WIRTSCHAFT

St. Gallische Gewerbezeitung

Mitgliederversammlung Gewerbe Stadt St.Gallen: Trends in der Mobilität

Delegiertenversammlung Gruppe Handel des KGV: Detailhandel versus Onlinehandel

OBA-Gwerbelunch: Wie Lehrbetriebe Lernende finden

Nr. 6 | Juni 2017
www.gsgv.ch

BAUMGARTNER

Kaffee-Rösterei

Baumgartner & Co. AG, 9004 St.Gallen
Spezialgeschäft für Kaffee und Tee
Postfach, Multergasse 6
Telefon (071) 223 10 35
kontakt@baumgartnerkaffee.ch

Ihr Sternehotel. Überall.

Der neue Marco Polo HORIZON ist überall zu Hause. Sein cleveres Raumkonzept bietet nicht nur maximalen Reisekomfort, sondern auch maximal viel Platz für Gepäck, Sportgeräte und bequemes Übernachten für vier Personen. Mehr bei Ihrem Mercedes-Benz-Partner oder unter **www.marcopolohorizon.ch**

Der Marco Polo HORIZON jetzt ab: CHF 47 999.–*

Oder Leasing ab: CHF 369.–/Monat*

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

NEU:
Marco Polo HORIZON
Mit bis zu sieben Sitzplätzen

Mercedes-Benz

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

www.larag.com
LARAG®
MORE THAN TRUCKS

*Marco Polo HORIZON 200 d, lang, 136 PS (100 kW), 2143 cm³, Barkaufpreis: CHF 47 999.– (Fahrzeugpreis CHF 53 989.– abzüglich CHF 5990.– Kundenrabatt und Retailprämien). Inkl. MERCEDES-SWISS-INTEGRAL (3 Jahre Garantie und 10 Jahre Gratis-Service, beides bis 100 000 km – es gilt das zuerst Erreichte). 6,6 l/100 km (Benzinäquivalent: 7,5 l/100 km), 174 g CO_2/km (Durchschnitt aller verkauften Neuwagen: 134 g CO_2/km), Energieeffizienz-Kategorie: E. ** Leasingbeispiel: Laufzeit: 48 Monate, Laufleistung: 10 000 km/Jahr, eff. Jahreszinssatz: 2,94%, 1. grosse Rate: CHF 11 000.–, Leasingrate ab dem 2. Monat: CHF 369.–. Ein Angebot der Mercedes-Benz Financial Services Schweiz AG. Vollkaskoversicherung obligatorisch. Eine Kreditvergabe ist verboten, falls diese zu einer Überschuldung des Leasingnehmers führen kann. Angebot gültig bis 30.6.2017. Immatrikulation bis 30.9.2017. *Abgebildetes Modell: Marco Polo HORIZON 200 d, lang, mit Sonderausstattungen (19"-Leichtmetallräder im 16-Speichen-Design, LED Intelligent Light System, Metalliclackierung brillantsilber), Barkaufpreis: CHF 53 683.–, 6,6 l/100 km (Benzinäquivalent: 7,5 l/100 km), 174 g CO_2/km, Energieeffizienz-Kategorie: E. Leasingbeispiel: Laufzeit: 48 Monate, Laufleistung: 10 000 km/Jahr, eff. Jahreszinssatz: 2,94%, 1. grosse Rate: CHF 11 700.–, Leasingrate ab dem 2. Monat: CHF 429.–. Angebot gültig bis auf Widerruf. Unverbindliche Preisempfehlung. Änderungen vorbehalten. Nur bei teilnehmenden Händlern.

Inhalt

5 Digitalisierung: Herausforderung annehmen

7 Ausgleichskasse Gewerbe St.Gallen - Ihr Partner für die 1. Säule

9 Erdbeben: Welche Schäden können sie anrichten?

11 Generalversammlung von Gewerbe Stadt St.Gallen

13 Ausblick auf den Zyklusanlass von Gewerbe und der FHS St.Gallen

14 Die Besteuerung digitaler Währungen

15 Kaufmännische Grundbildung im Wandel

16 kmu-frauen st.gallen im SITAG – Home of Visions

17 OBA-Gewerbelunch 2017

Der KGV ist neu auf Facebook und Xing zu finden:

www.facebook.com/gewerbesg

https://www.xing.com/companies/kantonalergewerbeverbandst.gallen

Titelseite: Im Pfalzkeller fand die Mitgliederversammlung von Gewerbe Stadt St.Gallen statt. Präsident Gian Bazzi führte gekonnt durch die Versammlung.

Altersvorsorge 2020:

Keine Lösung für die künftigen Herausforderungen

Das System der schweizerischen Altersvorsorge sieht sich mit grossen Herausforderungen konfrontiert. Darunter fallen beispielsweise die steigende Lebenserwartung, die Alterung der Bevölkerung und die niedrigen Zinsen. Diese Herausforderung gefährden die finanzielle Stabilität der ersten und zweiten Säule. Um sie zu meistern und der neuen gesellschaftlichen Realität gerecht zu werden, muss das System der Altersvorsorge angepasst werden. Am 17. März 2017 hat das Parlament die Reform der Altersvorsorge 2020 verabschiedet. Sie enthält ein gesamtheitliches Paket von Massnahmen in der ersten und der obligatorischen zweiten Säule. Ziel ist es, die finanzielle Stabilität zu sichern und das Rentenniveau beizubehalten.

Das Stimmvolk entscheidet am 24. September 2017 über die Vorlage der Altersvorsorge 2020. Die Vorlage, die das Parlament – entgegen den Reformzielen und trotz der Ablehnung von «AHVplus» – zu einer überladenen Ausbauvorlage umfunktioniert hat, statt die Altersreform nachhaltig auf stabile finanzielle Basis zu stellen. Die strukturellen Probleme, darunter die chronisch defizitäre AHV-Kasse und die Pensionierungswelle der geburtenstarken Jahrgänge, werden nicht nur ausgeblendet, sondern gar verschärft. So übersteigen die Kosten des AHV-Ausbaus bereits 2030 die Mittel, die durch die Erhöhung des Frauenrentenalters auf 65 Jahre frei werden. Eine weitere Schwäche der Reform liegt im unsolidarischen Giesskannenprinzip des AHV-Ausbaus. Monatlich werden 70 Schweizer Franken an alle Neurentner und sogar bis zu 226 Schweizer Franken an alle Neurentnerehepaare verteilt. Unabhängig von ihrer finanziellen Situation und ungeachtet dessen, ob sie von der Senkung des Mindestumwandlungssatzes in der beruflichen Vorsorge betroffen sind. Dieser Ausbau –w für den viele bezahlen und von dem nur wenige profitieren – führt zu einer AHV zweier Klassen. Zu den grossen Profiteuren zählt die Übergangsgeneration zwischen 45 und 65 Jahren. Sie wird dank Zahlungen aus dem Sicherheitsfonds von der Senkung des Mindestumwandlungssatzes der zweiten Säule verschont und kommt dennoch in den Genuss des AHV-Zustupfs von jährlich 840 Schweizer Franken.

