WIRTSCHAFT

St. Gallische Gewerbezeitung

Zwei Mal NEIN zur Altersvorsorge 2020

24. OBA 2017 erfolgreich beendet

Verein Triebwerk vernetzt

Nr. 9 | September 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

Inhalt

5 24. OBA Ostschweizer Bildungsausstellung

6 OBA Gewerbelunch 2017

9 Der Kantonale Gewerbeverband St.Gallen (KGV) fasst die Parolen an der Präsidentenkonferenz vom 29. August 2017

11 BG OST-SÜD Bürgschaftsgenossenschaft für KMU

13 Nachwuchsförderung in der Vorsorgeund Versicherungsbranche

14 Zyklusanlass Gewerbe Stadt St.Gallen und FHS St.Gallen

15 News

Titelseite:
An der OBA Ostschweizer Bildungsausstellung tauchten die Besucher am Stand «Wir elektrisieren dich...» in die vielfältige Welt der Elektroberufe.

Bildung als höchstes Gut

Liebe Gewerbefamilien,

«Es gibt nur eins, was auf Dauer teurer ist als Bildung, keine Bildung», John F. Kennedy bringt es auf den Punkt. Es gibt wohl nichts, das für den langfristigen Wohlstand des Einzelnen wie der Gesellschaft wichtiger wäre als eine gute Bildung. Am ersten Septemberwochenende öffnete die OBA Ostschweizer Bildungsausstellung zum 24. Mal die Tore und zeigte einen Ausschnitt der vielfältigen Bildungs- und Weiterbildungslandschaft in der Ostschweiz. Bildung beginnt nicht mit dem Schuleintritt und endet mit dem Lehrabschluss: Lebenslanges Lernen erhält immer grössere Bedeutung. So braucht es neben der nötigen Leidenschaft für das eigene Wirken auch immer die fachliche Weiterbildung, damit man sich als Fachkraft weiterentwickeln kann.

Die Bildung wird die Wettbewerbsfähigkeit der Schweiz und ihre Integration ins europäische Umfeld in den nächsten Jahrzehnten entscheidend bestimmen. Dabei wird es darum gehen, nicht nur Kenntnisse für berufliche Aktivitäten, sondern auch ein vertieftes Verständnis und hinreichende Kompetenzen zu erwerben, um mit der Welt und der Gesellschaft von morgen sinnvoll umzugehen. Aus meiner Sicht haben wir mit dem dualen Berufsbildungssystem einen zentralen Wert. Vom Ausland werden wir für unser gut funktionierendes, duales Bildungssystem beneidet. Es gilt, dazu höchste Sorge zu tragen. In vielen Berufen fehlt der Nachwuchs. Durch diverse Projekte sollen kaufmännische, technische, handwerkliche und Berufe der Sozialbranche in der Öffentlichkeit, namentlich bei Jugendlichen während der Berufswahl, erstrebenswert gemacht werden. Lernende zu finden – und dann auch noch die passenden – ist zunehmend eine Herausforderung. Denn, sowohl weiterführende Schulen als auch Lehrbetriebe in rund 250 verschiedenen Berufen buhlen um deren Gunst. Der Verein Triebwerk spielt hierbei eine wichtige Rolle. Er ist die Schnittstelle zwischen Schule und Wirtschaft. Das heisst, er unterstützt die Lehrpersonen im Berufswahlprozess, die Schüler/-innen bei der Berufswahl und die Lehrbetriebe beim Lehrstellenmarketing.

Grosse Unternehmen haben sich daher für den Konkurrenzkampf gerüstet und bewerben ihre Lehrstellen über sämtliche Print- und Onlinekanäle, 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 Eltern gefragt. Handwerkliche Berufe haben im Vergleich zunehmend Imageprobleme und werden häufig nur als Notlösung gewertet und genutzt. Chancen werden wenig oder kaum erkannt. Lehrlingsprojekte gemeinsam mit anderen «Gewerblern», ein breites Schnupperangebot und angepasste Bewerbungskriterien: Innovative Ideen sind gefragt, damit Fachkräfte auch in Zukunft anpacken!

Freundliche Grüsse

Felix Keller

THOMANN NUTZFAHRZEUGE AG
SCHMERIKON · CHUR · FRAUENFELD · ARBON

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

Luzi Thomann

Wir machen seit jeher Mobilitätszukunft

«TATEN STATT WORTE»

Kaufen und warten Sie Ihre Nutzfahrzeuge dort, wo kundenorientierte Vorausschau seit Anbeginn aktuell ist. An fünf Beispielen zeigen wir Ihnen Tatbeweise statt wohlklingender Floskeln.

PRÄSENT

Schon seit über 20 Jahren ein 24 h/365 Tage Betrieb mit überdurchschnittlich **langen Öffnungszeiten** (auch samstags).

PASSIONIERT

Immer eine Extrameile im Dienste des Kundenwunsches. Sie fahren, wir kümmern uns um den Rest.

ZUFRIEDEN

Sie bezahlen 100%, wenn Sie zufrieden sind. **Bereits seit 9 Jahren.**

KOSTENKLAR

Die **neue «Metermiete»** bedeutet steuerbare Kosten bei grösster Transparenz. Im individuell berechneten km-Preis ist alles enthalten.

ONLINE-GÜNSTIG

Das **Internet-Angebot für** den **Transporter**-Kauf ist seit November 2016 am Markt. Mit jedem verkauften Angebotsfahrzeug **sinkt der Preis für *alle* Käufer.** Das Motto: «Heute kaufen, morgen fahren und gemeinsam richtig sparen.»

8716 Schmerikon
Tel. 055 286 21 90

8500 Frauenfeld
Tel. 052 723 20 20

7000 Chur Trp
Tel. 081 258 43 33

9320 Arbon
Tel. 071 446 77 11

7000 Chur LKW
Tel. 081 286 76 46

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.

