.Galler Regierung will während acht Jahren insgesamt 75 Millionen Franken in dieses Projekt investieren. Damit erfüllt der Kanton einen Auftrag aus der Motion von CVP-GLP, FDP und SVP. Das Programm soll ab 2019 während acht Jahren laufen.

Ziel des Programms ist es, Wirtschaft und Bevölkerung auf die digitale Zukunft vorzubereiten. Der Bildung kommt dabei eine Schlüsselrolle zu. Mit dem Geld werden zwanzig Massnahmen finanziert.

Vorgesehen ist etwa ein «Kompetenzzentrum für angewandte Digitalisierung», das von den drei St.Galler Fachhochschulen in Buchs, Rapperswil-Jona und St.Gallen gemeinsam betrieben würde. An der Universität St.Gallen ist ein neuer Lehrgang für Informatik und Management geplant. Die Pädagogische Hochschule könnte mit Modellschulen den digitalen Unterricht erproben und Weiterbildungen für Lehrkräfte anbieten. Weiter soll der Verein IT St.Gallen eine Plattform aufbauen, über die Jugendliche Praktikumsplätze in IT-Firmen finden können.

Für all diese Massnahmen ist ein Sonderkredit notwendig, weil die benötigten Mittel aus den ordentlichen Budgets nicht bereitgestellt werden können. Der Kantonale Gewerbeverband St.Gallen (KGV) hat festgestellt, dass die Ebene der Berufsbildung im Konzeptpapier gänzlich ausser Acht gelassen worden ist. Für das Gewerbe ist es zwingend, dass die duale Berufsbildung weiter gestärkt wird – auch im Bereich der Digitalisierung. Deshalb sind an den Berufsfachschulen zwingend Programme aus der IT-Bildungsoffensive anzubieten, damit auch die Lernenden im IT-Bereich optimale Ausbildungsangebote vorfinden. Für den KGV ist es unerlässlich, diesen Themenschwerpunkt in die Strategie der Offensive aufzunehmen.

Wir werden uns dafür in der Vernehmlassung des Kantonalen Gewerbeverbandes St.Gallen (KGV) einsetzen, welche im Oktober 2017 eingereicht wird. Wir bleiben dran!

Herzliche Grüsse

Andreas Hartmann, Präsident

Thomann Nutzfahrzeuge AG:

Sorglospaket rund um Reifen und Felgen

Unter dem Namen Reifenhotel.ch bietet Thomann in Schmerikon, Chur, Frauenfeld und Arbon umfassende Dienstleistungen rund um Reifen.

«Unser Angebot beinhaltet das gesamte Reifenmanagement des Kunden», sagt Marcel Brotzer, Betriebsleiter in Schmerikon. Es geht beim Thomann-Reifenhotel demnach um weit mehr als die blosse Einlagerung angefahrener Pneus. Thomann-Fachleute übernehmen die Istaufnahme der Kundenflotte und planen gemeinsam mit dem Auftraggeber das Vorgehen bezüglich neuer, aufgummierter, Winter-, Sommer- und Ganzjahresreifen. «In Sachen Pneus bedienen wir über die Halter von LKWs, Omnibussen und Transportern hinaus auch PW-Halter», ergänzt Geschäftsführer Luzi Thomann.

Einstand plus 10% gleich Nettopreis für Kunde

Nicht nur die transparente und attraktive Preisformel kommt bei den Thomann-Kunden gut an, sondern auch der «Speed-Wechsel». Hierbei erledigt Thomann den Reifenwechsel abends, nachts oder am Samstag auf einen Schlag, je nach Wunsch und Grösse der Nutzfahrzeugflotte in mehreren Tranchen. Das Sortieren, Kontrollieren, Röntgen und Aufgummieren der Karkassen, dem tragenden Reifengerüst, rundet das Servicepaket des «Reifenhotels» ab.

Teil des umfassenden Reifenhotel-Angebotes: die Pneu-Einlagerung.

Sie fahren, wir kümmern uns um den Rest.

THOMANN NUTZFAHRZEUGE AG
SCHMERIKON · CHUR · FRAUENFELD · ARBON
www.thomannag.com

THOMANN NUTZFAHRZEUGE AG
SCHMERIKON · CHUR · FRAUENFELD · ARBON

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

PASSION statt Standard

MIT THOMANN MEISTERN SIE HÖHERE HÜRDEN.

Erwarten Sie mehr... mit Können, Kraft und vielen «PS» geben wir täglich alles, um Sie mit erstklassigen Nutzfahrzeug-Dienstleistungen zu begeistern. Als Trendsetter der Branche wollen wir unsere Kunden zu Fans machen – auch Sie?

www.thomannag.com

RENAULT TRUCKS · VOLVO · Mercedes-Benz · SETRA · OMNIplus · VANHOOL · FUSO

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

Gesamtveranstaltung der Wirtschaftsgruppe des Kantonsrates St.Gallen

Bühler AG: Ursprung in Uzwil, bekannt in der ganzen Welt

Tagtäglich kommen Milliarden Menschen mit Technologien von Bühler in Berührung, um ihre Grundbedürfnisse nach Lebensmitteln und Mobilität zu decken. Die Bühler AG hält weltweit führende Marktpositionen in Technologie sowie in Verfahren für die Getreideverarbeitung für Mehl und Futtermittel, aber auch für die Herstellung von Pasta und Schokolade, im Druckguss, der Nassvermahlung und Oberflächenbeschichtung. Die Kerntechnologien des Unternehmens liegen im Bereich der mechanischen und thermischen Verfahrenstechnik.

Simone Zuberbühler
Leiterin Kommunikation

Die IHK St.Gallen und der Kantonale Gewerbeverband St.Gallen (KGV) luden die Mitglieder der Wirtschaftsgruppe dieses Jahr ins Fürstenland ein, wo Christof Oswald, Head of Human Resources, den Teilnehmenden einen exklusiven Einblick in das Unternehmen gewährte. Sein Kerngebiet ist das Personalwesen und das mit Stolz. So legt die Bühler AG grossen Wert auf die Ausbildung von Lernenden auf der ganzen Welt. Mit einer hohen Quote bleiben ehemalige Lernende als Fachkraft weiter erhalten. Jedes Jahr werden verschiedene Austauschprojekte ermöglicht. Mittels eines e-classroom können die Lernenden die schulischen Fähigkeiten gemäss Lehrplan einhalten und gewinnen so eine einmalige Erfahrung im Ausland.

Die Wirtschaftsgruppe des Kantonsrates St.Gallen besichtigte die Bühler AG in Uzwil.

Anzeige

«BusPro ist unglaublich schnell.»

