

Beilage des «Rheintalers» und der
«Rheintalischen Volkszeitung»

agv 
**Arbeitgeberverband
Rheinthal**
Für eine leistungsfähige Wirtschaft



Bestehen des Verbands zu feiern. Deshalb widmet sich auch diese Ausgabe von «Rheintal und Wirtschaft» in verschiedenen Beiträgen dem runden Geburtstag; sei es in einem Interview mit Swissmem-Präsident Hans Hess, in einer Umfrage unter Mitgliedern oder in einem geschichtlichen Beitrag mit Blick ins AGV-Archiv. Ausserdem stellen Arbeitgeber ihre Betriebe in Firmenporträts vor.

Mein erstes Jubiläum.



Meine erste Bank.

Menschen motivieren. Nachwuchs fördern. Erfolge feiern. Vereine und Institutionen bereichern mit ihrer Arbeit das wirtschaftliche, soziale, sportliche und kulturelle Leben in unserer Region. Wir tragen diese Idee gerne mit und gratulieren dem **AGV Rheintal zu seinem 80. Jubiläum**. sgkb.ch

Gemeinsam wachsen.  **St.Galler
Kantonalbank**

Von der Textiler-Vereinigung zum führenden Wirtschaftsverband

An der diesjährigen Hauptversammlung durfte der AGV Rheintal sein 80-jähriges Bestehen feiern. Am 31. Oktober 1936 gründeten 16 Textilunternehmer des unteren Rheintals aus einer Not heraus wegen der damals (schon) restriktiv gehandhabten Erteilung von Arbeitsbewilligungen für Grenzgängerinnen die «Arbeitgeber-Vereinigung der Textilbranche des Unterrheintals» (AGV), um mit vereinten Kräften ihre Interessen bei Ämtern und Behörden zu vertreten. Schon in den Anfangsjahren prognostizierten damalige Vorstandsmitglieder, dass es neben dem «Grenzgängerinnen-Problem» in Zukunft auch andere wichtige Fragen geben würde, die ein gemeinsames Handeln der Rheintaler Unternehmer erforderten. Heute ist der Arbeitgeberverband Rheintal auf über 500 Mitgliederfirmen angewachsen, die insgesamt weit über 18 000 Mitarbeitende beschäftigen. Zahlreicher und vielschichtiger geworden sind – wie vorausgesagt – freilich auch die Themen, mit denen sich der AGV als einer der aktivsten regionalen Wirtschaftsverbände der Ostschweiz auseinandersetzt.

Es dauerte lange, bis der AGV die Wichtigkeit der Information der Öffentlichkeit für die Anliegen der Unternehmen erkannte. So wurde erstmals 1960 die Presse zu einer Hauptversammlung des AGV eingeladen. Heute pflegt der AGV ein ausgesprochen gutes und partnerschaftliches Verhältnis zu den lokalen Medien, was sich unter anderem darin zeigt, dass er die vierteljährlich erscheinende Zeitungsbeilage «Rheintal und Wirtschaft» mitfinanziert und dass sich die Redaktion des «Rheintalers» und der «Rheintalischen Volkszeitung» spontan bereit erklärt hat, zum 80-jährigen Jubiläum des AGV eine Sonderbeilage herauszugeben.