24. OBA Ostschweizer Bildungsausstellung

Neue Motivation für die eigene Karriere

Während vier Tagen besuchten rund 21 000 Besucherinnen und Besucher das Olma-Areal und erkundigten sich bei rund 150 Ausstellern über verschiedenste Aus- und Weiterbildungen. Entsprechend waren die Messehallen seit Donnerstag ausserordentlich gut gefüllt. Besonders beliebt waren die Stände zum Schwerpunktthema Verkehr und Logistik. Eine grosse Nachfrage spürten Berufe aus den Bereichen Gesundheit und Soziales sowie die technischen Berufe.

Simone Zuberbühler
Leiterin Kommunikation

Impressionen der 24. OBA.

Ausprobieren, lernen, begeistern: Die Stände der Aussteller begeistern Jugendliche zum Mitmachen. So kommen sie auf unkomplizierte Weise in Kontakt mit einem völlig anderen Berufsumfeld. Aber auch Erwachsene kamen beim OBA-Besuch nicht zu kurz: Sie hatten die Gelegenheit, sich über rund 600 Weiterbildungsangebote zu informieren oder von einer kostenlosen Karriereberatung zu profitieren. Eltern mit Kindern im Berufswahlalter erfuhren an diversen Ständen, wie sie ihr Kind in dieser wichtigen Entscheidungsphase am besten unterstützen können. Das Angebot bestand auch für fremdsprachige Eltern, die an Messeführungen in albanischer, englischer, portugiesischer oder tamilischer Sprache teilnahmen.

Berufe mit Zukunft in Verkehr und Logistik
Das diesjährige Schwerpunktthema der OBA widmete sich dem Berufsfeld Verkehr und Logistik. An verschiedenen Ständen konnte das vielfältige Aus- und Weiterbildungsangebot der Branche entdeckt werden. Beim Staplerfahren, hinter dem LKW-Steuer, beim Pneuwechseln auf Zeit und vielen weiteren Geschicklichkeitsspielen wurde dann auch schnell klar, ob ein Beruf passen könnte oder nicht.
Ein besonderes Interesse lag dieses Jahr gemäss Besucherumfrage auf den Gesundheits- und Sozialberufen, den technischen Berufen sowie auf Handwerks- und Bauberufen.

Erfolgreiche Durchführung des 1. Ostschweizer Lehrabgängertags STARTFORUM
Zum ersten Mal fand am Messesamstag der Ostschweizer Lehrabgängertag «STARTFORUM» statt. Der Event richtete sich an junge Erwachsene, die kurz vor oder nach dem Abschluss der Erstausbildung stehen. Der Kantonale Gewerbeverband St.Gallen (KGV) unterstützte den Anlass. Gülsha Adilji führte durch die Programmpunkte und brachte so einiges in Erfahrung: Über den digitalen Fussabdruck, finanzielle Eigenständigkeit, wie man sich heute bewirbt, ob sich eine Weiterbildung lohnt oder wie es sich als Bloggerin lebt.

OBA Gewerbelunch 2017

David gegen Goliath?

Die demografische Entwicklung wird nun selbst bei gefragten Berufen spürbar. Im Kanton St.Gallen gibt es insgesamt einen Rückgang von 27% Jugendlichen im Vergleich zum Jahr 2008. Die Anzahl von Jugendlichen, die sich für eine Lehrstelle bewerben, nehmen selbst bei «Traum-Lehrberufen» laufend ab. Grosse Unternehmen haben sich rechtzeitig gerüstet und beschäftigen Fachleuchte, die sich um das Lehrstellenmarketing kümmern. Den KMU-Betrieben stehen hier weniger Ressourcen zu Verfügung. Priska Ziegler, Geschäftsführerin Verein Triebwerk, zeigte während ihrem Referat am Gewerbelunch Lösungsansätze für das Talentmanagement und die Suche nach dem passenden Lernenden auf. Für die WIRTSCHAFT beantwortet sie 5 Fragen zu diesem Thema.

Priska Ziegler, Geschäftsführerin Verein Triebwerk.

Der Gewerbelunch findet jedes Jahr an der OBA Ostschweizer

Simone Zuberbühler
Leiterin Kommunikation

WIRTSCHAFT: Was kann ein «Gewerbler» unternehmen, damit er von Jugendlichen, Eltern, Lehrpersonen und Berufsberatenden als Lehrbetrieb wahrgenommen wird, der eine gute Ausbildung und berufliche Zukunftsperspektiven bietet?

Priska Ziegler: Lernende erzählen, wie es ihnen im Lehrbetrieb geht. Umso wichtiger ist es, dass eine gute Ausbildung durch sowohl fachlich wie auch kompetente Berufsbildung geboten wird. Neben der Präsenz in Online-Portalen (z.B. www.lena.ch und www.yousty.ch) ist es die beste Werbung, wenn der Lehrbetrieb jede Möglichkeit nutzt, um sich zu präsentieren. Das kann bei Berufsmessen sein, bei Berufsbesichtigungen im Lehrbetrieb und/oder dass ein Lernender/eine Lernende in einer Schule über ihren Berufsalltag berichtet. So kann auch das Beziehungsnetz stetig erweitert werden.

WIRTSCHAFT: Talentmanagement ist in aller Munde – Wie setze ich das einfach um?

Priska Ziegler: Studien des Forschungsinstituts Swiss Education, Bern, haben bewiesen, dass gute Lehrabsolventen vor allem dank ihren persönlichen Qualitäten und weniger aufgrund einer erfolgreichen Schullaufbahn reüssieren. Es ist also wichtiger für die «richtige» Wahl eines Jugendlichen bei Schnupperlehren auf die persönlichen Merkmale wie Arbeitsmotivation, Stressresistenz, Fleiss, Beharrlichkeit usw. zu achten als auf Schulnoten oder Eignungstests.

WIRTSCHAFT: Wie kommuniziert die Generation Z?

Priska Ziegler: Die zukünftigen Lernenden sind Digital Natives. Sie kommunizieren vor allem mittels Smartphones auf ihren Plattformen (Whatsapp, Snapchat, Instagram). Sie sind es auch gewohnt, sofort auf eine (schon geringe) Leistung ein Feedback zu erhalten. Zudem stellt sich diese Generation

r Bildungsausstellung statt.

schon im jugendlichen Alter die Sinnfrage. Berufsbildnern sei also geraten, konstruktive Rückmeldungen zu geben.

