WIRTSCHAFT

St. Gallische Gewerbezeitung

128. Delegiertenversammlung des Kantonalen Gewerbeverbandes St.Gallen (KGV)

65. Generalversammlung der SWISSMECHANIC Sektion St.Gallen Appenzell

Frühjahrsversammlung Kantonalverband Steine Kies Beton

Nr. 5 | Mai 2017
www.gsgv.ch

Erleben, wovon andere träumen!

Marco Polo

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

altherr
trucks & vans

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

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

Altherr – Eine Klasse für sich.

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

Erleben Sie den Marco Polo, jetzt!

THOMANN
NUTZFAHRZEUGE AG
SCHMERIKON · CHUR · FRAUENFELD · ARBON

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

Transporter kaufen und gleichzeitig sparen:

SIND SIE SCHON «PREISGENOSSE»?

«Heute online kaufen, morgen fahren und gemeinsam richtig sparen» – so lautet das Motto des Preisgenossen-Angebotes der Thomann Nutzfahrzeuge AG.

Thomann überrascht einmal mehr mit einer speziellen Idee: Wird das Online-Angebot für ein Transporter-Fahrzeug von Renault Trucks mehrfach genutzt, so sinkt der Preis für alle Käufer. Dieser moderne und einzigartige Vertriebsweg ist ideal für alle KMU, welche dringend ein Qualitätsfahrzeug benötigen und dabei noch Geld sparen wollen.

PREIS GENOSSEN

So funktionierts:

- Gehen Sie online unter *www.thomannag.com/preisgenossen*

- Sie bestellen das Angebotsfahrzeug zum deklarierten Startpreis und nehmen es am Folgetag in Empfang.

- Bis zum Ablaufdatum der Aktion profitieren Sie in Form von Differenzgutschriften von weiteren Bestellungen des Fahrzeuges.

- Es lohnt sich daher, die Aktion weiter zu empfehlen oder gar mit Geschäftsfreunden eine gemeinsame Beschaffung zu koordinieren.

Preisgenossen-Angebote sind nur online und nur innerhalb des Aktionszeitraums gültig, solange Vorrat.

Schon die Startpreise sind bei den Preisgenossen attraktiv.

Diese Renault Truck Transporter könnten Sie als Preisgenossen-Aktion antreffen *(Symbolbilder)*:

Maxity-Modelle

Kastenwagen-Modelle

Master-Modelle

Kundenstimme

Iwan Schlegel, Inhaber der Rubeco Metallbau GmbH in Sargans, ist zum Preisgenossen geworden. Seine Erfahrung als Kunde: «Ich bin fast erschrocken, wie günstig am Aktionsende der Kleinbus war. Und zackig ist es auch gegangen.»

Das jetzige Preisgenossen-Angebot, noch bis zum 2. Juni 2017:

Renault Trucks Master 130.35 Euro 6 Chassis-Kabine mit Werksbrücke.

Dieses zweckmässige Allround-Fahrzeug hat ein Fahrerhaus mit drei Sitzplätzen und leiset mit seinem Frontantrieb 130 PS. Unter anderem gehören zur Ausstattung: der Brückenaufbau, die Berganfahrhilfe und die Kugelkopf-Kupplung mit 13-poligem Stecker. Nutzen Sie die Tage bis zum Aktionsende und erfahren Sie online mehr.

8716 Schmerikon Tel. 055 286 21 90
7000 Chur (Transporter) Tel. 081 258 43 33
7000 Chur (LKW) Tel. 081 286 76 46
8500 Frauenfeld Tel. 052 723 20 20
9320 Arbon Tel. 071 446 77 11
www.thomannag.com

RENAULT TRUCKS

Inhalt

6 Mehr Wachstum gefordert

9 Prüfung der Pensionskassenlösung: Die Zeit ist da

11 BG OST-SÜD Bürgschaftsgenossenschaft für KMU

12 Uber Freight und Co.: Nur ein Fall für «kleine» Kunden?

13 10 Tipps für einen gelungenen Businessplan

14 Kommission für die Abschlussprüfungen des Kantonalen Gewerbeverbandes St.Gallen (KGV)

15 Frühjahrsversammlung KSKB, Kantonalverband Steine Kies Beton St.Gallen

16 Generalversammlung von SWISSMECHANIC St.Gallen-Appenzell

Über 230 Delegierte und Gäste aus Politik besuchten die 128. Delegiertenversammlung des Kantonalen Gewerbeverbandes St.Gallen (KGV) in Wattwil. Neben den Sachgeschäften hielt Wirtschaftsjournalist Jens Korte ein packendes Referat über die Machtverhältnisse in Amerika.

Begehrlichkeiten bei den Familienzulagen

Liebe Gewerblerinnen und Gewerbler

Im St.Galler Kantonsrat wurde kürzlich das Einführungsgesetzes zur Bundesgesetzgebung über die Familienzulagen beraten. Dabei beantragte Mitte-Links wieder einmal eine Erhöhung der Kinderzulagen in unserem Kanton, die SP um satte 100 Franken, die CVP um 50 Franken. Letztere argumentierte, mit höheren Kinderzulagen werde nicht nur eine Besserstellung der Familien mit Kindern erreicht, sondern auch der Standort St.Gallen nachhaltig gestärkt.

CVP und SP vergassen dabei geflissentlich zu erwähnen, woher das Geld stammt, das sie mit der Erhöhung der Familienzulagen grosszügig verteilen wollen. Die Kinderzulagen werden nämlich einzig und allein durch die Arbeitgeber bezahlt, somit namhaft durch das Gewerbe und die Industrie. Rund 6 Milliarden Franken wurden 2016 in der Schweiz an Kinderzulagen ausgerichtet. Alleine die Ausgleichskasse Gewerbe St.Gallen müsste bei einer Erhöhung der Kinderzulagen um 50 Franken pro Kind und Monat jedes Jahr rund 2,1 Mio. Franken mehr aufwenden. Wie Mitte-Links mit dieser Schwächung der Arbeitgeber den Standort SG stärken will, sagte natürlich niemand. Im Gegenteil, es wurde mit einem rein rechnerischen Überschuss in den Ausgleichskassen argumentiert, der aufgrund der aktuellen Beitragssätze errechnet wurde und scheinheilig verkündet, dieses Geld sei den Familien mit Kindern «zurückzugeben». Wie kann man etwas «zurückgeben», das andere geleistet haben? Wenn wirklich ein Überschuss resultiert, dann sind die Beitragssätze für die Arbeitgeber zu reduzieren.

St.Gallen steht in der Ostschweiz mit einer Kinderzulage von 200 Franken pro Kind und Monat keineswegs im Abseits. Fast alle anderen Ostschweizer Kantone haben ebenfalls Kinderzulagen in der Höhe von 200 Franken festgelegt. Zudem ist die politisch für gewisse Parteien attraktive Erhöhung der Kinderzulagen ein zweischneidiges Schwert. Es handelt sich dabei nämlich um eine Giesskannensubvention, welche alle Bevölkerungsschichten bekommen. Das macht keinen Sinn. Deshalb war die Haltung von SVP und FDP im St.Galler Kantonsrat richtig: Finger weg von weiteren Giesskannensubventionen zulasten unserer Wirtschaft. Die beste Förderung unseres Kantons leistet eine starke Wirtschaft, die Arbeitsplätze für alle zur Verfügung stellen kann.