In Protokollen recherchiert

Den Journalistinnen und Journalisten der Rheintal Medien AG sei an dieser Stelle herzlich für ihre aufwendigen Recherchen und fundierten Berichte gedankt. In vielen Stunden haben sie das AGV-Archiv durchstöbert und sind dabei in den Protokollen auf zahlreiche interessante und aus heutiger Sicht mitunter auch etwas amüsant wirkende Voten und Geschichten gestossen, die in die nachfolgenden historischen Abhandlungen eingeflossen sind. Welches die Herausforderungen für den AGV und die Rheintaler Wirtschaft in der Neuzeit sind, beleuchten die weiteren Beiträge. So erklärt in einem ausführlichen Interview der ehemalige CEO der Leica Geosystems AG und heutige Swissmem-Präsident Hans Hess, wie er das Rheintal als starken und innovativen Wirtschaftsstandort kennen und schätzen gelernt hat und wo aktuell die Chancen und Schwierigkeiten unserer Betriebe liegen. Zu Wort kommen auch Mitglieder, die in verschiedenen Statements darlegen, warum sie im AGV sind und was ihnen an der Verbandstätigkeit wichtig ist. Weshalb die duale Berufsbildung beim AGV ein Dauerthema ist, erfahren Sie schliesslich im Interview mit Ivo Riedi, Lehrlingsverantwortlicher bei SFS und Mitglied der Arbeitsgruppe Schule und Wirtschaft.

Zahlreiche Firmenporträts

Grosser Dank gebührt vor allem aber auch den vielen Rheintaler Unternehmen, die mit ihren Inseraten und Firmenporträts die Herausgabe dieses Tabloids erst möglich gemacht haben.

Ich wünsche Ihnen, werte Leserinnen und Leser, viel Vergnügen und spannende Momente bei der Lektüre dieser Sonderbeilage und freue mich darauf, Sie bei der nächsten AGV-Veranstaltung wieder begrüssen zu dürfen.



Thomas Bolt
Sekretär des
Arbeitgeberverbandes
Rheintal

Der neue Opel

INSIGNIA

Deutsche Ingenieurskunst für Alle.

- Klassenbestes IntelliLux LED® Matrix Licht
- Adaptiver 4x4 Allradantrieb mit aktivem Torque Vectoring
- 24 Stunden **OPEL OnStar** Persönlicher Assistent

www.opel.ch



 **zündmobilcenter.ch**

Rorschacherstr. 132 | **9450 Altstätten**

☎ 071 757 80 20 | ✉ altstaetten@zmcag.ch

Diepoldsauerstr. 38 | **9443 Widnau**

☎ 071 727 04 04 | ✉ widnau@zmcag.ch

1705 - Lokalwerbesujet - Insignia GS - 6SP-quer.indd 1



19.06.2017 14:29:14

RLC

Rheineck, Winterthur

Kompetenz am Bau

RLC gehört zu den führenden Architekturbüros in der Ostschweiz. Ob Wohn-, Industrie-, Bürogebäude oder Freizeitanlage; ob Neubau oder Sanierung; ob modernste Werkstoffe und Technik oder Erhalt historischer Bausubstanz: Jedes Projekt ist eine neue Herausforderung, die wir gerne annehmen.



Neubau «The Circle» Zürich Flughafen



Neubau Wohn- und Geschäftshaus Dreispietz Heerbrugg



Neubau JUST Schweiz AG Walzenhausen

www.rlc.ch

Eine steile Kurve

Vor 80 Jahren wurde der Arbeitgeberverband Rheintal gegründet – mit gerade einmal 16 Mitgliedern. Heute zählt der Verband 502, wobei sich der Branchenschwerpunkt längst weg von der Textilindustrie bewegt hat.

VON SERAINA HESS

Im Vergleich zum Jahresbeginn 2016 zählt der Arbeitgeberverband Rheintal diesen Februar zwar sechs Mitglieder weniger – doch die Tendenz über die gesamte Zeitspanne des Bestehens ist deutlich: Der AGV ist vor allem in den ersten Jahrzehnten nach der Gründung massiv gewachsen. Eines der älteren Dokumente im Verbandsarchiv, die dies verdeutlichen, stammt aus dem Jahr 1945. An der Hauptversammlung in St. Margrethen kamen zu den 19 bestehenden drei Mitglieder dazu: Bärlocher & Co aus Rheineck, Emil Tischler aus Au und Schawalder, ebenfalls Au.