WIRTSCHAFT: Wie wecke ich das Interesse für meinen Beruf?
Priska Ziegler: Nicht durch lange Texte. Jugendliche haben eine riesige Auswahl an Informationen. Sie wollen also schnell die Botschaft erfassen können. Mit aussagekräftigen Bildern, Kurz- und/oder Erklärvideos kann das Interesse viel besser geweckt werden. Und im Lehrbetrieb ist es wichtig, dass sie Aufgaben erhalten, bei denen sie sich einbringen und mitdenken können. Sie brauchen also klare Aufträge.

WIRTSCHAFT: Wo unterstützt der Verein Triebwerk die Lehrbetriebe?
Priska Ziegler: Wir konnten in den vergangenen 10 Jahren ein starkes Netzwerk mit den Schulen aufbauen, indem wir Workshops für die Schüler und Schülerinnen anbieten sowie für verschiedene Schulen unserer Region 2-stündige Berufsbesichtigungen organisieren. Für Lehrbetriebe also eine sehr einfache Form, um sich und ihre Lehrberufe zu präsentieren.

Zudem bieten wir mit dem jährlich stattfindenden Forum eine Plattform um zusammen mit Berufsbildnern, Lehrpersonen und Berufsberatenden Lösungen zu aktuellen Fragen bei der Berufswahl zu diskutieren.

Verein Triebwerk

Ohne Schule gibt es keine angehenden Lernenden. Ohne Lehrbetriebe keine Lehrstellen und ohne Berufsberatung keine Unterstützung für die Schüler/-innen. Es braucht alle Beteiligten, damit der Berufswahlprozess funktioniert. Genau hier setzt der Verein Triebwerk an. Er fördert die Vernetzung von Lehrpersonen, Berufsbildnern und Berufsberatenden. Und sorgt für den direkten Austausch unter ihnen. Mit dem Ziel, alle Beteiligten in der Lehrstellensuche noch besser zu unterstützen und die duale Berufsbildung zu verstärken. Der Verein Triebwerk ist in den Regionen St.Gallen, Rorschach und Oberthurgau aktiv. Im Vorstand sind Vertretende aus Schulen und Wirtschaftsverbänden aus allen drei Regionen. Zudem gibt es pro Region ein Gremium, das den Vorstand unterstützt. Während der Vorstand die strategischen Themen bearbeitet, kümmern sich die Gremien um die regionalen Bedürfnisse.

Weitere Informationen sind unter www.verein-triebwerk.ch zu finden.

40 Jahre Ihr Fachgeschäft für sämtliche Reinigungen

BLITZ-BLANK

BB-Gebäudereinigung AG

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

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

Rorschach
Tel. 071 855 80 90

Diepoldsau
Tel. 071 733 13 59

www.bb-blitzblank.ch

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

TKF

Hans M. Richle ist einig mit uns: Die berufliche Vorsorge ist auch für Selbstständigerwerbende und Unternehmer mit oder ohne Personal wichtig. Deshalb bietet der Kantonale Gewerbeverband St.Gallen seinen Mitgliedern in Zusammenarbeit mit der ASGA drei unterschiedliche, massgeschneiderte Vorsorgepläne an, die deutlich über die gesetzlichen BVG-Mindestleistungen hinausgehen. Erfahren Sie mehr über die attraktiven Verbandsvorsorgepläne der ASGA auf asga.ch. Oder rufen Sie uns an: 071 228 52 52.

Hans M. Richle, Ehrenpräsident, Kantonaler Gewerbeverband St.Gallen (KGV)

«Berufliche Vorsorge sollte das Natürlichste der Welt sein. Auch für selbstständigerwerbende Verbandsmitglieder.»

Einfach ASGA pensionskasse

Der Kantonale Gewerbeverband St.Gallen (KGV) fasst die Parolen an der Präsidentenkonferenz vom 29. August 2017

«NEIN» zur Altersvorsorge 2020

Über die Vorlage zur Altersvorsorge 2020 wird am 24. September 2017 an der Urne entschieden. Die Präsidentenkonferenz des Kantonalen Gewerbeverbandes St.Gallen (KGV) hat die Parolen für die Abstimmung gefasst. Deutlich stimmen sie zwei Mal «NEIN» zur Altersvorsorge 2020 und zur Zusatzfinanzierung der AHV durch eine Erhöhung der Mehrwertsteuer. Die Gründe dafür liegen auf der Hand: Die Vorlage vermischt die beiden obligatorischen Säulen unglücklich und die Finanzierung ist nur kurzfristig bis 2027 gesichert.

Simone Zuberbühler
Leiterin Kommunikation

Ständerätin Karin Keller-Sutter und Nationalrätin Barbara Gysi lieferten ein spannendes Duell.

Die Vorlage zur Altersvorsorge 2020 ist ein typisch schweizerisches Konstrukt: eine Kompromisslösung. Doch der Kompromiss der Altersvorsorge 2020 stellt keine der beiden Seiten zufrieden. Es ist eine Lösung, die doch keine ist. Allen ist klar, dass Handlungsbedarf dringend besteht. Das System der schweizerischen Altersvorsorge sieht sich mit grossen Herausforderungen konfrontiert. Darunter fallen beispielsweise die steigende Lebenserwartung 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.

Finanzierung bereits ab 2030 ungewiss

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, anstatt 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 - 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.

Generationenzusammenhalt in Gefahr

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 den 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. Und übrigens: Die nächste AHV-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. Die Kräfte müssen gebündelt werden: zwei Mal «NEIN» zu der Altersvorsorge 2020 und zur Zusatzfinanzierung der AHV durch eine Erhöhung der Mehrwertsteuer.

SCHIESS AG
FÜR UMZÜGE UND REINIGUNGEN
ASTAG PLUS
ZERTIFIZIERTER UMZUGSBETRIEB

GENIESSEN SIE IHREN UMZUG MIT UNSEREM ZERTIFIZIERTEN UMZUGSBETRIEB!

071 311 31 11 umzugsfirma.ch

TREUHAND | EXPERTEN

UNSERE ERFAHRENEN MITGLIEDER SIND IHRE EXPERTEN IN SACHEN ERFOLG.