Die Reform gefährdet den Zusammenhalt zwischen den Generationen. Auf der Verliererseite stehen die bisherigen Rentner, welche die berufliche Vorsorge aufgebaut haben aber keine Chance mehr haben, ihre Pensionskassenrenten aufzubessern. Die grössten Lasten werden die Jungen und nachkommenden Generationen aufgebürdet. Sie bezahlen die Zeche für den AHV-Ausbau, da sie ab 2030 zusätzlich zur weiterwachsenden Anzahl Rentner für die ungedeckten Checks der Reform geradestehen müssen. Die Annahme der unterfinanzierten Ausbauvorlage würde bereits mittelfristig trotz der Erhöhung der Mehrwertsteuer um 0,6 Prozent sowie der Lohnbeiträge um total 0,7 wieder grosse Löcher in die AHV-Kasse reissen und den Druck zu weiteren Reformen mit zwangsläufig einschneidenden Sanierungen erhöhen. Die nächste Reform ist bereits für das Jahr 2025 vorgesehen.

Ein Scheitern der Vorlage an der Urne bedeutet nicht das Ende des Reformprozesses. Die zentralen Elemente sind bekannt und liegen auf dem Tisch. Statt einer überladenen Reform braucht es danach zügig separate und verdaubare Portionen, wie sie die Wirtschaft stets gefordert hat.

Freundliche Grüsse

Felix Keller

Thomann Nutzfahrzeuge AG:

Klimaservice – mit kühlem Kopf durch den Sommer

Gut gewartete Klimaanlagen bleiben länger funktionstüchtig, schützen die Gesundheit des Fahrers und tragen dauerhaft zum Fahrkomfort bei.

Jahreszeit- und umweltbedingte Einflüsse können die Funktionen von Klimaanlagen vermindern. Anzeichen sind eine nicht ausreichende Kühlung, lästige Gerüche oder Feuchtigkeit im Innenraum sowie beschlagene Scheiben. «Die regelmässige Wartung schafft Abhilfe und sorgt für ein angenehmes Klima im Fahrzeug, gerade auch in der heissen Jahreszeit», sagt Luzi Thomann, CEO der Thomann Nutzfahrzeuge AG. Bei Omnibussen profitieren neben dem Chauffeur auch die Fahrgäste von frischer Luft und wohltuend kühlen Temperaturen.

Umfassender Klimaservice in allen Thomann-Betrieben

Ob am Hauptsitz in Schmerikon, ob in zwei Churer Betrieben, in Frauenfeld oder Arbon – der Thomann Klimaservice ist komplett und wird mit modernsten Geräten sichergestellt. Sowohl für LKW, Omnibusse wie für Transporter sind die wichtigsten Arbeitsschritte identisch: altes Kältemittel absaugen, Klimaanlage evakuieren, Neubefüllung mit Kältemittel und sorgfältige Desinfektion der Anlage. Bei Thomann gehört zudem die gründliche Innenreinigung der Kabine zum Klimaservice. «Damit der Kunde mit Komfort und Freude weiterfährt», so Luzi Thomann.

Ein gutes Kabinenklima zählt zur aktiven Sicherheit auf der Strasse.

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

Langzeit-Metermiete für diese Renault Trucks Fahrzeuge **ab 45 Rappen/km.**
Inklusive Wartung/Reparatur und Reifen.

WIE DIE «METERMIETE» IHR BUDGET ENTLASTET.

Mit der neuen Langzeit-Metermiete von Thomann bezahlen Sie nur die gefahrenen km – entweder als Monatspauschale oder gemäss Monats-Kilometern.

Jetzt anrufen (055 286 21 90) und eine individuell kalkulierte Offerte einholen.

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.

Delegiertenversammlung der Gruppe Handel des KGV

Digitalisierung: Herausforderung annehmen

Die Gruppe Handel des KGV traf sich Ende Mai 2017 im Einstein Congress St.Gallen zur Delegiertenversammlung. Michel Imobersteg tritt aus dem Vorstand zurück. Zu seinem Nachfolger wurde Andreas Egger aus St.Gallen gewählt. Die Detaillisten haben die Herausforderung «Digitalisierung» angenommen. Innovative Wege, fundierte Beratung und zuvorkommender Service sehen sie als grosses Plus in der globalisierten Welt, wo Einkaufen rund um die Uhr und an sieben Tagen in der Woche möglich ist.

Simone Zuberbühler
Leiterin Kommunikation

Die steigenden Umsätze der Onlinehändler sprechen eine klare Sprache: Die Digitalisierung ist in allen Bereichen angekommen und präsentiert uns Tag täglich neue Möglichkeiten. Neues bringt viele Chancen, schafft Veränderungen und bedeutet oft auch Verunsicherung. Der Detailhandel ist kaum wie eine andere Branche im Umbruch und fordert innovative Ideen. Das Jahr 2016 war geprägt von den Themen Einkaufstourismus, Onlinehandel und Margendruck und sorgte für abwechslungsreiche und turbulente Zeiten. So wird der Detailhandel diese und weitere Themen auch im 2017 stetig aufs Neue fordern.

Chance Beratung

Beratung, Kompetenz, Aufmerksamkeit, Kundennähe und Service sind Werte, die nicht digitalisiert werden können. Die Detaillisten müssen sich auf Ihre Stärken konzentrieren und mit geschickten Ideen die Kunden überraschen. Eine Überraschung löst Emotionen aus und zufriedene Kunden kommen bestimmt in das Fachgeschäft zurück. Gerade in stürmischen Zeiten sind neue Visionen essentiell. Das eigene Angebot stets mit einem kritischen Auge prüfen und die Leidenschaft nie verlieren: Bernhard Scherzinger weiss, dass die eigene Reflektion die beste Zauberformel ist. Der mittelständische Einzelhändler kann sich über persönliche Beratung, die Auswahl und Präsentation der Produkte, eine besondere Atmosphäre und die Erfüllung von Sonderwünschen einen Mehrwert verschaffen.