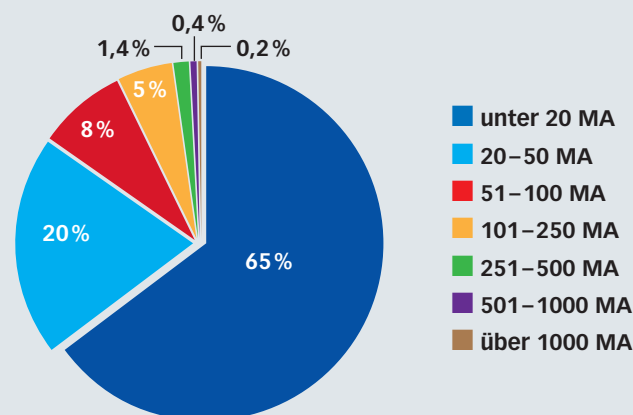
Der Themenschwerpunkt des Protokolls lässt nicht daran zweifeln, dass die Textilindustrie am stärksten vertreten war. Nachdem man sich darüber enerviert hatte,

dass in der Lokalzeitung immer noch Inserate von St. Galler und Amriswiler Firmen publiziert wurden, mit denen in unserer Region Näherinnen abgeworben wurden, hiess das Fazit der Hauptversammlung: «Es sollen noch weitere Firmen (des Rheintals, Anm. der Red.) zum Beitritt eingeladen werden, die indirekt mit der Textilbranche zusammenhängen.» Die Anliegen der Branche sollten gestärkt, der Auftritt verbessert werden.

2010: 500. Mitglied tritt bei

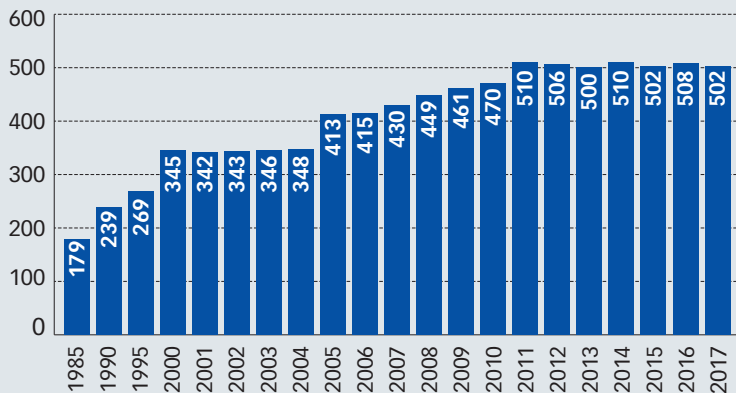
Umfangreicher gestalten sich die Unterlagen ab den 1970er-Jahren. Ein weiterer Sprung nach vorn – nicht nur zeitlich, sondern auch, was die Mitgliederzahlen angeht. Am 1. Januar 1978 sind es 148, im Februar 1985 insgesamt 189 Mitglieder, die zu jener Zeit gesamthaft 12 423 Arbeitnehmer beschäftig-