Herzliche Grüsse

Andreas Hartmann
Präsident

128. Delegiertenversammlung des Kantonalen Gewerbeverbandes St.Gallen (KGV) in Wattwil

Mehr Wachstum gefordert

Zum 128. Mal trafen sich die Delegierten des Kantonalen Gewerbeverbandes St.Gallen (KGV) zur Delegiertenversammlung. Präsident Andreas Hartmann fordert klare Rahmenbedingungen mit entsprechendem Handlungsspielraum für die KMU-Betriebe. Um Arbeitsplätze zu schaffen braucht es Strukturen, die der Wirtschaft das Arbeiten unkompliziert ermöglicht. Durch die Ablehnung der USR III fehlen rechtliche Grundlagen. Weitere fiskalische Belastungen dürfen nicht der Wirtschaft übergeben werden. So sorgt die jüngst angekündigte Initiative der SP und CVP – mit dem Ziel die Kinderzulagen zu erhöhen – für offene Fragen innerhalb der Finanzierung.

Simone Zuberbühler
Leiterin Kommunikation

Über 230 Teilnehmende folgten der Einladung zur 128. Delegiertenversammlung in den Thurpark nach Wattwil. Regierungsrat Dr. Bruno Damann begrüsste die Gäste und unterstrich die Forderung des Präsidenten für klare Rahmenbedingungen. Die Bedeutung der KMU-Betriebe ist im Kanton St.Gallen unbestritten. Verteilen sich doch über 86% der Arbeitsplätze im Kanton St. Gallen in den KMU-Betrieben.

Danke für den Einkauf in der Region

Das Jahr 2016 stand im Zeichen der Plakataktion «Danke für Ihren Einkauf in der Region». Gemeinsam mit weiteren Verbänden und Interessensgruppen plakatierte der Kantonale Gewerbeverband St.Gallen (KGV) letztes Jahr den ganzen Kanton. Die Folgen des Einkauftourismus werden das Gewerbe langfristig beschäftigen. Gerade für die Jugend muss beachtet werden, dass nicht nur Arbeits- sondern auch Ausbildungsplätze stark gefährdet sind. Der Kantonale Gewerbeverband St.Gallen (KGV) setzt sich für eine starke duale Bildung ein. Der Verband unterstreicht seinen Einsatz und kandidiert mit St.Gallen als Austragungsort für die «SwissSkills 2022». Da noch weitere Orte in Frage kommen, wird sich zeigen, ob St.Gallen das Rennen macht. «St.Gallen hat mehr-

Der Wirtschaftsjournalist Jens Korte hielt ein packendes Referat über die Politik und Wirtschaft in Amerika.

Regierungsrat Bruno Damann überbrachte die Grussworte des Kantons St.Gallen.

fach bewiesen ein exzellenter Gastgeber für solche Anlässe zu sein. Ich bin überzeugt, dass die «SwissSkills 2022» in St.Gallen zu einem Höhepunkt mit Ausstrahlungskraft für die ganze Region werden können», ist sich Hartmann sicher. Thomas Toldo aus Sevelen wurde einstimmig als Ergänzung in den Vorstand des Kantonalen Gewerbeverbandes St.Gallen (KGV) gewählt.

Rahmenbedingungen mit Handlungsspielraum

Die Greater Zurich Area (GZA) hat 2016 trotz wirtschaftlichen Unsicherheiten 101 Unternehmen aus dem Ausland in den Wirtschaftsgrossraum Zürich locken können. Diese Zahlen gab die GZA, welche für Zürich und sieben weitere Kantone im Ausland Standortmarketing betreibt, Ende März bekannt. Das sind allerdings nur auf den ersten Blick «Good News». Die Standortattraktivität der Schweiz hat in den letzten Jahren massiv gelitten. Verteilt man 101 Unternehmen auf sieben Kantone, wird deutlich, dass mehr Wachstum erreicht werden muss. Kantone und Bund sägen zwangsläufig am eigenen Stuhl, wenn die Rahmenbedingungen nicht mehr Handlungsspielraum für die Wirtschaft versprechen. Die Rechtsunsicherheit flankiert von den hohen Standortkosten führt dazu, dass Firmen in den EU-Raum abwandern oder sich gar nicht erst bei uns ansiedeln.

Amerika zwischen Aufbruch und Staatskrise

Jens G. Korte ist in der Schweiz längst zum Inbegriff der New Yorker Börse an der Wallstreet geworden. Seit über zehn Jahren berichtet der Ökonom und Journalist für das Schweizer Fernsehen live vom Parkett aus der New York Stock Exchange über das aktuelle Geschehen an den amerikanischen Finanzmärkten. Sein packendes Referat zeigte eindrücklich auf, welchen Einfluss die Wahl von Donald Trump auf die Wirtschaft hatte. Entgegen aller Erwartungen schoss der Dow-Jones-Index seit der Wahl auf Höchstniveau aus. Grundsätzlich hat Trump die Probleme Amerika's erkannt, fraglich sind nur die Lösungsansätze, die er dafür entwickelt. Amerika ist die grösste Wirtschaftsmacht und daran wird sich so schnell nichts ändern.

Impressionen der Delegiertenversammlung 2017.

Kriessner Firma verstärkt Position im Markt für Kühlfahrzeuge

Die Geschäftsleitungsmitglieder Sascha Maier, Albert Grünenfelder, Marcel Grünenfelder und Philippe Köppel (v.l.n.r.) möchten mit dem Kauf der Frech-Hoch Nutzfahrzeuge AG in Pratteln ihre Stellung auf dem Schweizer Markt für Kühlfahrzeuge stärken.

Coop, Migros und Spar gehören zu den Kunden der GK Grünenfelder AG. Die eingesetzten Kühlfahrzeuge bringen täglich frische, gekühlte Produkte zu den jeweiligen Filialen.

In den 1950er Jahren aus einer Hufschmiede hervorgegangen, hat sich die GK Grünenfelder AG mit Sitz in Kriessern über die Jahre zu einem modernen und innovativen Fertigungsbetrieb von Mobilitätslösungen für die Strasse entwickelt. Durch die kürzlich erfolgte Übernahme der Frech-Hoch Nutzfahrzeuge AG aus Pratteln durch die Holding GK Grünenfelder International AG möchte das Unternehmen seine Position als Anbieter von Kühlfahrzeugen auf dem Schweizer Markt langfristig stärken.