Präsident Bernhard Scherzinger.

Andreas Egger aus St.Gallen wird als Nachfolge von Michel Imobersteg einstimmig in den Vorstand gewählt.

Einstieg ins Online-Business

Der Online-Versandhandel wuchs im Jahr 2016 um 8.3 Prozent was in Zahlen 600 Millionen Schweizer Franken bedeutet. Überproportional wächst der Cross-Boarder Markt. Die Grenzen verschmelzen im Onlinebusiness immer mehr. Markus Peter, Produktmanager E-Commerce Post CH AG verdeutlichte die Schritte wie man den Einstieg ins Online-Business erfolgreich meistert. Für ihn ist eine Investitionsschwelle von 15'000.00 Schweizer Franken ein ausschlaggebender Punkt für die Realisierung eines Projektes. Weiter ist wichtig welchen Stellenwert ein Onlineshop erhalten soll. Will man einen gewinnbringenden Shop erstellen, ist das ein Fulltime-Job und benötigt entsprechend Zeit und Mitarbeiter. Wichtig sind auch die Distributionswege und Bezahlmöglichkeiten. Bei den Distributionswegen ist die Lieferzeit oft matchentscheidend aber für den Shopbetreiber ist genauso wichtig zu planen wie man mit den Retoursendungen umgeht. Dass man mit einem Onlineshop das grosse Geld ohne Arbeit erreicht, ist ein weitverbreitetes Märchen. Für einen Onlineshop braucht es genauso Fleiss, Arbeit und Leidenschaft das Angebot passend für die Kunden zusammenzustellen wie im stationären Handel.

TKF

Unsere Kundinnen und Kunden wissen genau, warum sie sich bei der Pensionskasse für die ASGA entscheiden. Zum Beispiel weil sie bei uns auf umfassende, kompetente Vorsorgeberatung zählen können oder weil wir sämtliche Personenversicherungen für Unternehmen aus einer Hand anbieten. Möchten Sie mehr über die beliebteste Pensionskasse der Deutschschweizer KMU erfahren? Besuchen Sie uns im Internet auf asga.ch oder rufen Sie an: 071 228 52 52. Ganz einfach.

Fränzi Winiger, Personalverantwortliche Lignatur AG

«Weil persönliche Beratung nicht überall selbstverständlich ist.»

Einfach ASGA pensionskasse

Ausgleichskasse Gewerbe St.Gallen - Ihr Partner für die 1. Säule

Der Kantonale Gewerbeverband St.Gallen ist Träger einer eigenen, branchenübergreifenden AHV-Ausgleichskasse und von zwei Familienausgleichskassen. Als privatwirtschaftlich organisierte Verbandsausgleichskasse mit KMU-Charakter verstehen wir uns als Kompetenzzentrum und sind als Dienstleisterin auf die Abwicklung der Sozialversicherungen im Bereich der 1. Säule spezialisiert. Nebst der Erfüllung der klassischen Kernaufgaben führen wir unter dem gleichen Dach die Gewerbliche Familienausgleichskasse sowie die Familienausgleichskasse St.Galler Arbeitgeber des Detailhandels.

Das Gebiet der Sozialversicherungen wird immer umfangreicher und anspruchsvoller. Durch den steten Wandel von Gesellschaft und Wirtschaft nehmen die Anforderungen auch in diesem Bereich stets zu. Es gilt daher, sich den neuen Gegebenheiten anzupassen und die veränderten Bedürfnisse sorgsam zu prüfen.

Alles aus einer Hand

Unsere Kunden profitieren von einer speditiven, effizienten sowie zuvorkommenden und nachhaltigen Abwicklung ihrer sozialversicherungsrechtlichen Verpflichtungen in den Fachbereichen AHV, IV, Erwerbsersatz, Mutterschaftsentschädigung sowie Familienzulagen. Für ihre Anliegen werden sie von einem fachkundigen und kompetenten Team begleitet. Unsere Familienausgleichskassen sind zudem in allen deutschsprachigen Kantonen sowie Teilen der Westschweiz und im Tessin tätig. Dadurch können auch ausserkantonale Filial- und Nebenbetriebe einfach und bequem über uns abgerechnet werden. Sie profitieren sowohl im Beitrags- als auch im Leistungsbereich von einer Abrechnung und einem Ansprechpartner.

Konditionen

Durch unsere schlanke Betriebsorganisation in eingespielten Strukturen kann unsere Ausgleichskasse ihre Dienstleistungen zu attraktiven Verwaltungskosten anbieten. Dabei kommt ein allgemeiner Verwaltungskostensatz (der AHV/IV/EO-Beiträge) von 1.0% zur Anwendung. Zusätzlich profitieren unsere Kunden – unabhängig der beitragspflichtigen Lohnsumme – von einer Reduktion der Verwaltungskosten von 20%, sofern sie ihre administrativen Belange (inkl. Jahreslohnmeldung) über unsere geschützte eBusiness-Plattform (PartnerWeb) abwickeln. Ebenfalls interessant sind die Beitragssätze unserer Familienausgleichskassen, welche wir Ihnen auf Anfrage gerne bekannt geben.

Unsere Vielseitigkeit

Ob Grossunternehmen, KMU, Arbeitnehmende, Selbständigerwerbende, Nichterwerbstätige oder Pensionierte – wir setzen uns mit unseren rund 30 Mitarbeitenden tagtäglich für die Interessen unserer Kunden ein. Gerne stehen Ihnen Petra Gass und Velma Kovcic aus dem Bereich Kundendienst unter Tel. 071 282 29 29 für weitere Informationen zur Verfügung.

