





Zentrum für berufliche
Weiterbildung

BILDUNG



HAT

AUFWIND

LERNEN. VERSTEHEN. UMSETZEN.

zbw.ch





Andreas Hartmann
Präsident Kantonaler
Gewerbeverband St.Gallen (KGV)

Rückblick, Dank – bis an der DV in Wartau

Geschätzte Gewerbetreibenden und Gewerbetreibende

Die letzten zehn Jahre durfte ich den Kantonalen Gewerbeverband St.Gallen (KGV) als Präsident vertreten und zusammen mit dem Vorstand durch raue und ruhigere Gewässer navigieren. Wir konnten gemeinsam viel Gutes bewirken. Leider gab es auch höchst anspruchsvolle Zeiten wie die Corona-Pandemie, die uns wirtschaftlich wie gesellschaftlich stark gefordert und den Zusammenhalt innerhalb der Bevölkerung auf die Probe gestellt hat.

Ich trete von diesem Amt mit grosser Dankbarkeit und auch mit einer gewissen Demut zurück. Was bleibt, sind vor allem die Menschen. Die vielen Gespräche mit Ihnen, geschätzte Gewerbetreibenden und Gewerbetreibende, die zahlreichen Veranstaltungen und Projekte, der offene Austausch – sie waren eine grosse Bereicherung und sehr wertvoll für eine erfolgreiche Verbandsarbeit. Generell bilden das breite Netzwerk und der direkte Kontakt sowie Verlässlichkeit, grosses Engagement und ein starker Wille zur Zusammenarbeit das Fundament des KGV. Der Erfolg hängt somit massgeblich von Ihnen und Ihrem Mitwirken ab.

Ich durfte in all den Jahren erleben, wie vielfältig, bodenständig und zugleich innovativ unser Gewerbe ist. Es schafft Arbeitsplätze, stärkt die regionale Wertschöpfung und trägt wesentlich zur Lebensqualität in unserem Kanton bei.

Für das entgegengebrachte Vertrauen und die konstruktive Zusammenarbeit danke ich Ihnen allen herzlich. Mein Dank gilt ebenso meinen Kolleginnen und Kollegen im Vorstand sowie der Geschäftsstelle, die im Hintergrund Grossartiges leisten.

Nun ist es Zeit für einen Wechsel. Ich bin überzeugt, dass der Verband auch künftig stark aufgestellt ist – getragen von Menschen, die Verantwortung übernehmen und die Zukunft aktiv gestalten wollen.

Freundliche Grüsse

A handwritten signature in black ink that reads "Hartmann". The script is fluid and cursive.

Andreas Hartmann

Geschäftsbericht 2025

Geschäftsstelle der Gewerbeverbände St.Gallen



Felix Keller
Geschäftsführer



Yannik Brunner
Geschäftsführer-Stv. /
Mandatsleiter



Irene Ziegler
Prüfungsleiterin /
Mandatsleiterin



Thomas Tannheimer
Leiter Kommunikation /
Mandatsleiter



Franziska Fäh
Teilmandatsleiterin



Yvonne Brüschiwiler
Teilmandatsleiterin



Christoph Roth
Finanzen



Fabienne Albrecht
Prüfungsleiterin-Stv. /
Teilmandatsleiterin



Seraina Schraner
Sekretariat



Iris Lenz
Sekretariat



Joey Fürer
Lernender



Gabriel Bechinger
Lernender

AUFSICHTSKOMMISSION

(Stand 31. Dezember 2025)

Vertreter des Kantonalen Gewerbeverbandes St.Gallen (KGV)

Präsident, Hartmann Andreas
Dr. med., Rorschach

Bärlocher Christoph,
Dr. rer. pol., Baumeister, Kantonsrat, Eggersriet

Schöbi Michael
Dr. iur. Rechtsanwalt, Kantonsrat, Altstätten

Vertreter Gewerbe Stadt St.Gallen (GSG)
Vizepräsident, Bazzi Gian
eidg. dipl. Versicherungsfachmann, St.Gallen

Solenthaler Christoph
Unternehmer, St.Gallen

REVISIONSSTELLE
inspecta treuhand ag, St.Gallen

GESCHÄFTSSTELLE

Geschäftsführer
Keller Felix, Betriebsökonom FH

Stv. Geschäftsführer/Leiter Dienste und Mandatsleiter
Brunner Yannik, BSc FHO

Prüfungsleiterin Abschlussprüfungen und Mandatsleiterin
Ziegler Irene

Leiter Kommunikation und Mandatsleiter
Tannheimer Thomas, BSc ZFH (BG 80%)

Stv. Prüfungsleiterin Abschlussprüfungen/ Prüfungssekretariat
Albrecht Fabienne (BG 60%)

Teilmandatsleiterinnen Triebwerk
Fäh Franziska (BG 45%)
Brüschiwiler Yvonne (BG 30%)

Finanz- und Rechnungswesen
Roth Christoph

Sekretariat
Albrecht Fabienne (BG 20%)
Lenz Iris (BG 40%)
Schraner Seraina (BG 100%)

Lernende
Bechinger Gabriel
Fürer Joey

SEKRETARIATE UND MANDATE

Kontrollorgan
Aufsichtskommission der Geschäftsstelle der Gewerbeverbände St.Gallen

Trägerverbände

Kantonaler Gewerbeverband St.Gallen (KGV)

Gewerbe Stadt St.Gallen (GSG)

Berufsverbände

- **2radOstschweiz**
- **AGVS** Auto Gewerbe Verband St.Gallen – Appenzell und Fürstentum Liechtenstein
- **ASTAG** Schweizerischer Nutzfahrzeugverband Sektion Ostschweiz und Fürstentum Liechtenstein
- **BSKO** Baustoff Kreislauf Ost
- **EIT.ost** Verband der Elektrobranche St.Gallen und Appenzell sowie Fürstentum Liechtenstein
- **hssg** holzbau schweiz kantonalverband st.gallen
- **IGKG** Interessengemeinschaft Kaufmännische Grundbildung St.Gallen-Appenzell und Fürstentum Liechtenstein
- **JardinSuisse Ostschweiz** Verband der Grünen Branche St.Gallen, Appenzell und Fürstentum Liechtenstein
- **Klosterviertel-Gesellschaft Stadt St.Gallen**
- **PRO CITY St.Gallen**
- **SWISSMECHANIC** Sektion St.Gallen-Appenzell
- **VEREIN TRIEBWERK**

Gruppen

- Gruppe Handel des Kantonalen Gewerbeverbandes St.Gallen (KGV)
- kmu frauen st.gallen des Kantonalen Gewerbeverbandes St.Gallen (KGV)
- Wirtschaftsgruppe des Kantonsrates St.Gallen
- Wirtschaftsgruppe des Stadtparlamentes St.Gallen

Berufsaus- und -weiterbildung

- Administration und Organisation der Abschlussprüfungen für die dem Berufsbildungsgesetz (BBG) unterstellten Berufe im Kanton St.Gallen
- Administration für Aus- und Weiterbildungskurse verschiedener Berufsverbände

Übrige Mandate

- Verwaltung Gewerbliche Liegenschaften AG
- Zusammenarbeit mit ASGA, Ausgleichskasse Gewerbe St.Gallen und Familienausgleichskasse (GEFAK)

AUFSICHTSKOMMISSION

Die Aufsichtskommission hat im Jahr 2025 zweimal getagt. An der Frühjahrssitzung wurden die Regularien behandelt (Jahresrechnung und Revisionsbericht 2024, definitives Budget 2025 sowie die Berichterstattung über den Geschäftsgang). An der Dezember-Sitzung standen das provisorische Budget 2026, die Vergaben des Förderfonds sowie Lohn- und Personalfragen im Vordergrund.

MANDATE

Im 2025 konnten 2 Mandate gewonnen werden. Neu zeichnen wir uns verantwortlich für das Aufgebotswesen sowie die Administration für die Pflichtkurse der Lernenden in den Berufen Elektroinstallateur EFZ und Montage-Elektriker EFZ des EIT.ost. Zudem dürfen wir administrativ und im finanziellen Bereich die Klosterviertel-Gesellschaft der Stadt St.Gallen unterstützen.

VERBANDSORGAN «WIRTSCHAFT»

Unser Verbandsorgan wurde im Berichtsjahr – mit zwei Doppelnummern Januar/Februar und Juli/August – zehnmal an die Mitglieder unserer Trägerverbände in einer Auflage von rund 8000 Exemplaren versandt. Die im März erschienene Ausgabe enthielt den Geschäftsbericht der Geschäftsstelle der Gewerbeverbände St.Gallen, während mit der April-Nummer der Jahresbericht des Kantonalen Gewerbeverbandes St.Gallen (KGV) als Beilage publiziert wurde. Die April-Ausgabe wurde als Grosse Auflage (ca. 25'000 Exemplare) der «WIRTSCHAFT» lanciert.

Die Berichterstattung über Anlässe unserer Verbände, sowie der uns angeschlossenen Gewerbevereine und Berufsverbände waren auch im Jahre 2025 fester Bestandteil unseres Verbandsorgans. Die «Kompaktseite» in jeder Ausgabe hat sich bewährt und wurde beibehalten.