Dany Badstuber, W&H CH-AG
Verkauf und Service von medizintechnischen Geräten

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

Firmenkurse:

Förderung der Grundkompetenzen von Erwachsenen

Der Kanton St.Gallen fördert zusammen mit dem Bund auf der Grundlage des eidgenössischen Weiterbildungsgesetzes seit Sommer 2017 die Grundkompetenzen bei Erwachsenen und unterstützt diese mit weitreichenden Subventionen.

Hans-Peter Steiner
Bereichsleiter Weiterbildung

Grundkompetenzen sollen bei Erwachsen gezielt gefördert werden.

Bei arbeitsplatzbezogenen Grundkompetenzen handelt es sich um Kompetenzen in den Bereichen Lesen, Schreiben und mündliche Ausdrucksfähigkeit in einer Landessprache, Alltagsmathematik sowie Grundkenntnisse im Umgang mit Informations- und Kommunikationstechnologien. Diese sind eng auf die Anforderungen des Arbeitsplatzes abgestimmt.

So geht es beispielsweise darum, schriftliche Arbeitsanweisungen oder Einsatzpläne zu verstehen, Arbeitsrapporte selbständig und korrekt ausfüllen zu können, Dosierungsanweisungen zu befolgen, Umrechnungen vorzunehmen, die Funktionsweise eines Kassensystems z.B. mit Touchscreen zu verstehen oder die digitale Steuerung sachgerecht anwenden zu können. Die enge Ausrichtung von arbeitsplatzbezogenen Grundkompetenzen auf den Arbeitsalltag und seine Herausforderungen stellt sicher, dass das in einem Kurs Gelernte sofort und für den Arbeitnehmer und für den Arbeitgeber gewinnbringend eingesetzt werden kann.

Verschiedene Anbieter von Weiterbildung ermöglichen auf den Betrieb individuell zugeschnittene Firmenkurse. Diese finden gemäss Absprache meist vor Ort statt. Die Kurszeiten erfolgen ebenfalls in Absprache mit der Kursleitung.

Betriebe, die Interesse an einem massgeschneiderten Firmenkurs bekunden, kontaktieren entweder direkt einen der Anbieter, mit denen der Kanton zusammenarbeitet, oder informieren sich bei der zuständigen Stelle des Amtes für Berufsbildung. Aufgrund des Beratungsgesprächs zwischen Anbieter und Betrieb wird das Kurskonzept erstellt und die Durchführung geplant. Der Subventionsantrag und die –abrechnung mit dem Kanton erfolgen aufgrund des Konzepts und der Nachweise zur Durchführung direkt über den Anbieter. Die finanzielle Leistung der öffentlichen Hand basiert auf einer Pauschale pro Kursteilnehmer/in und umfasst bis 75% der Kurskosten. Voraussetzung für die Ausrichtung der Unterstützungspauschale ist eine nachgewiesene Kursteilnahme von mind. 80%.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann stehen wir Ihnen gerne für Auskünfte zur Verfügung und verweisen auch auf die Broschüre auf der Homepage des Amtes für Berufsbildung.

Amt für Berufsbildung
Hans-Peter Steiner
Bereichsleiter Weiterbildung
Höhere Berufsbildung

hanspeter.steiner@sg.ch
058 229 38 78
www.sg.ch/home/bildung/berufsbildung/WB_HBB_1.html

Impulstagung Gruppe Handel des KGV

Laden mit Zukunft?

Der Detailhandel steht unter Druck wie keine andere Branche. Einkaufstourismus und die Digitalisierung sind zwei Themen, die jedem Detaillist Kopfzerbrechen bescheren. Wie kann man Kunden heute und morgen im Laden begeistern? Die Impulstagung der Gruppe Handel des KGV befasste sich mit diesem Thema.

Simone Zuberbühler
Leiterin Kommunikation

Die Zukunft des Ladenbaus beschäftigt die Detaillisten und so folgten sie zahlreich der Einladung zur Impulstagung der Gruppe Handel des KGV. Die Firma Umdasch Shopfitting Schweiz ist spezialisiert auf Ladeneinrichtungskonzepte und hat unter anderem auch die Neugestaltung des Globus in St.Gallen konzipiert. Anschliessend an das spannende Referat von Peter Triner führte Pius Schnellmann, Geschäftsführer Globus St.Gallen, die Gäste durch die neu gestalteten Verkaufsflächen. Peter Triner beantwortet die drei wichtigsten Fragen zum Thema Zukunft des Ladenbaus exklusiv für die WIRTSCHAFT:

WIRTSCHAFT: **Wie sieht der Laden der Zukunft aus?**
Peter Triner: Stationäre Läden werden sich auch in Zukunft nach Branche unterscheiden. Ganzheitlich betrachtet ist klar, dass die Digitalisierung weiter an Bedeutung gewinnen wird. Dank neuer Technologien verschmelzen die Grenzen zwischen Offline und Online immer mehr. Die Kunden erwarten, dass es im Laden verschiedene technische Features gibt. Das beginnt mit einfachen Dingen wie einer Auflade-Station für mobile Geräte. Dazu kommen WiFi oder mobile Tablets, über die das Personal oder die Kunden selber Produktinformationen abrufen.

So sind beispielsweise Schaufenster, die über Touchpads bedienbar sind und Endkunden so nach Ladenschluss im stationären Handel shoppen, bereits in der Testphase. Neben aller Technik wird es aber immer zentraler, den Kunden mit einer persönlicher Rundum-Versorgung zu betreuen, eine Wohlfühlatmosphäre zu schaffen und die Ware wie auf einer Bühne zu präsentieren. Das Angebot muss sorgfältig kuratiert werden, um den Verbrauchern die Navigation zu erleichtern. Händler und Ladenbauer müssen eng zusammenarbeiten. Wir bei Umdasch betrachten unseren Beitrag aus diesem Grund weiter gefasst als die reine Herstellung/Montage von Einrichtungen und Mobiliar. Denn es geht darum, «Räume» zu gestalten, welche den unterschiedlichsten Anforderungen und Prozessen Rechnung tragen.

WIRTSCHAFT: **Aus welchen Elementen bestehen Laden-Konzepte, die in Zukunft Bestand haben werden?**
Peter Triner: Wir unterscheiden in vier Bausteine: Atmosphäre, Mehrwert & Erlebnis, Service & Beratung und Digital & Funktion. Mit anderen Worten: die Konsumenten wollen einen Ort besuchen, wo sie sich willkommen fühlen. Hier spielen die Wahl der Materialien/Farben, ein gutes Raumklima, ein dezenter Raumduft, passende Musik und eine professionell geplante Beleuchtung eine wichtige Rolle.