Kennzahlen 2016

Unsere Mitglieder	
Arbeitgebende	1860
Selbständigerwerbende	540
Nichterwerbstätige	120
Eingenommene Beiträge	
AHV-Beiträge	89‘200‘000
Persönliche Beiträge	4‘100‘000
ALV-Beiträge	18‘300‘000
FAK-Beiträge	19‘200‘000
Ausbezahlte Leistungen	
4‘500 AHV-Leistungen	101‘700‘000
400 IV-Leistungen	9‘300‘000
Familienzulagen	22‘400‘000

Andreas Fässler
Geschäftsführer

Ausgleichskasse
Gewerbe St.Gallen
Lindenstrasse 137
9016 St.Gallen

Telefon 071/282 29 29
info@ahv-gewerbe.ch
www.ahv-gewerbe.ch

SAFECOM

Funkfernsteuerungen

Ihr Partner in der Ostschweiz

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

NEUER CITROËN JUMPY

UNLIMITED MISSIONS

CITROËN

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

Profitieren Sie vom 0% Leasing während unseren Business Weeks im Juni

BUSINESS WEEKS IM JUNI

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

0 % LEASING* | EXKLUSIVER PROFI RABATT | 3 JAHRE GARANTIE & ASSISTENZ**

business.citroen.ch

CITROËN empfiehlt TOTAL. Angebote gültig für alle zwischen dem 1. Juni und dem 31. Juli 2017 verkauften Fahrzeuge. Alle Preise verstehen sich ohne MwST. Die angebotenen Fahrzeuge sind für die geschäftliche oder berufliche Nutzung bestimmt. Die Angebote gelten ausschliesslich für Firmenkunden gemäss Citroën-Reglement, nur bei den an der Aktion beteiligten Händlern.* 0% Leasing, Leasingdauer 36 Monate. Angebote gelten ausschliesslich für Firmenkunden. Unter Vorbehalt der Genehmigung durch PSA Finance Suisse SA, Schlieren. 0%-Leasingbeispiel: Neuer Citroën Jumpy Kastenwagen verblecht Size XS BlueHDi 95 5-Gang-Manuell Attraction, Katalogpreis CHF 27'200.–, empfohlener Verkaufspreis nach Rabatt CHF 17'950.–, erste erhöhte Rate CHF 0.–, Leasingrate CHF 209.– pro Monat exkl. MWST, Rücknahmewert CHF 10'240.–, effektiver Jahreszins 0,05%. Leasingdauer 37 Monate, Kilometerleistung 10'000 km/Jahr. Obligatorische Vollkaskoversicherung nicht inbegriffen. Leasingkonditionen unter Vorbehalt der Akzeptanz durch PSA Finance Suisse SA, Schlieren. ** Fahrzeug-Garantie: 3 Jahre/80'000 km (es gilt das zuerst Erreichte). *** Verfügbar für die Fahrzeuglängen XS und M in der Kastenwagen-Version und die Fahrzeuglängen XS, M und XL in der Kombi-Version. **Der Durchschnittswert der CO_2-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

BG OST
CF SUD

Bürgschaftsgenossenschaft für KMU
Cooperativa di fideiussione PMI

Der einfache Weg zur verbürgten Finanzierung.

Die gewerblichen Bürgschaftsorganisationen fördern entwicklungsfähige Klein- und Mittelbetriebe (KMU) durch die Gewährung von Bürgschaften mit dem Ziel, diesen die Aufnahme von Bankkrediten zu erleichtern.

Die Beanspruchung einer Bürgschaft steht allen Branchen des Gewerbes offen.

BG OST-SÜD · 9006 St.Gallen · Tel. 071 242 00 60 · www.bgost.ch

Erdbeben: Welche Schäden können sie anrichten?

Wenn ein mittelstarkes Erdbeben Ihr Zuhause erschüttert, kann es Ihren Hausrat stark beschädigen und zum Beispiel Risse in der Fassade verursachen. Doch sind in der Schweiz überhaupt Erdbeben möglich, die solche Schäden herbeiführen?

250 Erdbeben hat der Erdbebenzähler des Schweizerischen Erdbebendienstes der ETH Zürich (SED) im ersten Quartal 2017 bereits gezählt: Diese Anzahl liegt im Schnitt, denn in der Schweiz gibt es zwischen 500 und 800 Erdbeben pro Jahr. Doch diese sind meistens so schwach, dass man sie gar nicht bemerkt. Im 2016 haben sich immerhin 31 Erdbeben mit Magnituden von 2.5 oder mehr auf der Richter-Skala in der Schweiz und im grenznahen Ausland ereignet. Diese schwachen Erdbeben richten kaum Schaden an – anders aber mittelstarke oder sogar starke Beben. Doch gib es diese überhaupt in der Schweiz?

Alle ein bis drei Jahre ereignet sich in der Schweiz ein mittelstarkes Erdbeben.
Am 6. März 2017 bebte es auf dem Urnerboden mit einer Magnitude von 4.6. Ein Beben dieser Stärke kommt in der Regel alle ein bis drei Jahre vor. Gemäss dem SED sind bei einem solchen mittelstarken Erdbeben in der Nähe des Epizentrums leichte bis mittlere Schäden möglich: So kann bei einem Haus im Wert von 650 000 Schweizer Franken die Schadenssumme schnell mehrere zehntausend Franken betragen. Für Hausbesitzer wichtig zu wissen: In der Schweiz sind Erdbebenschäden sowie deren Folgeschäden durch die – in den meisten Kantonen obligatorische – Feuer- und Elementarschaden-Gebäudeversicherung nicht versichert.

Alle 50 bis 150 Jahre ereignet sich sogar ein starkes Erdbeben.
Erdbeben mit einer Magnitude von ungefähr 6 auf der Richter-Skala kommen in der Schweiz alle 50 bis 150 Jahre vor: Diese haben in der Schweiz von allen Naturgefahren das grösste Schadenpotenzial. Denn der Schaden, den solche starken Erdbeben anrichten, ist weitaus verheerender als der Schaden von Lawinen oder Überschwemmungen. Und weil solche Beben so selten vorkommen, wird ihre Gefahr unterschätzt.

Alle Regionen in der Schweiz sind erdbebengefährdet.
Die Erdbebengefährdung ist regional unterschiedlich: Das Wallis ist am stärksten gefährdet, gefolgt von Basel, Graubünden, dem St. Galler Rheintal, der Zentralschweiz und schliesslich der übrigen Schweiz. Hierzulande gibt es jedoch keine Regionen, die gar nicht gefährdet sind. Wie hoch die Erdbebengefährdung an Ihrem Wohnort ist, können Sie auf der Webseite des SED unter http://www.seismo.ethz.ch auf einer Magnituden-Karte nachschauen.