Das Unternehmen versteht sich heute nicht mehr als reiner Fahrzeugbauer. «Wir bieten umfassende Lösungen für die zivile und militärische Logistik an», erklärt CEO Marcel Grünenfelder, der das Unternehmen mit seinem Bruder Albert Grünenfelder sowie Sascha Maier und Philippe Köppel führt. «creating mobility» lautet so auch das Credo der GK Grünenfelder AG. Ziel ist es, die Mittel und Lösungen anzubieten, um die Ware der Kunden sicher, schnell und effizient von A nach B zu bringen.

Dank Flexibilität, Kundenfokus und Innovationskraft konnte das Familienunternehmen immer wieder eine passende Antwort auf aktuelle Kundenbedürfnisse in der Transportbranche finden. Heute beschäftigt die Firma rund 45 Mitarbeiter, darunter fünf Fahrzeugschlosser-Lehrlinge. Mit der Beschaffung modernster Maschinen, dem Bau einer neuen Werkshalle und der Erweiterung des Werksgeländes durch den Kauf einer weiteren Halle, hat die Firma in den letzten zehn Jahren stark in ihre Infrastruktur und Produktionsanlage investiert. Kombiniert mit den starken Engineering Kompetenzen, aus denen immer wieder Produktinnovation hervorgehen und der hohen Fertigungstiefe, kann die Firma ihrer Kundschaft hochwertige funktionale Produkte liefern.

In den vergangenen Jahren hat die Firma ihr Kundenportfolio insbesondere im Bereich der Kühlfahrzeuge erweitert. Sie beliefert mittlerweile einen Grossteil der regional organisierten Migros Genossenschaften sowie Coop und Spar mit Kühlfahrzeugen aller Art. Die Fahrzeuge sind mit isolierten Aufbauten und Kühlgeräten ausgerüstet, die garantieren, dass die Kühlkette auf dem Weg zum Bestimmungsort nicht unterbrochen wird.

Mitte April hat die Holding GK Grünenfelder International AG die in Pratteln ansässige Firma Frech-Hoch Nutzfahrzeuge AG übernommen. Diese bekannte Marke hat sich unter anderem auf den Bau von Kühlfahrzeugen spezialisiert. Die Holding gehört zwar den selben Eigentümern wie die GK Grünenfelder AG. Mit dem wechselnden Eigentümerverhältnis führen jedoch beide Marktteilnehmer ihre Tätigkeiten unabhängig von einander weiter. Erklärtes Ziel ist es, die Marke Frech-Hoch auf dem Schweizer Markt zu erhalten. Die 25 Arbeitsplätze und der Produktionsstandort Pratteln bleiben bestehen. «Für die Kunden beider Firmen ergeben sich vorerst keine Änderung. Jedoch wollen wir nicht ausschliessen, dass wir in Zukunft Synergien nutzen werden», führt Albert Grünenfelder aus. Durch die Übernahme möchte das Kriessner Unternehmen seine Position als Anbieter von Kühlfahrzeugen auf dem Schweizer Markt langfristig stärken.

Unternehmensprofil GK Grünenfelder AG
Die Firma GK Grünenfelder AG, mit Sitz in Kriessern, ist Hersteller von Transportlösungen für die Strasse, das Werksgelände und die militärische Logistik. Sie beschäftigt rund 45 Personen. Ihre Kompetenzen und Erfahrung aus der Planung und Fertigung von Transportlösungen verwendet die Firma zusätzlich für das Angebot von industriellen Dienstleistungen an Gewerbe und Industrie. Das Familienunternehmen wurde 1958 gegründet. Es ist heute in den Geschäftsbereichen Standardfahrzeugbau, Kühlfahrzeuge, Sonderfahrzeugbau, Defence und industrielle Dienstleistungen tätig und beliefert eine regionale, nationale und internationale Kundschaft. Mehr Infos auf www.gk-gruenenfelder.com.

Unternehmensprofil Frech-Hoch Nutzfahrzeuge AG
Die Firma Frech-Hoch Nutzfahrzeuge, mit Sitz in Pratteln, ist ein erfahrener und zuverlässiger Partner für Kühlfahrzeuge der Kategorien C und B. Die Basis für das heutige Unternehmen Frech-Hoch Nutzfahrzeuge AG wurde bereits mit einer von Emil und Karoline Frech-Hoch 1899 gegründeten Wagnerei gelegt. Ab den 1960er Jahren produzierte die Firma vermehrt erste Aufbauten für den Frischetransport und etablierte sich in den folgenden Jahrzehnten zu einer bekannten Marke für Fahrzeugaufbauten auf dem Schweizer Markt. Mehr Infos auf: www.frech-hoch.ch

Prüfung der Pensionskassenlösung

Die Zeit ist da

Entspricht die aktuelle Pensionskassenlösung noch Ihren Bedürfnissen und denen Ihrer Mitarbeitenden? Stimmen die Leistungen im Verhältnis zu den Kosten? Ist die langfristige Sicherheit Ihrer Vorsorgegelder gewährleistet? Eine regelmässige Überprüfung der Vorsorgelösung lohnt sich.

In der 2. Säule kann man davon ausgehen, dass alle Vorsorgeeinrichtungen die gesetzlichen Bestimmungen nach BVG einhalten. Sie werden entsprechend geführt und durch Experten, Revisionsstellen und Aufsichtsbehörden geprüft. Das BVG ist ein Rahmengesetz, das aber – unter Einhaltung der Mindestvorschriften – einen grossen Spielraum zur Ausgestaltung von firmenspezifischen Vorsorgelösungen offen lässt. Diese gilt es zu überprüfen und sowohl dem Marktangebot der Pensionskassen wie auch den wirtschaftlichen Verhältnissen und Bedürfnissen des eigenen Unternehmens anzupassen.

Als erstes gilt es, die Vertragsdauer und den Ablauf zu prüfen. Im Normalfall sprechen wir hier von einem Zeitrahmen von fünf Jahren. Dabei ist die halbjährige Kündigungsfrist zu beachten. Quantitativ stellt sich die Frage, ob vom gleichen Vorsorgeniveau gesprochen wird. Geht es um die gleichen Leistungen im gleichen Finanzierungsrahmen? Welche überobligatorischen Leistungen sollen zudem mit einbezogen werden?

Um zu einer vergleichbaren Grundlage zu kommen ist es wichtig zu fragen, ob alle Offerten auch alle Kostenkomponenten enthalten. Das betrifft Spar- und Risikobeiträge, Verwaltungskosten und allfällige Zusatzkosten. Weiter muss die Übernahme der Leistungsbezieher geklärt werden: Was passiert mit laufenden Renten, entstehen Kosten für die Ausfinanzierung?

Insbesondere bei kleinen Unternehmen sind die Zahlungsmodalitäten der Prämien ein wichtiger Faktor. Erfolgt die Belastung vor- oder nachschüssig, jährlich oder quartalsweise? Wie wird das Altersguthaben künftig – im obligatorischen und überobligatorischen Bereich – verzinst?

«Aufschluss über die finanzielle Sicherheit der Pensionskasse gibt unter anderem ihre Anlagestrategie».

