



04 Schwerpunktthema: Vernetzung in der Berufsbildung

09 Gewerbe@OST zum Thema Direktvertrieb für KMU

12 JA zur Abschaffung des Eigenmietwerts

- ✓ ICT-Lernwerkstatt im 1. Lehrjahr
- ✓ Solide Grundlage für die Praxis
- ✓ Berufslehre neu gedacht

Das visionäre Ausbildungskonzept übernimmt den betrieblichen Teil des ersten Lehrjahrs und entlastet dadurch die Lehrbetriebe deutlich.

Basislehrjahr ICT Informatik / Mediamatik



LERNEN. VERSTEHEN. UMSETZEN.



Felix Keller
Betriebsökonom FH
Geschäftsführer

Warum der Eigenmietwert abgeschafft gehört

Geschätzte Gewerblerinnen und Gewerbler

Am 28. September stimmen wir über die Abschaffung des Eigenmietwerts ab. Dieses Instrument, das Hauseigentümerinnen und -eigentümer verpflichtet, auf ein fiktives Einkommen Steuern zu entrichten, ist weder zeitgemäss noch gerecht. Mit einem Ja an der Urne könnten wir dieser Anomalie ein Ende setzen.

Kritische Stimmen befürchten, dass viele Eigenheimbesitzerinnen und -besitzer nichts mehr investieren würden, wenn die Unterhaltskosten und Hypothekarzinsen bei einer Annahme der Vorlage nicht mehr steuerlich abgesetzt werden könnten. Doch sind wir einmal ehrlich: Wir bringen unser Auto auch regelmässig in den Service und schmieren die Ketten an unserem Velo um grössere Schäden und Werteinbussen zu vermeiden. So werden Herr und Frau Schweizer auch ihre Immobilie nicht vom einen auf den anderen Tag vernachlässigen und die eigenen vier Wände verfallen lassen. Schliesslich verliert die Liegenschaft dadurch an Wert und macht sie für einen allfälligen Verkauf unattraktiv.

Ausserdem setzt das heutige System Fehlanreize. Solange Hypothekarzinsen abgezogen werden können, lohnt es sich, Schulden möglichst lange aufrechtzuerhalten. In einer Zeit, in der Zinsen wieder steigen können und finanzielle Stabilität wichtiger wird, ist das ein widersprüchliches Signal. Eigentum sollte nicht durch künstliche Steuermechanismen an eine hohe Verschuldung gekoppelt sein.

Das Argument der Gegner, dem Staat würden durch die Abschaffung dieser Steuer Einnahmen in Milliardenhöhe entgehen, überzeugt nicht auf voller Länge. Eine Annahme der Vorlage würde es den Kantonen weiterhin ermöglichen, auf selbstgenutzte Zweitliegenschaften eine Sondersteuer zu erheben, die diese Mindereinnahmen abfedern würden.

Wer für ein einfacheres, konsistenteres und gerechteres Steuersystem eintritt, sollte am 28. September ein JA zur Abschaffung des Eigenmietwerts einlegen.

Freundliche Gewerblergrüsse

Felix Keller

Vernetzung in der Berufsbildung

Erklärvideo über
das Schweizer
Bildungssystem.



Von der Schnupperlehre über das Bewerbungsgespräch, über den Lehrvertrag und den ersten Arbeitstag, bis hin zur Entgegennahme des Fähigkeitszeugnisses an der QV-Feier. Die Lehre verläuft leider nicht immer nach diesem Schema, obwohl dies der Wunsch aller Beteiligten wäre. Mit einem guten Einstieg bzw. Übertritt von der Schule ins Berufsleben verbessern sich die Aussichten für einen reibungslosen Verlauf.

Die Redaktion erarbeitet 1-2x jährlich ein Schwerpunktthema, um die Mitglieder des Kantonalen Gewerbeverbandes St.Gallen (KGV) auf besondere Angebote aufmerksam zu machen oder sie zu bestimmten Themen zu informieren bzw. sensibilisieren.

Der Fachkräftemangel ist in vielen Branchen vorherrschend und um die wirtschaftliche Entwicklung unseres Landes und unserer Region zu gewährleisten, muss es uns gelingen, diesem Mangel langfristig zu begegnen. Die Personenfreizügigkeit hilft da natürlich mit, jedoch sollte es das Ziel sein, dass wir unsere Berufsleute selbst ausbilden und somit für eine nachhaltige Entspannung am Arbeitsmarkt sorgen. Hier ist es nicht nur entscheidend, dass wir genügend Ausbildungsplätze zur Verfügung stellen, sondern dass der Übergang von der Schulzeit ins Berufsleben möglichst reibungslos funktioniert. Gemäss einer Publikation des Bundesamtes für Statistik aus dem Jahr 2023 kam es im Beobachtungsraum vom Lehrstart im Sommer 2018 bis 2022 bei 24% der Lernenden zu einer vorzeitigen Vertragsauflösung. Fast 80 Prozent der Lernenden, die ihre Lehre abgebrochen hatten, fanden innerhalb kurzer Zeit eine Anschlusslösung.¹ Die Gründe sind sicherlich vielschichtig und trotzdem: eine gute Abstimmung der gegenseitigen Erwartungen und Anforderungen von Seiten der Schule und dem Gewerbe an die zukünftigen Lernenden kann zu einem gelungenen Start ins Berufsleben beitragen. Davon profitieren einerseits die Lernenden durch einen optimalen Übergang und der Möglichkeit, ihr berufliches Fundament zu giessen. Andererseits profitieren die Wirtschaft und die Gesellschaft, weil die Aussichten auf einen erfolgreichen Lehrabschluss verbessert und Aufwände im Zusammenhang mit Lehrabbrüchen vermieden werden – eine win-win-Situation. Ein gutes Beispiel, wie man die Schülerinnen und Schüler frühzeitig auf den Übertritt vorbereiten kann, zeigt der folgende Fall.

Mit dem Mathe-Dossier fit für die Elektroberufe

Der Verband der Elektrobranche Ostschweiz (EIT.ost) hat sich diese Problematik zu Herzen genommen und Massnahmen gegen das Gefälle unter den Lernenden im Bereich der mathematischen Grundkenntnisse ergriffen. Seit bereits vier Jahren ist bei den Elektroberufen das Mathe-Dossier im Einsatz. Ein rund 40 Seiten schweres Heft mit praxisbezogenen Mathematikaufgaben bereitet die 3. Oberstufenschülerinnen und -schüler auf den Lehrstart vor. In der ersten Ausbildungswoche gilt es, das Gelernte beim Einstufungstest unter Beweis zu stellen. Je nach Ergebnis müssen Stützkurse besucht werden. Damit wird sichergestellt, dass alle Lernenden in etwa den gleichen Wissensstand mitbringen und gleichzeitig bleiben die Schülerinnen und Schüler nach der Lehrvertragsunterzeichnung motivierter in der Schule.

Als zusätzliche Massnahme ist EIT.ost kürzlich eine Partnerschaft mit Elektrokompas eingegangen. Die Lernplattform dient der digitalen Förderung von Lernenden. Von Dokumentationstools für Bildungsberichte und Lerndokumentationen über interaktive Aufgabensammlungen bis hin zu niveaugeführten Kursen mit künstlicher Intelligenz begleitete das Tool Lernende durch die Ausbildung. Zudem bietet Elektrokompas einen KI-basierten Schnuppertest als Bewertungshilfe von Schnupperlernenden. Das Ergebnis soll der richtigen Einstufung dienen.

Alle Akteure der Berufsbildung müssen angesprochen werden

Der Kantonale Gewerbeverband St.Gallen (KGV) ist bestrebt, alle Beteiligten des Übergangs von der Schule ins Berufsleben auf einen Nenner zu bringen. Zu diesem Zweck hat er mitunter ein neues Erklärvideo über das Schweizer Bildungssystem produzieren lassen. Darin werden alle möglichen Wege der schulischen und beruflichen Ausbildung auf einfache Art erklärt. Das Video ist in deutscher und englischer Sprache verfügbar.