Die MetroComm AG übt die Verlagsrechte aus. Ihr obliegen die Inseratewerbung und sie garantiert ausrüstungs- und drucktechnisch für eine hohe Qualität. Ein besonderer Dank gilt auch im Jahre 2025 unseren Inserenten, deren Treue es erneut möglich machte, die Rechnung unseres Verbandsorgans positiv abzuschliessen.

Das Redaktionsteam, dem die Kadermitarbeiterinnen und -mitarbeiter unserer Geschäftsstelle angehören, steht unter der Leitung des Geschäftsführers. Thomas Tannheimer ist für die Disposition verantwortlich.

Mit der MetroComm AG wurde vereinbart, dass ab 2026 nur noch 6 Ausgaben (bisher 10 Ausgaben) publiziert werden. Der totale Jahresseitenumfang soll gleichbleiben wie bisher – die einzelnen Ausgaben werden daher umfassender (mehr als 12 Seiten). Vermehrt wird auf einen Newsletter mit Inseraten gesetzt (in Ergänzung zur publizierten WIRTSCHAFT). Der Verkauf der Newsletterinserterate läuft ebenfalls über die MetroComm AG.

FÖRDERFONDS

Im 2010 hat die Aufsichtskommission der Geschäftsstelle der Gewerbeverbände St.Gallen beschlossen, einen Förderfonds einzuführen. Der Fonds bezweckt die Gewährung von finanziellen Beiträgen an die Mitglieder des Kantonalen Gewerbeverbandes St.Gallen (KGV), von Gewerbe Stadt St.Gallen (GSG), der angeschlossenen Berufsverbände, der örtlichen Gewerbevereine sowie der Mandanten der Geschäftsstelle der Gewerbeverbände St.Gallen.

Finanzielle Beiträge werden unter anderem gewährt für:

- Anschubfinanzierungen für Veranstaltungen oder Aktionen mit einem direkten Bezug zum Gewerbe;
- Projekte zur Förderung von Lernenden;
- Auszeichnung von ausserordentlichen Leistungen;
- Unterstützungen von Jubiläen, Gewerbeausstellungen etc.

Im Berichtsjahr 2025 gingen 10 unterstützungswürdige Gesuche (Vorjahr 15) ein. Folgende Beiträge wurden gesprochen:

• Gewerbeverein Waldkirch, Gewerbeausstellung 2026	CHF	5'000.00
• Gewerbeverein Bad Ragaz, Stand an der SIGA 2026	CHF	5'000.00
• Gewerbeverein Vilters-Wangs, 50-Jahr-Jubiläum	CHF	5'000.00
• Gewerbeverein Oberuzwil, riga 2026	CHF	5'000.00
• Werdenberger Wirtschaftsorganisationen, Berufsbildner/WBB Award	CHF	2'000.00
• Fleischfachverband SG-FL, Lehrlingsausstellungen 2026	CHF	5'000.00
• Gewerbe & Industrie Sargans, Gemeinschaftsstand an der SIGA 2026	CHF	5'000.00
• VSSM St.Gallen, Nachwuchsförderung 2026	CHF	2'500.00
• Metaltec ost, Berufsbildneranlass 2026	CHF	1'000.00
• Gewerbe Eschenbach, Berufsmesse Zürichsee-Linth 2026	CHF	5'000.00

Total CHF **40'500.00**

Auf drei Gesuche wurde nicht eingegangen.

Zusammenstellung der ausbezahlten Beiträge seit der Einführung im Jahre 2010:

2010	CHF	15'895.00
2011	CHF	29'450.00
2012	CHF	26'000.00
2013	CHF	30'000.00
2014	CHF	35'800.00
2015	CHF	46'800.00
2016	CHF	32'450.00
2017	CHF	37'350.00
2018	CHF	41'500.00
2019	CHF	46'950.00
2020	CHF	26'500.00
2021	CHF	31'300.00
2022	CHF	24'000.00
2023	CHF	31'050.00
2024	CHF	71'100.00
2025	CHF	40'500.00

Total CHF **566'645.00**

PERSONELLES/ORGANISATORISCHES

Kennzahlen

	Per 31.12.2024	Per 31.12.2025
Anzahl Mitarbeitende	12	12
davon Lernende	2	2
Stellenprozente (ohne Lernende)	775%	775%
Verhältnis Männer / Frauen	5 / 7	6 / 6
Durchschnittsalter	35.25 Jahre	36.08 Jahre

Mitarbeitende

Im September 2025 feierte Yannik Brunner sein 10jähriges Dienstjubiläum. Wir gratulieren ihm herzlich dazu und freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit.

Fabienne Albrecht bildet sich seit Oktober 2025 zur Betriebswirtschafterin HF weiter. Dadurch wurde ihr Pensum ab 1. November 2025 um 20% auf 80% reduziert. Im Gegenzug wurde das Pensum von Seraina Schraner von 80% auf 100% erhöht. Wir wünschen Fabienne Albrecht viel Erfolg bei der Weiterbildung und freuen auf die weitere Zusammenarbeit.

Lernende

Gentina Canolli hat die Ausbildung zur Kauffrau EFZ erfolgreich per Ende Juli 2025 abgeschlossen. Sie verliess die Geschäftsstelle.

Joey Fürer, Steckborn, startete das 2jährige Praktikum am 1. August 2025.

Als neuer Lernender ab Sommer 2026 konnte Joris Villomet (United School of Sports, Unihockey bei EFS United) gewählt werden.

Informatik/Digitalisierung

Im 2025 wurde die IT-Strategie der Geschäftsstelle überarbeitet. Bisher waren alle Server inhouse. Nach Abwägen der Vor- und Nachteile wird neu eine hybride Variante ab 2026/27 umgesetzt.

Folgende Punkte im IT-Bereich wurden im 2025 umgesetzt:

- Weiterentwicklung NEA
- Einzelne Hardwarekomponenten ersetzt
- Erneuerung einzelner Lizenzen
- KI-Projekt (Protokollierung) durchgeführt

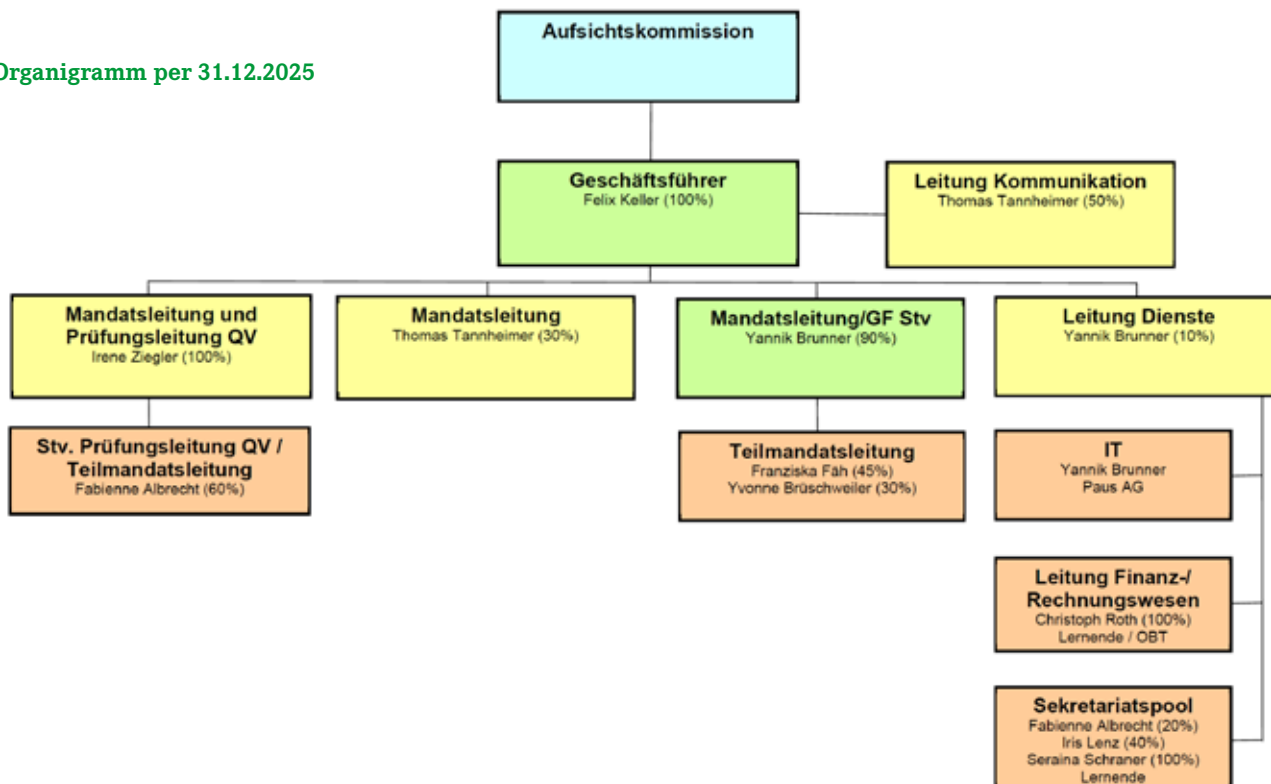
Kommunikation

Ab 2026 wird den mandatierten Verbänden ein Social-Media-Paket angeboten. Insbesondere geht es darum, die digitale Präsenz der Verbände zu erhöhen. Es haben bereits verschiedene Verbände ihr Interesse bekundet und das Mandat ausgedehnt. Zur Bewältigung dieser Arbeit wird ab 1. Januar 2026 das Pensum von Thomas Tannheimer um 10% auf 90% aufgestockt.