TREUHAND | SUISSE
Schweizerischer Treuhänderverband

Publireportage

Ein modernes Konzept auf traditionellem Fundament

Das Geschäftshaus VIER WINKEL bietet eine optimale Balance aus Frequenz, gegenseitigem Austausch, Eigenständigkeit und Ruhe.

Wo heute Altbauten an die ehemalige Spinnerei erinnern, wird schon bald eine neue Geschichte geschrieben. Im Fokus steht eine gesunde Diversifikation, die jedem Mieter Freiheit gewährt und gleichzeitig einen Mehrwert für die Gemeinschaft darstellt. Die Mietfläche von rund 8000 Quadratmetern, aufgeteilt auf sechs Etagen, bietet enorm viel Freiraum für die Entwicklung von Potentialen. Willkommen sind Grossunternehmen, die viel Platz für all ihre Vorhaben brauchen, aber auch KMU, die nach Gemeinschaft suchen, und das im wohl derzeit grössten Projekt im Raum St.Gallen.

Mietflächen im Überblick
Sockelgeschoss bis zu 2300 m²
Erdgeschoss bis zu 1320 m²
1. Obergeschoss bis zu 1430 m²
2. Obergeschoss bis zu 1430 m²
3. Obergeschoss bis zu 850 m², zzgl. Terrasse bis zu 165 m²
4. Obergeschoss bis zu 850 m²
101 Tiefgaragenplätze
10 Aussenparkplätze

Mietpreise
Büroflächen CHF 220.00 bis 230.00 / m² / Jahr
Tiefgaragenparkplätze CHF 150.00 / Monat
Aussenparkplätze CHF 80.00 / Monat

Bezug ab Herbst 2019

Kontakt
HEV Verwaltungs AG
Poststrasse 10
9001 St.Gallen

Jeanine Meier
071 227 42 11
j.meier@hevsg.ch
www.hevsg.ch

BG OST-SÜD Bürgschaftsgenossenschaft für KMU

Effiziente Finanzierungshilfe für gewerbliche KMU

Gerade in Veränderungsprozessen sind KMU oft auf Fremdkapital angewiesen. Ist das Risiko für Banken zu hoch, kann BG OST-SÜD möglicherweise die notwendige Unterstützung bieten – mit Bürgschaften bis CHF 500 000 und Laufzeiten bis 10 Jahren. Vier Beispiele zeigen die Möglichkeiten.

Patrick Langenauer
Prokurist

Die Funktionsweise einer Bürgschaft ist allgemein bekannt. Jedoch kennen nur wenige Gewerbetreibende die Bürgschaftsgenossenschaften für KMU bzw. deren Einsatzmöglichkeiten bei Bankfinanzierungen. Anhand der nachfolgenden Beispiele soll verdeutlicht werden, bei welchen Bankkreditprodukten eine Bürgschaft der BG OST-SÜD Bürgschaftsgenossenschaft für KMU eingesetzt werden kann.

Beispiel 1: Kontokorrentkredit
Der Kontokorrentkredit dient einem Unternehmen zur Überbrückung kurz- bis mittelfristiger Liquiditätsengpässe. In eine angespannte Liquiditätssituation kann eine Firma aus diversen Gründen geraten: während einer Wachstumsphase, bei einer Übernahme / Nachfolge infolge einer vorgängigen Substanzdividende, Saisonalität im Geschäftsmodell oder bei Sanierung, da sich Kostenreduktionsmassnahmen erst verzögert positiv auf die Liquidität auswirken. Übersteigt der Kreditberdarf des Unternehmens den nach der Analyse durch die Bank ermittelte Eigenrisikoteil, werden zusätzliche Sicherheiten verlangt. Kann der Unternehmer diese nicht stellen, kann die BG OST-SÜD mit einer Verbürgung des Kontokorrentkredits die Finanzierunglücke zu schliessen.

Beispiel 2: Hypothekarkredit
Ein Unternehmen hat die Möglichkeit, das Lager und den Verkaufsraum an einem Ort zusammenzulegen. Die Baukosten betragen CHF 1.4 Mio. Die eigenen Mittel von CHF 0.2 Mio. oder 14% des Kapitalbedarfs genügen der Bank aus reglementarischen Gründen nicht und deshalb verlangt die Bank weitere Eigenmittel oder zusätzliche Sicherheiten in der Höhe von CHF 0.3 Mio. Auch in einem solchen Fall kann die BG OST-SÜD die Firma unterstützen, indem sie als zusätzliche Sicherheit mit einer Bürgschaft über CHF 0.3 Mio. die Finanzierung ermöglicht.

Beispiel 3: Investitionskredit
Der Investitionskredit dient sinngemäss der Fremdfinanzierung von Anlagevermögen. Aufgrund seiner Ausprägung (mittel- bis langfristige Kreditzusage, feste Zinsbindung und individuell vereinbarter Rückzahlungsmodus) wird er – teilweise unter einer anderen Bezeichnung – auch bei Nachfolgeregelungen und Firmenübernahmen eingesetzt. Analog zu den zwei vorherigen Beispielen kann eine Bürgschaft der BG OST-SÜD als Zusatzsicherheit eingesetzt und damit dem Unternehmen die Finanzierung ermöglicht werden. Aufgrund gesetzlicher Bestimmungen ist es der BG OST-SÜD zurzeit jedoch untersagt, Bürgschaften gegenüber Leasinggesellschaften abzugeben.

Beispiel 4: Rahmenkreditvertrag
Anstatt einen Vertrag pro Kreditprodukt mit dem KMU abzuschliessen, setzen Banken Rahmenverträge ein. Im Rahmenkreditvertrag ist eine Benützungsgrenze definiert, bis zu welcher das Unternehmen unterschiedliche Bankkreditprodukte (Kontokorrent, Feste Vorschüsse, Kautionen etc.) benützen kann. Auch bei einem Rahmenkreditvertrag kann die gewerbliche Bürgschaft der BG OST-SÜD eingesetzt werden.