Die Läden der Zukunft müssen einen Mehrwert bieten, der über die klassische Funktion von Waren lagern/zeigen/verkaufen hinausgeht und sich differenziert vom Onlineshopping. In der Betreuung und im Service steigen die Ansprüche in Zukunft deutlich. Für die Neukonzeption eines Ladens heisst das beispielsweise eine Service-Station zu integrieren, die für den Kunden direkt begehbar oder zumindest einsehbar ist. So wie die Küchen einzelner Gastro-Betriebe. Ideal ist, wenn Off- und Online-Aktivitäten kombinierbar sind. Und «last but not least»: darf das Schaufenster nicht ausser Acht gelassen werden. Mit diesem Element, nimmt der Laden als erstes den Dialog mit dem Kunden auf.

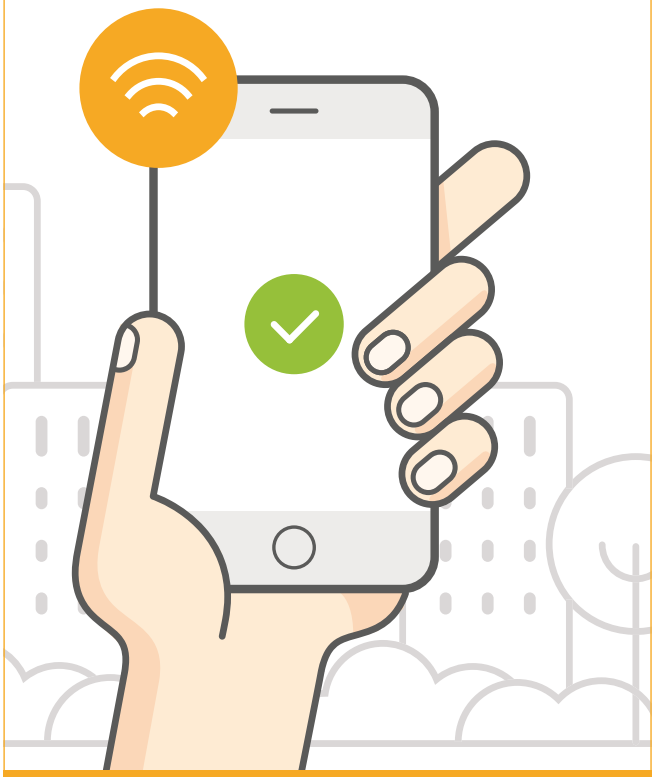
WIRTSCHAFT: **Welche konkreten Tipps können Sie den Detaillisten an dieser Stelle nennen, die schnell und ohne grossen Aufwand umgesetzt werden können?**

Peter Triner, Projektleiter Umdasch Shopfitting Schweiz referierte über die Zukunft des Ladenbaus.

Peter Triner: Es braucht nicht immer einen Totalumbau. Es ist ratsam, vor dem Umbau eine Analyse durchzuführen und sich auf dem Markt umzuschauen, was vergleichbare Anbieter umgesetzt haben. Dann gilt es zu bestimmen, was zu tun ist, um sich vom Wettbewerb abzuheben.

Ein allgemein möglicher Ansatzpunkt ist die Anwendung der Sortiments-Strategie «LIM» (Less is More). Verminderter Warendruck verbessert nicht nur die Liquidität, sondern sorgt für eine bessere Orientierung und eine animierende Fachgeschäfts-Atmosphäre. Mit weniger Ware können ansprechendere Warenbilder gestaltet werden und freie Flächen lassen sich für die Emotionalisierung oder die Durchführung ganz unterschiedlichen Events mit Lieferanten oder befreundeten Händlern nutzen, denn so etwas gibt es im Internet nicht. Sprechen Sie in diesem Zusammenhang einmal mit Ihren Lieferanten, denn die haben oft Mittel für gemeinsame Aktivitäten mit dem Handel oder unterstützen diesen auch mit Ladenbauelementen (Stichwort: Shop in Shop, Corner).

Arbeitszeiten und Spesen mobil erfassen



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

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

www.abaclik.ch

Jetzt kostenlos im App-Store oder Play-Store herunterladen

ABACLIK
by Abacus

Ecknauer+Schoch ASW

In Erinnerung

Ernst Dobler-Hardegger

1929 – 2017

Ernst Dobler-Hardegger starb am 21. September 2017 in seinem 88. Altersjahr. Wir verlieren mit ihm einen weitblickenden Unternehmer, der sich mit Überzeugung für das Gewerbe auf verschiedenen Ebenen eingesetzt hat. Ernst Dobler präsidierte den Kantonalen Gewerbeverband St.Gallen (KGV) während 21 Jahren mit grossem Einsatz. Er war ein engagierter, weitblickender und rhetorisch begabter Gewerbepolitiker, der seine Ansichten konsequent in allen politischen und gewerblichen Gremien vertrat. Er schätzte die Gewerbler – die Gewerbler schätzten ihren Präsidenten.

Im Jahre 1994 trat Ernst Dobler-Hardegger von seinem Präsidium zurück. Aufgrund seiner grossen Verdienste ernannte ihn die Delegiertenversammlung des KGV zum wohlverdienten Ehrenpräsidenten. An dieser denkwürdigen Versammlung wurde der «Ernst-Dobler-Marsch» uraufgeführt.

In all den Jahren unserer Zusammenarbeit haben wir seine faire, engagierte Art und vor allem seine fachliche Kompetenz sehr geschätzt.

Wir werden unseren Ehrenpräsidenten Ernst Dobler-Hardegger ein ehrendes Andenken bewahren.

Andreas Hartmann
Präsident KGV

Felix Keller
Geschäftsführer

Gruppe Handel des Kantonalen Gewerbeverbandes St.Gallen

Empfehlungen für die Saläre Verkaufspersonal 2018

Der Vorstand der Gruppe Handel empfiehlt für die Festsetzung der Saläre 2018 des Verkaufspersonals folgendes:
Eine Festsetzung von Anfangsgehältern für Lehrabgänger ist nicht sinnvoll, da es sich in den vergangenen Jahren gezeigt hat, dass je nach Branche und Region die effektiv ausbezahlten Saläre stark von den empfohlenen Vorgaben nach oben abweichen. Zudem haben einzelne Segmente des Detailhandels die Mindestgehälter für gelerntes wie ungelerntes Personal gesamtarbeitsvertraglich festgelegt.