Die seriöse Empfehlung von Kollegen ist ein zusätzlicher Merkpunkt. Referenzen beweisen langfristige Sicherheit. Aufschluss über die finanzielle Sicherheit der Pensionskasse geben zudem die Altersstruktur der Versicherten, die Anlagestrategie und der Deckungsgrad.

Nur mit vollständigen Angaben sind alle Faktoren wie Finanzierung, Leistung und Kosten vergleichbar. Wichtig ist, dass alle Offertsteller mit den gleichen Grundlagen wie Versicherungsdaten und Berechnungsstichtag arbeiten.

Gerne unterstützt Sie einer unserer Experten bei der Überprüfung Ihrer Vorsorgelösung.

Einfach ASGA pensionskasse

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

ELEKTROTECHNIK
Huber+Monsch
Starkstrom I Automation I Telematik I Informatik
www.hubermonsch.ch
Die Zeit läuft...
08
ISDN ist Vergangenheit.
IP-Telefonie ist Zukunft.

cellere
Umbau und Renovation
Gut gebaut.
› Kundenmaurerarbeiten
› Um- und Anbauten
› Küchen- und Badsanierung
› Beton-Instandstellung
› Gebäudesanierung
› Fassadensanierung
› Bohr- und Fräsarbeiten
Cellere Bau AG
9008 St. Gallen
www.cellere.ch

Hier könnte
Ihr Inserat stehen.
Nicola Prestia | Telefon 071 243 03 15
www.metrocomm.ch

NISSAN
Innovation that excites
UEFA CHAMPIONS LEAGUE
BESTBESETZUNG
MIT GARANTIE.
DIE NISSAN NUTZFAHRZEUGE.
5 JAHRE GARANTIE
AUF ALLE NISSAN NUTZFAHRZEUGE*
160 000 KM
*5 Jahre/160 000 km auf alle NISSAN Nutzfahrzeug-Modelle inkl. NISSAN EVALIA, mit Ausnahme des NISSAN e-NV200: 5 Jahre/100 000 km, zusammengesetzt aus 3 Jahre Garantie + 2 Jahre NISSAN 5★ Anschlussgarantie/100 000 km. Es gilt das zuerst Erreichte. Gültig für Neufahrzeuge und Immatrikulationen ab 1. September 2016. Die Anschlussgarantie wird von einem Versicherungspartner von NISSAN erbracht. Umfang und Details der Anschlussgarantie können den NISSAN 5★ Anschlussgarantiebedingungen entnommen werden, die der teilnehmende NISSAN Partner für Sie bereithält. Einzelheiten unter www.nissan.ch
Auto Baier AG
Degersheimerstr. 78
9100 Herisau
Tel.: 071 35 14 492
www.auto-baier.ch
Garage Motzer AG
Oberrieterstr. 17
9453 Eichberg
Tel.: 071 75 53 645
www.garagemotzer.ch

TREUHAND | EXPERTEN
UNSERE
ERFAHRENEN MITGLIEDER
SIND IHRE EXPERTEN
IN SACHEN ERFOLG.
TREUHAND | SUISSE
Schweizerischer Treuhänderverband

BG OST-SÜD Bürgschaftsgenossenschaft für KMU

Solide wirtschaftliche Entwicklung 2016 – Neubesetzung des Verwaltungsrates

Die BG OST-SÜD Bürgschaftsgenossenschaft für KMU unterstützt zusammen mit den Banken die KMU bei deren Finanzierungsbedarf. Sie hilft allfällige Finanzierungslücken zwischen den Banken und den Gewerbebetrieben zu schliessen. Das Gewähren gewerblicher Bürgschaften basiert auf einem Bundesgesetz und stellt immer eine Ergänzungsfinanzierung dar. Pro Unternehmung können maximal CHF 500‘000 verbürgt werden.

Norbert Hug
Geschäftsführer BG OST-SÜD Bürgschaftsgenossenschaft für KMU

Die 84. ordentliche Generalversammlung fand am 27. April 2017 in Glarus statt. Analog zum Vorjahr standen aus operativer Sicht die anspruchsvollen wirtschaftlichen Bedingungen sowie das anhaltende Niedrigzinsumfeld, welches das Wachstum der BG OST-SÜD hemmt, im Zentrum des Anlasses. Von den 524 Bürgschaften Anfang 2016 wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr nicht weniger als 91 Positionen (Vorjahr: 107) bei der BG OST-SÜD ordentlich gemäss Vertrag oder frühzeitig zurückbezahlt. Betragsmässig beliefen sich die Tilgungen auf CHF 22 Mio., womit sich basierend auf dem Bürgschaftsbestand per 1. Januar 2016 eine weiterhin hohe Rückzahlungsquote von 26 Prozent (Vorjahr: 29 Prozent) ergab.
In den Unternehmen, welche 2016 eine Bürgschaft der BG OST-SÜD erhielten, waren im Zeitpunkt der Bewilligung 900 Personen beschäftigt. Die unterstützten Betriebe bildeten ferner 29 Lehrlinge aus. Ende 2016 betreute die BG OST-SÜD im Kanton St. Gallen 123 Positionen mit einem Volumen von CHF 19.6 Mio.

Die erteilten Bewilligungen lösten zusammen mit den bürgenfreien Kreditzusagen und den von den Bürgschaftsnehmern eingesetzten eigenen Mitteln ein Investitionsvolumen von CHF 66 Mio. aus. Dieser Wert ist signifikant tiefer als in den Vorjahren und ist auch ein Indiz für das verhaltene Investitionsklima der Schweizer Wirtschaft. Per Bilanzstichtag 31. Dezember 2016 bestanden bei der BG OST-SÜD Bürgschaftsverpflichtungen von rund CHF 81 Mio. verteilt auf 531 einzelne Kundenpositionen. Das durchschnittlich beanspruchte Volumen pro Dossier liegt bei CHF 151‘811. Zu Verlustfällen kam es bei 8 Bürgschaftsengagements. Der gegenüber den Banken zu honorierende Betrag belief sich auf rund CHF 0.8 Mio.; der eigene Verlustanteil auf CHF 0.3 Mio.

Mittels Motion wurde die Erhöhung der Bürgschaftslimite von heute CHF 500‘000 auf CHF 1 Million im Parlament beantragt. Trotz der ablehnenden Haltung des Bundesrates haben die eidgenössischen Räte dem Antrag zur Limitenerhöhung zugestimmt. Die Gesetzesrevision wurde Anfang April 2017 publiziert und befindet sich aktuell in der Vernehmlassung.

Aufgrund der statutarischen Altersbegrenzung schieden die langjährigen Verwaltungsräte Toni Bortoluzzi und Hans M. Richle als Mitglieder der Verwaltung aus. Neu gewählt wurden Andreas Hartmann, Kantonsrat St. Gallen und Präsident des Kantonalen Gewerbeverbandes sowie Unternehmer und Nationalrat Bruno Walliser aus dem Kanton Zürich.