Wie schützt man sich gegen Erdbeben?
Erdbeben lassen sich nicht vermeiden. Allerdings können Sie sich gegen die finanziellen Folgen von Beschädigungen an Ihrem Gebäude, Ihrem Hausrat oder Geschäftsinventar mit einer Versicherungslösung schützen.

Expertentipp: Mit der Zurich Erdbebenversicherung schützen Sie sich nicht nur gegen unmittelbare Beschädigungen und Zerstörungen, sondern auch gegen Folgeschäden eines Erdbebens, wie z.B. Feuer und Diebstahlereignisse sowie Ertragsausfälle.
Wir beraten Sie gerne.

ZURICH

Zurich, Generalagentur
Alex Pfister
Bahnhofstrasse 1
9450 Altstätten
Telefon 071 757 61 10
www.zurich.ch/pfister

OSTSCHWEIZ DRUCK

Hofstetstrasse 14 • 9300 Wittenbach • ostschweizdruck.ch

Erstklassiges Preis-Leistungs-Verhältnis.

Generalversammlung von Gewerbe Stadt St.Gallen

Elisabeth Stadelmann-Meier und Stefan Schmidhauser neu im Vorstand

Zum 181. Mal trafen sich die Mitglieder von Gewerbe Stadt St.Gallen zur Generalversammlung im Pfalzkeller. Das Gewerbe Stadt St.Gallen setzt sich aktiv für die Marktplatzvorlage ein. In Foren in Zusammenarbeit mit der Stadt St.Gallen und anderen Verbänden werden Lösungsansätze erarbeitet. Elisabeth Stadelmann-Meier und Stefan Schmidhauser wurden einstimmig in den Vorstand gewählt. Mario Olivieri gab nach 13 Jahren wertvoller Vorstandsarbeit den Rücktritt.

Gian Bazzi verabschiedet Mario Olivieri nach 13 Jahren aus dem Vorstand von Gewerbe Stadt St.Gallen.

Simone Zuberbühler
Leiterin Kommunikation

An der 181. Generalversammlung im Pfalzkeller standen die Gesamterneuerungswahlen des Vorstands auf der Traktandenliste. Mario Olivieri entschied sich nach 13 Jahren im Vorstand für den Rücktritt. Das Gewerbe Stadt St.Gallen dankt ihm für seinen Einsatz im Zeichen des Gewerbes und freut sich ihn weiterhin als Gastgebers des traditionellen «Gwerbler-Treff» anzutreffen. Mit der Wahl von Elisabeth Stadelmann-Meier und Stefan Schmidhauser ist der Vorstand wieder komplett. Die restlichen Mitglieder des Vorstandes sowie Präsident Gian Bazzi wurden einstimmig wieder gewählt. Die weiteren Sachgeschäfte wurden diskussionslos genehmigt.

Innovationen sind gefragt

Das Gewerbe muss lernen sich im Preis- und Margendruck durchzusetzen. Innovative Ideen sind gefragt, dass der Einkaufstourismus nicht weiter ins nahe Ausland führt, sondern die Menschen dort Geld ausgeben, wo sie es auch verdienen. Das wird auch in den kommenden Jahren ein grosses Augenmerk des Gewerbes bleiben. Im letzten Jahr beschäftigte sich Gewerbe Stadt St.Gallen stark mit der Mitwirkung bei der künftigen Marktplatzgestaltung. In verschiedenen Innenstadtforen wurden gemeinsam mit der Stadt St.Gallen und anderen Interessenverbänden Themen beleuchtet, hinterfragt und mögliche Lösungsvorschläge erarbeitet. Die Ergebnisse dieser Foren werden in den nächsten Wochen veröffentlicht.

Kein Trend ohne Gegentrend

Marta Kwiatkowski Schenk vom GDI Gottlieb Duttweiler Institut referierte im Anschluss der Generalversammlung über die Chancen und Herausforderungen neuer Technologien und Lebensgewohnheiten für die Mobilität der Zukunft. Auf einen Trend folgt immer ein Gegentrend. So ist die Bevölkerung so mobil wie nie zuvor. Alles kann man überall auf der Welt erledigen und doch wird viel Geld in eine luxuriöse Wohnungseinrichtung oder in eine Küche investiert, obwohl maximal zwei Mal pro Woche darin gekocht wird. Die neuen Möglichkeiten, die uns die Technologien eröffnen, führen zu Veränderungen der Lebensgewohnheiten. Die Mobilität wird in naher Zukunft eine grosse Veränderung erleben. Autonome Fahrzeuge aber auch die neuen Zustellmöglichkeiten von Postpaketen sind da nur einige Beispiele. Fakt ist, dass sich der reale und digitale Raum immer mehr vermischen und so neue Chancen aber auch Gefahren warten.

Zahlreich folgten die Mitglieder der Einladung an die 181. Generalversammlung.

25 Jahre smarte Lösungen

Die SMARTEC Gruppe – 2015 aus einer Fusion der beiden Firmen CAPS und Premierpartner hervorgegangen – ist der bedeutendste Schweizer Xerox Partner. Das inhabergeführte schweizerische Generalunternehmen berät, konzipiert und integriert nun seit knapp 25 Jahren Druck- und Dokumentenlösungen.

Die über 4000 Kunden des Spezialisten für Druck- und Dokumentenlösungen sind breit gefächert. Für Industrie, Dienstleistungsbranchen und die öffentlichen Hand, von KMU bis und mit Grosskonzern wird, jeder Kunde umfassend und fachmännisch betreut.

Know-How, Kundennähe und starke Serviceleistungen als Erfolgsgrundlage

Drucker und Kopierer bieten viele Firmen an. Deshalb setzt SMARTEC in der schnelllebigen Druckbranche explizit auf Stärken, welche bei Kunden einen anhaltenden Nutzen generieren. Bei SMARTEC steht der Kunde im Mittelpunkt des Handels. Grösster Wert wird auf die persönliche, nachhaltige Beratung und einen ausgezeichneten technischen Service gelegt. Was auf den ersten Blick selbstverständlich klingt, ist mit viel Engagement und Know-How aufgebaut worden, damit diese Leistungen kein Lippenbekenntnis bleiben. Bestehenden und vor allem neuen Kunden fällt schnell auf, dass auch besonders hohe Anforderungen problemlos umgesetzt und eingehalten werden können.