Für die Entschädigung von Lernenden wird für 2018 wiederum keine Anpassung (unabhängig ob 2- oder 3-jährige Ausbildung) empfohlen:

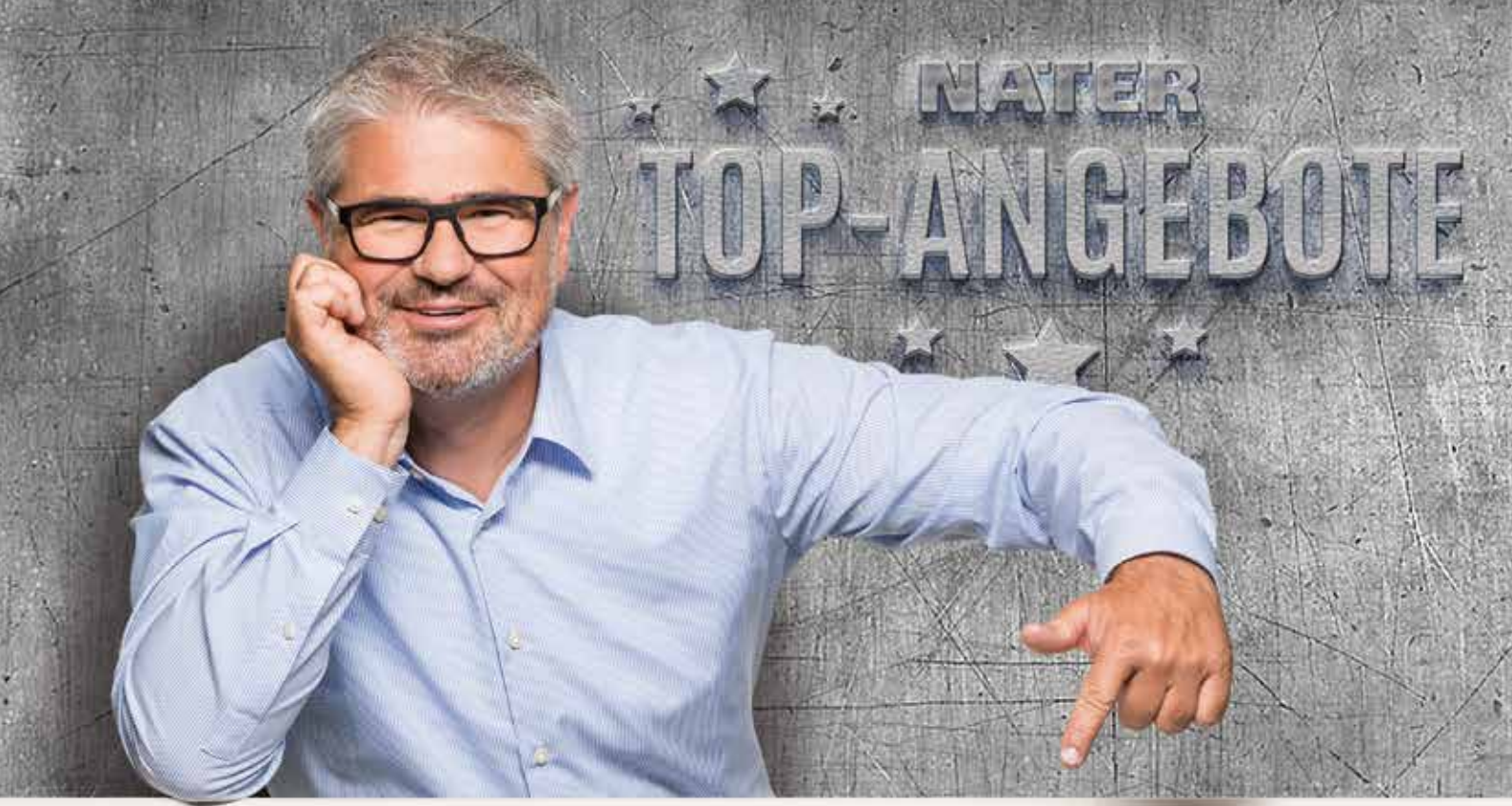
1. Ausbildungsjahr: CHF 620.00 pro Monat
2. Ausbildungsjahr: CHF 825.00 pro Monat
3. Ausbildungsjahr: CHF 1180.00 pro Monat

Die wirtschaftliche Situation im Detailhandel hat sich in unserem Kanton im laufenden Jahr weiterhin durchzogen bzw. negativ entwickelt. Der Einkaufstourismus schmerzt nach wie vor. Trotzdem ist die Frage, ob und in welchem Umfang Reallohnerhöhungen gewährt werden können, ein Entscheid, den jeder Unternehmer individuell, bezogen auf seine geschäftliche Situation, fällen muss. Der Vorstand verzichtet auf Empfehlungen in diesem Bereich.

Der Vorstand empfiehlt den Arbeitgebern, den vollumfänglichen Teuerungsausgleich

auf Grund des Standes des Landesindexes der Konsumentenpreise per Ende Oktober 2017 zu gewähren. Bei einer Negativteuerung ist keine Korrektur anzubringen.

Anzeige



8141
Fullback Base 4x4 6-Gang
Klimaautomatik, Radio/CD MP3 Bluetooth, Rückfahrkamera, Lenkradbedienung, Radio/Telefon, Tempomat, Nebelscheinwerfer, Regen-Dämmerungssensor, etc.
NEUHEIT
CHF 29'900.–

8088
Fiat Fiorino 1.4, Benzin, 77 PS
Zentralverriegelung, El. Fensterheber, Schiebetüre rechts, Flügeltüren hinten
CHF 10'970.–

8552
Fullback Doppelkabine AT5 S1
Lederlenkrad, Ledersitze mit Sitzheizung, Navigationssystem und Touch-Display, Rückfahrkamera, Getönte Scheiben, Bi-Xenon Scheinwerfer
CHF 31'990.–

Top-Angebote für jeden Einsatzbereich.

Infos: www.nater.ch
Telefon: 071 388 00 20

Alle Preise exkl. MwSt und exkl. Ablieferpauschale.