Zusammensetzung der Mitglieder nach Anzahl Mitarbeiter

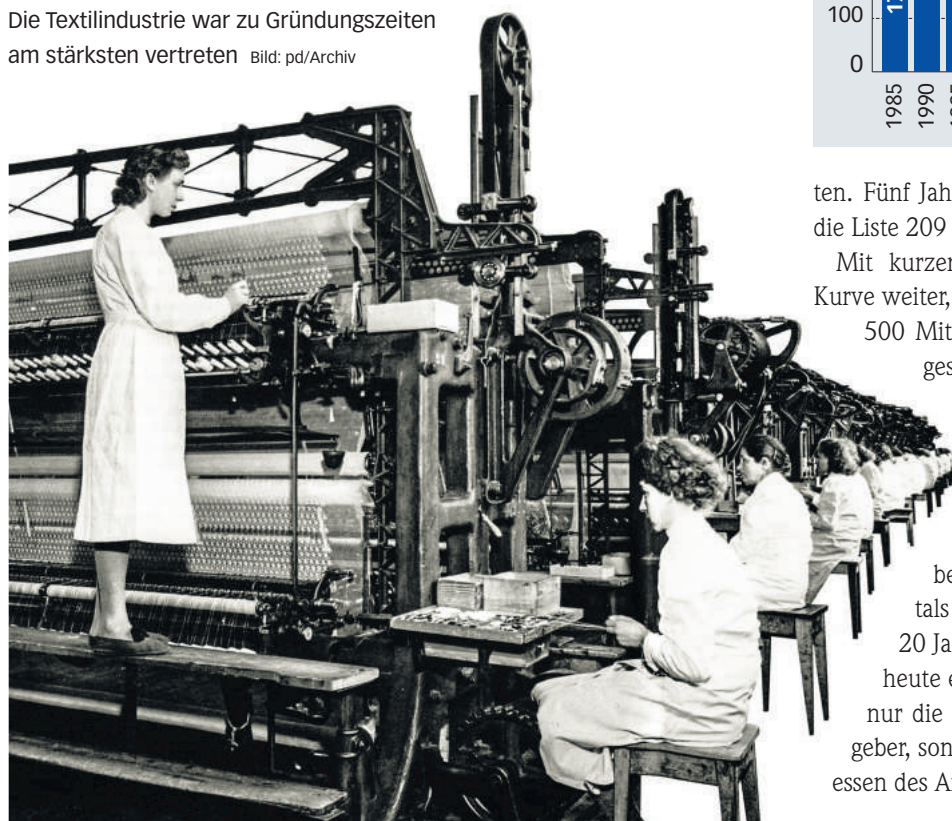


Entwicklung der Mitgliederzahl

Die Zahl der dem Verband angehörenden Mitglieder hat sich wie folgt entwickelt (jeweils per 01.02.):



Die Textilindustrie war zu Gründungszeiten am stärksten vertreten Bild: pd/Archiv



ten. Fünf Jahre später, 1990, zählt die Liste 209 Mitglieder.

Mit kurzen Plateaus steigt die Kurve weiter, bis sie schliesslich die 500 Mitglieder erreicht – das geschah 2010 mit dem Beitritt der Heinrich Eggenberger AG. Dazu heisst es im Jahresbericht: «Der AGV Arbeitgeber-Verband des Rheintals hat sich in den letzten 20 Jahren gewandelt: Er ist heute ein Verband, der nicht nur die Interessen der Arbeitgeber, sondern zudem die Interessen des Arbeits- und Lebensraums

des Rheintal vertritt und positiv zu beeinflussen versucht.»

KMU stark vertreten

Ein Blick auf die Segmentierung der Mitgliederfirmen bezüglich ihrer Grösse macht deutlich, wie stark die kleinen und mittleren Unternehmen im Verband vertreten sind. Rund 93 Prozent haben 2014 eine Mitarbeiterzahl von weniger als 100. Mit dem Knacken der 500er-Marke scheint der Zenit aber vorerst erreicht zu sein, denn seither schwanken die Zahlen plus/minus zehn; obschon es sich auch hier, wie zu Beginn der 2000er-Jahre, um eine kurzfristige Stagnation handeln könnte.



Strassenbau · Tiefbau · Umgebungsgestaltung

DIETSCH
STRASSEN- UND TIEFBAU

Dietsche Strassenbau AG
9451 Kriessern · Tel. 071 757 80 80
www.dietsche.ch

...wir werden weiterempfohlen!