GEWERBEREISE 2025 – Madrid und Valencia

Die Gewerbereise 2025 führte nach Spanien. Es wurden Madrid und Valencia besucht. Die Aufsichtskommission hat beschlossen, im Jahr 2026 wieder eine Gewerbereise durchzuführen. Ziel wird Schottland/Edinburgh sein. 2026 wird wiederum Michael Mettler von Helbling Reisen AG die Reiseleitung übernehmen.

Organigramm per 31.12.2025



BERICHT DER REVISIONSSTELLE



Bericht der Revisionsstelle zur eingeschränkten Revision an die Aufsichtskommission der Geschäftsstelle der Gewerbeverbände SG, St. Gallen

St. Gallen, 16. Februar 2026

Als Revisionsstelle haben wir die Jahresrechnung (Bilanz und Erfolgsrechnung) der Geschäftsstelle der Gewerbeverbände SG für das am 31. Dezember 2025 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.

Für die Jahresrechnung ist die Aufsichtskommission verantwortlich, während unsere Aufgabe darin besteht, die Jahresrechnung zu prüfen. Wir bestätigen, dass wir die gesetzlichen Anforderungen hinsichtlich Zulassung und Unabhängigkeit erfüllen.

Unsere Revision erfolgte nach dem Schweizer Standard zur Eingeschränkten Revision. Demnach ist diese Revision so zu planen und durchzuführen, dass wesentliche Fehlaussagen in der Jahresrechnung erkannt werden. Eine eingeschränkte Revision umfasst hauptsächlich Befragungen und analytische Prüfungshandlungen sowie den Umständen angemessene Detailprüfungen der beim geprüften Unternehmen vorhandenen Unterlagen. Dagegen sind Prüfungen der betrieblichen Abläufe und des internen Kontrollsystems sowie Befragungen und weitere Prüfungshandlungen zur Aufdeckung deliktischer Handlungen oder anderer Gesetzesverstösse nicht Bestandteil dieser Revision.

Bei unserer Revision sind wir nicht auf Sachverhalte gestossen, aus denen wir schliessen müssten, dass die Jahresrechnung nicht dem schweizerischen Gesetz und den Statuten entspricht.

inspecta treuhand ag


 Dr. Leodegar Kaufmann
 zugelassener Revisionsexperte
 leitender Revisor


 Marc Ronner
 zugelassener Revisionsexperte

Jahresrechnung 2025 (Erfolgsrechnung)

Betriebsertrag

Beiträge Trägerverbände	383'300.00
Ertrag Lehrabschlussprüfungen und Berufsverbände	1'280'099.95
Erträge aus Dienstleistungen für Dritte	157'683.65
Ertrag Verbandsorgan «WIRTSCHAFT»	17'120.00
Beitragsgutschriften	- 83'256.25
Debitorenverluste	- 1'200.00

Total **1'753'747.35**

Aufwände

Personalaufwand	1'255'678.58
Raumkosten	102'994.35
Unterhalt/Ersatz Mobilien/EDV	59'555.00
Verwaltungsaufwand	171'260.27
Aufsichtskommission/Revision	57'238.00
Beiträge Förderfonds (CHF 10'500 über Rückstellungen gebucht)	30'000.00
Aufwand Lehrabschlussprüfungen (ohne Personal- + Raumkosten)	91'354.38

Total Betriebsaufwand **1'768'080.58**

+ Finanzerfolg	41'597.39
./. Steuern	- 2'689.45

Gewinn 2025 **24'574.71**

Lohnt sich der Einsatz von Social Media für KMU?

Instagram, TikTok, X, LinkedIn – Die Welt von Social Media ist unendlich. Wer auf allen Kanälen präsent und aktuell sein will, muss sehr viel Zeit investieren – ein Nebenjob als Influencer quasi. Diese Fülle von sozialen Netzwerken hemmt viele, überhaupt einzusteigen. Doch gerade weil so viele Leute auf Social Media sind, ist das Potenzial für die Vermarktung des eigenen Unternehmens über diese Kanäle sehr gross



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

Social Media hat sich in den letzten Jahren zu einem zentralen Kommunikationsinstrument für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) entwickelt. Es bietet die Möglichkeit, Sichtbarkeit zu schaffen, Kundenbeziehungen zu pflegen und – je nach Strategie – auch direkt Verkäufe zu generieren. Gleichzeitig stellt sich für viele Betriebe die Frage, wie Social Media sinnvoll eingesetzt werden kann und welcher Aufwand damit verbunden ist. Zwei Perspektiven zeigen, wie unterschiedlich der Zugang ausfallen kann: die praktische Umsetzung im Betrieb sowie die strategische Begleitung durch eine Kommunikationsagentur.

Ein interessantes Beispiel für ein KMU, das sich auf Social Media eine Präsenz aufgebaut hat, ist die Papeterie zum Schiff in der Innenstadt von St.Gallen. Die Redaktion durfte mit der

zuständigen Verkaufsleiterin Sharon hinter die Fassaden des Social-Media-Auftritts blicken.

Alles begann vor etwa 10 Jahren, als der Sohn von Sharon fragte, wieso die Papeterie nicht auf Instagram sei. Das gehöre doch dazu und sei zudem noch gratis Werbung. Die Geschäftsleitung gab grünes Licht und so startete Sharon mit Facebook und Instagram. Die beiden Plattformen gehören zum Konzern Meta. Dieser akzeptiert keine unpersönlichen Profile bzw. Firmenauftritte ohne physische Person im Hintergrund. Der Aufbau der Social-Media-Präsenz musste also über das private Profil erfolgen, ehe die «Fassade» – das Firmenprofil der Papeterie zum Schiff – erstellt werden konnte. «Man muss jemanden im Team haben, der eine Leidenschaft für Social Media hat und dem es egal ist, die eigene Person für den Auftritt der Firma zur Verfügung zu stellen. Anders funktioniert es nicht.», so Sharon.

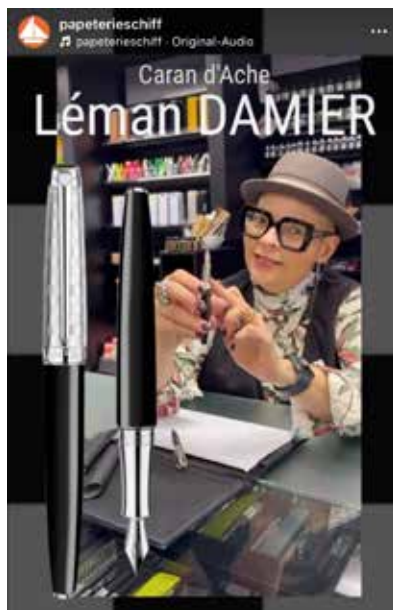
Learning by doing

Mit dem Handy begann Sie, erste Bilder zu schiessen und damit Neuheiten oder spezielle Aktionen anzukünden. Anfangs waren es vor allem stilistische Bilder – detailgetreu, ästhetisch, aber eben auch leblos. «Die Reaktionen waren eher verhalten und generierten wenig Aufmerksamkeit bei den Followern». Sharon merkte, dass dem Ganzen mehr Leben eingehaucht werden muss – mehr Dynamik und Farbe, Emotionen, eine Geschichte. Mit Teamkolleginnen begann sie kurze Videosequenzen zu drehen. Das war nicht immer ganz einfach. Vor der Kamera verhält man sich anders als sonst. Plötzlich spielt die Eitelkeit mit, die Videos müssen zwei-, drei-, viermal neu aufgenommen werden. Das wiederum kostet Zeit und Nerven. Schnell war klar: Bei laufendem Geschäft und regem Kundenkontakt kann Social Media nicht seriös unterhalten werden. Sharon musste die Aufarbeitung der Posts zuhause erledigen. Heute postet sie jeden Sonntag einen Beitrag. In den Anfängen waren die Posts häufiger und regelmässiger.

Sharon erledigt praktisch alles mit dem Smartphone: «Das trage ich sowieso immer auf mir und die Qualität reicht völlig aus». Mittlerweile sind zuhause Investitionen für ein besseres

Tipps aus der Praxis

1. Genügend Zeit und Ressourcen einplanen: Social Media ist kein Ding für nebenbei.
2. Sich selbst nicht zu ernst nehmen – lockerer, humorvoller Content wirkt authentisch, nahbarer und vertrauter als gestellte Inszenierungen.
3. Storytelling: Die geposteten Inhalte sollten überzeugen, eine Botschaft rüberbringen, oder eine Aktion auslösen.
4. Corporate Identity: Bevor man mit Posten beginnt, sollte man sich Inspiration bei anderen Firmen oder Influencern holen und so den eigenen, individuellen Stil entwickeln. Der Auftritt muss zum Unternehmen passen und für einen Wiedererkennungseffekt sorgen.



Mikrofon und Licht sowie ein Abo für ein Videobearbeitungsprogramm dazugekommen. Der finanzielle Aufwand bleibt mit rund 300 Franken jedoch sehr überschaubar. Für KMU bedeutet das: Der Einstieg in Social Media sollte nicht an den vermeintlich hohen Kosten scheitern – im Gegenteil: authentische, natürliche und einfach generierte Inhalte wirken so wieso meist besser, als aufwändig produzierte Clips.