8230
Fiat Ducato 30 Starter, 115 PS
Hecktüren verglast, Radio-Bedienung am Lenkrad, Trennwand mit Fenster, Radio MP3 und Bluetooth
CHF 20'690.–

8498
NLR 87 - M21 F Spring, Brücke TITAN
Airbag Fahrerseite, elektrische Fensterheber, Nebelscheinwerfer, Zentralverriegelung, Kippkabine, Radio/CD mit MP3/AUX
CHF 31'390.–

8282
35C15 E6, 3-Seitenkipper Krapf
Kürzere HA-Übersetzung i=4.22, Anhängerstecksdose 13-polig 12V, hydraulisch gefederter Fahrersitz, HA-Federung verstärkt
CHF 44'900.–

8564
35S16DK E6, Werksbrücke
Sitzbezug in Kunstleder, AHK Kugelkopf, Parabelfeder an HA verstärkt Stufe 2, Radio/CD-Gerät mit Bluetooth und USB/AUX
CHF 38'800.–

8563
35S16A8V H2 E6, 8-Gang Automat
Seitenwand- und Türverkleidung im Laderaum, LED Innenbeleuchtung im Laderaum, Anhängerkupplung Kugelkopf
CHF 37'600.–

8188
35S12, Werksbrücke, 120 PS
Radstand 3450, Anhängerstecksdose 13-polig, Anhängerkupplung Kugel, Radio/CD Bluetooth, Rückspiegel elektrisch verstell- und heizbar
CHF 29'500.–

8121
35S16A8/P, Luftfederung
Radstand 3750, Klimaanlage, Radio DAB Bluetooth, Sitzheizung, Ganzjahres Reifen 235/65R16, Leichtmetallfelgen, AHK Kugelkopf
CHF 41'900.–

8164
Fiat Talento, 95PS
Radio/CD-Gerät + MP3, Seitenspiegel elektrisch verstellbar und einklappbar, Pastellfarbe
CHF 19'100.–

7979
L35 F ADAPTOR (Motor 150PS, E6)
150 PS, Euro 6, Dreiseitenkipper Titan, (L/B/H in mm) 3300/1990/300, Anhängelast 3'500 kg
CHF 32'400.–

8390
Crew Solar 4x4 A/T A/C
Klimaanlage, Radio/CD, Rückfahrkamera, elektrische Fensterheber, Anhängelast 3.5t, Rückspiegel elektrisch verstell- und heizbar
CHF 31'500.–

8478
35S16V H2 E6, Radstand 3520 mm
Tempomat, Hecktüren mit Öffnungswinkel 260°, Fenster heizbar in den Hecktüren, Parabelfeder an HA verstärkt Stufe 2
CHF 31'990.–

IVECO ISUZU FIAT PROFESSIONAL DAF RENTIK

NATER
Staad | Gossau | Müllheim

MWST-Sätze sinken ab 1. Januar 2018 – die Auswirkungen im Detail

Am 24. September 2017 wurde die Vorlage «Altersvorsorge 2020» an der Urne abgelehnt. Aus diesem Grund sinken die MwSt-Sätze zum ersten Mal seit Einführung im Jahr 1995. Per 1. Januar 2018 wird die MwSt neu auf 7.7% reduziert. Dies hat für die Unternehmen Anpassungen z.B. in den Finanzprogrammen zur Folge.

Das Abstimmungsergebnis zur «Altersvorsorge 2020» hat verschiedene Anpassungen für Unternehmen zur Folge. Gerne geben wir Ihnen dazu einen kurzen Überblick.

Anpassungen der Software-Lösungen
Aufgrund der Anpassungen der MwSt-Sätze in der Vergangenheit sind daher die meisten ERP-Systeme schon gut auf den Wechsel vorbereitet. Beispielsweise führt das Abacus ERB die MwSt-Sätze auf einer Zeitachse. Dies ermöglicht die Verbuchung von Geschäftsfällen in unterschiedlichen Perioden und die Verwendung von unterschiedlichen MwSt-Codes in verschiedenen Perioden. Für die Umstellung empfiehlt es sich, rasch mit dem Software-Lieferanten Kontakt aufzunehmen.

Rechnungsstellung
Grundsätzlich ist immer der Zeitpunkt der Leistungserbringung für den anzuwendenden Steuersatz massgebend. Die Rechnungsstellung oder der Zahlungseingang bei der Abrechnung nach vereinnahmtem Entgelt ist dabei unerheblich. Zwei Beispiele dazu:

Beispiel X-AG
X-AG liefert dem Kunden Y am 28.12.2017 eine Maschine. Rechnungsstellung erfolgt am 4.1.2018. Zahlungseingang am 5.2.2018. Die Rechnung ist mit 8% MwSt auszustellen, da die Lieferung noch im 2017 erfolgte.

Beispiel Y-AG
Y-AG stellt dem Kunden am 28.12.2017 eine Vorausrechnung für eine Lieferung im Januar 2018. Zahlungseingang am 4.1.2018. Die Maschine wird am 5.2.2018 ausgeliefert. Die Vorausrechnung ist mit dem neuen Satz von 7.7% auszustellen, da die Lieferung erst im 2018 erfolgt.

Leistungen, welche zu alten und zu neuen Sätzen zu versteuern sind, können in der gleichen Rechnung fakturiert werden. Dabei muss das Datum oder der Zeitraum der Leistung klar ersichtlich sein. Ist die Leistung nicht klar abgegrenzt, ist die gesamte Leistung zum alten Satz steuerbar. Bei den vergangenen Steuersatzanpassungen war bei fehlender Abgrenzung jeweils der neue, ebenfalls höhere Satz anzuwenden. Die Steuerbehörde verfährt hier also ganz nach dem Grundsatz «in dubio pro fisco» (im Zweifel für den Fiskus).

Knacknuss periodische Leistungen
Das oben beschriebene Prinzip gilt auch für periodische Leistungen (Abonnemente, Wartungsverträge etc.). So ist eine periodische Leistung, welche sich von 2017 ins 2018 erstreckt, aufzuteilen.

Beispiel Kunde K
Kunde K hat mit W-AG ein Wartungsabonnement für die Laufzeit vom 1.10.2017 - 30.9.2018 abgeschlossen. Am 29.9.2017 stellt W-AG eine Rechnung für die Periode 2017/18 aus. Die Rechnung ist aufzuteilen in die Perioden 1.10. bis 31.12.2017 (8%) und 1.1. bis 30.0.2018 (7.7%).

Beispiel S-AG
S-AG hat mit dem Fussballverein F einen Wartungsvertrag für die Mitgliederverwaltungs-Software abgeschlossen, welcher vom 1.7.2017 bis 30.6.2018 läuft. Am 30.5.2017 wurde die entsprechende Rechnung für die Periode 2017/18 inkl. 8% MwSt verschickt.

Aufgrund der Steuersatzanpassung per 1.1.2018 wären die Leistungen ab dem Januar 2018 allerdings nur noch mit 7.7% steuerbar. Kann/muss S-AG dem Kunden eine entsprechende Gutschrift erteilen, obwohl auf der Rechnung 8% MwSt ausgewiesen ist? Gemäss ESTV kann aber auf eine nachträgliche Korrektur verzichtet werden, wenn beide Parteien zustimmen – siehe ESTV MwSt-Info 19.