Ausserdem wird in Zusammenarbeit mit der Pädagogischen Hochschule St.Gallen (PHSG) eine neue Sonderwoche auf die Beine gestellt. Ziel ist es, dass die Studierenden, welche sehr oft über den rein schulischen Weg an die PHSG gelangen, Einblicke in die berufliche Ausbildung erhalten. Unter anderem besuchen sie während dieser Woche verschiedene Industriebetriebe und lernen die Arbeit der Ausbildungsverantwortlichen kennen. Sie begleiten Lernende aus diversen handwerklichen Branchen in ihrem Alltag und werden über die Rolle und Arbeit der überbetrieblichen Zentren aufgeklärt. Bereits diesen Herbst werden die ersten Studierenden daran teilnehmen können.

Vor kurzem hat sich der KGV-Vorstand zudem für eine Beteiligung an der Plattform Heyjob.ch ausgesprochen. Aufgebaut



Engagement und Weitsicht gefragt

Die Zeiten, als die Betriebe ihre Lernenden aus zig Bewerbungen aussuchen konnten, sind vorbei. Die Tendenz geht in die Gegenrichtung. Firmen müssen verstärkt auf ihr Lehrstellenangebot aufmerksam machen und über verschiedene Kanäle aktiv Werbung betreiben, damit sie ihre Stellen besetzen können. Deshalb ist es wichtig, stets engagiert zu bleiben und das Unternehmen als guten Arbeitgeber zu präsentieren. Nur so kann dem Fachkräftemangel begegnet und die Ausbildung von qualifiziertem Personal sichergestellt werden. Der KGV hilft, diesen Trend aktiv mitzugestalten.

nach dem Matching-Prinzip soll diese Art der Lehrstellenvermittlung Schülerinnen und Schülern sowie Lehrbetrieben helfen, die passendsten Firmen bzw. Lernenden zu finden. Ab Januar 2026 steht das Angebot den Mitgliedern des KGV kostenlos zur Verfügung. Sowohl Unternehmen als auch Schülerinnen und Schüler füllen dazu einen kurzen Fragebogen aus. Auf dieser Basis schlägt das System passende Matches vor. Betriebe können die Jugendlichen direkt auf ihre Lehrstellen aufmerksam machen. Gleichzeitig haben auch die Schülerinnen und Schüler die Möglichkeit, aktiv Kontakt zu den Firmen aufzunehmen. So entsteht ein einfacher, schneller und effizienter Weg zum perfekten Match. Weitere Informationen folgen.

Die Schule formt die Zukunft für den Arbeitsmarkt

Die Schule ihrerseits versucht, die Kinder und Jugendlichen auf ihre späteren Aufgaben in der Berufswelt so gut wie möglich vorzubereiten. Wie die Wirtschaft verändert sich auch der Schulalltag Jahr für Jahr. Immer wieder muss die schulische Bildung überarbeitet und den gesellschaftlichen Veränderungen und technologischen Fortschritten angepasst werden. Mit dem Lehrplan21 ist es erstmals gelungen, eine über alle Kantone einheitliche Bildungsgrundlage zu schaffen. «Die Schülerinnen und Schüler erlangen nebst dem Grundlagenwissen breitflächige Fachkompetenzen, die für eine spätere berufliche Tätigkeit nützlich sind. Angefangen bei den mathematisch-naturwissenschaftlichen Fächern über erste praktische Arbeiten mit Holz oder Metall im technischen Gestalten bis hin zu vertieften Office-Anwenderkenntnissen im Medien- und Informatikunterricht», meint Markus Reinhard, Präsident des Verbandes der Oberstufenlehrpersonen im Kanton St.Gallen. Die Redaktion hatte die Möglichkeit, in einem persönlichen Gespräch vertiefte Einblicke in die schulische Vorbereitung auf den Berufsalltag zu erlangen.

Die Schülerinnen und Schüler müssen lernen, immer selbständiger zu werden. Für Hausaufgaben und anderweitige

Aufträge beispielsweise gilt oft die Holschuld, über die digitalen Plattformen, auf denen die Lehrpersonen Unterlagen und Instruktionen bereitstellen. Ein gutes Absenzenmanagement ist Voraussetzung, dass kein wichtiger Stoff verpasst wird. Zudem wird im Rahmen der selbständigen Projektarbeit eine konzeptionelle und eigenständige Herangehensweise gefordert.

«Die Schule würde es begrüßen, wenn die Referenzen in Bewerbungsdossiers vermehrt eingeholt würden.»

Der ALSV-Fragebogen, kurz für Arbeits-, Lern- und Sozialverhalten, welcher ein bis zwei Mal jährlich hinsichtlich des Elterngesprächs zum Einsatz kommt, testet die Selbsteinschätzung der Jugendlichen. Im Gespräch mit den Jugendlichen, den Eltern oder den Erziehungsverantwortlichen werden die verschiedenen Sichtweisen miteinander verglichen und diskutiert. Im Fach Berufliche Orientierung aber auch generell im überfachlichen Kontext werden zudem eine Ich-Findung durchgeführt und an der persönlichen Auftrittskompetenz gearbeitet, um die eigene Wirkung auf die Mitmenschen zu erfahren und für das Vorstellungsgespräch gerüstet zu sein.

Markus Reinhard ist überzeugt, dass eine erfolgreiche Lehrzeit in erster Linie von der Harmonie zwischen Ausbildungsverantwortlichen und Lernenden abhängt. «Es ist schwierig, wenn Lehrbetriebe nur einen einzelnen Schnuppertag anbieten. Gerade bei Fällen mit konkreten Aussichten auf einen Lehrvertragsabschluss müssten mehrtägige Schnuppereinsätze möglich sein. Nur so merkt man auch, ob die Lehre aus zwischenmenschlicher Sicht gelingen kann.» Er stellt ausserdem fest, dass Lehrbetriebe noch zu selten bei angegebenen Referenzen nachfragen. «Die Schule würde es begrüßen, wenn die Referenzen in Bewerbungsdossiers vermehrt eingeholt würden», so Reinhard.

Quelle: Bundesamt für Statistik, Lehrvertragsauflösung, Wiedereinstieg, Zertifikationsstatus, 2023

Effizienter Holzsystembau. Natürlich Schöb.



Architektur. Holzsystembau. Schreinerei. Küchen.

schoeb-ag.ch

New Hyundai TUCSON. Plug-in Hybrid. 4x4.



Geschärftes Design, erweiterte Konnektivität und neu gestalteter Innenraum. So bist du für alles gewappnet, was das Leben für dich bereithält. Hybrid, Plug-in Hybrid und Verbrenner, sind auch als sportliche N Line erhältlich.



Abb.: new TUCSON 1.6 T-GDi PHEV Vertex*, 186 kW/253 PS, 4x4, mit Sonderausstattung, CHF 61'900.-, inkl. MwSt. Unverbindliche Preisempfehlung, Preisänderungen vorbehalten. –

* Die europäische Hyundai 5-Jahres-Werksgarantie ohne Kilometerbeschränkung gilt nur für Fahrzeuge, die ursprünglich vom Endkunden bei einem offiziellen Hyundai-Partner (in der Schweiz und dem Europäischen Wirtschaftsraum) erworben wurden, entsprechend den Bedingungen im Garantiedokument. – ** Nur Hochvoltbatterie. – Abbildung: Symbolbild. Es besteht keine Haftung für Fehler und mögliche Auslassungen.