Die Verzinsung des Anteilsscheinkapitals wurde mit 2 Prozent beschlossen.

Kennzahlen (in CHF 1‘000)	2016	2015	Veränderung
Ertragsüberschuss	98	50	48
Beantragte Ausschüttung	34	50	-16
Rückstellung für Bürgschaftsrisiken	3‘400	3‘300	100
Eigenkapital	15‘553	15‘462	91
Bürgschaftsverluste	275	314	-39
Wiedereingänge	30	82	-52
Bürgschaftsverpflichtungen	80‘611	83‘870	-3‘259
Anzahl behandelte Gesuche	205	246	-41
Anzahl bewilligte Gesuche	101	116	-15
Bewilligungsquote in Prozent	49	47	2

BG OST
CF SUD
Bürgschaftsgenossenschaft für KMU
Cooperativa di fideiussione PMI

BG OST-SÜD
Falkensteinstrasse 54
Postfach, 9006 St. Gallen
T: 071 242 00 60
www.bgost.ch, info@bgost.ch

Uber Freight und Co.: Nur ein Fall für «kleine» Kunden?

Uber machte in jüngster Zeit viele Schlagzeilen. Der Vermittlungsdienst für Personentransporte konkurriert mit konventionellen Taxibetrieben, die verärgert auf den neuen Mitbewerber reagieren. Mit «Uber Freight» peilt der amerikanische Dienstleister nun auch die Transportbranche an.

Sie heissen Flexport, UShip oder eben Uber Fright, kommen aus den USA und wollen die Transportbranche revolutionieren. Die Idee ist einfach: Sie wollen mit Hilfe von Onlinetools und privaten Fahrzeugen statt Menschen Waren befördern. Beim Personentransport hat Uber bereits auch in der Schweiz gezeigt, dass das neue Konzept bei konventionellen Anbietern für Nervosität sorgen kann. Stehen somit nun auch Transportunternehmen schwere Zeiten bevor?

Wachsende Marktanteile

«Transportplattformen werden sicherlich den Transportmarkt aufmischen», sagt Christian Sieber (Bild), Inhaber der Sieber Transport AG in Berneck und Vorstandsmitglied der Astag-Sektion Ostschweiz/FL. Die Auswirkungen für die Kunden in der Schweiz dürften sehr unterschiedlich sein: Sieber rechnet damit, dass kleine Unternehmen, die über keine strukturierte Logistik verfügen, auf dieses Angebot zurückgreifen könnten. «Die grösseren Unternehmen mit regelmässigem Ausstoss werden aber neben dem reinen Transport noch weitere Dienstleistungselemente und Servicegarantien benötigen und deshalb Kombinationen nutzen», so Sieber.

Völlig problemlos sei das neue Angebot beim gewerblichen Transport ja nicht. «Die Haftung muss geklärt werden, die Richtlinien bezüglich Gefahrguttransport müssen angepasst werden, die Grenzabwicklungen sind unklar.» Auch sei offen, wie der Gesetzgeber die Arbeits- und Ruhezeitverordnung bei den angestellten Profis gegenüber den privaten Anbietern ohne ARV reguliert. «Zudem verlieren die Versender und Warenempfänger ihren Konsolidierungseffekt bei Versand beziehungsweise Warenanlieferung», nennt Sieber einen weiteren Nachteil. Der Aufwand und die Komplexität steigen, wenn es gilt, die unterschiedlich kompetenten Uber-Fahrer abzuwickeln, wenn bislang ein Logistiker sämtliche Sendungen auf einen Schlag abholte.

Komplexität würde steigen

Könnten Uber Freight und Co. aber auch neue Geschäftsmöglichkeiten für Transportunternehmen eröffnen? Christian Sieber stellt fest, dass Uber dazu beitragen könne, dass die Auslastung der Fahrzeuge weiter steigt – «aber ebenso steigend ist die Komplexität und Dynamik in der täglichen Auftragsabwicklung»: Sobald ein Auftrag auf einer Plattform verfügbar ist, muss sich ein Astag-Mitglied sehr schnell entscheiden, was manuell kaum möglich wäre und deshalb automatisiert erfolgen müsste.

In der Bilanz kommt Sieber zum Schluss: «Auftraggeber sollten sich zukünftig gut überlegen, wem sie die Produkte anvertrauen.» Der Transportlogistiker definiere die Qualität des versendenden Unternehmens. Und die Wahl des Transportpartners sei auch eine Frage der Wertschätzung und des Qualitätsbewusstseins gegenüber dem eigenen Produkt.

Text: Stefan Millius/TransportFlash

Anzeige

Mehr Zeit für das Kerngeschäft dank individueller Lösungen

· Faktura · Fibu · Lohn · Cloud-Lösungen
· Software · IT · Datensicherung · MS-Office

www.adminprofi.ch

Osterwalder AdminProfi
Der Dienstleister für Ihren Erfolg

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

SIU Schweizerisches Institut für Unternehmerschulung

10 Tipps für einen gelungenen Businessplan

Ist die eigene Geschäftsidee erfolgsversprechend? Diese Frage stellen sich am Anfang alle Gründer eines Start-ups. Die Antwort ist in einem Businessplan zu finden, der nicht nur für potentielle Investoren verfasst werden muss, sondern in erster Linie auch für sich selber. Erfahren Sie in diesem Artikel wie Sie dank 10 Tipps die Erfolgschancen Ihres Unternehmens erhöhen.

Einzigartigkeit ist ein wichtiger Faktor für die Erfolgschancen der eigenen Geschäftsidee – und auch entscheidend bei der Überzeugungsarbeit von Investoren. Um den Start in die Selbständigkeit erfolgreich zu meistern, braucht es einen Businessplan, der Fragen von potentiellen Investoren nicht nur beantwortet, sondern sie auch überzeugen soll. Dabei spielt auch die Entwicklung des Start-Ups eine wichtige Rolle. Eine Vorhersage ist schwierig – trotzdem muss die Zukunft in einem Businessplan möglichst verlässlich prognostiziert werden, um die Geschäftsidee auf Herz und Nieren überprüfen zu können. Mit den folgenden 10 Tipps beachten Sie wichtige Details:

1. Einleitung mit Fakten spicken: Die W-Fragen sind weit bekannt – genau diese sollten gleich zu Beginn, im Executive Summary, beantwortet werden. Zeit ist Geld. Werden Investoren nicht in den ersten Zeilen mit Fakten konfrontiert, lesen sie erst gar nicht weiter. Welches Produkt soll angeboten werden? Was kann es? Welche Zielgruppen spricht es an? Wie sieht die Konkurrenz aus? Diese und weitere Fragen interessieren Banker und Investoren.

2. Mit Zahlen überzeugen: Eine Umsatzprognose ist wichtig. Auch wenn bisher noch kein einziges Stück verkauft wurde, sollten sich Gründer trotzdem auf plausible Zahlen festlegen. Besonderen Wert sollte dabei auf die Erstellung einer Marktanalyse und eine Vorausschau auf Kosten für Entwicklung und Personal gelegt werden.