Ihr Rheintaler Partner mit Fachkompetenz

BüroTech Spirig AG
Auer-Strasse 43
9442 Berneck

Tel. 071 744 84 80
www.bt-s.ch / www.video-konferenz.ch



Wir machen Technik bedienbar

Multimedia Einrichtungen - Akustik und Beschallungstechnik - Projektion und Anzeige – Medientechnik
Raumsteuerung – Videokonferenz – Digital Signage – Interaktive Display – Sitzungszimmer – Rednerpult



Verglasungen und Wintergärten
Fenster, Türen, Metallfronten
Stahlkonstruktionen
Fassaden- und Dachsysteme
Schlosserarbeiten
Chromstahlarbeiten

Wüst Metallbau AG
CH-9450 Altstätten
Bafflesstrasse 16
T +41 71 757 18 18
www.wuest-metallbau.ch



Generalist in den Möglichkeiten – Spezialist in der Umsetzung

Ein Bauwerk einzigartig und formvollendet zu gestalten, ohne dadurch die Funktionalität zu vernachlässigen, ist der Antrieb unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. So entstehen inspirierende Raumwelten für Industrie, Gewerbe, Öffentlichkeit und Privatpersonen.

Das Œuvre aus über 20 Jahren Tätigkeit ist dementsprechend vielfältig: Bürogebäude, Eigenheime, Industrieanlagen, Forschungs-

einrichtungen, Altersresidenzen, Bahnhöfe, denkmalgeschützte Bauten, Schulen, Produktionsgebäude, Wohnüberbauungen und viele mehr. Ob Neu- oder Umbau, Anbau oder Renovation, regional oder international – alle Projekte verbindet, dass wir die Wünsche unserer Auftraggeber ernst nehmen und bestmöglich verwirklichen.

Am Ende unserer Tätigkeit steht die Freude am gemeinsamen Projekt.

Aktuelle Projekte (Auszug)

- Betriebserweiterung Schütz (Montlingen)
- Neubau RhV Holding AG (Altstätten)
- Neubau Wohnüberbauung Schiabach (Davos-Platz)
- Neubau Stadler Rail / HRS Real Estate AG (St. Margrethen)
- Anbau Produktion ElringKlinger AG (Sevelen)
- Neubau Wohnüberbauung Weiersegg (Balgach)

- Aussensanierung kath. Kirche (Altstätten)
- Anbau Werkhalle Schmid AG (Schwellbrunn)
- Umbau Bahnhof SBB (Zürich-Altstetten)

göldipartnerarchitekten

dipl. architekten htl-fh
bahnhofstrasse 69
9450 altstätten
+41 (0)71 757 83 00
info@goeldipartner.ch
www.goeldipartner.ch



Visualisierung Stadler Rail AG St. Margrethen



Wohnhaus Altenrhein (2016)



Sanierung Bahnhof Bad Ragaz (2015)



Neubau goeldipartnerarchitekten ag Altstätten (2017)



Golfclub Resort Bad Ragaz (2017)



Med Tech Campus AG Buchs (2016)



Neubau fairtec ag Altstätten (2016)



Überbauung Freihof Altstätten (2015)



Visualisierung RhV Holding AG Altstätten



Neubau Loft Altstätten (2017)

«Man muss im Rheintal gewesen sein, um es zu schätzen»

Hans Hess präsidiert seit 2010 Swissmem, den grössten Schweizer Industrieverband, der über 1000 Unternehmen der Maschinen-, Elektro- und Metall-Industrie unter einem Dach vereint. 1989 kam Hess zur Wild Leitz AG, später Leica AG. Von 1995 bis 2005 führte er Leica Geosystems als CEO. Hans Hess spricht über Herausforderungen und Chancen der MEM-Industrie.

VON ANDREA C. PLÜSS

Herr Hess, was denken Sie, wenn Sie hören, dass der Arbeitgeberverband Rheintal anfangs Arbeitgebervereinigung für die Textilbranche des Unterrheintals hiess?

Hans Hess: Eigentlich fast das gleiche, was mir auch für die Schweiz durch den Kopf geht. Die Textilbranche hat ja die Wiege gelegt für die Industrie, Anfang des 19. Jahrhunderts begann sich hier die Textilbranche zu industrialisieren. Die Auswirkungen der Kontinentalsperre von Napoleon gegen England zwangen die Textilunternehmer in der Schweiz, eigene Maschinen herzustellen, da der Import unterbunden war. Die damalige «Heinrich Wild Werkstätte für Feinmechanik und Optik» hatte 1921 ihre Anfänge in einem leerstehenden Stickereilokal in Heerbrugg. Aus einer Textilhalle heraus entstand also in rund 100 Jahren ein spannender Industriepark.