5 JAHRE
Werksgarantie km
unlimitiert*

8 JAHRE
oder 160.000 km
Batterie
Garantie**



Zürcher Strasse 511, 9015 St.Gallen
St.Galler Strasse 76, 9403 Goldach

city-garage-stgallen.hyundai.ch

Gen Z bringt frischen Wind

Die zwischen 1995 und 2010 geborenen bilden die Generation Z (Gen Z). Sie sind über die letzten Jahre immer mehr im Arbeitsmarkt angekommen. Personen der Gen Z sind komplett mit digitalen Technologien aufgewachsen. Sie gelten als aufgeschlossen, selbstbewusst, freiheitsliebend, umweltbewusst und haben ein Bedürfnis nach freier Entfaltung.²

Im Kurzinterview erklärt Prof. Dr. Alexandra Cloots, Institutsleiterin iDNA – Diversität und Neue Arbeitswelten an der OST – Ostschweizer Fachhochschule, was die Gen Z auszeichnet und welche Vorstellungen sie von einem guten Arbeitgeber haben.

Quelle: ²A. Esmailzadeh, et al., Gen Z. Für Entscheider:innen., 2022



Frau Cloots, wie «tickt» die Gen Z?

Die Gen Z wuchs in Krisenzeiten auf – Klimawandel, Terror, Pandemie – und ist von Social Media geprägt. Das schafft ein starkes Bedürfnis nach Sicherheit und Zugehörigkeit. Im Job bedeutet dies Flexibilität bei Zeit und Ort ebenso wie Teamharmonie. Von «Arbeitsmüdigkeit» kann keine Rede sein.

Studien wie die aktuelle Deloitte-Umfrage zeigen vielmehr: Die Gen Z ist leistungsbereit, strebt nach Wachstum und Lernen, aber ebenso nach Wohlbefinden, Nachhaltigkeit und sinnvoller Arbeit.

Was für Erwartungen haben Personen der Gen Z an einen Lehrbetrieb bzw. Arbeitgeber?

Sie suchen Sinn, Entwicklungsmöglichkeiten und Sicherheit sowie Feedback und Wertschätzung, keine steilen Hierarchien und Karriere um jeden Preis. Unternehmen erwarten Loyalität, Selbstständigkeit und Einsatzbereitschaft, Menschen, die mitdenken und sich anpassen können. Wichtig ist ein Dialog: Betriebe müssen klar sagen, was sie erwarten, und zuhören, was die Jungen wollen. So entstehen Authentizität und die Chance auf einen guten Fit.

Durch welche konkreten Massnahmen zeichnet sich ein guter Lehrbetrieb bzw. Arbeitgeber für die Gen Z aus?

Flexibilität bei den Arbeitszeiten und Homeoffice-Optionen, auch wenn nicht ständig genutzt. Ebenso wichtig sind Nachhaltigkeit, Diversität und Gesundheit im Alltag. Attraktiv sind zudem Teilzeitmodelle, die unterschiedliche Lebensrealitäten berücksichtigen.

Auf welchen Kanälen bewegen sich Personen der Gen Z hauptsächlich? Wo könnten Lehrbetriebe Personen der Gen Z erreichen?

Hauptsächlich auf TikTok, Instagram und LinkedIn, daneben bleiben Firmenwebseiten, Plattformen wie Yousty und die direkte Ansprache in Schulen wichtig. Die Gen Z nutzt auch zunehmend KI bei der Jobsuche. Hier gilt: Authentizität – der Online-Auftritt muss zum realen Betrieb passen.

Und wo kommt das iDNA ins Spiel?

Wir unterstützen KMU beim Verstehen der Erwartungen junger Generationen, beim Entwickeln einer glaubwürdigen Arbeitgebermarke und beim Gestalten einer Arbeitskultur, die zum KMU passt. Denn die Zukunft der Arbeit gelingt nur im Dialog.

Anzeige

Vertrauen ist gut.
Wirtschaftsprüfung
ist besser. [obt.ch](https://www.obt.ch)

OBT

Wertvolle Unterstützung für KMU



Ein Liquiditätsengpass, eine Nachfolgeregelung oder eine Investition in eine Umstrukturierung: All dies kann ein Grund sein, warum KMU bei der BG OST-SÜD eine Bürgschaft beantragen. Im ersten Halbjahr 2025 wurden bereits 48 Gesuche mit einem Volumen von 16,5 Millionen Franken bewilligt.

«Mit unserer Arbeit fördern wir den Fortbestand einer aktiven und gesunden Wirtschaft.»

Reto Hollenstein, Geschäftsführer BG OST-SÜD

Die Welt der KMU ist im Umbruch. Die Babyboomer gehen in Pension und müssen ihre Nachfolge regeln. Das stellt auch die BG OST-SÜD fest. Laut Geschäftsführer Reto Hollenstein geschieht der Wechsel oft sogar vorzeitig: «Viele Firmeninhaberinnen und Firmeninhaber warten nicht bis zum ordentlichen Pensionsalter. Sie entscheiden sich vorher, die Verantwortung an die jüngere Generation zu übergeben.»

Die BG OST-SÜD stellte im ersten Halbjahr 2025 bereits mehrere Bürgschaften bereit, um eine Nachfolge zu regeln: «Vertretende der jungen Generation sind hoch motiviert, selbstbewusst und verfügen über eine entsprechend gute Ausbildung. Zudem haben sie den Mut, eine Geschäftsleitungsfunktion zu übernehmen. Oft fehlt es einzig am Kapital», erklärt Reto Hollenstein.

Mit einer Bürgschaft ermöglicht die BG OST-SÜD, dass eine Geschäftsübergabe trotzdem stattfinden kann. Dafür führt sie Gespräche mit potenziellen Bürgschaftsnehmenden, besucht sie im Betrieb und prüft neben den finanziellen Kennzahlen, ob Motivation, Durchsetzungswille und Knowhow vorhanden sind.

130 Gesuche im ersten Halbjahr

Insgesamt sind 2025 bereits 130 Gesuche eingegangen, wovon die BG OST-SÜD 48 bewilligt hat. Zum Vergleich: 2024 waren es übers ganze Jahr 184 Gesuche und 83 Bewilligungen. Viele dieser Anträge erfolgten aufgrund von Liquiditätsengpässen oder, um eine Umstrukturierung oder einen gewerblichen Neubau finanzieren zu können. Betrachtet man die Branchen, ist kein Trend erkennbar: «Rund ein Viertel der Bürgschaften gewährten wir im verarbeitenden Gewerbe. Ferner ist die Motorfahrzeugbranche stark vertreten, gefolgt vom Baugewerbe und der Gastronomie/Hotellerie.»

Arbeitsplätze erhalten

An den Bürgschaften aus dem vergangenen Jahr hängen 2135 Vollzeitstellen. In der ersten Jahreshälfte 2025 kamen weitere 740 dazu. Für Reto Hollenstein ist es auch darum ein gutes Gefühl, Unternehmen mit einer Bürgschaft zu unterstützen: «Mit unserer Arbeit fördern wir den Fortbestand einer aktiven und gesunden Wirtschaft.»

BG OST-SÜD

Bürgschaftsgenossenschaft für KMU

Falkensteinstrasse 54
CH-9006 St.Gallen
T 071 242 00 60
info@bgost.ch
www.bgost.ch

BGOST
CFSUD

Gewerbe@OST: Direktvertrieb eröffnet KMU neue Möglichkeiten

Mit dem Direktvertrieb verkaufen Unternehmen ihre Produkte und Dienstleistungen direkt an die Kundinnen und Kunden. Der Anlass Gewerbe@OST zeigte auf, welche Chancen und Herausforderungen diese Verkaufsstrategie kleinen und mittelgrossen Unternehmen bietet.