Fazit
Solche Veränderungen stellen ein Unternehmen immer wieder vor grössere Herausforderungen. Die IT-Systeme müssen angepasst werden, Preislisten sind zu überarbeiten und auch die Mitarbeitenden und Kunden sind zu informieren. Der sehr enge Fahrplan bedingt ein rasches Handeln und lässt praktisch keine Testphase zu. Das Unternehmen ist daher gut beraten, sich so schnell wie möglich mit der Umsetzung zu befassen.

Neue MwSt-Sätze ab 1. Januar 2018

	Normalsatz	Sondersatz Beherbergung	Reduzierter Satz
Aktuelle Steuersätze	8.0%	3.8%	2.5%
- Auslaufende IV-Zusatzfinanzierung 31.12.2017	-0.4%	-0.2%	-0.1%
+ Steuererhöhung FABI 1.1.2018 - 31.12.2030	0.1%	0.1%	0.1%
Neue Steuersätze ab 1.1.2018	**7.7%**	**3.7%**	**2.5%**

Heinz Hämmerle
Leiter Treuhand St.Gallen, Fachmann im Finanz- und Rechnungswesen mit eidg. Fachausweis, Mitglied des Kaders

OBT AG
Rorschacher Strasse 63, 9004 St.Gallen
www.obt.ch

TREUHAND | EXPERTEN

UNSERE
ERFAHRENEN MITGLIEDER
SIND IHRE EXPERTEN
IN SACHEN ERFOLG.

TREUHAND | SUISSE

www.treuhandsuisse.ch
Schweizerischer Treuhänderverband

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

40 Jahre Ihr Fachgeschäft für sämtliche Reinigungen

BLITZ-BLANK
BB-Gebäudereinigung AG

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

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

Rorschach
Tel. 071 855 80 90

Diepoldsau
Tel. 071 733 13 59

www.bb-blitzblank.ch

Ihr offizieller VW Nutzfahrzeuge Händler für die Region St. Gallen

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

Nutzfahrzeuge

SCANIA

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

vw-truck.ch

Freiwillige Beiträge in die 2. Säule

Zum Jahresende hin denken viele über einen freiwilligen Einkauf in die Pensionskasse nach. So lassen sich Lücken füllen und Steuern sparen. Worauf muss man dabei achten?

Mit einem freiwilligen Pensionskassen-Beitrag lässt sich unter Umständen die eigene Altersrente deutlich verbessern. Voraussetzung für einen solchen Einkauf ist, dass Sie in Ihrer Pensionskasse über eine sogenannte Beitragslücke verfügen. Diese entstehen in der Regel durch Lohnerhöhungen. Die Altersrente, die man für die bisher einbezahlten Pensionskassenbeiträge bekommt, entspricht nach der Lohnerhöhung nicht mehr den aktuellen Einkommensverhältnissen. Im Normalfall steigt der Lohn im Laufe der Karriere an, da entstehen zwangsweise Beitragslücken. Weitere Gründe können auch beispielsweise eine Kinderpause, ein längerer Auslandaufenthalt, eine Scheidung oder ein Studium sein. Die meisten Pensionskassen weisen im Vorsorgeausweis unter der Zeile „maximal möglicher Einkauf" den möglichen Einkaufsbetrag aus. Erkundigen Sie sich über das effektive Einkaufspotential und das konkrete Vorgehen direkt bei Ihrer Pensionskasse. Auch wenn es sehr technisch ist - lesen Sie die Rubrik «Einkauf in die Pensionskasse» im Reglement Ihrer Pensionskasse genau durch, bevor Sie Einkäufe vornehmen. Neben dem Steueraspekt spielen auch Faktoren wie die Verzinsung des Kapitals, die Risikoleistungen oder die Hinterbliebenenleistungen eine Rolle.

Steuern sparen

Durch einen Einkauf erhöhen Sie Ihre Altersrente und je nach Kassenreglement werden zudem auch die Leistungen bei Tod oder Invalidität verbessert. Ein wichtiger Aspekt kann jedoch auch die steuerliche Einsparung sein. Die Pensionskassen-Einkäufe lassen sich nämlich vollumfänglich vom steuerbaren Einkommen abziehen. Wichtig ist der richtige Zeitpunkt, die Beitragslücke muss nicht im gleichen Jahr gefüllt werden. Empfehlenswert ist ein Einkauf dann, wenn es steuertechnisch am meisten bringt. In einem Jahr, in dem man anderweitig schon hohe Steuerabzüge machen kann oder man wenig verdient hat, ist ein Einkauf wenig sinnvoll.

Der Zustand Ihrer Pensionskasse

Ob sich ein Einkauf in die Pensionskasse lohnt, hängt auch vom Zustand der Pensionskasse ab. Es empfiehlt sich vor der Einzahlung die Prüfung der Kasse. Der Deckungsgrad sollte mindestens 100% sein. Werfen Sie auch einen Blick auf die Verzinsung der überobligatorischen Alters- bzw. Sparguthaben in den letzten Jahren. Die Festlegung der Höhe des Zinssatzes für das überobligatorische Altersguthaben liegt im Kompetenzbereich des Stiftungsrates und kann frei bestimmt werden. Wurde in den vergangen Jahren ein tiefer Zinssatz bestimmt, so können Sie davon ausgehen, dass dieser auch in Zukunft bescheiden ausfallen wird.

Sperrfrist beachten

Wenn Sie Ihre Pensionierung innerhalb der nächsten Jahre planen und dabei den Kapitalbezug oder einen Teilkapitalbezug ins Auge fassen, beachten Sie unbedingt die Sperrfrist von drei Jahren nach dem freiwilligen Einkauf. Einkäufe in die Pensionskasse sind nur dann abzugsfähig, wenn das Guthaben aus der Pensionskasse vollumfänglich als Rente bezogen wird. Wenn Sie also den ganzen oder einen Teil Ihres Pensionskassenvermögens in Kapitalform beziehen wollen, dürfen Sie in der dreijährigen Sperrfrist vor der Pensionierung keine freiwilligen Einzahlungen mehr in die Pensionskasse tätigen. Haben Sie einen Einkauf getätigt und wünschen Ihre Altersleistungen nun doch innerhalb der dreijährigen Sperrfrist in Kapitalform bzw. als Teilkapitalbezug, dann müssen Sie die zuvor gesparten Steuern wieder zurückerstatten. Somit machen Ihren letzten Einkauf de facto wieder rückgängig. Auf jeden Fall empfiehlt es sich, sich vor dem Einkauf mit der zuständigen Steuerbehörde in Verbindung zu setzen, damit es bei der Pensionierung keine bösen Überraschungen gibt.