Die Erfahrung zeigt, dass sich mit Abgabe einer Bürgschaft das ungedeckte Kreditrisiko für die Bank um den verbürgten Betrag verringert und damit die seitens Bank vorgegebenen Kreditrichtlinien gemäss interner Risikopolitik eingehalten werden können. Zudem gewährt die Bank attraktivere Zinsen auf dem verbürgten Kreditteil.

Haben Sie eine Frage zu den Einsatzmöglichkeiten einer Bürgschaft? Oder sind Sie an einer konkreten Fremdkapitalaufnahme interessiert? Wir sind gerne für Sie da.

BG OST CF SUD
Bürgschaftsgenossenschaft für KMU
Cooperativa di fideiussione per PMI

BG OST-SÜD
Bürgschaftsgenossenschaft für KMU
Falkensteinstrasse 54
Postfach
9006 St.Gallen
Telefon 071 242 00 60
www.bgost.ch
info@bgost.ch

Ihr offizieller VW Nutzfahrzeuge Händler für die Region St. Gallen

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

Nutzfahrzeuge

SCANIA

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

vw-truck.ch

OSTSCHWEIZ DRUCK

Hofstetstrasse 14 • 9300 Wittenbach • ostschweizdruck.ch

Kern-gesund.

Nachwuchsförderung in der Versicherungsbranche

Interview: Alexandra Scherrer

Zurich, Generalagentur
Richard Baumann

Mit welchen Herausforderungen betreffend Nachwuchsförderung sieht sich Ihre Agentur konfrontiert und wie bewältigen Sie diese?
Wir bilden heute Fachpersonen für zwei Bereiche aus: Einerseits braucht es Experten für die traditionelle Kundenberatung. Für diese Tätigkeiten sind neben persönlichem Engagement auch langjährige Beziehungspflege essenziell. Andererseits bilden wir bei uns auf der Generalagentur im Kundendienst junge Kaufleute mit eidgenössischem Fähigkeitszeugnis Fachrichtung Versicherung während der ersten beiden Lehrjahre aus.

Die beruflichen Möglichkeiten auf unserer Agentur sind sehr vielfältig. Für uns bedeutet das, dass wir uns immer wieder neu positionieren müssen, um Lernende zu gewinnen, und ihre Ausbildung an die Erwartungen des heutigen Arbeitsmarkts anpassen.

Inwiefern hat sich in den letzten 10 Jahren die Nachwuchsförderung Ihrer Versicherungsagentur verändert?
Unsere Kundenberater eignen sich heute fundiertes Fachwissen über alle Versicherungssparten an. Diese Erwartung hat sich im Vergleich zu früher verändert und wir legen mit unserer Nachwuchsförderung Wert darauf, ihr gerecht zu werden. Zusätzlich steht uns der Generationenwechsel mit einigen langjährigen Kundenberatern in den nächsten Jahren bevor. Mit der Nachwuchsförderung werden wir der Kontinuität in der persönlichen Kundenbetreuung gerecht.

Das Berufsbild für Lernende im Kundendienst hat sich ebenfalls verändert: Neben grundlegenden Versicherungskenntnissen sind Know-how für Kundenbetreuung und Kundenmanagement bedeutend.

Unsere Generalagentur bildet auch Lernende Kaufleute mit Fachrichtung Administration und Dienstleistungen im praktischen Teil aus.

Was macht es für Lernende interessant, in Ihrer Generalagentur eine Lehre oder ein Praktikum zu absolvieren?
Die Lehre bei der regionalen Vertretung des Weltkonzerns Zurich zu absolvieren, hat sehr viele Vorteile. Unsere Lernende besuchen nebst der regionalen Berufsschule auch interne Fachausbildungen an unserem Schweizer Hauptsitz in Zürich. Das öffnet jungen Leuten schon während der Lehrzeit den überregionalen Horizont. Unsere Praktikanten sind einerseits für unser Unternehmen in der Region tätig und haben gleichzeitig die Chance, von der Verbundenheit zum Konzern Zurich zu profitieren.

Welche berufliche Zukunft haben Ihre Lernende nach Abschluss der Ausbildung?
Ihnen stehen viele Möglichkeiten offen, so können sie beispielsweise weiter in der Versicherungsbranche arbeiten. Doch auch für andere Branchen bringen sie einen gut beladenen Rucksack an Fähigkeiten in den Bereichen Marketing, Kommunikation oder Kundenkontakt mit, die heute wie in der Zukunft von grosser Bedeutung sind.

ZURICH

Zurich, Generalagentur Richard Baumann

Region Uzwil/Flawil, Neckertal und Appenzellerland

Agenturen in Oberuzwil, Flawil, Herisau und Appenzell

ga.baumann@zurich.ch

Freie Lehrstelle Sommer 2018
Kauffrau/Kaufmann EFZ
Fachrichtung Versicherung

Zyklusanlass Gewerbe Stadt St.Gallen und FHS St.Gallen

Wettbewerbsfähiger Arbeitgeber sein und bleiben

Employer Branding ist in aller Munde. Prof. Dr. Benjamin von Walter führte die Gewerbler am Zyklusanlass von Gewerbe Stadt St.Gallen und der FHS St.Gallen in das Thema ein. Auf den Punkt gebracht geht es beim Employer Branding um die Wahrnehmung als Arbeitgeber. Ziel ist es, dass so einfacher die passenden Fachkräfte gefunden und an das Unternehmen gebunden werden.

Simone Zuberbühler
Leiterin Kommunikation

«Strategisch geplantes Employer Branding sorgt für geringere Rekrutierungskosten», ist sich Prof. Dr. Benjamin von Walter sicher.

Die Notwendigkeit, sich mit einer deutlichen Arbeitgebermarke (Employer Brand) zu positionieren, wird heute kaum noch in Frage gestellt. Unter einer Arbeitgebermarke versteht man 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 Unternehmenskultur. 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.