Erfolg kaum messbar

Es ist schwierig zu beziffern, welchen konkreten Mehrumsatz die Aktivitäten auf Social Media der Papeterie generieren. Mit einer aufgebauten Community erreicht man jedenfalls mit überschaubarem Aufwand eine Grosszahl potenzieller Kundinnen und Kunden. Bezahlte Beiträge oder grösser angelegte Kampagnen mit Partnern oder Lieferanten steigern zudem die Visibilität und führen zu einem Wachstum der Follower-Zahlen. Hier kann es sich lohnen, mit professionellen Agenturen gezielte Massnahmen umzusetzen und dafür etwas mehr Geld zu investieren.

Aus Sicht der renommierten Kommunikationsagentur alea iacta ag in St.Gallen beginnt erfolgreiche Social-Media-Arbeit stets mit grundlegenden strategischen Überlegungen. Im

Zentrum steht die Frage, welche Ziele überhaupt verfolgt werden: Soll Social Media primär der Markenbekanntheit dienen oder aktiv zum Verkauf beitragen? Ebenso entscheidend ist die Wahl der richtigen Kanäle. Der Inhaber und Geschäftsführer der Agentur, Roger Tinner, sagt dazu: «Es ist ein grundsätzlicher Fehler, wenn KMU möglichst viele Plattformen gleichzeitig bespielen wollen. Vielmehr führt dies häufig zu Streuverlusten und signalisiert fehlende Fokussierung.» Stattdessen sollten Unternehmen gezielt dort präsent sein, wo sich ihre Zielgruppe tatsächlich aufhält. «Wenn die Chefin oder der Chef an der Lehrlingsparty aufkreuzt, wird er automatisch schräg angeschaut, und so ähnlich verhält es sich bei der Auswahl der falschen Kanäle.»



Roger Tinner,
alea iacta ag

«Kommunikation kann man nicht delegieren!»

Ein weiterer zentraler Punkt ist die Authentizität. Roger Tinner betont, dass Social Media idealerweise von internen Mitarbeitenden betreut wird. Sie kennen die Produkte, Dienstleistungen und Kundschaft am besten und können Inhalte

Anzeige

TRAU, SCHAU WEM

www.treuhandswiss.ch

«UNSERE MITGLIEDER
SIND ZERTIFIZIERTE
KMU-EXPERTEN.»

TREUHAND | SUISSE

Schweizerischer Treuhänderverband

Presentingpartner

KYOS



Digital Conference Ostschweiz

Zum Thema: Cybersecurity trifft KI –
Risiko oder Chance?

Di, 08. September 2026

Einstein Congress, St.Gallen

Richard David Precht
Philosoph



Jill Wick
Wirtschaftspsychologin



Anna-Lena Horlemann
Professorin



Henriette Engbersen
Fernsehjournalistin



Tickets ab 15. April 2026 erhältlich
www.digitalconference.ch

Organisation

<IT>rockt!

LEADER

east#digital



Sie beraten und betreuen ihre Kundinnen und Kunden in Sachen wirksame Social-Media-Auftritte (v.l.n.r.): Roger, Katja und Mario Tinner von der alea iacta ag.

glaubwürdig vermitteln. Externe Agenturen können zwar unterstützen, etwa bei der strategischen Ausrichtung oder der operativen Umsetzung, sie ersetzen jedoch nicht die Stimme des Unternehmens. Die optimale Zusammenarbeit liegt aus seiner Sicht in einem Mittelweg: Der Inhalt kommt aus dem Unternehmen, während die Agentur ihre Expertise in Bereichen wie Posting-Zeitpunkte, Struktur, Konsistenz oder den gezielten Einsatz von Call-to-Actions einbringt.

Aufwand und Ertrag

Auch beim Thema Aufwand zeigen sich deutliche Unterschiede zwischen Unternehmen. Faktoren wie Unternehmensgrösse, Branche oder die Ausrichtung auf Business-to-Customer (B2C)- oder Business-to-Business (B2B)-Märkte spielen eine wichtige Rolle. Während grössere Unternehmen Social Media beispielsweise gezielt zur Mitarbeitengewinnung einsetzen, ist dieser Aspekt für kleinere, lokal verankerte KMU oft weniger zentral.

Wie Sharon von der Papeterie zum Schiff ist auch Roger Tinner überzeugt: Die Erfolgsmessung von Social Media gestaltet sich häufig anspruchsvoll. Während Online-Shops relativ genau nachvollziehen können, wie Nutzende über bestimmte Kanäle zu einem Kauf gelangen, bleibt der Effekt bei klassischen KMU oft weniger greifbar. Umso wichtiger ist

ein konsequentes Controlling: «Kunden können aktiv gefragt werden, wie sie auf das Unternehmen aufmerksam geworden sind, und diese Rückmeldungen sollten systematisch erfasst werden», rät Tinner.

Authentizität und Einbindung von jungen Mitarbeitenden

Auffällig ist zudem, dass Authentizität wichtiger ist als Perfektion. Ungeschönte Einblicke in den Arbeitsalltag sind glaubwürdiger als aufwendig produzierte Inhalte. Gerade für jüngere Mitarbeitende kann die Mitwirkung an Social Media zudem motivierend sein, da sie sich in den entsprechenden Kanälen sicher bewegen und eigene Ideen einbringen können.

Fazit

Insgesamt zeigt sich, dass Social Media für KMU grosses Potenzial bietet. Erforderlich ist jedoch eine klare Strategie, ein authentischer Auftritt und eine enge Verzahnung zwischen interner Verantwortung und externer Unterstützung. Nur so können Inhalte entstehen, die nicht nur sichtbar sind, sondern auch die gewünschten Wirkungen – im Idealfall mehr Kundschaft und Umsatz – erzielen.

Autor: Thomas Tannheimer, Leiter Kommunikation

Anzeige

Ihr Fachgeschäft für Hauswartung,
Garten und Reinigung

info@bb-blitzblank.ch



BB-Gebäudereinigung AG www.bb-blitzblank.ch

Ihr Fachgeschäft für sämtliche Reinigungen
BLITZ-BLANK

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

Premium Styling-Event der kmu frauen im PKZ Women

Ein Abend voller Stil, Inspiration und wertvollem Austausch: Beim exklusiven Premium Styling-Event der kmu frauen st.gallen im PKZ Women St.Gallen durften rund 55 Unternehmerinnen und Geschäftsfrauen ein besonderes Erlebnis geniessen.

Empfangen mit Prosecco von Dina Gariani und ihrem Team, bot sich bereits zu Beginn eine wunderbare Gelegenheit zum Networking. Kulinarisch wurden die Gäste mit einem exquisiten Apéro riche vom «g'nuss» St.Gallen verwöhnt – grosszügig offeriert vom PKZ.

Ein Highlight des Abends war Luisa Rossi, die mit Charme, Humor und viel Leidenschaft begeisterte. Unter dem Motto «Love from Amalfi» teilte sie inspirierende Styling-Tipps und zeigte eindrucksvoll, wie Looks – ausgehend vom Schuh – perfekt kombiniert werden können und wie Accessoires jedem Outfit eine persönliche Note verleihen.

Die individuellen 1:1-Beratungen durch die Modeexpertinnen wurden rege genutzt und boten echten Mehrwert. Abgerundet wurde der Abend durch stilvolle Give-Aways sowie viele



bereichernde Begegnungen. Ein Event, der einmal mehr gezeigt hat, wie wertvoll persönlicher Austausch, Inspiration und ein starkes Netzwerk sind.

Ein herzliches Dankeschön an Kurt Raggenbass und Dina Gariani von PKZ für die Einladung– sowie an alle KMU-Frauen, die unser Netzwerk durch ihre Präsenz stärken und weiterentwickeln.

Autorin: Bettina Neff, Vorstandsmitglied

Anzeige



Du hast Diesel im Blut & Trucks im Herzen?

Dann komm jetzt zu uns ins Team!



larag.com

Generalversammlung JSO – Schafflützel übergibt das Ruder

An der 109. Generalversammlung des JardinSuisse Ostschweiz (JSO) nahmen über 100 Mitglieder, Partnermitglieder und Gäste teil. Präsident Marco Schafflützel leitete letztmals durch die Versammlung. Nach zehn Jahren als Präsident übergab er das Amt an Daniel Morger. Neu in den Vorstand gewählt wurden zudem Simon Köppel und Cyrill Stöckl.



Neu im Vorstand Simon Köppel (links) und Cyrill Stöckl (2.v.r.).

Handwerkliche Identität und Ausbildung als Schlüssel zum Erfolg

In seiner Abschiedsrede zog Schafflützel Parallelen zwischen gärtnerischem Erfolg und unternehmerischem Handeln: Planung, Pflege und Engagement seien entscheidend. Die Branche befinde sich im Wandel – geprägt von steigenden Anforderungen, komplexeren Projekten und dem Klimawandel. Gleichzeitig betonte er die Bedeutung der handwerklichen Identität als Garant für Qualität in einer schnelllebigen, digitalisierten Welt. Nachhaltigkeit sieht er als grosse Chance, während eine moderne, qualitativ starke Ausbildung die Basis für zukünftige Fachkräfte bildet. Er dankte Vorstand, Geschäftsstelle, Mitgliedern und seiner Familie für die Unterstützung.