Was für Ihre Bekannten passt, ist nicht unbedingt auch für Sie optimal. Ausschlaggebend ist die persönliche Situation und der richtige Zeitpunkt. Lassen Sie sich professionell beraten für eine Vorsorgelösung, die für Sie persönlich die Richtige ist. Generell kann aber festgehalten werden, dass sich aufgrund der anhaltenden Tiefzinsphase der Einkauf in die Pensionskasse lohnt. Gegenüber dem klassischen Sparkonto verzinsen die meisten Pensionskassen die überobligatorischen Alters- bzw. Sparguthaben deutlich höher. Gleichzeitig verbessern Sie mit dem Einkauf Ihre Vorsorgeleistungen und können die Beiträge erst noch steuerlich in Abzug bringen.

Einfach ASGA pensionskasse

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

SAFECOM

Funkfernsteuerungen

Ihr Partner in der Ostschweiz

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

CITROËN JUMPY
UNLIMITED MISSIONS

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

CITROËN

BUSINESS WEEKS IM OKTOBER

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

AB CHF 17'950.–

EXKLUSIVER BUSINESS WEEKS RABATT*

3 JAHRE GARANTIE & ASSISTENZ**

business.citroen.ch

CITROËN empfiehlt TOTAL. *Angebote gültig für alle zwischen dem 1. Oktober und dem 31. Oktober 2017 verkauften Fahrzeuge. Alle Preise verstehen sich ohne MwSt. Die Angebote gelten ausschliesslich für Firmenkunden gemäss Citroën-Reglement und nur bei den an der Aktion beteiligten Händlern. Leasingbeispiel : Citroën Jumpy Kastenwagen verblecht Size XS BlueHDi 95 5-Gang-Manuell Attraction, Katalogpreis CHF 27'200.–, empfohlener Verkaufspreis nach Rabatt CHF 17'950.– ** Standard Werks-Garantie: 3 Jahre/80'000 km (es gilt das zuerst Erreichte). *** Verfügbar für die Fahrzeuglängen Size XS und Size M in der Kastenwagen-Version und die Fahrzeuglängen Size XS, Size M und Size XL in der Kombi-Version. **Der Durchschnittswert der CO2-Emissionen aller immatrikulierten Neuwagen beträgt für das Jahr 2017 134 g/km.**

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

IT-Ratgeber

Chat, Bildschirmfreigabe & Co.

Viele unserer Mitarbeitenden bringen zunehmend eigene Tablets und Smartphones mit und nutzen private Apps für die Kommunikation im Geschäftsalltag. Wie können wir dem entgegenwirken?

Sascha Krasensky
Gebietsmanager St.Gallen
Swisscom Schweiz AG

Die digitale Generation ist jung, fordernd und lernwillig. Sie ist sich moderne Kommunikationswege und -mittel gewohnt und will inzwischen auch im Job nicht mehr darauf verzichten. Stellt ihnen ihr Arbeitgeber die dafür nötigen Rahmenbedingungen nicht zur Verfügung, wissen sie sich selber zu helfen: Sie bringen die mobilen Geräte und Anwendungen aus ihrem Privatleben einfach mit ins Geschäft und nutzen diese für die Kommunikation und Zusammenarbeit im Team. Diese sogenannte Schatten-IT birgt aber grosse Sicherheitsrisiken, da allenfalls vertrauliche Informationen über unsichere Apps weitergegeben werden oder Daten auf privaten Anwendungen nicht gesichert sind.

Apps für KMU

Dabei gibt es Apps, die den hohen Anforderungen an Sicherheit und Verfügbarkeit im Geschäftsumfeld gerecht werden. Diese sogenannten Zusammenarbeitsfunktionen (UCC) bauen in der Regel auf einer IP-basierten Telefonielösung auf und beinhalten Sofortnachrichten, Anwesenheitsinformation, Online-Besprechung, Videotelefonie und zum Beispiel auch eine Bildschirmfreigabe. Mitarbeitende können so von verschiedenen Orten aus virtuell zusammenarbeiten und wie in einem persönlichen Gespräch Dokumente besprechen. Telefon- und Videokonferenzen sind daher eine flexible Alternative zum persönlichen Gespräch vor Ort, sparen Reisezeit und -kosten und entlasten darüber hinaus die Umwelt. Auch Partner oder Lieferanten können per Link ganz einfach an einer virtuellen Besprechung teilnehmen, und benötigt man eine kurze Information von der Kollegin, chattet man sie rasch an. Das macht die Kommunikation nicht nur moderner, sondern vereinfacht die Zusammenarbeit enorm, ohne Einbussen in puncto Sicherheit hinnehmen zu müssen.

www.swisscom.ch/digital

News

Unternehmer-Apéro 2017

Am 30. Oktober 2017 führt die OBT AG zum Thema «Frauen in der Wirtschaft – ist die Zukunft weiblich?» einen Unternehmer-Apéro im rinova, Rebstein durch. Als Referentin tritt Frau Sita Mazumder auf.

Weiter Informationen und Anmeldung:
www.obt.ch

Umfrage CoiffeurSuisse Ostschweiz 2017

Das Ausbildungsangebot kritisch zu durchleuchten war das Ziel der Umfrage von CoiffeurSuisse Ostschweiz. Sie zeigt auf, welche Stärken eine Lehre in den Coiffeurberufen hat und an welchen Ausbildungsschwerpunkten Handlungsbedarf besteht. Sehr positiv ist, dass 90.3% der Lernenden den Coiffeur-Beruf nochmals wählen würden. Die weiteren Fakten im Überblick:

- 56.9% haben bei Abschluss der Lehre schon eine Stelle gefunden.
- 64.5% machen aber eine Neu-oder Zusatzausbildung.
- 5.1% waren mit der Ausbildung im Lehrbetrieb nicht zufrieden, 83% schon.
- 96.7% waren mit der Ausbildung in der Berufsschule zufrieden.
- 10.8% waren mit den ÜK Kursen nicht zufrieden.
- 80.6% bleiben weiterhin im Coiffeur-Beruf.

Anforderungsprofile als wichtige Hilfe für die richtige Berufswahl

Viele Jugendliche tun sich schwer, den für sie geeigneten Beruf zu finden. Je nach Branche steigen bis zu 30% der Jugendlichen aus einem Lehrvertrag aus und wechseln in eine andere Lehre oder einen anderen Betrieb. Eine Minderheit bricht die Lehre auch ab. In einem vom Schweizerischen Gewerbeverband sgv getragenen Projekt ist nun eine neue Orientierungshilfe entwickelt worden. Die Anforderungsprofile zeigen, wie wichtig bestimmte schulische Kenntnisse aus Sicht der Berufswelt sind, wenn jemand eine Lehre in einem bestimmten Beruf aufnehmen möchte.

Weitere Informationen:
www.anforderungsprofile.ch

Anzeige

Für Familien und andere Abenteurer.