3. Kritikpunkte ansprechen: Schwächen zu Stärken machen. Das ist die Devise bei möglichen Kritikpunkten. Ist zum Beispiel die Produktion teuer? Bringen Sie das Gegenargument, dass damit eine ausgezeichnete Qualität gewährleistet werden kann, die Sie von Ihren Konkurrenten unterscheidet.

4. Kompetenzen vereinen: Machen Sie in Ihrem Businessplan deutlich, dass Ihre Teammitglieder verschiedene Qualifikationen aufweisen und jeder sein Expertengebiet besitzt. Damit zeigen Sie die Vielfalt an Kompetenzen und die Professionalität Ihres Teams.

5. Hilfe annehmen: Das Schreiben des Businessplans ist eine Herausforderung. Nutzen Sie deshalb das breite Beratungsangebot.

6. Einfache Wörter wählen: Investoren befassen sich täglich mit einer Vielzahl von verschiedenen Themen. Oft müssen sie sich in gewisse Themen zuerst einlesen. Legen Sie den potentiellen Investoren nicht noch mehr Hürden, in dem Sie Fachwörter benutzen. Die Sprache sollte für Laien verständlich sein.

7. Finanzen im Griff haben: Versuchen Sie in Ihrem Finanzplan nicht nur ein Best-Case-Szenario zu berücksichtigen, sondern auch ein Worst-Case-Szenario. Investoren und auch einem selber verleihen diese beiden Pläne ein gewisses Gefühl der Sicherheit – so dass man weiss, auch bei Misserfolg kommt man über die Runden.

8. Ernstfall bedenken: Auch wenn die Euphorie über die eigene Firmengründung gross ist, bedenken Sie gewisse Ernstfälle. Zum Beispiel was tun, wenn untereinander Streit ausbricht? In einem Businessplan sollte unbedingt auch über die Auflösungskonditionen Gedanken gemacht werden.

9. Vorlage nutzen: Im Internet sind viele Gratis-Vorlagen von Businessplänen verfügbar, die einen Überblick über alle Rubriken gewähren – so werden keine wichtigen Punkte vergessen.

10. Mit Herz und Seele Gründer sein: Leidenschaft ist ansteckend. Lassen Sie Investoren wissen, welche Menschen hinter einer Geschäftsidee stehen und zeigen Sie Ihre Begeisterung. Seien Sie mit Herz und Seele Gründer bzw. Gründerin!

Auch das SIU ist mit Herz und Seele bei ihren Lehrgängen dabei: In unserem Lehrgang Fachfrau/Fachmann Unternehmensführung KMU lernen Führungskräfte unter anderem im Modul 1 Allgemeine Unternehmensführung den Aufbau eines Businessplans kennen. Daneben besteht der Lehrgang aus weiteren 6 Modulen. Im Juni und August finden Informationsanlässe an verschiedenen Orten der Schweiz statt, bei denen der ganze Lehrgang vorgestellt wird.

www.siu.ch/kmu

Kommission für die Abschlussprüfungen des Kantonalen Gewerbeverbandes St.Gallen (KGV)

Kommission stimmt dem Geschäftsbericht zu

Der 131. Geschäftsbericht zu den Qualifikationsverfahren 2016 enthält detaillierte Informationen über die Prüfungen im vergangenen Jahr. An ihrer Frühjahrssitzung haben die Mitglieder der Kommission den Geschäftsbericht geprüft und verabschiedet.

Simone Zuberbühler
Leiterin Kommunikation

Insgesamt wurden 8380 Qualifikationsverfahren, davon 7646 Lehrabschlussprüfungen in 318 Berufen und 713 Teilprüfungen in 19 Berufen, durchgeführt. Davon stammen 1809 Personen aus anderen Kantonen und dem Fürstentum Liechtenstein. Im Gegenzug absolvierten 1026 St.Galler Lernende ihr Qualifikationsverfahren ganz oder teilweise in anderen Kantonen.

Regelmässig inspizieren Mitglieder der Kommission die Arbeit der Expertinnen und Experten bei ausgewählten Berufen. Auch im vergangenen Jahr bestätigten diese Kontrollen, dass sowohl bei der Prüfungsvorbereitung als auch bei der Prüfungsdurchführung professionell und regelkonform gearbeitet wurde. Die Rechnung 2016 und das Budget 2017 wurden diskussionslos genehmigt und auch die Wahl von rund 180 neuen Expertinnen und Experten erfolgte einstimmig. Andreas Hartmann wurde als Präsident der LPK verabschiedet.

Die Chefexperten und der Präsident wurden verabschiedet.

Internationale Universität auf kleinstem Raum

Was 1961 mit dem Abendtechnikum Vaduz begann, ist seit 2011 die Universität Liechtenstein. Die Geschichte der Universität ist jung und ungewöhnlich. Doch der Erfolgt zeigt, dass ungewöhnliche Modelle gespickt mit Liechtensteiner Eigenheiten bereits in kurzer Zeit für internationales Renommee sorgt. Die internationale Durchmischung und die persönliche Betreuung der Studierenden sind ein grosses Plus der Studieneinrichtung. So betreut eine Lehrperson im Schnitt gerade nur 12 Studierende. Spezialisiert ist die Universität auf Studiengänge im Bereich der Architektur, Betriebswirtschaftslehre und Wirtschaftsinformatik. Im letzteren Bereich konnten sich die Studierenden des Masterstudiengangs, an der weltweit grössten SAP-Entwickelerkonferenz, gegen alle anderen Teams durchsetzen.

Anzeige

Frühjahrsversammlung KSKB, Kantonalverband Steine Kies Beton St.Gallen

Rheinbau: ein Fluss bestimmt das Leben

Die Frühjahrsversammlung des Kantonalverband Steine Kies Beton St.Gallen gastierte im St.Galler Rheintal. Mit der Besichtigung des Rheinbau Unternehmens wurde bewusst, welche Konsequenzen ein Hochwasser im Rheintal mit sich bringt. Das neue Planungs- und Baugesetz tritt am ersten Oktober 2017 in Kraft. Der Vorstand informierte über die wichtigsten Neuerungen.

Simone Zuberbühler
Leiterin Kommunikation

Die Mitglieder besichtigten das Rheinbauunternehmen in Diepoldsau.

Der Präsident Ueli Jud begrüsste die Mitglieder auf dem Weingut Schmidheiny in Heerbrugg. Die Gebrüder Hilti AG aus Schaan wurde neu in den Kantonalverband Steine Kies Beton St.Gallen (KSKB) aufgenommen. Das Angebot «Lernort Kiesgrube» stösst nach wie vor auf grosses Interesse: Insgesamt fanden 10 Führungen/Arbeitseinsätze statt. Total begrüssten die Kiesgruben in der Region 560 Gäste und informierten über die vielfältige Arbeit, Flora und Fauna in der Kiesgrube. Das Projekt wird im Jahr 2017 fortgesetzt.