Rückblick, Wahlen und Verbandswerbung

Die Jahresberichte der Vorstandsmitglieder zeigten ein aktives Jahr 2025. Zu den Highlights zählten die SwissSkills, auf die man sich erstmals mit intensiven Trainingseinheiten vorbereitet hatte und bei denen ein starker 5. Rang resultierte. Für den zurücktretenden Präsidenten stellte sich das bestehende Vorstandsmitglied, Daniel Morger, Geschäftsführer der Waldburger Gartenbau AG, Herisau, zur Verfügung. Zudem konnten zwei neue Vorstandsmitglieder zur Wahl vorgeschlagen werden: Simon Köppel von Heule Gartenbau GmbH, Diepoldsau und Cyrill Stöckl von Stöckl Gartenbau GmbH, Rossrüti. Alle drei wurden einstimmig gewählt. Auch die Erfolgsrechnung sowie das Budget hiessen die Mitglieder gut.

Zur Stärkung der Sichtbarkeit der Branche ist eine Marketingkampagne geplant. Basierend auf Ideen aus dem Gärtnerstamm wurde mit einer Agentur ein Konzept erarbeitet, das von der Versammlung gutgeheissen wurde und ab 2027 umgesetzt werden soll.

Ehrung Marco Schafflützel

Im Rahmen einer Laudatio würdigte Roger Gehrig die Verdienste von Marco Schafflützel, insbesondere seinen langjährigen Einsatz, die zukunftsorientierte Führung und die vertrauensvolle Zusammenarbeit. Für seine 15-jährige Vorstandstätigkeit, davon zehn Jahre als Präsident, wurde ihm die Ehrenmitgliedschaft verliehen.



Ehrenmitgliedschaft Marco Schafflützel.



Neuer Präsident Daniel Morger (rechts).

Referat und geselliger Ausklang

Im Anschluss referierte KI-Trainer Pele Brunner über den Einsatz von Künstlicher Intelligenz im Unternehmensalltag. Er zeigte praxisnah Chancen, Grenzen und Verantwortlichkeiten beim Einsatz dieser Technologien auf.

Beim anschliessenden Apéro hatten die Mitglieder die Möglichkeit, sich an den Infoständen der Partnermitglieder über deren Marktneuheiten zu erkunden sowie geschäftliche Kontakte zu pflegen. Den Abschluss des Abends bildete das gemeinsame Nachtessen im geselligen Rahmen.

Autor: Thomas Tannheimer, Leiter Kommunikation

Inventur am Ende des Geschäftsjahres – darum ist sie von zentraler Bedeutung

Die Inventur am Ende des Geschäftsjahres ist für Unternehmen von zentraler Bedeutung, da sie die Grundlage für einen korrekten Jahresabschluss bildet. Vorräte stellen einen wesentlichen Vermögenswert dar und müssen deshalb zuverlässig erfasst werden. Bei einer Inventur «werden alle Vermögenswerte eines Unternehmens – vor allem die Vorräte – gezählt, gemessen, gewogen und notiert». Dies ermöglicht die Ermittlung der tatsächlichen Bestände und damit eine korrekte Bewertung der Bilanzposition.



OBT AG

Andreas Schmidlin
Leiter Treuhand Zürich

T 044 278 45 20
andreas.schmidlin@obt.ch

Darum ist die Inventur durchzuführen:

- gesetzliche Pflicht,
- unverzichtbares Werkzeug für eine genaue Darstellung der finanziellen Lage und Steuerung des Unternehmens,
- Dokumentation und Nachweis von stillen Reserven,
- Grundlage für eine betriebswirtschaftlich korrekte Beurteilung des Geschäftsjahres,
- wichtige Dokumentation für behördliche Revisionen wie Steuerprüfungen.

Im Rahmen der Inventur erfolgen Vorbereitung, Erfassung und Auswertung der Bestände. Nur ein vollständiges und korrekt bewertetes Inventar ermöglicht eine aussagekräftige Jahresrechnung. Fazit: Für Transparenz, Vergleichbarkeit und Nachvollziehbarkeit der finanziellen Lage ist eine sorgfältige Inventur unerlässlich – sowohl für interne Entscheidungen als auch für externe Anspruchsgruppen wie Revisionsstelle oder Steuerbehörden.



Gerade KMU ohne laufende Lagerbuchhaltung sind auf eine physische Inventur per Bilanzstichtag angewiesen. Ohne diese wäre das Jahresergebnis verzerrt, da Veränderungen im Lagerbestand nicht korrekt über die Erfolgsrechnung abgebildet würden. Das zeigt auch das Beispiel im Artikel (obt.ch/Inventur). Eine Lagerveränderung führt zu einer Reduktion oder Erhöhung des Materialaufwandes und beeinflusst damit auch direkt das Bruttoergebnis sowie das Jahresergebnis vor Steuern. Auch bei KMU ist das Lager oftmals ein wichtiger Bestandteil und ohne den Miteinbezug dieser jährlichen Lagerveränderung ist ein Vergleich der wichtigen und aussagekräftigen Bruttogewinnmarge über die Jahre hinweg nicht möglich. Für KMU kann dies ein wesentlicher Betrag sein und ist entscheidend für eine über die Jahre vergleichbare Bruttogewinnmarge.



Gewerbe@OST: Content-Marketing in Zeiten von KI – praxisnahe Ansätze für KMU



Wie kleine und mittlere Unternehmen (KMU) mit Content-Marketing ihre Sichtbarkeit erhöhen und gleichzeitig Künstliche Intelligenz (KI) sinnvoll einsetzen können, stand im Zentrum der Veranstaltung «Gewerbe@OST» vom 23. Februar 2026.

Prof. Sigrid Hofer-Fischer erklärte, dass sich Content-Marketing von klassischer Werbung durch seinen Fokus auf relevante, nützliche Inhalte für klar definierte Zielgruppen unterscheidet. Statt direkter Verkaufsbotschaften gehe es darum, Vertrauen aufzubauen und langfristige Kundenbeziehungen zu stärken.

Erfolgreiches Content-Marketing braucht eine klare Strategie. Unternehmen müssten ihre Zielgruppen genau kennen und Inhalte systematisch planen. Die Hero-Hub-Hygiene-Matrix

helfe dabei. Qualitativ hochwertige Inhalte verbessern zudem die Auffindbarkeit in Suchmaschinen und stärken die Wettbewerbsposition.

Alexander Fürer beleuchtete den Einsatz von KI im Marketing. KI könne Analysen erleichtern und die Produktion von Inhalten effizienter machen. Wichtig sei jedoch, dass KI-generierte Inhalte zur Markenidentität passen und eine konsistente Tonalität aufweisen. Zudem gewinne Generative Engine Optimization (GEO) an Bedeutung: Inhalte sollten so gestaltet sein, dass sie auch in KI-gestützten Suchsystemen sichtbar sind, etwa durch klare Struktur, Frage-Antwort-Formate und transparente Quellenangaben.

Autor: Thomas Tannheimer, Leiter Kommunikation

Anzeige

Unsichere Zeiten erfordern eine sichere Infrastruktur.
obt.ch/informatik

OBT

NEUER RENAULT CLIO



**FULL HYBRID E-TECH 160 PS SELBSTAUFLADEND
JETZT PROBE FAHREN**

Neuer Renault Clio evolution full hybrid E-Tech 160, 4,2 l/100 km, 96 g CO₂/km, Energieeffizienz-Kategorie C.



Zürcher Strasse 511, 9015 St.Gallen
Telefon 071 274 80 74 | www.city-garage.ch

Weniger ist mehr: Das gilt bei uns nur für die Kosten.

Weil gemeinsam besser ist.

Die Asga ist eine Genossenschaft. Das bedeutet, dass wir nur Ihren Gewinn zum Ziel haben. Dies erreichen wir auch, indem wir zu den Pensionskassen mit den tiefsten Verwaltungskosten gehören.

Erfahren Sie mehr über die Vorteile unserer genossenschaftlich organisierten Pensionskasse.
www.asga.ch

 **asga**
pensionskasse

Cyber Risiken im Griff: So schützen Sie Ihr KMU umfassend

Cyberangriffe gehören heute zu den grössten Risiken für KMU. Mit einfachen Massnahmen lässt sich viel erreichen. Wer früh vorsorgt, Mitarbeitende sensibilisiert und sich auch finanziell absichert, reduziert die Gefahr deutlich – und bleibt auch digital sicher unterwegs.



Die Mobiliar
Generalagentur St.Gallen

Manuel Hafner
Generalagent

T 071 228 42 42
stgallen@mobiliar.ch

Die Digitalisierung eröffnet KMU viele Chancen – bringt aber auch neue Risiken mit sich. Cyberangriffe gehören heute zu den häufigsten Gefahren für Unternehmen. Immer öfter geraten auch kleinere Betriebe ins Visier von Hackerinnen und Hackern. Ein erfolgreicher Angriff kann gravierende Folgen haben: Systeme werden blockiert, Daten verschlüsselt oder der Zugriff auf zentrale Anwendungen fällt aus.

Prävention beginnt im Alltag

Viele Cyberangriffe lassen sich bereits mit grundlegenden Massnahmen verhindern. Dazu gehören regelmässige Updates von Software und Systemen, sichere Passwörter sowie ein zuverlässiger Schutz des Firmennetzwerks. Auch der Zugang zu sensiblen Daten sollte klar geregelt sein: Nicht jede Person im Unternehmen benötigt Zugriff auf alle Systeme.