«Im digitalen Zeitalter ist der Direktvertrieb im Trend. Immer mehr Unternehmen verkaufen neu ohne Zwischenhändler direkt an Konsumentinnen und Konsumenten», sagte Gian Bazzi, Präsident des städtischen Gewerbeverbands, in seiner Begrüssung. Der Direktvertrieb, auch D2C (Direct-to-Consumer) genannt, gewinnt in der Schweiz zunehmend an Bedeutung. Doch können auch KMU davon profitieren? Dieser Frage ging die Herbsttagung «Gewerbe@OST» am 19. August 2025 nach. Der Verband Gewerbe Stadt St.Gallen und das Kompetenzzentrum Wissenstransfer & Innovation (WTT) der OST – Ostschweizer Fachhochschule haben den Anlass organisiert.

Kundenbindung wird immer wertvoller

Von Online-Shops über Pop-up-Stores bis zu Lieferdiensten – die möglichen Kanäle für den Direktvertrieb sind vielfältig. Ein bekanntes Beispiel: Bauernhöfe, die ihre Produkte in Verkaufsautomaten, Hofläden oder auf dem Wochenmarkt direkt verkaufen. «In der Praxis nutzen viele Unternehmen einen Mix aus Direktvertrieb und klassischem Handel», erklärt Dr. Benjamin Klink, Dozent für Marketing und Experte für E-Commerce an der OST.

Höhere Margen und Zusatzumsätze sind laut Klink die Hauptgründe für den Einstieg in den Direktvertrieb. Fast ebenso wichtig sei jedoch die Kundenbindung: «Sie wird immer seltener und ist deshalb umso wertvoller.» Der Direktvertrieb er-

möglicht es, die Marke erlebbar zu machen und das Kundenerlebnis aktiv zu gestalten – wie etwa im Chocolarium von Maestrani. Dies stärke die Verbundenheit und Markentreue. Hinzu kommt: Wer über eigene Kanäle verfügt, ist weniger von Plattformen oder Händlern abhängig. Neue Produkte können dadurch schneller eingeführt und getestet werden.

Mehrwert entscheidet über Erfolg

Der Einstieg erfordert jedoch neue Prozesse – von Logistik bis Kundensupport – sowie aufwendige Marketingmassnahmen. «Bekanntheit und Vertrauen gehören zu den wichtigsten Gründen, um bei einem Kanal zu kaufen», sagt Klink. Dies kann durch einen professionellen Webauftritt mit transparenten Informationen, Kundenbewertungen und Labels gelingen.

Die Konkurrenz etablierter Anbieter ist gross. «Es ist zwar schwierig, das Kaufverhalten zu ändern, aber mit den richtigen Anreizen keinesfalls unmöglich», relativiert der Experte. Exklusivprodukte, Personalisierungen oder ein besserer Kundenservice können entscheidend sein. «Wichtig ist, dass der Direktvertrieb einen Mehrwert bietet, den andere Kanäle nicht liefern», schliesst Klink.

Autorin: Nora Lüthi, Fachverantwortliche Medien OST



WIE DIE «METERMIETE®»
IHR BUDGET ENTLASTET.

Mit der 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.thomann.swiss



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



VOLVO IVECO

SETRA

OMNIplus

vanpool

VBL

BUS & COACH



MAN



SOLARIS



TRANSICOLD

FUSO

Thomann Nutzfahrzeuge AG
Schmerikon/Frauenfeld/Arbon/Chur

Rottal Auto AG
Ruswil

Gebr. Knecht AG
Bassersdorf/Aarau

Sales



After-Sales



Nachfolgefinanzierung?

Wir bürgen für Sie

BG OST-SÜD Bürgschaftsgenossenschaft für KMU
071 242 00 60 – www.bgost.ch

BG OST
C FSUD

Einfach gut beraten



Mehr Regulierung, mehr Komplexität, mehr Verantwortung – die Anforderungen an Unternehmen wachsen stetig. Wie behalten Sie in komplexen Finanz-, Steuer-, Rechts- und Unternehmensfragen den Überblick?

Provida begleitet Unternehmen und Privatpersonen seit über 70 Jahren mit Leistungen in Treuhand, Unternehmens-, Steuer- und Rechtsberatung sowie Wirtschaftsprüfung. Alles aus einer Hand, professionell, nachhaltig und persönlich.

Treuhand und Buchhaltung mit Mehrwert

Die Dienstleistungen umfassen das gesamte Treuhand-Spektrum. Von Finanz- und Lohnbuchhaltung bis zu Jahresabschlüssen übernimmt Provida alle Aufgaben im Treuhandbereich. So gewinnen Sie Zeit, Klarheit und die Sicherheit, dass Ihre Zahlen stimmen – und können sich auf Ihr Kerngeschäft konzentrieren.

Individuelle Steuerberatung und unabhängige Wirtschaftsprüfung

Ob Steuerplanung, Nachfolgeregelung oder internationale Fragestellungen: Provida entwickelt massgeschneiderte Lösungen, die Ihre Steuerlast langfristig optimieren. Als zugelassene Revisions-

stelle sorgen wir durch unabhängige Prüfungen für transparente und vertrauenswürdige Berichterstattung.

Praxisnahes Lernen mit der Provida academy

Die Provida academy bringt Wissen in Ihren Alltag: In kompakten Kurzseminaren vermitteln erfahrene Dozierende praxismgerechte Inhalte – aktuell, fokussiert und vernetzend. Ideal, um Ihr berufliches Netzwerk zu stärken und Kompetenzen gezielt auszubauen.

Provida-Unternehmertalk – immer am Puls der Wirtschaft

Am 25. September 2025 im Stadtsaal Wil beleuchtet Dr. Rahul Sahgal, CEO der schweizerisch-amerikanischen Handelskammer, die Folgen von Handelskonflikten, höheren Zöllen und einer unberechenbaren US-Politik für Schweizer KMU. Die Teilnahme ist kostenlos und wird in der Reihenfolge des Eingangs berücksichtigt. Melden Sie sich jetzt noch über den untenstehenden QR-Code an.



provida.ch

PROVIDA


JA zu fairen Steuern am 28. September

Am 28. September wird über die Reform der Wohneigentumsbesteuerung (Abschaffung Eigenmietwert) abgestimmt: Mit einem JA schaffen wir endlich eine absurde Sondersteuer ab, die seit Jahrzehnten Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer belastet. Heute müssen diese ein fiktives Einkommen versteuern, das sie nie erhalten. Es ist ein Fremdkörper im Steuersystem, der ungerecht ist und falsche Anreize setzt.

Der Unterhaltsabzug wird mit der Abschaffung der Eigenmietwert-Besteuerung lediglich bei werterhaltenden Investitionen im selbstgenutzten Wohneigentum aufgehoben. Dieser Bereich umfasst nur 3,3% der Bauinvestitionen in der Schweiz. Dafür bleiben rund 1,8 Milliarden Franken, die bislang in Form von Eigenmietwertsteuern an Bund, Kantone und Gemeinden flossen, künftig in den Taschen der Eigentümer. Dieses Geld kann direkt in die heimische Wirtschaft reinvestiert werden – in Sanierungen, Umbauten, Modernisierungen oder Konsum. Das stärkt Baugewerbe, Handwerk, Detailhandel und Dienstleister gleichermassen.



Anzeige

OSTSCHWEIZ DRUCK

**Gedruckt in
der Ostschweiz**

ostschweizdruck.ch

Zudem wird die steuerliche Mehrfachbelastung reduziert und der Schuldenabbau gefördert. Eigentümer, die verantwortungsvoll investieren und amortisieren, werden künftig nicht länger steuerlich bestraft. Weniger Schulden bedeuten mehr Stabilität – auch für die Wirtschaft. Die Vorlage ist ein Gewinn für Mittelstand, Gewerbe und die ganze Volkswirtschaft. Darum am 28. September: Schaffen wir die ungerechte Eigenmietwert-Steuer ab und sagen JA zu fairen Steuern!