Mit Sitz in Rotkreuz, dem Support-und Logistikcenter in Winterthur und Niederlassungen in Neuenhof, St.Gallen und im Fürstentum Liechtenstein ist die Nähe zum Kunden ein weiterer Erfolgsfaktor. Die grosse Mannschaft an agilen Servicetechniker im Feld wiederum ermöglicht eine kurze Reaktionszeiten und die hohe Kundenzufriedenheit. «Die verschiedenen Standorte erlauben uns, massgeschneiderte, schnelle und lösungsorientierte Dienst- und Supportleistungen aus einer Hand zu gewährleisten», betont Jürg Keller, CEO von SMARTEC.

Dank eigenem Supportcenter kennen Kunden von SMARTEC endlose Callcenter-Warteschlangen und fehlende Verbrauchsmaterialien, im dümmsten Moment nur vom Hörensagen. Die hohe Leistungsbereitschaft des Unternehmens wird gestützt durch den Einsatz modernster Software. Auch in diesem Bereich nimmt SMARTEC eine Vorreiter-Rolle ein.

Wie Kunden in St.Gallen und der Ostschweiz profitieren

Unser Wissen rund um das Thema Drucken, Kopieren, Scannen, verarbeiten von Dokumenten, Tools zur Optimierung von Arbeitsprozessen, Dokumentenmanagement und vielem mehr macht SMARTEC für Interessenten erlebbar. Beispielsweise in einem der Showrooms in St.Gallen oder Winterthur findet sich neuste Technologie und die Möglichkeit, sich ausführlich über ein Wunschthema zu informieren.

Ausblick auf den Zyklusanlass von Gewerbe und der FHS St.Gallen

Employer Branding - Als Arbeitgeber wettbewerbsfähig sein

Im nächsten Zyklusanlass am 5. September 2017 von Gewerbe Stadt St.Gallen und der FHS St.Gallen befasst sich Prof. Dr. Benjamin von Walter mit dem Thema Employer Branding. Man darf gespannt sein auf ein Referat, das aufzeigt, wie Unternehmen durch Employer Branding Fachkräfte finden und binden können.

Prof. Dr. Benjamin von Walter freut sich auf ein spannedes Referat.

Das Gewerbe Stadt St.Gallen und die FHS laden zum Zyklusanlass:

«Employer Branding - Als Arbeitgeber wettbewerbsfähig sein» mit Prof. Dr. Benjamin von Walter

5. September 2017, 17.00 Uhr, Fachhochschulzentrum

Anmeldung unter: sekretariat@gsgv.ch

Christian Jauslin
Kommunikationsbeauftragter
FHS St.Gallen

Herr von Walter, Sie befassen sich seit Jahren mit Arbeitgebermarken und Employer Branding. Was ist das überhaupt?
Unter einer Arbeitgebermarke verstehen wir im Grunde alle Vorstellungen, die potenzielle und bestehende Mitarbeitende von einem Unternehmen als Arbeitgeber haben. Das reicht von Themen wie Arbeitsplatzgestaltung und Karriere bis hin zu Vorstellungen hinsichtlich der Unternehmenkultur. Employer Branding zielt darauf, solche Vorstellungen durch Kommunikation aufzubauen und zu gestalten. In umkämpften Arbeitsmärkten ist das häufig matchentscheidend. Employer Branding trägt insbesondere dazu bei, mehr Bewerbungen zu generieren und bestehende Mitarbeitende besser zu binden.

Warum ist das so?
Wir wissen mittlerweile, dass Jobsuchende starke Präferenzen für Arbeitgeber entwickeln, die sie kennen und von denen sie ein klares, positives Image im Kopf haben. Leider ist es immer noch so, dass viele Firmen ihre Arbeitgebermarke dem Zufall überlassen. Dadurch entsteht ein diffuses Bild: Jobsuchende wissen nicht, wofür der Arbeitgeber eigentlich steht. Solche Arbeitgeber werden als weniger attraktiv empfunden, obwohl die Unternehmen vielleicht viel zu bieten hätten. In Hinblick auf bestehende Mitarbeitende wissen wir ausserdem, dass Employer Branding Identifikationsprozesse auslösen kann. Wer sich identifiziert, der kündigt nicht so schnell.

Ist Employer Branding auch für kleinere und mittlere Unternehmen geeignet?
Absolut. Meiner Erfahrung nach, fällt es KMUs sogar häufig leichter eine Arbeitgebermarke zu entwickeln, weil diese regional verankert sind oder über eine spezifische Unternehmenskultur verfügen. Da gibt es viele Themen, die über die man sich am Arbeitsmarkt differenzieren kann. Mittlerweile ist das Thema Employer Branding ausserdem soweit, dass sich auch mit begrenztem Ressourceneinsatz gute Ergebnisse erzielen lassen. Wir selbst haben eine Reihe standardisierter Tools und Methoden entwickelt, die es kleineren Unternehmen ermöglichen, Employer Branding einfach und systematisch einzuführen.

Die Besteuerung digitaler Währungen

Digitale Währungen haben Aufwind. Die dahinterstehende Technologie heisst Blockchain und entspricht einem dezentralen Buchhaltungssystem: Zwischen den Nutzern steht kein Intermediär wie etwa eine Bank.

Jeder Rechner führt Buch über sämtliche Daten, die über das Netzwerk transferiert werden. Im Endeffekt gibt es Tausende Kopien der Buchhaltung. Dadurch ist die Blockchain das sicherste Medium überhaupt, um elektronische Daten zu speichern: Einmal in der Blockchain verankerte Daten können nicht mehr manipuliert werden.

KMU-Verantwortliche können die digitale Währung Bitcoin bereits im grenzüberschreitenden Zahlungsverkehr einsetzen. Die Gebühren der Transaktion sind günstiger als bei der Kreditkartenzahlung, stets vorausgesetzt, Bitcoins werden von der Gegenpartei akzeptiert.

Zahlungen und Einkünfte in digitalen Währungen wurden bereits steuerrechtlich beurteilt: Sowohl in der EU als auch in der Schweiz wird die Bezahlung mit digitalen Währungen der Bezahlung mit Geld gleichgesetzt. Dies führt dazu, dass mehrwertsteuerlich auch Transaktions-, Wechsel- sowie Validierungsgebühren von der Steuer ausgenommen sind.