Ebenso wichtig ist der Umgang mit E-Mails und Links. Phishing-Nachrichten sehen heute oft täuschend echt aus und gehören zu den häufigsten Einfallstoren für Cyberangriffe. Wer Mitarbeitende regelmässig sensibilisiert und klare Richtlinien im Unternehmen etabliert, kann das Risiko deutlich reduzieren.

Risiken verstehen – und ergänzend absichern

Auch mit guter Vorbereitung bleibt ein Restrisiko. Genau hier setzt die Cyberversicherung an: Sie ergänzt die Prävention und unterstützt, wenn es trotz aller Vorsicht zu einem Vorfall kommt.

Sie hilft beispielsweise bei der Wiederherstellung von Daten, bei der Bereinigung von Systemen oder mit Fachpersonen, die den Angriff analysieren. So behalten Sie auch in einer anspruchsvollen Situation den Überblick und können rasch reagieren.

Gut beraten mit Ihrer Generalagentur

Jedes Unternehmen arbeitet anders – und hat unterschiedliche digitale Risiken. Die Mitarbeitenden der Mobiliar Generalagenturen im Kanton St.Gallen kennen die regionale KMU-Landschaft und unterstützen Sie dabei, Ihre Risiken einzuschätzen und eine passende Lösung zu finden. Damit Ihr Betrieb auch in der digitalen Welt sicher unterwegs ist.

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

Manuel Josuran
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

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

die Mobiliar

Altersrente mit Kapitalschutz: Mehr Sicherheit für Ihre Angehörigen

Viele Menschen stellen sich im Hinblick auf ihre Pensionierung eine wichtige Frage: Was passiert mit meinem Alterskapital, wenn ich die Rente beziehe und kurz darauf versterbe? Eine lebenslängliche Rente bietet zwar Sicherheit, dennoch bleibt oft die Sorge, dass ein grosser Teil des Alterskapitals nicht mehr den Angehörigen zugutekommt. Genau hier setzt die neue Lösung der Asga an: die Altersrente mit Kapitalschutz.



Wer sich bei der Pensionierung bei der Asga für die Rente entscheidet, erhält diese nicht nur lebenslänglich, sondern profitiert neu auch von einer verbesserten Absicherung der Angehörigen. Bei der Asga kommen alle Neurentner:innen und Rentenbezüger:innen seit dem 1. Januar 2026 und der letzten 5 Jahre in den Genuss des Kapitalschutzes. Und das Beste: Die Asga bietet diesen zusätzlichen Schutz kostenlos an.

Wenn eine Person kurz nach der Pensionierung verstirbt, sind ihre Hinterlassenen zusätzlich abgesichert. Verstirbt ein:e Rentenbezüger:in innerhalb von 5 Jahren nach der Pensionierung oder nach dem letzten Teilpensionierungsschritt, wird ein Kapital ausbezahlt. Dieses Kapital entspricht maximal 5 Jahresrenten (ohne Teuerungszulagen und Überschussbeteiligungen). Davon wird die Rente abgezogen, die bis zum Todeszeitpunkt bereits ausbezahlt wurde. Der verbleibende Betrag geht an die berechtigten Hinterlassenen oder Begünstigten und wird zusätzlich zu einer möglichen Partnerrente ausgerichtet.

Gegründet 1962 zur Altersvorsorge der Gewerbe- und Detaillistenverbände St.Gallen-Appenzell, setzt sich die Asga seit über 60 Jahren für kleine und mittlere Unternehmen aus Gewerbe, Handel, Industrie und Dienstleistung ein. Und mit mehr als 180'000 Versicherten gehört die Asga zu den führenden unabhängigen Vorsorgeeinrichtungen der Schweiz. Vom Gewerbe für das Gewerbe geschaffen, bieten wir als unabhängige Genossenschaft KMU und Selbständigerwerbenden sichere Vorsorgelösungen, tiefe Kosten und eine überdurchschnittliche Verzinsung – alles zum Vorteil der Versicherten. Jeder Franken bleibt im System und kommt somit allen zugute.

 asga
pensionskasse

Erfahren Sie mehr über die Asga und die Altersrente mit Kapitalschutz unter www.asga.ch/rente-mit-kapitalschutz.



Unternehmensnachfolge und Steuern in KMU: typische Fallstricke

Jede Unternehmensnachfolge ist einzigartig, und ebenso vielfältig sind die steuerlichen Herausforderungen.

Viele Unternehmer übergeben Ihre Firma in Form einer Schenkung oder eines Erbvorbezugs an die Nachkommen, weil dies in den meisten Kantonen steuerfrei möglich ist. Ist das sinnvoll?

Eine Schenkung oder Erbvorbezug ist – trotz der Steuerbefreiung – nur in wenigen Fällen die optimale Lösung. Mit einem gut strukturierten Verkauf der Firma an die Nachkommen kann die Familie insgesamt grössere Steuereinsparungen erzielen. Zudem erleichtert ein Verkauf die erbrechtliche Planung und die Gleichbehandlung aller Nachkommen. Wichtig ist, dass man frühzeitig mit der Planung beginnt – unabhängig davon, ob der künftige Käufer ein Familienmitglied oder ein Dritter ist.

Bei einem Verkauf erzielt der ausscheidende Unternehmer einen steuerfreien Kapitalgewinn, richtig?

So wollte es der Gesetzgeber, ja. Wir stellen aber fest, dass die Steuerbehörden solche Verkaufstransaktionen immer detaillierter prüfen und in vielen Fällen Wege finden, einen Teil des Kaufpreises dennoch zu besteuern. Ein eigentlicher Klassiker ist die sogenannte indirekte Teilliquidation, wel-

che gesetzlich geregelt ist und fast schon routinemässig in den Aktienkaufverträgen adressiert wird. Oft versteckt sich das steuerliche Risiko in vermeintlich steuerlich gar nicht relevanten Bestimmungen im Kaufvertrag.

Man hört immer wieder, dass der Nachfolgeprozess fünf bis zehn Jahre in Anspruch nimmt. Wann sollte man mit der steuerlichen Planung beginnen?

Genau jetzt ist der richtige Zeitpunkt! Nachhaltige Steuerplanung beginnt, wenn das Unternehmen erfolgreich wird. Dann werden die Weichen für die langfristige Steuerbelastung gestellt. Es gilt, eine durchdachte Bezugsstrategie zu entwickeln, welche neben der Steuerbelastung auch die private Vorsorge sowie das Ehegüter- und Erbrecht berücksichtigt. Die Ausgestaltung des Verhältnisses zwischen Lohn und Dividende hat enorme Auswirkungen auf alle genannten Bereiche. Das ist vielen Unternehmerinnen und Unternehmern nicht bewusst.

Ganzes Interview lesen:

www.sgkb.ch/unternehmensnachfolge-und-steuern



David Brönimann

Jurist und Steuerexperte
Unternehmensnachfolge
St.Galler Kantonalbank



7 grundlegende Cybersecurity- Massnahmen für KMU



Cyberangriffe zählen zu den grössten Geschäftsrisiken für KMU. Ein wirksamer Basisschutz muss dabei weder kompliziert noch teuer sein. Entscheidend ist ein systematisches Vorgehen. Die folgenden Massnahmen bilden das Fundament einer praxistauglichen IT-Sicherheitsstrategie für KMU.

1. Transparenz schaffen mit einem IT Inventar

Der erste Schritt ist ein vollständiges Inventar aller eingesetzten Hard und Software: Arbeitsplatzgeräte, Server, Cloud-Dienste, Netzwerkkomponenten und extern erreichbare Services. Nur wer weiss, was im Einsatz ist, kann bei neuen Sicherheitslücken gezielt reagieren.

2. Installation von Software kontrollieren

Unkontrollierte Softwareinstallationen erhöhen das Malware-Risiko. Software sollte deshalb nur unter Kontrolle des IT-Verantwortlichen installiert werden.

3. Geräte und Zugriffe absichern

Private und fremde Geräte im Firmennetz stellen ein Risiko dar. Sie gehören in separate Gastnetzwerke ohne Zugriff auf kritische Systeme. Für Cloud-Anwendungen empfiehlt sich ein Zero-Trust-Ansatz, bei dem jeder Zugriff und jedes Gerät geprüft wird.

4. Systeme sicher konfigurieren («härten»)

Die Standardkonfiguration von Betriebssystemen ist oft nicht sicher genug. Durch gezieltes «Härten» – etwa das Abschalten unnötiger Dienste oder das Beschränken von Zugriffsrechten – lässt sich die Angriffsfläche reduzieren. Orientierung bieten anerkannte Best Practices wie die CIS Benchmarks.

5. Updates priorisieren und zeitnah vornehmen

Viele Angriffe nutzen bekannte Schwachstellen. Regelmässige, zeitnahe Updates sind daher ein Sicherheitsmerkmal. Besonders kritisch sind übers Internet zugängliche Systeme wie Firewalls oder VPNs, gefolgt von Arbeitsplatzrechnern und Servern. Der Update-Rhythmus kann im Servicevertrag mit dem IT-Partner geregelt werden.

6. Sicherheit regelmässig überprüfen

Security-Assessments oder Penetrationstests zeigen auf, wie gut das Unternehmen tatsächlich geschützt ist. Sie helfen, Schwachstellen zu erkennen und Massnahmen gezielt zu verbessern.