Arbeitgebermarke: Angst vor den Kosten

Die Angst, dass eine Arbeitgebermarke zu kreieren für hohe Kosten sorgt ist berechtigt. Sicher ist die Angst vor den Kosten, die auf einen Gewerbebetrieb zukommen, ein Grund für das zögerliche Herangehen. Ein tatsächlich gelebtes Employer Branding kann jedoch sogar zu Kostenersparnissen führen. Es reduziert mit grosser Wahrscheinlichkeit die Rekrutierungskosten, weil ein dauerhaft positiver Auftritt auf dem Arbeitsmarkt die Zahl der guten Initiativbewerbungen steigert. Die Schnittstellen zwischen der Marketingabteilung und der HR-Abteilung soll gut abgesprochen werden. Überlässt man dies dem Zufall, entsteht schnell ein diffuses Bild. Der Arbeitnehmende weiss nicht für was ein Unternehmen steht. Ein Mitarbeiter, der sich mit dem Unternehmen identifiziert, kündigt nicht so schnell wieder. Die bereits bestehenden Instrumente des Kommunikationsmixes können trotzdem weiter genutzt werden. Durch ein einheitliches Erscheinungsbild, werden klare Akzente gesetzt und die Wahrnehmung gesteigert.

Stärken und Schwächen analysieren

Der erste Schritt auf dem Weg zum erfolgreichen Employer Branding ist die Zustandsanalyse. «Was sind wir für ein Unternehmen? Was ist unser Spirit? Was ist uns wichtig? Warum sind wir gut? Und warum werden wir auch morgen noch gut sein?», solche Fragen muss sich ein Unternehmer stellen, ist sich Benjamin von Walter sicher. Bei der Suche nach den eigenen Werten ist das Reduzieren aufs Wesentliche angesagt. Ein Unternehmen kann als Arbeitgeber nicht überall spitze sein. Wichtig ist, dass die Werte, für die das Unternehmen mit seiner zukünftigen Arbeitgebermarke stehen soll, nicht von einer Agentur theoretisch entwickelt, sondern im Betrieb tatsächlich gelebt werden. Welche Meinung dort über das Unternehmen vorherrscht und welche Stärken und Schwächen dem Arbeitgeber zugeschrieben werden, kann man mit Hilfe von Marktforschung oder einer Mitarbeiterbefragung herausfinden. Auch Bewerber, die ein Stellenangebot des Unternehmens abgelehnt haben, müssen befragt werden. So ergibt sich ein ehrliches Bild, das mit Geschick nach aussen getragen wird und für einen Mehrwert als Arbeitgeber sorgt.

News

Herzlichen Dank Ruedi Giezendanner

Ruedi Giezendanner leitete das Amt für Berufsbildung seit dem 1. September 2000. Während seiner Amtszeit prägte er die Berufsbildung im Kanton St.Gallen massgeblich. Erstes von mehreren grösseren Projekten in seiner Verantwortung war die Umsetzung der Kantonalisierung der Berufsfachschulen, die im Jahr 2000 in einer Volksabstimmung beschlossen worden war. Später galt es, das am 1. Januar 2004 in Kraft getretene neue Berufsbildungsgesetz des Bundes auf kantonaler Ebene umzusetzen. Wegweisende Elemente waren neben systemischen Anpassungen insbesondere die Überführung der Gesundheits- und Sozialberufe sowie der Landwirtschaftsberufe in die duale Berufsbildungssystematik und – auf kantonaler Ebene – in die Zuständigkeit des Bildungsdepartementes. Damit verbunden war unter anderem der Aufbau einer neuen Berufsfachschule für Gesundheits- und Sozialberufe. Der Kantonale Gewerbeverband St.Gallen (KGV) bedankt sich für die angenehme und sehr konstruktive Zusammenarbeit. Ruhestand ist nicht gleich Stillstand, sondern gelassenes, erfülltes und gemächliches Weitergehen. In diesem Sinne: Herzliche Glückwünsche zur Pensionierung!

Der walk of fame goes on

Der beste Landschaftsgärtner der Ostschweiz 2017 heisst Nicola Gulli. Das Umfeld, die Ausbildungsfirma Müko Gartengestaltung AG in Mauren FL sowie natürlich Nicola Gulli leisteten alle ihren Anteil, dass er den siebten Stern des «Walk of fame» für sich erlangen konnte. Der Stern wurde an der Abschlussfeier in Rorschach dem Preisträger überreicht und nun in Anwesenheit der Eltern, Freundin, Arbeitgeber und Mitarbeiter/innen, Vertretern von Jardin Suisse Ostschweiz, Ük Instruktoren, QV Experten, Sponsoren sowie Vertretern der Schule, in den Zugangsweg des Berufs- und Weiterbildungszentrum Rorschach-Rheintal eingelegt.

WTT Young Leader Award – nominierte Projekte sind bekannt!

Nach knapp zwei Stunden Beratung war sich die Jury einig: Sie nominierte sechs Praxisprojekte für den WTT YOUNG LEADER AWARD 2017 der Fachhochschule St.Gallen. Die Studierendenteams dürfen sich bereits auf eine satte Prämie freuen. Wer allerdings zuletzt ganz oben auf dem Treppchen steht, bleibt bis zum Anlass Ende September ein gut gehütetes Geheimnis.

Weitere Informationen:
www.fhsg.ch/praxisprojekte

Anzeige

«Mit der BusPro App sind wir mobil.»

Bruno Eschenmoser, MHG Heiztechnik (Schweiz) GmbH

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

Gratis-Fibu & Infos: www.buspro.ch

Genial einfach – einfach genial!

BusPro
Das Business-Programm

Wenn Zukunft entsteht.
since 1911
Hochbauten | Tiefbauten
Umbauten | Renovationen
www.bruderer-bau.ch
071 314 10 40
BRUDERERBAU

Fehr Transport AG
Föhrenstrasse 1
9000 St.Gallen
www.fehrtransporte.ch
Tel. 071 277 33 44
fehr
transporte
Kies-, Sand- und Betontransporte
Muldenservice › Kippertransporte
Belagstransporte › Kranarbeiten
Winterdienst › Spezialfahrzeuge

HALLER FENSTER AG
Wir schaffen Werte.
WWW.HALLERFENSTER.CH

Smarte Druck-, Kopier-
und Dokumentenlösungen?!
Ich bin Ihr Mann - rufen
Sie mich an!
Nino Bischofberger
+41 58 591 10 16
nino.bischofberger@smartec.ag

Unbezahlbare Nachfolge

«Teure Immobilien» erschweren oft erfolgreiche Geschäftsübergaben!