Sie waren bei Sulzer, Huber & Suhner und kamen 1989 zur Leica AG nach Heerbrugg. Während zehn Jahren begleiteten Sie als CEO die Umstrukturierung des Unternehmens. Wie haben Sie das Rheintal erlebt? Die Menschen, das Umfeld, den Standort?

Nebst der Tatsache, dass das Rheintal eine wunderschöne Gegend ist, habe ich insbesondere die wirtschaftliche Dynamik dieser Zeit in positiver Erinnerung. Damals sprach man vom St. Galler Rhein-

tal, der Agglomeration diesseits und jenseits des Rheins, als einer der am schnellsten wachsenden Regionen Europas. Heute ist das Rheintal eine beeindruckende High-Tech-Region. Die Schweizer denken beim St. Galler Rheintal häufig an den «Wilden Osten der Schweiz». Es ist schwierig, gute Berufsleute aus Zürich ins Rheintal zu holen. Dennoch ist es den ansässigen Unternehmen immer wieder gelungen, Spitzenleute in ihren Reihen zu haben. Wohl auch, weil bei ausländischen Fachleuten das Rheintal gerade wegen seiner Schönheit und Alpennähe geschätzt wird.

«Wir müssen weiterhin auf unsere Stärken setzen. Das heisst, auf innovative Firmen, auf sehr gut ausgebildete, einsatzfreudige, loyale Menschen und auf eine offene Schweiz.»

Ich habe in dieser Zeit viele andere Institutionen und Firmen im Rheintal kennengelernt. Angefangen von unseren unmittelbaren Nachbarn, der SFS, die in vielen Bereichen, gerade auch bei der Berufsbildung, ein Vorbild war. Dann das damalige NTB, das für uns ein wichtiger F&E-Partner war und geholfen hat, moderne Technologien zu entwickeln. Das NTB hat im Rahmen der Zusammenarbeit auch viele Leica-Mitarbeiter ausgebildet. Von Beginn an hat Leica intensiv mit dem Arbeitgeberverband zusammengearbeitet. Ich habe im Rheintal ein tolles Netzwerk kennengelernt.

Ich denke da auch an das Rheintaler Wirtschaftsforum, das jährlich im Januar stattfindet. Das ist eine super Plattform, die nicht nur zur Vernetzung der Rheintaler beiträgt, sondern darüber hinaus grosse Strahlkraft für die Region und die ganze Ostschweiz hat.

Im ersten Halbjahr 2017 haben die Umsätze der MEM-Industrie um gut 6 Prozent gegenüber dem Vorjahr zugenommen. Sie sprechen von verhaltenem Optimismus in der Branche. Welche Rahmenbedingungen sind nötig, um die positive Entwicklung fortzusetzen?

Wir müssen weiterhin auf unsere Stärken setzen. Das heisst, auf innovative Firmen, auf sehr gut ausgebildete, einsatzfreudige, loyale Menschen und auf eine offene Schweiz. Die Rahmenbedingungen, die sich durch die bilateralen Verträge mit der EU ergeben, sind für die Schweiz matchentscheidend. Im Besonderen natürlich für die exportorientierten und die grenznahen Regionen.

In Ihrer «Agenda für den Aufschwung» vom August nennen Sie als zweiten Punkt nach der Innovation die Digitalisierung. Kann der Ruf nach zunehmender

Digitalisierung nicht auch Verunsicherung hervorrufen, gerade bei kleineren Unternehmen?