Einkommen aus digitalen Währungen unterliegen aber der Einkommens- beziehungsweise Gewinnbesteuerung und entsprechende Guthaben der Vermögenssteuer. Offen sind nur noch gewisse Bewertungsfragen.

Quelle: rundschaumedien.ch

Anzeige

IBG Engineering
www.ibg.ch

Mitgliederversammlung IGKG St.Gallen-Appenzell-Fürstentum Liechtenstein

Kaufmännische Grundbildung im Wandel

Bereits zum 14. Mal trafen sich die Mitglieder der Interessensgemeinschaft kaufmännische Grundbildung St.Gallen-Appenzell-Fürstentum Liechtenstein (IGKG) zur Mitgliederversammlung. Die statutarischen Geschäfte sowie die Wiederwahl des Vorstandes wurden einstimmig gutgeheissen. Andrea Schuler wechselte ihren Job und die Branche und gab somit den Rücktritt aus der ÜK-Komission. Kathrin Eggenberger wurde als Nachfolgerin einstimmig gewählt.

Simone Zuberbühler
Leiterin Kommunikation

Die kaufmännische Grundbildung ist nach wie vor eine wichtige Basis für Gewerbebetriebe. Mit 1343 Lernenden verteilt auf die Schulstandorte St.Gallen, Wil, Schaan,Sargans und Wattwil sind die Auslastungszahlen auf hohem Niveau. Die Digitalisierung ist gerade auch bei den Kaufmännischen Berufen ein grosses Thema. Michael Kraft, Fachgruppe Weiterbildung Berufs- und Praxisbildner und Verantwortlicher für die Jugendpolitik und –beratung vom kaufmännischen Verband Schweiz zeigte in seinem Referat die Konsequenzen der Digitalisierung für Fachleute anhand aktueller Studien auf. Der kaufmännische Verband ist bereits daran die kaufmännische Grundbildung auf die wirtschaftlichen Folgen der Digitalisierung anzupassen und plant eine Reform.

Andreas Schubiger, neuer Direktor des ZbW, Zentrum für berufliche Weiterbildung, begrüsste die Mitglieder der IGKG in St.Gallen.

Anzeige

kmu frauen st.gallen unterwegs

kmu-frauen st.gallen im SITAG – Home of Visions

Am 1. Juni 2017 trafen sich 39 KMU-Frauen des Kantonalen Gewerbeverbands St.Gallen (KGV) im SITAG – Home of Visions zusammen, um sowohl die neuen Büroräumlichkeiten als auch die SITAG Designschmiede am Hauptsitz und Produktionsstandort in Sennwald im St.Gallischen Rheintal zu begutachten.

Die kmu frauen st.gallen besichtigten die SITAG in Sennwald.

Magdalena Keel
Vorstand kmu frauen st.gallen

Nach dem herzlichen Empfang lernten die gruppierten Gäste zum Einstieg das Herz der SITAG kennen und erfuhren in einem durch Toni Lee (CEO) und Yilmaz Boduk (CCO) geführten Betriebsrundgangs mehr über die stetigen Optimierungen der Stuhl- und Möbelproduktion, mit welchem kontinuierlich neue Produktionsstandards für mehr Qualität und Wirtschaftlichkeit erreicht werden.

Der anschliessenden Präsentation des SITAG – Home of Visions durch die Geschäftsleitung folgte ein Rundgang durch eine innovative Mischung aus designorientierten, hochmodernen, kommunikativen sowie entspannenden Arbeitsumgebungen.

Individuelle Büro-Konzepte

SITAG zeigt mit dem «SITAG – Home of Visions» ein innovatives Bürokonzept, das in der technologisierten Arbeitswelt die Nutzung unserer wichtigsten Ressource – unser Wissen und unsere Fähigkeiten – optimiert und mithilft, für einen echten Wettbewerbsvorteil Effektivität, Effizienz, Motivation und Innovation zu fördern. Dieser lebendige Showroom und einzigartige Arbeitslandschaft gibt auf 1.200 qm Einblick in die Erlebniswelt Büro.

Die Damen staunten nicht schlecht: Eine Alphütte als ein modern ausgestatteter Meetingraum, eine Arena bietet Raum für Präsentationen und eine grosszügige Lounge ist attraktiver Rückzugsraum. Überall unterstützt neueste Medientechnik den Wissens- und Informationsaustausch. Exklusive Loungemöbel und visuell kreative Vorhangelemente für Besprechungsorte und Arbeitsplätze - das «SITAG Home of Visions» zeigt den Arbeitsplatz der Zukunft. Kreative Büroraum-Konzepte wurden auch mit dem Blick durch eine Virtual-Reality-Brille in 3D-Echtheit erkundet.

Während des gemütlichen Apéro Riche liessen die Gäste das Erlebte Revue passieren und hoben, neben Gesprächen über Politik und Wirtschaft, die wohnliche und inspirierende Atmosphäre der modern eingerichteten Arbeitsplätze, die Philosophie und Innovationskraft der Firma SITAG sowie Produkte wie den aussergewöhnlichen Funktionsdrehstuhl SITAGWAVE oder den liftmatischen Sitz-/Stehtisch SITAGACTIVE LIFTMATIC löblich hervor, ehe das persönliche Abschiedspräsent überreicht und der eindrückliche Tag seinen Ausklang fand.

Die Herstellungsprozesse der SITAG Produkte wurde genau betrachtet.

OBA-Gewerbelunch 2017

Zum zehnten Mal findet am OBA-Freitag (1. September 2017) der OBA-Gewerbelunch statt. Im Rahmen dieses informellen Zusammentreffens bietet sich die Gelegenheit zum Rundgang durch die Ausstellung. Anschliessend hält Priska Ziegler ein spannendes Referat zum brisanten Thema Goliath gegen David: Wie Handwerksunternehmen ihren Nachwuchs finden können. Die demografische Entwicklung wird nun selbst bei gefragten Berufen spürbar. Die Anzahl von Jugendlichen, die sich für eine Lehrstelle bewerben, nehmen selbst bei «Traum-Lehrberufen» laufend ab. Grosse Unternehmen haben sich daher zum Konkurrenzkampf gerüstet und bewerben ihre Lehrstellen über sämtliche Print- und Onlinekanälen, Messen usw. Andererseits ist heute die Wahl des Lehrberufes stark vom Image der ganzen Branche abhängig. Berufe wie FaGe, Kaufmann/-frau, Informatiker/-in sind bei Jugendlichen und den Eltern gefragt. Handwerkliche Berufe haben aber im Vergleich zunehmend Imageprobleme und werden häufig nur als Notlösung gewertet und genutzt. Chancen werden wenig oder kaum erkannt. Was kann man also unternehmen, damit man von Jugendlichen, Eltern, Lehrpersonen und Berufsberatenden als Lehrbetrieb wahrgenommen wird, der eine gute Ausbildung und berufliche Zukunftsperspektiven bietet?