Nicht selten sind erfolgreiche Nachfolgen bei Klein- und Mittelunternehmen (KMU's) gescheitert, weil der Preis der Firma, wegen des hohen geschäftlichen Immobilienanteils viel zu hoch war. Potenzielle Nachfolger können den Kaufpreis nicht in vernünftiger Zeit amortisieren, Kreditgeber werden mit zunehmender Investitionssumme vorsichtiger, das Unternehmerrisiko für den Nachfolger steigt enorm, die Standort-Flexibilität nimmt ab.

Strategisch bietet sich in solchen Situationen an, die Immobilien vom operativen Betrieb zu trennen, um die Gesellschaft «schlanker», d. h. erschwinglicher zu machen. Gerade dies kann aber u. U. mit erheblichen Steuerfolgen verbunden sein.

Eine direkte und steuerneutrale Abspaltung der Immobilien in eine separate Kapitalgesellschaft ist bei Grössenverhältnissen wie diese bei KMU anzutreffen sind, nur selten möglich. Die Ziffer 3.2.2.3 des Kreisschreibens Nr. 5 der EStV aus dem Jahre 2004 sagt, dass das steuerneutrale abspalten eigener Immobilien nur möglich ist, wenn diese Immobilien einen «eigenen Betrieb» darstellen («Immobilienbetrieb» bzw. doppeltes Betriebserfordernis). Dazu müssen kumulativ folgende Punkte erfüllt sein:

- Marktauftritt als Immobilienfirma oder Vermietung von Liegenschaften an Konzerngesellschaften;
- Beschäftigung mindestens einer Person für die Verwaltung bzw. Administration der Immobilien;
- die Mieterträge betragen mindestens das 20-fache des marktüblichen Personalaufwandes.

Letzteres Erfordernis kann je nach Kanton bzw. Landesregion bis zu CHF 2 Mio. Mieterträge bedeuten. Werden nun trotz des Fehlens eines oder mehrerer Erfordernisse die Immobilien abgespalten, führt dies zur steuersystematischen Realisation der stillen Reserven und löst i. d. R. erhebliche Gewinnsteuern in der abspaltenden bzw. bisherigen Gesellschaft aus.

Nun gibt es aber in vielen Fällen Möglichkeiten, die Immobilien steueroptimiert vom Betrieb zu trennen. So kann es u. U. Sinn machen, eine neue Gesellschaft zu gründen, welche den Betrieb von der bisherigen Firma übernimmt und angemessen entschädigt. Zurück bleibt die alte Gesellschaft, welche zur Immobiliengesellschaft wird, ohne dabei die stillen Reserven zu realisieren. Je nach dem kann es auch Sinn machen, die stillen Reserven auf den Immobilien aufzulösen, weil entweder noch Verluste in der alten Gesellschaft zu verrechnen sind und/oder weil man in der neuen Gesellschaft die Immobilien zum Marktwert einbringen möchte, um sie dann wieder abschreiben zu können. Auch können je nach dem sog. Tochterausgliederungen interessant sein, bei welchen der Betrieb oder ein Teilbetrieb in eine neue Tochterfirma übertragen und dort weitergeführt wird. Bestehen mehrere Betriebe oder Standorte, sollte auch die Schaffung einer Holdingstruktur geprüft werden, wobei die Holding- bzw. Muttergesellschaft u. U. auch Eigentümerin der Immobilien sein bzw. bleiben könnte.

Es lohnt sich auf jeden Fall, auch in diesem Bereich frühzeitig mit der Nachfolgeplanung zu beginnen, um den für die eigene Unternehmung besten Weg zu finden. Es kommt hinzu, dass je nach Variante der «Abspaltung» der Immobilien auch «steuerliche Veräusserungssperrfristen» zur Anwendung kommen können (i. d. R. 5 Jahre nach der Umstrukturierung). Zudem empfehlen wir Ihnen die Mehrwertsteuerfolgen zu prüfen resp. darauf zu achten, dass die Abspaltung MWST-technisch korrekt abgewickelt wird. Nur so können unschöne MWST-Folgen vermieden werden.

Michael Wider

dipl. Steuerexperte,
Partner bei der inspecta
treuhand ag, St.Gallen

Leodegar Kaufmann

Dr. oec. HSG
Partner bei der inspecta
treuhand ag, St.Gallen

Wichtige Daten

Verbandsanlässe

25.09.2017	Impulstagung Gruppe Handel
25.09.2017	Sektionshöck ASTAG, Flawil
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. 10/2017	16. Oktober 2017
Nr. 11/2017	20. November 2017
Nr. 12/2017	18. Dezember 2017

Branchenregister

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

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

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

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

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

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

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

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

Pensionskasse
- ASGA, St.Gallen 071 228 52 52

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

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

Webregister

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Impressum

Redaktionsteam

Simone Zuberbühler	Redaktion und Disposition
Felix Keller	Vorsitz/Gewerbepolitik und Trägerverbände
Markus Sieger	Berufs-Aus- und -weiterbildung
Jean-Pierre Gabatuler	Sektionen
Manuela Eberle	Sektionen

Redaktionsadresse/Aboverwaltung
Redaktion Magazin «WIRTSCHAFT»,
Oberer Graben 12, 9001 St.Gallen
Tel. 071 228 10 40, Fax 071 228 10 41,
E-Mail: sekretariat@gsgv.ch

printed in **switzerland**

Verlag/Inserateadministration

MetroComm AG,
Bahnhofstrasse 8
Postfach, 9001 St.Gallen
Tel. 071 272 80 50
Fax 071 272 80 51
E-Mail: info@metrocomm.ch,
Internet: www.metrocomm.ch
Geschäftsleitung: Natal Schnetzer
Anzeigenleitung: Verena Mächler 071 272 80 54

Satz/Gestaltung
Katja Pantaleo, MetroComm AG,
Bahnhofstrasse 8, Postfach, 9001 St.Gallen

Druck
Ostschweiz Druck, 9300 Wittenbach

Erscheinungsweise
Erscheint 11 x jährlich, 60. Jg. Auflage: 8639 Expl.
Nächster Insertionsschluss: 4. Oktober 2017
Geht gratis an die Mitglieder des Kantonalen Gewerbeverbandes St.Gallen (KGV).