Das sollte er eigentlich nicht. Die Industrie ist schweizweit und auch im Rheintal heute schon hochautomatisiert und sehr effizient. Neue Technologien können zwar auch hier noch einen zusätzlichen Effizienzgewinn geben. In erster Linie geht es aber darum, neue Technologien zugunsten unserer Kunden zu nutzen und für sie einen Mehrwert zu schaffen. Auch innovative KMU können ihren Kunden smarte Produkte oder smarte Dienstleistungen anbieten. Die Fähigkeit, mit Hilfe neuer digitaler Technologien einen Innovationssprung zu machen, müssen sich auch KMU erarbeiten. Die Kultur in einem Unternehmen – egal, ob gross oder eher klein – muss den neuen Anforderungen an Geschwindigkeit, Agilität und Technologiefreundlichkeit Rechnung tragen. Das muss gelebt werden. Bei diesem Prozess haben die Kleinen vielleicht sogar einen Vorteil, da sie oft agiler und schneller sind als die Grossen.

Also eine Chance für Nischenplayer?

Genau. Die Schweizer Industrie ist ein Spezialitäten- und Nischenanbieter. Das war immer unser Erfolgsrezept. Das müssen wir uns erhalten. Dazu braucht es jedoch nicht unbedingt die grossen Firmen – das können auch die Kleinen. Die Digitalisierung stellt für die Schweizer Industrie meines Erachtens eine grosse Chance dar. Packen wir sie!



Zur Person

Der 1955 geborene Hans Hess ist Dipl. Werkstoff-Ingenieur der ETH Zürich und Master of Business Administration (MBA) der University of Southern California in Los Angeles. Nach ersten beruflichen Stationen bei der Sulzer AG und Huber & Suhner stiess Hess 1989 als Business-Unit-Leiter zur Wild Leitz AG in Heerbrugg. Als CEO und Delegierter des Verwaltungsrats vollzog Hans Hess ab 1996 eine umfassende Neustrukturierung des Unternehmens und führte die Leica Geosystems AG an die Börse. Er leitete das Unternehmen bis zur Übernahme durch die Hexagon 2005. Hans Hess gründete 2006 sein erstes eigenes Unternehmen, die Hanesco AG, die im Bereich Strategie- und Innovationsberatung tätig ist. Seit 2010 ist Hans Hess Präsident von Swissmem, dem grössten Schweizer Industrieverband und Vizepräsident von Economiesuisse. 50 Prozent seines beruflichen Engagements entfallen auf seine vielfältigen Aufgaben als Swissmem-Präsident. (pd/acp)

Sie wünschen sich für die MEM-Unternehmen Innovation, Globalisierung und Unternehmertum. Das braucht aber Geld. In diesem Zusammenhang sprechen Sie auch von risikofreudigem Eigen- und Fremdkapital. Wie passt das zu Rheintaler KMU?

Es ist so, dass viele unserer KMU nach einer schwierigen Durststrecke, primär bedingt durch einen starken, überbeurteilten Schweizer Franken, einen anspruchsvollen Anpassungsprozess durchmachen mussten. Auch im Rheintal. Viele Indikatoren weisen aktuell darauf hin, dass wir die schwierigste Zeit hinter uns haben. Wenn jemand nun einen grossen Sprung nach vorne machen will, mögen eigene Gewinne und Cashflow nicht immer ausreichen. Dann ist es wichtig, dass sich die Finanzwirtschaft in der Schweiz bewusst ist, hier eine wichtige Aufgabe hat zu haben: Sie muss den Firmen risikofähiges Eigenkapital

und risikobereites Fremdkapital zu vernünftigen Bedingungen zur Verfügung stellen. Wir haben zwar keine klassische «Kreditklemme», aber für KMU ist es heutzutage extrem schwierig, nach einer bewegten Zeit, vielleicht auch mit Verlusten, neues Kapital zu attraktiven Bedingungen zu bekommen. Hier rufe ich die Banken und andere Institute, die Kredite vergeben, auf, sich bewusst zu machen, dass in der MEM-Industrie eine neue Phase anbricht und es gilt, jetzt die Firmen zu unterstützen, die gute Ideen haben. Und zwar nicht nur Start-ups sondern auch KMU, die bereits gut unterwegs sind. Da besteht eine Mitverantwortung.