Freitag, 1. September 2017, Eingang Halle 2.0, Olma-Gelände St.Gallen

Ablauf:

11:30
Fakultativer Rundgang durch die OBA inkl. Sonderschauen und Meisterschaften. Leitung OBA-Messeleitung
Treffpunkt: neu im Eingang der Halle 2.0

12:15
Begrüssung / Einführung im Forum 2.0

12:20
David gegen Goliath: Wie Handwerksunternehmen ihren Nachwuchs finden können
Referat von Priska Ziegler, Geschäftsführerin Verein Triebwerk

12:50
Gewerbelunch / Gedankenaustausch im Restaurant 3.0 (reservierte Plätze)

Bitte melden Sie sich per E-Mail bis Freitag, 25. August 2017 bei sekretariat@gsgv.ch an. Die Teilnahme ist kostenlos. Es sind keine Eintrittstickets erforderlich.

Infos zur OBA unter www.oba-sg.ch

News

Triebwerk

Berufsbesichtigungen 2017: Jugendlichen Ihren Beruf schmackhaft machen
Aus 250 Lehrberufen den Passenden auszuwählen, ist für Schulabgänger/-innen keine leichte Aufgabe. Umso wichtiger ist es, ihnen einen authentischen Eindruck von den Berufen zu vermitteln. Und diesen bekommen sie nirgends besser als direkt bei Ihnen im Betrieb. Wer weiss, vielleicht lernen Sie dabei sogar Ihren künftigen Lernenden kennen. Melden Sie sich doch gleich an unter: http://www.verein-triebwerk.ch/berufsbesichtigungen.html

Ihre Meinung ist gefragt

Im Rahmen ihrer Master-Thesis, welche Andrea Eigenmann, Studentin an der Fachhochschule St.Gallen, erarbeitet, möchte sie mittels einer Online-Befragung herausfinden, wie Kleinunternehmen (1-49 Mitarbeiter) heute Marketing betreiben, welche Barrieren ein effizientes Marketing heute erschweren und wie weit sich Kleinunternehmen bereits mit dem digitalen Marketing befasst haben. Die Ergebnisse der Online-Befragung fliessen in die Master-Thesis ein und sollen dazu dienen, eine umsetzbare Handlungsanleitung für ein effizientes Marketing in Kleinunternehmen zu gestalten.

Die Umfrage richtet sich hauptsächlich an Geschäftsinhaber/innen, Geschäftsleitung oder Marketingverantwortliche von Kleinunternehmen (1-49 Mitarbeiter). Jeder ausgefüllte Fragebogen zählt, denn je mehr Teilnehmer, desto genauere Aussagen resultieren aus der Umfrage. Der nachfolgende Link darf gerne an Kollegen, Freunde, Kontakte etc., die in die genannte Zielgruppe passen, weitergegeben werden.

Link: https://www.umfrageonline.ch/s/marketinginkleinunternehmen

Die Umfrage ist komplett anonym, dauert ca. 15 Min. und kann bequem über Handy, Tablet oder am PC ausgefüllt werden. Die Arbeit wird an der Fachhochschule St. Gallen als Abschlussarbeit des Executive MBA Studiums, Fachrichtung Entrepreneurship, veröffentlicht. Interessierte können die Handlungsanleitung für ein effizientes Marketing in Kleinunternehmen per E-Mail beziehen: andrea_eigenmann@bluewin.ch.

SFS unter neuer Leitung

Paul Hänni und Patrick Kreil wurden an der Delegiertenversammlung von Swiss Fashion Stores im Co-Präsidium gewählt. Die beiden sind profunde Kenner der Branche und bringen ihre wertvollen Erfahrungen in den Berufsverband ein. Sie übernehmen ab sofort das Präsidalamt von Michel Imobersteg.

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

13.11.2017	MV KSKB
02.05.2018	DV KGV, Goldach
14.05.2018	GV GSG, St. Gallen

Sessionen der eidgenössischen Räte

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. 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: 20. Juli 2017
Geht gratis an die Mitglieder des Kantonalen Gewerbeverbandes St. Gallen (KGV).

Anzeige

ES LOHNT SICH.

Verena Mächler | Telefon 071 243 03 15
www.metrocomm.ch

Jetzt weiterbilden.
Zertifikatslehrgang Betriebswirtschaft

Studienstart: 27. Oktober 2017

www.fhsg.ch/betriebswirtschaft
oder +41 71 226 12 50
Weiterbildungszentrum FHS St.Gallen

FHS St.Gallen
Hochschule
für Angewandte Wissenschaften

Continuum zum Thema Entwicklung & Wandel:

Zukunft nicht vergessen.

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

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

CONTINUUM
Zukunft sichern.

KMU – ZUVERSICHT IM WANDEL

Online-Anmeldung unter www.kmu-tag.ch

Urs Fueglistaller

Wolfgang Jenewein

Martina Gerster

kmu-tag.ch

Tobias Wolf

Gabriela Manser

Ludwig Hasler

Wolfgang Frick

Patrizia Laeri

Philipp Riederle

Hazel Brugger

27 / OKTOBER 2017

SCHWEIZER KMU-TAG ST.GALLEN

Patronat: Schweizerischer Gewerbeverband / economiesuisse / IHK St.Gallen-Appenzell / Kantonaler Gewerbeverband St.Gallen (KGV)

Veranstalter

Schweizerisches Institut für Klein- und Mittelunternehmen Universität St.Gallen

alea iacta

Hauptsponsoren

RAIFFEISEN

helvetia

ABACUS Business Software

OBT

Kommunikations-partnerin

swisscom

Medienpartner

gewerbe st.gallen