Autor: Robert Stadler, Geschäftsführer HEV Kanton St.Gallen

KGV-Vorstand fasst die JA-Parole

Der Vorstand des Kantonalen Gewerbeverband St.Gallen (KGV) hat sich an seiner letzten Sitzung ebenfalls mit dem Eigenmietwert befasst. Aus seiner Sicht bestraft die heutige Steuersituation in erster Linie ältere Menschen und Familien mit Eigenheim und legt ihnen eine unnötige Bürde auf. Mit einer Annahme der Vorlage wären zwar Unterhaltskosten und Schuldzinsen steuerlich nicht mehr absetzbar, der KGV-Vorstand ist jedoch der Überzeugung, dass Herr und Frau Schweizer ihr Eigenheim deswegen nicht verfallen lassen. Immobilienbesitzer wären auch unter den neuen Umständen daran interessiert, die Bausubstanz intakt und den Wert ihrer Liegenschaft hoch zu halten.

Ausserdem reduziert sich mit der Reform der Anreiz zur privaten Verschuldung und Personen mit Eigenheim werden nicht mehr länger für ihre Amortisationsbestrebungen bestraft. Zu guter Letzt haben die Kantone mit der Sondersteuer, welche auf selbstgenutzte Zweitliegenschaften erhoben werden könnten, die Möglichkeit, Mindereinnahmen aus Zweitliegenschaften zu kompensieren.

Der KGV-Vorstand ist sich einig, dass das aktuelle Steuersystem Fehlanreize setzt und eine unnötige finanzielle Belastung darstellt. Er hat sich deshalb klar für ein JA zur Abschaffung der Eigenmietwertbesteuerung am 28. September ausgesprochen.

Anzeige

Electric is ON.

Die eWORKER Sondermodelle.
Die vollelektrischen eCitan, eVito und eSprinter: drei echte Alleskönner.
Flexibel einsetzbar und mit hoher Ladeleistung eignen sie sich perfekt für urbane Einsätze und grössere Touren.
Finden Sie das Modell, das zu Ihrem Alltag passt – und zu Ihrer Zukunft.

Mercedes-Benz

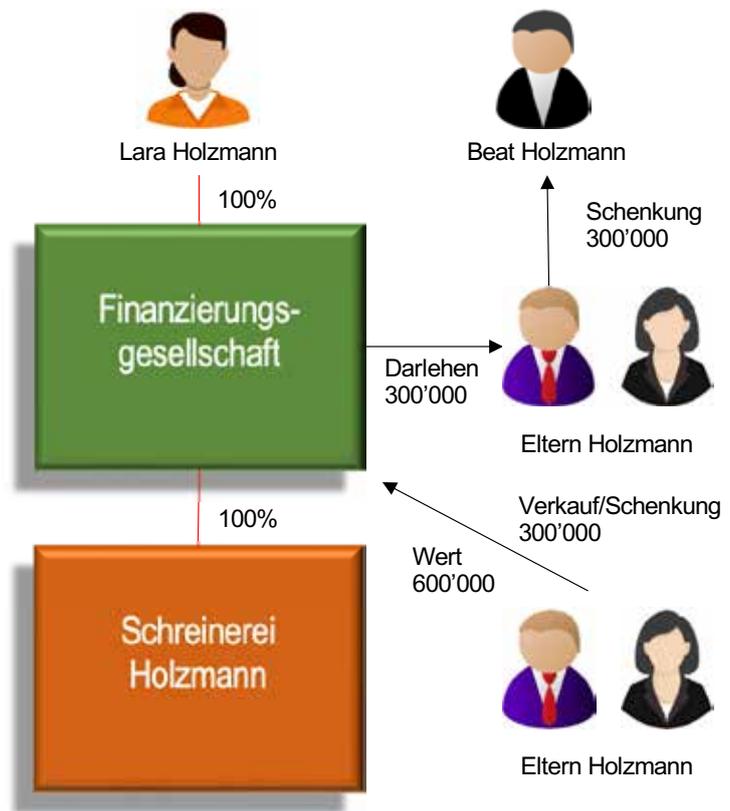
eCitan Standard 2716 mm S WORKER, 122 PS (90 kW), 0 l/100 km, 0 g CO₂/km, Energieeffizienz-Kategorie: -.

75 Jahre LARAG
LARAG AG
Toggenburgerstrasse 104, 9501 Wil, info@larag.com

Praxisbeispiel zur Nachfolge

Wie kann ich meine Firma gerecht an meine Kinder vererben?

Welch ein Privileg, wenn man seine Firma familienintern an seine Kinder weitergeben darf. Für die meisten Unternehmer ist dies das mit Abstand meistgenannte Wunsch-szenario. Doch schon oft sind solche Nachfolgen an der internen Erbteilung gescheitert. Denn als fürsorgliche Eltern will man ja alle seine Kinder in der Erbfolge finanziell gleichbehandeln und Streitereien vermeiden. Ein mögliches Instrument dazu ist die Finanzierungsholding mit gemischter Schenkung.



Robert Holzmann führt, zusammen mit seiner Frau Vera und rund 30 Mitarbeitenden, einen erfolgreichen Schreinerbetrieb. Ihre Tochter Lara arbeitet aktiv im elterlichen Betrieb mit und möchte einmal die Firma der Eltern übernehmen. Ihr Bruder Beat arbeitet als Bankkaufmann und hat kein Interesse den Schreinerbetrieb selber weiterzuführen. Die Eltern planen ihre Nachfolge und möchten beide Kinder erbrechtlich in etwa gleichbehandeln. Der Schreinerbetrieb wurde auf einen Wert von rund CHF 600'000 geschätzt. Wie sollen die beiden vorgehen?

Eine mögliche Lösung ist die gemischte Schenkung. Die Eltern verkaufen den Betrieb an ihre Tochter für CHF 300'000. Den Rest schenken sie Lara als Erbvorbezug. Diese gründet nun mit ihrem Ersparnis von CHF 20'000 eine Finanzierungsholding in Form einer GmbH, welche den Betrieb von den Eltern abkauft. Die Eltern lassen den Kaufpreis vorab als Darlehen gegenüber der Finanzierungsholding stehen.

Lara Holzmann ist voll motiviert und führt den Schreinerbetrieb noch erfolgreicher als ihre Eltern. So kann sie jedes Jahr steuerneutral CHF 100'000 Dividenden von der Schreinerei Holzmann an die Finanzierungsholding ausschütten und mit diesem Geld das Darlehen ihrer Eltern innert drei Jahren amortisieren. Das Geld, welches die Eltern von der Finanzierungsholding für den Verkauf der Aktien erhalten, schenken diese nun, auch im Sinne eines Erbvorbezuges, an ihren Sohn Beat. Somit ist der Betrieb an Lara übergegangen und beide Kinder haben eine Schenkung von je CHF 300'000 erhalten.

Wenn Lara die Finanzierungsholding nicht mehr benötigt, kann sie diese nach fünf Jahren steuerneutral mit dem Schreinerbetrieb

fusionieren und ist dann wieder direkt beteiligt oder sie behält die Finanzierungsholding und benutzt diese als Finanzierungsgefäss für künftige Investitionen, beispielsweise in Renditeimmobilien.

Die inspecta treuhand ag hat bei Nachfolgeregelungen grosse Erfahrung. Unsere Experten unterstützen Sie gerne bei allen Fragen rund um Steuern, Treuhand, Revision und neu auch Immobilien.

inspecta
treuhand revision steuern immobilien



Daniel Messmer,
dipl. Steuerexperte, Leiter Steuern
messmer@inspecta.ch



Leodegar Kaufmann,
Dr. oec. HSG, Partner
kaufmann@inspecta.ch

Yannik Brunner seit zehn Jahren auf der Geschäftsstelle

Am 1. Oktober 2015 startete Yannik Brunner als Mitarbeiter im Sekretariat der Geschäftsstelle der Gewerbeverbände St.Gallen, nachdem er bereits seine 3-jährige Ausbildung zum Kaufmann EFZ mit BM auf der Geschäftsstelle absolviert hatte. Von 2016 bis 2020 studierte Yannik Brunner Wirtschaftsinformatik und übernahm nach Abschluss des Studiums schrittweise Mandate sowie die IT-Verantwortung.