7. Mitarbeitende sensibilisieren

Technik allein reicht nicht aus. Awareness-Massnahmen sind entscheidend, damit Mitarbeitende Risiken und Sicherheitsregeln verstehen und im Ernstfall richtig reagieren. Eine offene Sicherheitskultur ohne Schuldzuweisungen stärkt die Resilienz des Unternehmens.

Diese Massnahmen bilden einen soliden Grundschutz, der sich schrittweise umsetzen lässt und KMU wirksam gegen die häufigsten Cyberbedrohungen absichert.



Umfassende Cybersicherheit für Ihr Unternehmen

Einfach alle und alles, überall und immer sicher mit beam: Sicheres Surfen im beamNet, sicherer Zugriff auf Unternehmensdaten, Abwehr von komplexen Cyberangriffen, umfassender Schutz vor Datenabfluss und vieles mehr.



47. ASTAG-OFL Generalversammlung zu Gast im «Ländle»



Die 47. Generalversammlung der ASTAG Sektion Ostschweiz/Fürstentum Liechtenstein fand in Schaan statt und zog über 230 Teilnehmende an. Bereits am Morgen bot der Begrüßungskaffee Gelegenheit zum Austausch, während vor Ort ausgestellte, neue LKW-Modelle besichtigt werden konnten.

Nach einleitenden Worten der Gastgemeinde durch Gemeindevorsteher Daniel Hilti blickte Präsident René Steiner auf ein ereignisreiches Jahr 2025 zurück. Sämtliche statutarischen Geschäfte, darunter Jahresrechnung und Budget, wurden einstimmig genehmigt. Zudem wurden sieben neue Delegierte ohne Gegenstimmen gewählt und die zurückgetretenen verabschiedet.

ASTAG-Direktor Reto Jaussi informierte anschliessend über aktuelle Geschehnisse, insbesondere zur Weiterentwicklung der LSVA, bei der erste politische Fortschritte erzielt wur-

den. Weiter stellte er das Förderprogramm «InCharge» zur Unterstützung von KMU bei der Planung und Umsetzung von E-Ladeinfrastruktur sowie eine neue App zur gemeinsamen Nutzung von Ladestationen vor.

Den Abschluss bildeten Referate zum Hochwasserschutzprojekt «Rhesi». Die Referenten zeigten die Dimensionen des milliardenschweren Vorhabens, das über 20 Jahre umgesetzt wird, und erläuterten Massnahmen zur Verbesserung von Hochwasserschutz und Renaturierung des Rheins.

Beim Apéro und Mittagessen klang die Veranstaltung in geselliger Atmosphäre aus und bot Raum für Networking.

Autor: Thomas Tannheimer, Leiter Kommunikation



Zur Bildergalerie



Anzeige



Mit uns wird Ihr Projekt zur Erfolgsgeschichte.

Vertraut mit Immobilien seit 1893.





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

Netto

SOLARIS

LIFTJET

TRANSICOLD

FUSO

Thomann Nutzfahrzeuge AG
Schmerikon/Frauenfeld/Arbon/Chur

Rottal Auto AG
Ruswil

Gebr. Knecht AG
Bassersdorf/Aarau

Sales



After-Sales



OSTSCHWEIZ DRUCK

**Gedruckt in
der Ostschweiz**

ostschweizdruck.ch

Pro City Mitgliederversammlung – Vorstand wiedergewählt

Die Innenstadtvereinigung Pro City St.Gallen hielt am 23. März 2026 ihre Mitgliederversammlung in der Kelterbühne St.Gallen ab. Allen statutarischen Geschäften wurde zugestimmt und der Gesamtvorstand wiedergewählt.

Rund 50 Mitglieder sowie Gäste aus Politik und Partnerorganisationen durfte Präsident Ralph Bleuer begrüßen. In seinem Jahresbericht betonte er die herausfordernden Bedingungen für den Detailhandel, geprägt durch verändertes Konsumverhalten, einen schwachen Euro und sinkende Frequenzen in der Innenstadt. Positiv entwickelte sich hingegen die Nachfrage nach Pro City Gutscheinen. Mit Initiativen wie den pick! Shopping Days und weiteren Massnahmen zur Stärkung der Innenstadt konnten 2025 insgesamt 23 neue Mitglieder gewonnen werden. Auch das Stadtabenteuer wurde erfolgreich durchgeführt und soll 2026 erneut stattfinden.



Zum ausführlichen Bericht:



Sämtliche statutarischen Geschäfte wurden genehmigt, insbesondere die Jahresrechnung und das Budget. Der gesamte Vorstand, inklusive Präsident Ralph Bleuer, wurde für eine weitere Amtszeit bestätigt.

Zum Abschluss präsentierten Vertreter der Stiftung Textilmuseum die geplante Sanierung und Erweiterung des Museums. Das 47 Millionen schwere Projekt beinhaltet unter anderem eine Unterkellerung mit grossem Ausstellungsraum sowie Verbesserungen der Barrierefreiheit und Lagerung der Sammlungsstücke. Die Versammlung klang mit einem gemeinsamen Austausch aus.

Autor: Thomas Tannheimer, Leiter Kommunikation

Einladung reWork Forum St. Gallen

Zämä schaffäts mir!

Return to work – Der Weg aus der Arbeitsunfähigkeit

Unter dem Motto "Zämä schaffäts mir" stellen wir Chancen und Möglichkeiten der beruflichen Re-Integration ins Zentrum. Weiter werden wir auf das Thema Burnout eingehen und wie Sie das Instrument reWork Profil unter anderem dafür nutzen können. Seien Sie gespannt.

Wann: 4. Juni 2026 – 16.00 Uhr

Wo: Migros Genossenschaft Ostschweiz, Industriestrasse 47, 9201 Gossau

Programm:

- Referat Dr. med. Doris Straus CEO & Klinikdirektorin Oberwaid «Beruflicher Wiedereinstieg nach Burnout»
- Referat Madeleine von Arx Geschäftsführerin Compasso «reWork Profil – Wegweiser zurück an den Arbeitsplatz
- Netzwerkapéro ab 17.30 Uhr

➤ Weitere Informationen zu reWork finden Sie unter www.rework-sg.ch

reWORK
NETZWERK
ST.GALLEN

Jetzt online anmelden
bis 21. Mai 2026



Berufsbildungs-Networking-Anlass des Triebwerks bei AS Aufzüge in Steinach

Am 10. März 2026 fand eine weitere Ausgabe der Berufsbildungs-Networking-Anlassreihe des Vereins Triebwerk bei der AS Aufzüge AG in Steinach statt. 33 Teilnehmende aus Wirtschaft, Schule und Berufsberatung nutzten die Gelegenheit, einen vertieften Einblick in die Berufsbildung des Unternehmens zu erhalten und sich miteinander zu vernetzen.

Geschäftsführerin Tanja Lepple begrüßte die Gäste und stellte das Unternehmen sowie den neuen Standort vor, der seit Dezember in Steinach angesiedelt ist. Anschliessend erklärte Natalie Häcki von der Mutterfirma Schindler Group das Berufsbildungssystem. In der Ostschweiz bildet das Unternehmen nebst Kaufmann/-frau auch Anlagen- und Apparatebauer/innen, Polymechaniker/innen sowie Produktionsmechaniker/innen aus. Diese werden bereits im dritten und vierten Lehrjahr gezielt auf die Liftmontage spezialisiert. In der Ausbildung arbeitet AS Aufzüge AG mit Partnerfirmen zusammen, darunter die Bühler Group in Uzwil. Ein persönliches Beispiel für eine erfolgreiche Laufbahn im Betrieb zeigte Luca Böni auf. Er lernte das Unternehmen wäh-

rend der Schulzeit bei einer Triebwerk-Berufsbesichtigung kennen, absolvierte später seine Lehre bei der AS Aufzüge AG und arbeitet heute in der Projekttechnik.

Zum Abschluss führten Lernende die Teilnehmenden in Gruppen durch den Betrieb und gaben Einblicke in verschiedene Aufzugarten, Liftschächte und Lagerbereiche. Beim anschließenden Apéro blieb Zeit für Austausch und Vernetzung.