Anzeige

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

OBT

Unsere Erfahrung stärkt Ihr Unternehmen

Wir verhelfen unseren KMU Kunden zum Erfolg, indem wir sie individuell, persönlich und mit Leidenschaft beraten.

Eine OBT Beratung zahlt sich aus. Nehmen Sie mit uns Kontakt auf und lassen Sie sich von unseren Experten überzeugen!

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

NATER
TOP-ANGEBOTE

8141

Fullback Base 4x4 6-Gang

Klimaautomatik, Radio/CD MP3 Bluetooth, Rückfahrkamera, Lenkradbedienung, Radio/Telefon, Tempomat, Nebelscheinwerfer, Regen-Dämmerungssensor, etc.

CHF 29'900.–

8088

Fiat Fiorino 1.4, Benzin, 77 PS

Zentralverriegelung, El. Fensterheber, Schiebetüre rechts, Flügeltüren hinten

CHF 10'970.–

8552

Fullback Doppelkabine AT5 S1

Lederlenkrad, Ledersitze mit Sitzheizung, Navigationssystem und Touch-Display, Rückfahrkamera, Getönte Scheiben, Bi-Xenon Scheinwerfer

CHF 31'990.–

Top-Angebote für jeden Einsatzbereich.

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

Alle Preise exkl. MwSt und exkl. Ablieferpauschale.

8230

Fiat Ducato 30 Starter, 115 PS

Hecktüren verglast, Radio-Bedienung am Lenkrad, Trennwand mit Fenster, Radio MP3 und Bluetooth

CHF 20'690.–

8498

NLR 87 - M21 F Spring, Brücke TITAN

Airbag Fahrerseite, elektrische Fensterheber, Nebelscheinwerfer, Zentralverriegelung, Kippkabine, Radio/CD mit MP3/AUX

CHF 31'390.–

8282

35C15 E6, 3-Seitenkipper Krapf

kürzere HA-Übersetzung i=4.22, Anhängersteckdose 13-polig 12V, hydraulisch gefederter Fahrersitz, HA-Federung verstärkt

CHF 44'900.–

8564

35S16DK E6, Werksbrücke

Sitzbezug in Kunstleder, AHK Kugelkopf, Parabelfeder an HA verstärkt Stufe 2, Radio/CD-Gerät mit Bluetooth und USB/AUX

CHF 38'800.–

8563

35S16A8V H2 E6, 8-Gang Automat

Seitenwand- und Türverkleidung im Laderaum, LED Innenbeleuchtung im Laderaum, Anhängerkupplung Kugelkopf

CHF 37'600.–

8188

35S12, Werksbrücke, 120 PS

Radstand 3450, Anhängersteckdose 13-polig, Anhängerkupplung Kugel, Radio/CD Bluetooth, Rückspiegel elektrisch verstell- und heizbar

CHF 29'500.–

8121

35S16A8/P, Luftfederung

Radstand 3750, Klimaanlage, Radio DAB Bluetooth, Sitzheizung, Ganzjahres Reifen 235/65R16, Leichtmetallfelgen, AHK Kugelkopf

CHF 41'900.–

8164

Fiat Talento, 95PS

Radio/CD-Gerät + MP3, Seitenspiegel elektrisch verstellbar und einklappbar, Pastellfarbe

CHF 19'100.–

7979

L35 F ADAPTOR (Motor 150PS, E6)

150 PS, Euro 6, Dreiseitenkipper Titan, (L/B/H in mm) 3300/1990/300, Anhängelast 3'500 kg

CHF 32'400.–

8390

Crew Solar 4x4 A/T A/C

Klimaanlage, Radio/CD, Rückfahrkamera, elektrische Fensterheber, Anhängelast 3.5t, Rückspiegel elektrisch verstell- und heizbar

CHF 31'500.–

8478

35S16V H2 E6, Radstand 3520 mm

Tempomat, Hecktüren mit Öffnungswinkel 260°, Fenster heizbar in den Hecktüren, Parabelfeder an HA verstärkt Stufe 2

CHF 31'990.–

IVECO ISUZU FIAT DAF RENTIR

NATER
Staad | Gossau | Müllheim

RENAULT
Passion for life

Neuer
Renault **KOLEOS**
Crossover by Renault

Jetzt den neuen 4x4 bei uns Probe fahren.

St. Gallen	**City-Garage AG**	**071 274 80 74**
St. Gallen	Bach-Garage Gschwend AG	071 223 12 12
Oberbüren	BUGA Buchental-Garage AG	071 955 05 05
Wil	WOLGENSINGER AG	071 911 11 12
Schwarzenbach	Daniel Grob AG Bahnhof-Garage	071 925 25 50
Flawil	Feldgarage Fritsche AG	071 393 15 70
Goldach	Bräm AG	071 844 00 30
Amriswil	Garage Hofer AG	071 410 24 14
Altnau	Garage Hofer AG	071 695 11 14
Weinfelden	Kreuzgarage AG	071 622 65 44
Oberriet	Schachengarage AG	071 761 11 42
Ebnat-Kappel	Garage Hermann AG	071 993 33 55
Balgach	Hirn Balgach AG	071 722 27 88
Marbach	Kurt Köppel AG	071 755 63 63
Näfels	Freihof-Garage AG	055 618 44 88
Vaduz	Mühleholz-Garage AG	00423 239 80 90
Chur	Garage Bayer AG	081 257 19 20

Neuer Koleos Zen ENERGY dCi 130, 4,9 l/100 km (Benzinäquivalent: 5,5 l/100 km), 128 g CO_2/km, Energieeffizienz-Kategorie C, CO_2-Emissionen aus der Treibstoff- und/oder der Strombereitstellung 21 g/km. Durchschnittliche CO_2-Emissionen aller in der Schweiz verkauften Neuwagen 134 g/km.