Seit 2020 arbeitet Yannik als Mandatsleiter und hat per 1. Dezember 2024 die Stellvertretung der Geschäftsführung übernommen. In den nächsten Wochen darf Yannik sein 10-jähriges Jubiläum bei uns feiern. Wir gratulieren herzlich und freuen uns auf eine weitere gute Zusammenarbeit.



Events kmu frauen st.gallen

**gewerbe
st.gallen**
F kmu frauen

Di 23. September 2025

Kandahar hautnah

16.00 Uhr, Sennwald
Schuhhandwerk trifft
Innovation!
Kandahar Manufaktur

kmufrauen-sg.ch

Anzeigen

Ihr Fachgeschäft für Hauswartung,
Garten und Reinigung

info@bb-blitzblank.ch

Ihr Fachgeschäft für sämtliche Reinigungen

BLITZ-BLANK

BB-Gebäudereinigung AG www.bb-blitzblank.ch

24 Std. Service • Gebäudereinigung • Abonnemente • Umzugsreinigung • Räumungen • Hauswartungen • Gartenpflege

St.Gallen - 071 245 50 55 • Rorschach - 071 855 80 90 • Diepoldsau - 071 733 13 59

«Überzeugungskraft»

hat nichts mit Alter, Geschlecht
oder Herkunft zu tun.

Skills Manager

Mit dem Skills-Manager
keine passenden
Menschen mehr übersehen.

Goldspensoren

K Y O S // st.gallen



Digital Conference Ostschweiz

Zum Thema: Cyber Resilience

Fr, 26. September 2025

Einstein Congress, St.Gallen

Katja Dörlemann
Speaker Keynote



Marco Brenner
Speaker Keynote



Florian Schütz
Speaker Keynote



Programm und Anmeldung

www.digitalconference.ch



Organisation

<IT>rockt!

LEADER

east#digital

Nachhaltigkeit – ein strategischer Erfolgsfaktor für zukunftsfähige Unternehmen



Daniel Hüsler COO, OBТ AG

Nachhaltigkeit ist längst kein Nischenthema mehr, sondern sowohl für globale Unternehmen als auch für Schweizer KMU ein zentraler Erfolgsfaktor. Angesichts wachsender Herausforderungen wird die Entwicklung einer umfassenden Nachhaltigkeitsstrategie immer wichtiger. Unternehmen müssen sich nicht nur den gesetzlichen Vorgaben anpassen, sondern auch den steigenden Erwartungen von Kunden, Investoren, Mitarbeitenden und der Gesellschaft gerecht werden. Der Artikel zeigt auf, wie eine ganzheitliche Nachhaltigkeitsberatung Unternehmen zukunfts- und «enkelfähig» machen kann.

«Enkelfähigkeit» als Leitprinzip

Viele Nachhaltigkeitsstrategien konzentrieren sich auf kurzfristige Effekte, um regulatorische Vorgaben zu erfüllen oder das Markenimage zu stärken. Um echte Mehrwerte zu schaffen und Wirkung zu erzielen, greift ein solches Vorgehen unseres Erachtens zu kurz und ist eine verpasste Chance. KMU, die vielerorts bereits über Generationen erfolgreich geführt werden, dienen als Beispiele. Eine «enkelfähige» Strategie berücksichtigt somit nicht nur die aktuellen Stakeholder, sondern auch zukünftige Generationen und Einflussgruppen. Sie schafft resiliente Unternehmen und Geschäftsmodelle, reduziert Umwelt Risiken, schont Ressourcen, führt zu Kosteneinsparungen und fördert die soziale Gerechtigkeit.

Nachhaltigkeitsberatung von OBТ – mehr als eine regulatorische Pflicht

Unsere Nachhaltigkeitsberatung erfüllt nicht nur die Compliance-Anforderungen, sondern geht bewusst einen Schritt weiter und pflegt diese mittels ganzheitlichen Ansatzes in die strategische Planung ein. Ziel von OBТ ist es, die Unternehmen auf dem Weg zur «Enkelfähigkeit» zu begleiten. Wir beschränken uns nicht nur auf ökologische, soziale und Governance-Aspekte (ESG), sondern verbinden diese Themen mit der wirtschaftlichen Sichtweise und Planung, damit auch der finanzielle Erfolg nachhaltig gesichert werden kann.



STUTZ www.stutzag.ch

Ob Sie bauen oder renovieren - auf uns ist Verlass

HASLER LOGISTIK AG
RÜTHI/SG

Zu vermieten:

- Diverse **Lagerflächen** in **Rüthi (SG)** im Hochregal- und oder Blocklager
- Gefahrgutlager möglich
- Nationale **Transportmöglichkeit** durch unsere Transportflotte

Wir übernehmen mit unserem Fachpersonal die Bewirtschaftung Ihres Lagers.

- Ein- und Auslagerungen
- Elektronische Lagerkontrolle

Kontakt: Franz Dörig, f.doerig@haslerlogistik.ch, Tel. 071 767 78 80

TRAU, SCHAU WEM

www.treuhandsuisse.ch

«UNSERE MITGLIEDER
SIND ZERTIFIZIERTE
KMU-EXPERTEN.»

TREUHAND | SUISSE

Schweizerischer Treuhänderverband

THOMANN
NUTZFAHRZEUGE

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

Auch in Sachen Elektro-Mobilität profitieren Sie von unseren Komplettlösungen – dies bei Kauf und Miete.

ARCHITEKT FÜR ELEKTRIFIZIERUNG

Wir geben Ihnen eine praxisstarke 360°-Unterstützung zu allen Fragen wie Lade-Infrastruktur, Routenplanung oder Reichweitenoptimierung. Und für die anspruchsvollen Hochvolt-Wartungs- und Reparaturarbeiten sind wir bestens vorbereitet.

www.thomann.swiss

Thomann Nutzfahrzeuge AG
Schmerikon/Frauenfeld/Arbon/Chur

Rottal Auto AG
Ruswil

Gebr. Knecht AG
Bassersdorf/Aarau

Sales

After-Sales

Transparenz statt Fachkräftemangel: Cornel Müller über seine Vision für den Schweizer Arbeitsmarkt



Ein Gespräch mit Cornel Müller, Gründer und Lead-Investor der Work-ID AG über den Arbeitsmarkt, Skills und seine zwei neusten Entwicklungen: die Work-ID und der Skills-Manager.

Cornel, was ist das grösste Problem am heutigen Arbeitsmarkt?

Im 2. Quartal 2025 gab es zwar über 220'000 offene Jobs in der Schweiz, im Kanton St.Gallen über 15'000. Dennoch haben wir kein Fachkräfteproblem, sondern ein Problem mit der Transparenz auf dem Arbeitsmarkt. Menschen und Unternehmen finden nicht zusammen. Unternehmen schreiben Stellenanzeigen aus. Darin steht nur teilweise, was jemand können muss. Viel öfter, welche Abschlüsse jemand mitbringen muss. Darauf bewerben sich Menschen mit einem Lebenslauf. Dieser zeigt alles Mögliche – auch sehr persönliche Angaben, die für den Job irrelevant sind – nur nicht die Skills, die eine Person mitbringt.

Ausserdem ändern sich Anforderungen an Unternehmen und Mitarbeitenden derzeit extrem schnell. Laut World Economic Forum müssen bis 2030 rund 59% der Arbeitnehmenden weitergebildet werden, um im Unternehmen bleiben zu können.