Robust, sicher und jede Menge Platz für Abenteuer. Der Vito Tourer FAMILY ist der perfekte Begleiter im bunten Familienalltag. Denn so vielfältig die täglichen Herausforderungen sind, so multifunktional ist dieser Familien-Van mit Stern. Jetzt zum besonders familienfreundlichen Preis. Erfahren Sie mehr bei Ihrer LARAG oder unter **www.vito-tourer.ch**

Das limitierte Sondermodell **Vito Tourer FAMILY.**

Jetzt ab: CHF 38 500.–*

Oder Leasing ab: CHF 299.–/Monat*

inkl. 10 Jahren Gratis-Service und 3 Jahren Vollgarantie**

Mercedes-Benz
Vans. Born to run.

LARAG AG St. Gallen
Nutzfahrzeuge
Lerchentalstrasse 6
9016 St. Gallen
Telefon 071 282 90 50
stgallen@larag.com
larag.com/stgallen

LARAG®
MORE THAN TRUCKS

* Vito Tourer FAMILY 114 CDI, kompakt, 2143 cm³, 136 PS (100 kW), Barkaufpreis: CHF 38 500.– (Fahrzeugwert CHF 46 272.– abzüglich CHF 7772.– Kundenrabatt und Retailprämien). Kraftstoffverbrauch: 6,0 l/100 km (Benzinäquivalent: 6,8 l/100 km), CO_2-Emission: 164 g/km (Durchschnitt aller verkauften Neuwagen: 133 g/km), CO_2-Emissionen aus Treibstoffherstellung: 27 g/km, Energieeffizienz-Kategorie: D. Leasingbeispiel: Laufzeit: 48 Monate, Laufleistung: 10 000 km/Jahr, eff. Jahreszinssatz: 2,94 %, 1. grosse Rate: CHF 9600.–, Leasingrate ab dem 2. Monat: CHF 299.–. Ein Angebot der Mercedes-Benz Financial Services Schweiz AG. Vollkaskoversicherung obligatorisch. Eine Kreditvergabe ist verboten, falls diese zu einer Überschuldung des Leasingnehmers führen kann. ** Inkl. MERCEDES-SWISS-INTEGRAL (3 Jahre Garantie und 10 Jahre Gratis-Service, beides bis 100 000 km – es gilt das zuerst Erreichte). Abgebildetes Modell: Vito Tourer FAMILY 114 CDI, lang, inkl. Sonderausstattungen (Dachreling, Nebelscheinwerfer, 17"-Leichtmetallräder im 5-Speichen-Design, brillantsilber metallic), Barkaufpreis: CHF 41 300.–, Kraftstoffverbrauch: 6,0 l/100 km (Benzinäquivalent: 6,8 l/100 km), CO_2-Emission: 164 g/km, CO_2-Emissionen aus Treibstoffherstellung: 27 g/km, Energieeffizienz-Kategorie: D. Leasingbeispiel: Laufzeit: 48 Monate, Laufleistung: 10 000 km/Jahr, eff. Jahreszinssatz: 2,94 %, 1. grosse Rate: CHF 9900.–, Leasingrate ab dem 2. Monat: CHF 329.–. Angebot gültig bis 31.12.2017. Immatrikulation bis 31.3.2018. Angebot gültig, solange Vorrat. Unverbindliche Preisempfehlung. Änderungen vorbehalten. Nur bei teilnehmenden Händlern.

Kmu frauen st.gallen im September

Delegierten-Treff vom 13. September 2017

28 Delegierte blickten hinter die Kulissen von Bucherer, St.Gallen, und liessen sich die Uhrenkollektion und Geschichte von Carl F. Bucherer durch den Marketingchef Schweiz vorführen.

Überraschungs-Event Jubiläum vom 21. September 2017

Die Idee, die Innenstadt St.Gallen durch einen Rundgang der kmu frauen st.gallen zu beleben, stiess auf Begeisterung. 58 Teilnehmerinnen besuchten 5 Gastgeber. Jedes Geschäft bot ein spezielles Programm: von der Taschendesignerin zur Gesichtsphysiognomie-Analyse, über die Wein-Schokolade-Degustation zum Schnellkurs über Roaming und App-Nutzung, bis zum Umstylen vom Business- zum Privat-Outfit und einem Abschluss in der Einsteinbar.

Wichtige Daten

Verbandsanlässe

26.10.2017	Garagistenstamm AGVS
30.10.2017	Mitgliederanlass GV Stadt St.Gallen
23.11.2017	Biber backen, kmu frauen st.gallen

Versammlungen

13.11.2017	MV KSKB
02.05.2018	DV KGV, Goldach
14.05.2018	GV GSG, St.Gallen
04.04.2018	GV VESA, Schwägalp
14.05.2018	DV Gruppe Handel KGV
05.06.2018	MV AGVS, St.Gallen

Sessionen der eidgenössischen Räte

Winter:	27. November - 15. Dezember 2017

Eidg. Volksabstimmungen / Wahlen

26. 11. 2017	Eidg. Abstimmungstermin

Erscheinungsdaten «WIRTSCHAFT»

Nr. 11/2017	20. November 2017
Nr. 12/2017	18. Dezember 2017

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

Simone Zuberbühler	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
Katja Pantaleo, MetroComm AG,
Bahnhofstrasse 8, Postfach, 9001 St.Gallen

Druck
Ostschweiz Druck, 9300 Wittenbach

Erscheinungsweise
Erscheint 11 x jährlich, 60. Jg. Auflage: 8639 Expl.
Nächster Insertionsschluss: 2. November 2017
Geht gratis an die Mitglieder des Kantonalen Gewerbeverbandes St.Gallen (KGV).

Anzeige

Die besten Werkzeuge von Profis für Profis.
VW Nutzfahrzeuge.

Wer hart arbeitet, braucht dafür robuste und zuverlässige Werkzeuge. Der flinke Caddy, der praktische Transporter, der geräumige Crafter und der kräftige Amarok sind jeder Aufgabe gewachsen. Wirtschaftlich und zuverlässig erledigen sie ihren Job und unterstützen Sie bei jeder Herausforderung. Entscheiden Sie sich also für die richtigen Werkzeuge. Damit Sie sich voll und ganz Ihrer Arbeit widmen können.

VW Nutzfahrzeuge. Die beste Investition.

Nutzfahrzeuge

PP Autotreff AG
Arbonerstrasse 19
9300 Wittenbach
Tel. +41 71 292 32 12
www.ppautotreff.ch

PP Autotreff. Professionell. Persönlich.

KLAR – Heimatschutz-Fenster gehören zu unseren Spezialitäten.

KLARER FENSTER

alles klar.

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

www.klarer.ch