Planungs- und Baugesetz – Einführung steht kurz bevor

Das Planungs- und Baugesetz (PBG) tritt am 1. Okotber 2017 in Kraft. Jürg Bereuter informierte die Mitglieder über die wichtigsten Eckpunkte des neuen Gesetzes. So haben beispielsweise die Gemeinden zehn Jahre Zeit den Zonenplan und das Baureglement dem neuen PBG anzupassen. Solange bleiben die heutigen Pläne und Reglement, Schutzverordnungen, Sondernutzungspläne und damit Deponie- und Abbaupläne unverändert in Kraft. Die Zuständigkeit bleibt weiterhin bei der der Gemeinde.

Referat: Rhesi steht für Rhein und Sicherheit

Die Rheinsanierung wird die Region in den nächsten Jahren sehr stark beschäftigen. Dr. Markus Mähr Projektleiter des Rhesi zeigte eindrücklich auf, welche Konsequenzen diese Sanierung mit sich bringen würde. Derzeit ist der Alpenrhein für einen Abfluss von 3100 m3/s ausgebaut, das entspricht ungefähr einem 100-jährlichen Hochwasser. Ein Hochwasserereignis mit einem Abfluss von 4300 m3/s findet rein statistisch alle 300 Jahre statt, aber das kann schon nächstes Jahr sein. Hier würden enorme Schäden im gesamten Rheintal entstehen: in der Schweiz CHF 2.5 Milliarden, in Österreich rund € 2,66 Milliarden (CHF 3,2 Milliarden). Wirksamer Hochwasserschutz braucht Spielraum. Deshalb werden Bezug nehmend auf das Entwicklungskonzept Alpenrhein auf beiden Seiten des Rheins im Auftrag des Kantons bzw. des Landes Gebiete freigehalten, die langfristige Entwicklungsmöglichkeiten für Hochwasserschutzmassnahmen bieten. Um bei extremem Hochwasser die Schäden in Grenzen zu halten, gilt es, zusätzliche Flächen zu bestimmen, in die das Wasser im Notfall gelenkt werden kann. Mit der Renaturierung soll die Attraktivität des Rhein sowie die Artenvielfalt massiv gesteigert werden. Die Planung sieht eine Bauzeit von gut vierzig Jahren vor.

Kurt Köppel begrüsste im Rheinbauunternehmen in Diepoldsau.

Präsident Ueli Jud führte durch die Frühjahrsversammlung.

Generalversammlung von SWISSMECHANIC St.Gallen-Appenzell

Drastischer Rückgang bei den Lernenden

Im Zentrum der 65. Generalversammlung stand der Rückgang der Lernenden. Präsident Hanspeter Scheu brachte die Zahlen auf den Punkt. Bei den Polymechanikern EFZ wurden 25% weniger Lehrverträge unterzeichnet. Ein solch drastischer Rückgang ist für die gesamte Branche nur schwer verdaulich. Ohne Lernende wird der Fachkräftemangel in den kommenden Jahren stark steigen.

Simone Zuberbühler
Leiterin Kommunikation

Die SWISSMECHANIC Sektion St.Gallen-Appenzell hielt Ende April 2017 die 65. Generalversammlung im Toggenburg ab. Das grosse Thema war der drastische Rückgang bei den Lernenden. Nicht nur bei den Mitgliederbeiträgen ist deshalb ein Rückgang zu verzeichnen auch die Zukunft vieler Betriebe hängt an der Ausbildung junger Fachkräfte. Präsident Hanspeter Scheu steht vor grossen Fragen: «Sind es demografische Gründe, weshalb wir weniger Lernende haben? Oder liegen andere Gründe vor? Ich habe mich mit diesem Thema vertieft auseinander gesetzt und die Ursachen für den Rückgang eruiert. Wir müssen an innovativer werden, um Jugendliche zu begeistern». Einer von möglichen Lösungsansätzen waren die «Tüftlertage», welche im Herbst 2016 an drei Samstagen im Ausbildungszentrum in St.Gallen stattfanden. Kinder ab der fünften Klasse durften während drei Samstagen unter fachkundiger Leitung tüflten, schrauben und bohren. Ziel war den Kinder schon früh die Freude für die Mechanischen Berufe mit auf den Weg zu geben, dass die positiven Erlebnisse in Erinnerung gerufen werden, wenn die Berufswahl konkret ansteht. Erste Erkenntnisse kann Scheu nach kurzer Zeit bereits aufzeigen. Jugendliche entscheiden sich generell eher für eine Ausbildung in einem Grossbetrieb. Die Gründe liegen auf der Hand: der Lehrlingsausbildner ist immer telefonisch erreichbar, die Bekanntheit der Unternehmung ist grösser, was ein grösseres Vertrauen weckt. Als Verbesserungsvorschläge werden seitens Swissmechanic folgende Lösungen thematisiert: Eine Hotline für alle Fragen rund um die mechanischen Berufe einrichten. Mit dem Berufsinformationszentrum enger zusammenarbeiten und gemeinsam Informationsveranstaltungen organisieren. Ebenfalls soll vom Verband aus eine verantwortliche Person für die Schnupperlehren delegiert werden.

Bau des neuen Ausbildungszentrum läuft nach Plan

Das ZbW, Zentrum für berufliche Weiterbildung in St.Gallen, hat mehrjährige Erfahrungen mit der Kursorganisation von überbetrieblichen Kursen in verschiedenen Berufsbranchen. Nun wurde die Zusammenarbeit mit dem ZbW konkretisiert. Alle Instruktoren des Ausbildungszentrums werden per 1.1.2018 vom ZbW angestellt. Das Bauprojekt für das Ausbildungszentrum ist im Zeitplan. Die Baueingabe ist erfolgt und die Visiere stehen bereits. Läuft es weiterhin nach Plan beginnen die Bauarbeiten noch diesen Herbst. Die Eröffnung ist auf Mitte 2019 geplant. Der Vorstand ist überzeugt mit dem ZbW einen idealen Partner gefunden zu haben, welcher die Synergien perfekt ergänzt. Neu werden auch die Automatikerberufe, welche zur Zeit an der Elektrofachschule ausgebildet werden, zurück in das Ausbildungszentrum der Swissmechanic kommen.

Die Zukunft liegt in gut ausgebildeten Nachwuchskräften

Roland Goethe Präsident SWISSMECHANIC Schweiz bestätigte die Ausführungen von Hanspeter Scheu. Eine Möglichkeit wäre, dass im Ausbildungszentrum eine Schnupperlehre absolviert werden kann, bevor es zu einer weiteren Schnupperlehre in den Betrieb geht. Im Jahr 2016 beschäftigten Goethe vor allem die vermeintlichen Meldungen, dass der Aufschwung in der Industrie stattfinde. Zählt man von der Industrie die ganze Pharmabranche und Grossunternehmen weg, stehen die KMU nach wie vor in einem Sturm von schlechten Margen und starkem Franken. Die SWISSMECHANIC Schweiz fordert bessere Rahmenbedinungen für KMU und setzt sich deshalb für einen KMU-Fonds ein. Bundesrat Johann Schneider-Ammann wurde die Idee für diesen Fonds bereits persönlich vorgestellt. Es braucht neue Modelle, um im wandelnden Markt zu bestehen. «Packen wir es an und tun es!», motiviert Roland Goethe die Mitglieder der Sektion St.Gallen Appenzell.