Wie können wir das lösen?

Wir müssen uns auf die Skills fokussieren. Also darauf, was eine Person kann, nicht: woher sie kommt, wie sie aussieht oder wie alt sie ist.

Und hier kommt der Skills-Manager ins Spiel?

Genau. Und die Work-ID. Arbeitnehmende und Jobsuchende erfassen ihre Skills und Werte in der Work-ID. Sie ist die digitale ID für die Arbeitswelt und wächst ein Berufsleben lang mit. Der Skills-Manager macht sichtbar, welche Skills in einem Unternehmen vorhanden sind.

Wie funktioniert das konkret für ein Unternehmen?

Firmen laden ihre Mitarbeitenden ein, ihre Skills mit der Work-ID zu erfassen und sich mit dem Unternehmen zu verbinden. So erhalten sie ein Skills-Inventar. Ehemalige Mitarbeitende, Second-Best-Kandidat/innen und weitere spannende Kontakte können sie einladen, sich ihrem Talentpool anzuschliessen.

Was ist dein Ziel mit dem Skills-Manager und der Work-ID?

Ich wünsche mir eine starke Schweizer Arbeitswelt, in der niemand mehr übersehen wird. Und eine Wirtschaft, in der wir schneller erkennen, wer wirklich zu uns passt. Die Skills entscheiden. Nicht der Name, das Foto oder die Ausbildung.

Und wenn ein Unternehmen loslegen will?

Ganz einfach: Für Menschen gibt es die App unter work-id.ch.



Arbeitgeber finden den Skills-Manager unter skills-manager.ch



Kontakt für mehr Infos

Work-ID AG
Cornel Müller
cornel.mueller@work-id.ch
+41 44 541 08 88



Schaeppli Grundstücke

90 Jahre Erfahrung in der Immobilienbranche



Das Team der Geschäftsstelle St.Gallen.

Der 1935 gegründete Familienbetrieb Schaeppli Grundstücke steht für Kompetenz und Kontinuität in der Immobilienbranche. Das Traditionsunternehmen bietet ein breites Spektrum an Dienstleistungen, darunter die Bewirtschaftung von Mietwohnungen, Stockwerkeigentum und Gewerbeimmobilien. Ein Portfoliomanagement und eine eigene Bauabteilung ergänzen das Dienstleistungsangebot. Zu den Kunden zählen Pensionskassen, institutionelle Investoren mit mehreren Liegenschaften sowie private Eigentümer, die teils nur eine einzelne Immobilie besitzen. Insgesamt betreut die Schaeppli Grundstücke AG mehr als 600 Eigentümer mit über 2500 Immobilien und einem Portfoliowert von rund acht Milliarden Franken.

Verlässlich seit 1935 – bereit für morgen

Dieses Jahr feiert das Unternehmen sein 90-jähriges Bestehen. Ein stolzer Meilenstein, der den gewachsenen Erfahrungsschatz ebenso widerspiegelt wie den Willen, sich ständig weiterzuentwickeln. Diese Haltung prägt nicht nur die Entwicklung des Gesamtunternehmens, sondern auch die Erfolgsgeschichte einzelner Standorte wie beispielsweise St.Gallen.

Starker Standort St.Gallen

Die St.Galler Geschäftsstelle blickt auf ein langes Bestehen zurück. Seit 1962 war das Unternehmen in der Innenstadt ansässig und prägte das Stadtbild mit ihrem markanten Schriftzug. Im Mai dieses Jahres erfolgte der Umzug in das moderne Geschäftshaus KURT an der Breitfeldstrasse 13. Dieser Schritt schafft Platz für eine weitere Entwicklung und eine noch bessere Betreuung der wachsenden Mandate.

Qualität, Service und Zukunft

Mit rund 180 engagierten Mitarbeitenden an den Standorten Zürich, St.Gallen, Basel und Aarau bleibt Schaeppli Grundstücke seinen Werten treu: Qualität und Service stehen im Vordergrund. Ein klarer Beweis dafür ist, dass die Schaeppli Grundstücke in den letzten Jahren zahlreiche Mandate zurückgewinnen konnte, die zuvor an Mitbewerber vergeben worden waren. Auch für die Zukunft ist das Unternehmen bestens gewappnet und setzt weiterhin auf Kontinuität und beste Qualität.



Die neuen, offenen und hellen Büros im Geschäftshaus KURT fördern das Zusammenspiel im Team ideal.

Wenn etwas passiert – schützt die Betriebshaftpflichtversicherung

Ob Besucherin verletzt oder Gerät beschädigt: Wer im Berufsalltag haftbar gemacht wird, muss rasch reagieren. Die Betriebshaftpflichtversicherung schützt KMU vor finanziellen Folgen – und sorgt dafür, dass der Betriebsalltag nicht ins Stocken gerät.



die Mobiliar
Generalagentur
Rheintal

Jérôme Weber
Generalagent

T 071 886 96 96
rheintal@mobiliar.ch

Missgeschicke passieren. Ein Mitarbeitender beschädigt beim Kunden ein teures Gerät. Eine Besucherin stürzt in der Werkstatt. Oder aus einer gelieferten Anlage tritt Öl aus und verunreinigt den Boden. In solchen Fällen können schnell hohe Schadenersatzforderungen drohen.

Finanziell geschützt – auch bei Drittschäden

Die Betriebshaftpflichtversicherung der Mobiliar schützt Ihr Unternehmen vor den finanziellen Folgen gesetzlicher Haftpflichtansprüche Dritter. Versichert sind:

- Personenschäden, z. B. bei Verletzungen oder gesundheitlichen Beeinträchtigungen
- Sachschäden, etwa bei Beschädigung von Maschinen, Waren oder Gebäuden
- Folgeschäden durch Produkte oder Arbeiten, wie beispielsweise bei Montage- oder Lieferfehlern
- Umweltschäden, z. B. durch ausgelaufene Flüssigkeiten

Zudem prüft die Mobiliar jeden Fall sorgfältig: Unberechtigte Ansprüche werden abgewehrt, berechtigte übernommen – auch mit rechtlicher Unterstützung.

Individuelle Beratung – für massgeschneiderten Schutz

Jedes Unternehmen ist anders. Deshalb lässt sich der Versicherungsschutz modular auf Ihren Betrieb abstimmen. Die Mobiliar berät Sie persönlich – und achtet dabei auch auf branchenspezifische

Risiken. So stellen Sie sicher, dass Ihre betrieblichen Tätigkeiten korrekt erfasst sind und keine Lücke entsteht. Besonders wichtig: Neue Standorte oder Tätigkeiten lassen sich unkompliziert ergänzen.

Wenn im Alltag etwas passiert

Was das konkret heisst, zeigt sich im täglichen Geschäft: Ein Schreiner montiert ein Wandregal beim Kunden – kurz darauf fällt es ab, Wand und Parkett sind beschädigt. Im Showroom eines Autohändlers stolpert eine Besucherin über ein Kabel und verletzt sich. In solchen Situationen hilft die Betriebshaftpflichtversicherung, die finanziellen Folgen zu tragen – und das Vertrauen zu bewahren.

Gut beraten mit Ihrer Generalagentur

Die Mitarbeitenden der Generalagenturen kennen die KMU-Landschaft der Ostschweiz – vom Gewerbebetrieb bis zum Dienstleistungsunternehmen. Im Schadenfall sind wir persönlich für Sie da. Damit Sie sich auf Ihr Geschäft konzentrieren können – wir halten Ihnen den Rücken frei, was immer kommt.