Autorin: Franziska Fäh, Verein Triebwerk



Anzeige

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



VOLVO IVECO

SETRA

OMNIPLUS VANHOOL



Thomann Nutzfahrzeuge AG
Schmerikon/Frauenfeld/Arbon/Chur

Rottal Auto AG
Ruswil

Gebr. Knecht AG
Bassersdorf/Aarau

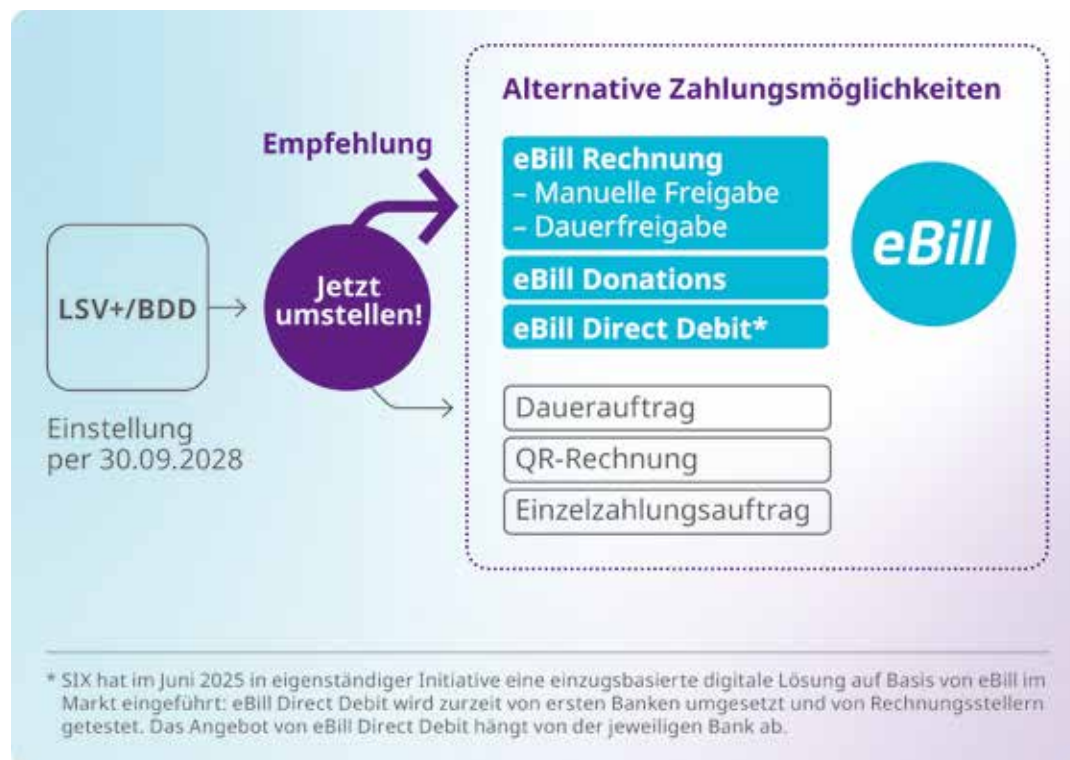
Sales



After-Sales



Einstellung Lastschriftverfahren LSV+/BDD 2028



Alternative Zahlungsmöglichkeiten für LSV+/BDD.

Die bestehenden Lastschriftverfahren LSV+/BDD werden per 30. September 2028 eingestellt. Für Rechnungssteller ergibt sich daraus Handlungsbedarf. Sie müssen frühzeitig entscheiden, welches Format sie künftig für die Rechnungsstellung nutzen möchten und entsprechende Abstimmungen mit ihrem Finanzinstitut und Softwarepartner initiieren.

Handlungsbedarf für Rechnungssteller

Rechnungsstellern wird empfohlen, frühzeitig zu entscheiden, welches Format sie künftig für die Rechnungsstellung nutzen wollen und entsprechende Abstimmungen mit ihrem Finanzinstitut und Softwarepartner einzuleiten. Damit stellen sie einen reibungslosen Übergang zu alternativen Zahlungsformaten sicher.

SIX hat in Abstimmung mit den Gremien des Finanzplatzes Schweiz entschieden, die bestehenden Lastschriftverfahren LSV+/BDD per 30. September 2028 einzustellen. Dies betrifft alle Marktteilnehmer, die in der Schweiz an LSV+/BDD teilnehmen.

Für weitere Informationen oder Fragen wenden sich Rechnungssteller an ihr Finanzinstitut und ihren Softwarepartner.

Alternative Zahlungsmöglichkeiten

Für die Zeit nach der Einstellung von LSV+/BDD stehen etablierte Formate zur Verfügung wie beispielsweise eBill, die QR-Rechnung, der Dauerauftrag oder der Einzelzahlungsauftrag. Insbesondere die digitalen Alternativen bieten sowohl für Rechnungssteller als auch für deren Kunden klare Mehrwerte gegenüber LSV+/BDD, wie z.B. einfachere Aufschalt- und Verwaltungsprozesse sowie eine höhere Transparenz hinsichtlich erfolgreicher oder abgelehnter Freigabe bzw. Zahlungsausführung. Analoge Kunden, die weder eBill noch Onlinebanking nutzen, können Forderungen beispielsweise mittels einer QR-Rechnung erhalten.

Weiterführende Informationen zur Einstellung der Lastschriftverfahren LSV+/BDD finden Sie hier:



«Kompakt»

Gewerbeverein Gommiswald wählt



Lukas Rüegg als neuen Präsidenten

Lukas Rüegg von der Udo Rüegg AG, Gommiswald, hat anlässlich der Hauptversammlung vom 12. März 2026 das Amt des Präsidenten von Hanspeter Mätzler übernommen. Mätzler hatte zuvor 16 Jahre lang den Gewerbeverein geführt.

ImagingSwiss neu mit dreiköpfigem Präsidium

Alex Mächler hat das Präsidium des Fotografieverbands weitergegeben. Neu wird ImagingSwiss gemeinsam von Stefanie Blochwitz, Yannik Brandenberg und Michi Mächler geleitet.

Der Kantonale Gewerbeverein St.Gallen gratuliert den Gewählten und freut sich auf die Zusammenarbeit. Den bisherigen Präsidenten dankt er herzlich für ihre Dienste und wünscht ihnen alles Gute.

Anzeigen

SCHAEPPI GRUNDSTÜCKE
Passion für Immobilien. Seit 1935.

Ihr lokaler Immobilienspezialist in St.Gallen und der Ostschweiz für:

**Bewirtschaftung | Erstvermietung | Vermarktung
Baumanagement | Portfoliomanagement**

Kevin Keller und sein Team freuen sich auf Sie!

071 228 01 80
www.schaeppi-stgallen.ch

www.stutzag.ch

Ob Sie bauen oder renovieren -
auf uns ist Verlass

Wichtige Daten

Verbandsanlässe 2026

21.04.2026	KGV, Präsidentenkonferenz, Buchs
18.08.2026	KGV, Präsidentenkonferenz, St.Gallen
20.08.2026	Gewerbe Stadt St.Gallen, Gewerbe@OST, St.Gallen
03.09.2026	AGVS, Höck
03.09.2026	ASTAG, Sektionshöck, Weinfeld
07.09.2026	KGV, Gruppe Handel, Impulstagung
08.09.2026	Gewerbe Stadt St.Gallen, Mitgliederanlass, St.Gallen
11.09.2026	JSO, Herbstanlass, Raum Graubünden
20.10.2026	KGV, Präsidentenkonferenz, Mosnang

Versammlungen 2026

20.04.2026	BSKO, Mitgliederversammlung, Schmerikon
22.04.2026	EIT.ost, Generalversammlung, Altstätten
24.04.2026	SWISSMECHANIC, Generalversammlung, St.Gallen
28.04.2026	IGKG, Mitgliederversammlung, St.Gallen
08.05.2026	KGV, Delegiertenversammlung, Wartau
11.05.2026	Gruppe Handel des KGV, Delegiertenversammlung, St.Gallen
12.05.2026	Gewerbe Stadt St.Gallen, Generalversammlung, St.Gallen
03.06.2026	AGVS, Mitgliederversammlung, Wildhaus
11.11.2026	Verein Triebwerk, Hauptversammlung, Region Rorschach
16.11.2026	BSKO, Herbstversammlung, St.Gallen

Erscheinungsdaten 2026

Nr. 03	KW 21 (Mai)
Nr. 04	KW 26 (Juni)
Nr. 05	KW 37 (Sept.)
Nr. 06	KW 46 (Nov.)

Impressum

Redaktionsteam: Thomas Tannheimer, Redaktion und Disposition
Felix Keller, Vorsitz / Gewerbspolitik 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, rene.bachschmied@metrocomm.ch, Tel. 071 272 80 52

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

Titelbild: 109. Generalversammlung des Verbands JardinSuisse Ostschweiz in Schaan

Druck: Ostschweiz Druck, 9300 Wittenbach

Erscheinungsweise: Erscheint 6x jährlich, 70. Jg. Auflage: 7816 Expl. WEMF 2025

Nächster Insertionschluss: 06. Mai 2026

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



**Investieren in Generationen:
Hochwertiger Neubau in Holzsystem-
bauweise. Natürlich Schöb.**



Die digitale Rechnung für die Schweiz

eBill



50%
Schweizer Haushalte

Mit über 3.8 Millionen Nutzerinnen und Nutzern erreicht eBill mittlerweile gut die Hälfte aller Schweizer Haushalte.

93 Mio.
Transaktionen

eBill-Transaktionen im Jahr 2025. Jeden Monat versenden Unternehmen Millionen von eBill-Rechnungen.

Hohe
Zahlungszuverlässigkeit

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

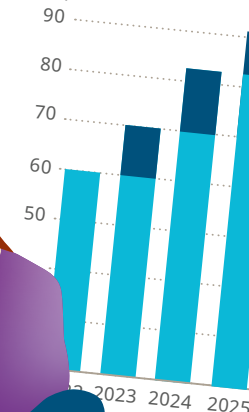


Hohe
Sicherheit

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



in Mio.



Starkes
Wachstum

Jährliches durchschnittliches Wachstum über 19%.

eBill

SWISS
MADE

Die Lösung wird in der Schweiz entwickelt und betrieben.

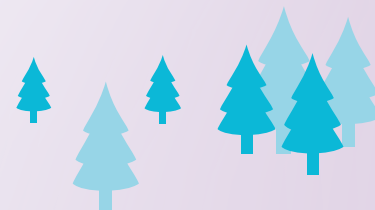


97%
Abdeckung

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

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.



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.

Privat- und
Geschäftskunden

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

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