Präsident Hanspeter Scheu führte gekonnt durch die 65. Generalversammlung.

News

Neue Köpfe

Neuer Präsident Baumeisterverband Rheintal - Rorschach
Paul Christinger ist neuer Präsident des Baumeisterverbandes Rheintal – Rorschach. Viel Freude bei der Ausübung des neuen Amtes.

Neuer Präsident Gewerbeverein Uzwil
Rolf Raschle ist neuer Präsident des Gewerbevereines Uzwil. Der Kantonale Gewerbeverband St.Gallen (KGV) gratuliert zum Amt und freut sich auf spannende Zusammenarbeit.

kmu frauen st.gallen

Genussvoller OFFA-Besuch
Die Ostschweizer Lernenden der Gastrobranche verstehen ihr Handwerk wie die Grossen. Die kmu frauen st.gallen hatten das Vergnügen ihr Können auf der Genussinsel an der OFFA Jahr für Jahr zu bestaunen

und liessen bei einem leckeren Mittagessen verwöhnen. Neben dem Besuch der Modeschau hatten die über dreissig Teilnehmerinnen Zeit für das Networking.

KGV

Vorordnung zum Planungs- und Baugesetz: Vernehmlassung
Der Kantonale Gewerbeverband St.Gallen (KGV) hat zur Vorordnung zum Planungs- und Baugesetz eine Vernehmlassung an Regierungsrat Marc Mächler gesandt. Die gesamte Vernehmlassung ist zu finden auf: www.gewerbesg.ch

Vernehmlassung Gesamtverkehrsstrategie
In Zusammenarbeit mit den Wirtschaftsverbänden Hauseigentümerverband HEV sowie der Industrie- und Handelskammer (IHK) hat der Kantonale Gewerbeverband St.Gallen (KGV) eine Vernehmlassung zur Gesamtverkehrsstrategie des Kanton St.Gallen erstellt. Die gesamte Vernehmlassung ist zu finden auf: www.gewerbesg.ch

Pro City St.Gallen

Chilbileben im Herzen der Stadt
Wenn es nach Waffeln duftet, Drehorgelklänge durch die Gassen klingen und es überall nach gebrannten Mandeln riecht, dann findet die erste historische Chilbi in St.Gallen statt. Mitten im weltweit bekannten St.Galler Klosterviertel präsentieren rund 20 Schausteller und Markthändler vom 8. bis 11. Juni 2017 ihre historischen Chilbi-Attraktionen.

Weitere Informationen unter:
www.facebook.com/historischechilbi

Anzeige

BÜCHLER
REINLI | SPITZLI

Werkzeug- & Formenbau
Werkzeugkonstruktion Spritzgussformen
MIM- & Druckgussformen Vorrichtungsbau
Duroplast- & Mehrkomponentenwerkzeuge

Service & Revision
Werkzeug- & Formenservice
Revision von Fremdformen
Artikeländerung in Fremdformen

Präzisionsfertigung
Komplette Einsatz- / Ersatzgarnituren
Spezielle Maschinenbauteile
Stanz- & Umformtechnik

Büchler Reinli + Spitzli AG
Wilerstrasse 98 | CH-9230 Flawil

Tel. +41 (0)71 394 13 00
www.brsflawil.ch | info@brsflawil.ch

Wichtige Daten

Verbandsanlässe

29.08.2017	KGV Präsidentenkonferenz, St. Gallen
01.09.2017	OBA Gewerbelunch, St. Gallen
05.09.2017	Gewerbe Stadt St. Gallen, Zyklusanlass FHS, St. Gallen
25.09.2017	Impulstagung Gruppe Handel
25.09.2017	Sektionshöck ASTAG, Flawil
23.10.2017	Präsidentenkonferenz, Grabs
26.10.2017	Garagistenstamm AGVS
30.10.2017	Mitgliederanlass GV Stadt St. Gallen

Versammlungen

31.05.2017	DV Swiss Fashion Stores
08.06.2017	MV AGVS
13.11.2017	MV KSKB
02.05.2018	DV KGV, Goldach

Sessionen der eidgenössischen Räte

Sommer:	29. Mai – 16. Juni 2017
Herbst:	11.-29. September 2017
Winter:	27. November - 15. Dezember 2017

Eidg. Volksabstimmungen / Wahlen

24. 9. 2017	Eidg. Abstimmungstermin
26. 11. 2017	Eidg. Abstimmungstermin

Erscheinungsdaten «WIRTSCHAFT»

Nr. 6/2017	19. Juni 2017
Nr. 7/2017	7. August 2017
Nr. 8/2017	19. September 2017
Nr. 9/2017	16. Oktober 2017
Nr. 10/2017	20. November 2017
Nr. 11/2017	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: 9450 Expl.
Nächster Insertionsschluss: 8. Juni 2017
Geht gratis an die Mitglieder des Kantonalen Gewerbeverbandes St. Gallen (KGV).

Anzeige

Treuhand | Steuer- und Rechtsberatung
Wirtschaftsprüfung | Unternehmensberatung
Informatik-Gesamtlösungen

OBT

OBT hilft Ihnen den Überblick zu wahren

Abacus ist die praxiserprobte ERP-Software für KMU. Mit modernen Infrastrukturlösungen erhalten Sie von uns ein Rundum-Service.

Unsere erfahrenen Fachspezialisten beraten Sie persönlich und individuell – Sie werden begeistert sein.

Ihr Vertriebspartner für:
ABACUS Business Software

OBT AG | Rorschacher Strasse 63 | 9004 St. Gallen | Telefon +41 71 243 34 34

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

- 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

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

vw-truck.ch

Lohn– und Personaladministration ist Vertrauenssache!

Seit nunmehr 10 Jahren erledigt unser Team von erfahrenen Spezialistinnen alle Aufgaben rund um die **Lohn- und Personaladministration**.

Dadurch sorgen wir bei unseren Kunden für Entlastung – bei Ihnen vor Ort oder im Outsourcing.

Zuverlässig, schnell, sicher.

Carloni Consulting GmbH
Speicherstrasse 60
9000 St. Gallen
+41 71 245 45 35
info@carloni-consulting.ch
www.carloni-consulting.ch

CC
CARLONI
CONSULTING

Der LEADER ist eine Marke – und davon profitieren ab sofort auch Sie

Der LEADER ist zum Label für ein starkes Unternehmertum mit Visionen geworden. Ab sofort können Sie nun dieses Label auch für Ihre eigenen Ziele nutzen. 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 info@metrocomm.ch gerne zur Verfügung. www.leaderonline.ch

Presented by
LEADER