Generalagenturen

Arbon-Rorschach

Roman Frei
Signalstrasse 21
9401 Rorschach
T 071 844 30 30
rorschach@mobiliar.ch

Buchs-Sargans

Patrick Cantieni
Bahnhofstrasse 7
9471 Buchs SG
T 081 750 00 20
buchs-sargans@mobiliar.ch

Flawil

Steven Stüdl
Bahnhofstrasse 18
9230 Flawil
T 071 394 66 11
flawil@mobiliar.ch

Wil

Thomas Broger
Sonnenhofstrasse 5
(Bleicheparkplatz)
9500 Wil
T 071 913 50 60
wil@mobiliar.ch

Rapperswil-Glarus

Viktor Nikolic
Zürcherstrasse 6
8640 Rapperswil
T 055 220 58 58
rapperswil@mobiliar.ch

Rheintal

Jérôme Weber
Bahnhofstrasse 2
9435 Heerbrugg
T 071 886 96 96
rheintal@mobiliar.ch

St. Gallen

Gian Bazzi
St. Leonhard-Strasse 32
9001 St. Gallen
T 071 228 42 42
stgallen@mobiliar.ch

die Mobiliar

«Kompakt»

Der Kantonale Gewerbeverband St.Gallen (KGV) gratuliert den folgenden Personen zur Wahl:

Baumeisterverband Wil-Toggenburg-Gossau unter neuer Führung



Patrick Felix von der Firma Brunner-Felix AG in Zuzwil ist neuer Präsident des Baumeisterverbands Wil-Toggenburg-Gossau. Er folgte auf Othmar Schlauri.

Torsten Gross leitet neu den Gewerbeverein Uznach



Nach dem Rücktritt von Mario Grob hat der Gewerbeverein Uznach einen Nachfolger gewählt. Es ist dies Torsten Gross vom Malergeschäft Gross in Uznach.

Handwerker- und Gewerbeverein Widnau wählt Co-Präsidium

Bereits im Frühjahr hatte Nicole Hutter-Heule das Präsidium von ihrem Vorgänger René Bognar übernommen. Im August konnte mit Alexandra Venzin die zweite Person für das Co-Präsidium gefunden werden.



Nicole Hutter-Heule



Alexandra Venzin

holzbau schweiz Sektion Stadt St.Gallen übergibt Präsidium



Nach dem Rücktritt von Stefan Müller als Präsident der holzbau schweiz Sektion Stadt St.Gallen hat Lorenzo Nef von der Sutter Holzbau AG das Amt per 11. Juli übernommen.

Wichtige Daten

Verbandsanlässe 2025

20.10.2025	Gewerbe Stadt St.Gallen, Mitgliederanlass
21.10.2025	KGV, Präsidentenkonferenz, Mosnang
23.10.2025	Verein Triebwerk, Forum, Arbon

Versammlungen 2025

05.11.2025	Verein Triebwerk, Hauptversammlung, St.Gallen
18.11.2025	BSKO, Herbstversammlung, St.Gallen

Erscheinungsdaten 2025

Nr. 10	15. Oktober 2025
Nr. 11	19. November 2025
Nr. 12	17. Dezember 2025

Events kmu frauen st.gallen



gewerbe
st.gallen

F kmu frauen

Mo 13. Oktober 2025

OLMA
Spezial

09.00 Uhr, St. Gallen

kmufrauen-sg.ch

Impressum

Redaktionsteam: Thomas Tannheimer, Redaktion und Disposition
Felix Keller, Vorsitz / Gewerbepolitik und Trägerverbände
Irene Ziegler, Berufs-, Aus- und -Weiterbildung / Sektionen
Yannik Brunner, 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

Verlag / Inserateadministration: MetroComm AG, Bahnhofstrasse 8,
Postfach, 9001 St.Gallen, Tel. 071 272 80 50, Fax 071 272 80 51,
info@metrocomm.ch, www.metrocomm.ch

Geschäftsleitung: Natal Schnetzer

Anzeigenleitung: Renate Bachschmied, renete.bachschmied@metrocomm.ch,
Tel. 071 272 80 52

Satz / Gestaltung: Beatrice Lang, blang@metrocomm.ch

Titelbild: Die OBA – Ostschweizer Bildungsausstellung bildet den idealen Rahmen für eine gute Vernetzung in der Berufsbildung.

Druck: Ostschweiz Druck, 9300 Wittenbach

Erscheinungsweise: Erscheint 10x jährlich, 68. Jg. Auflage: 7881 Expl. WEMF 2024

Nächster Insertionsschluss: 01. Oktober 2025

Geht gratis an die Mitglieder des Kantonalen Gewerbeverbandes St.Gallen (KGV).

Die digitale Rechnung für die Schweiz

eBill



50%
Schweizer Haushalte

Mit über 3.5 Millionen Nutzerinnen und Nutzern erreicht eBill mittlerweile gut die Hälfte aller Schweizer Haushalte.

Hohe
Zahlungszuverlässigkeit

Rechnungen werden mit eBill pünktlicher bezahlt. Dadurch sind Zahlungseingänge besser kalkulierbar.



Hohe
Sicherheit

Mit eBill profitieren sie von den hohen Sicherheitsstandards des Schweizer Finanzplatzes.



95%
Abdeckung

Alle grossen Banken der Schweiz bieten eBill an. So erhalten Sie Ihre Rechnungen direkt im Online Banking.



Privat- und
Geschäftskunden

Alle können von eBill profitieren.
Jetzt umstellen und eBill aktivieren.

Viele
Unternehmen

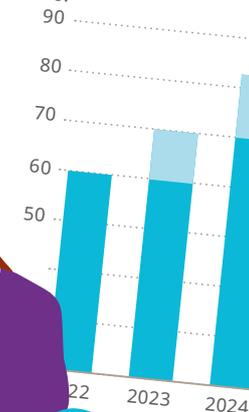
setzen für ihre Rechnungsstellung bereits auf eBill – Tendenz steigend. Darunter die grössten Krankenkassen und Versicherungen, alle Schweizer Telecom-Anbieter sowie die Energieversorger der grössten Schweizer Kantone.



80 Mio.
Transaktionen

eBill-Transaktionen im Jahr 2024. Jeden Monat versenden Unternehmen Millionen von eBill-Rechnungen.

in Mio.



Starkes
Wachstum

Jährliches Wachstum der Transaktionen über 20%.



eBill

SWISS
MADE

Die Lösung wird in der Schweiz entwickelt und betrieben.

Nachhaltigkeit
und Spenden

Eine eBill-Rechnung schont Ressourcen und spart Papier. Mit der neuen Spende-Funktion können eBill-Nutzerinnen und -Nutzer zukünftig aktiv gemeinnützige Projekte unterstützen.



Jetzt mehr erfahren auf ebill.ch
oder direkt bei unseren Partnern



TOBEL TRIFFT ZUKUNFT!

OFFEN FÜR ALLE!
DAS NEUE SITTER VALLEY



SPIEL, SPASS &
ENTDECKUNGEN
FÜR DIE GANZE
FAMILIE!

SAMSTAG, 20. SEPTEMBER 2025 | SITTER VALLEY, ST. GALLEN

Das Sitter Valley

Ein ehemaliges Industrieareal wird zum nachhaltigen Standort für Innovation, Produktion und Gewerbe – naturnah, zentral und offen für alle. Eintritt frei!

Wann und Wo

Samstag, 20. September | 10 bis 22 Uhr
Sitter Valley | Moosmühlestrasse
9000 St. Gallen

Kontakt und Infos

Franziska Friesch
043 543 36 60 | sitter@thevalley.ch
sittervalley.ch

Ein Projekt der Mettler Entwickler AG

Was wir bieten:



Hüpfburg und Naturspielplatz
und vieles mehr



Foodtrucks



Kreativstationen,
Kinderschminken und Talentstage



Führungen und
Ausblicke



Live-Musik und
Marktstände



Tiere, Pflanzen,
Tobel entdecken