Swissmem bietet seinen Mitgliedern verschiedenste Beratungsangebote. In welchem Umfang werden diese genutzt?

Die Angebote werden insbesondere von den KMU sehr intensiv genutzt. Sie kommen so gut an, dass wir

selbst in den schwierigsten Jahren 2009 bis 2011 und dann wieder 2015/2016 neue Mitglieder dazu gewonnen haben. Wir hatten eher damit gerechnet, dass Mitglieder vielleicht sparen müssten und auf den Beitrag verzichten würden. Gerade die mittleren und kleinen Firmen können von den Dienstleistungen von Swissmem profitieren, die sie als Mitglieder gratis bekommen. Grosse Firmen erwarten, dass wir uns für die politischen Rahmenbedingungen einsetzen.

Beitragssätze: grosse Firmen: 250 Mitarbeiter und mehr (schweizweit 1/3 der Mitarbeiter beschäftigt).

Mittlere Firmen: Zwischen 50 und 250 Mitarbeiter (1/3 Mitarbeiter schweizweit). Kleinere Firmen: unter 50 Mitarbeiter (1/3 Mitarbeiter schweizweit)

Wird es nicht immer schwieriger, sich politisch Gehör zu verschaffen?

Das ist eine wichtige Aufgabe des Verbands, auch wenn wir nicht immer erfolgreich sind. Die Abstimmung zur Masseneinwanderung haben wir verloren, trotz enormem Aufwand und Einsatz – auch von mir. Aber es ist uns einerseits gelungen, den diskriminierungsfreien Zugang zum europäischen Binnenmarkt erhalten zu können – wir exportieren 80 Prozent unserer Produkte –, und andererseits auch dem Bedürfnis Rechnung zu tragen, dass nur Leute zuwandern sollen, die der Arbeitsmarkt hier nicht anbietet. Das Schweizer Potenzial soll bewusster genutzt werden.

Ich möchte anmerken, dass lediglich fünf Prozent der Zugewanderten in die Industrie gegangen sind. Die grossen Ströme, die den Menschen Angst gemacht haben, gingen in die Landwirtschaft, die Hotellerie und den Gastrobereich und den Dienstleistungssektor.

**St.Galler
Kantonalbank**www.sgkb.ch

YOUR INTEGRATED MANUFACTURING PARTNER

Heinrich-Wild-Strasse, 9435 Heerbrugg
www.escatec.com**SAMAPLAST AG**
KUNSTSTOFFWERKCH - 9430 St. Margrethen
www.samaplast.chwww.sfs.biz*Ihr zuverlässiger Partner.*

CHRYSLER



von 1 bis 100 t...

stern*garagePARCON -
persönlich
professionell
profiliertPersonalberatung
Personalkonzepte
Personalausbildungwww.parcon.ch
Telefon +41 (0)71 727 11 11
Heerbrugg / St. Gallen**Alpha RHEINTAL Bank**Berneck . Balgach . Heerbrugg . Oberriet . St. Margrethen . Widnau
Tel. 071 747 95 95 . Fax 071 747 95 90 . info@alpharheintalbank.ch
www.alpharheintalbank.ch**BAUWERK®**

Parkett

www.bauwerk-parkett.com**JANSEN**www.jansen.comHWT HAUS- UND
WASSTECHNIK AG
INDUSTRIESTR. 26
CH-9434 AU/SG
TEL 071 747 50 50
FAX 071 747 50 58
info@hwt.ch
www.hwt.ch

- SANITÄR
- SPENGLEREI
- SCHWIMMBADANLAGEN
- GASTECHNIK
- ROHRLEITUNGSBAU
- BEHÄLTERBAU

Platten & BaustoffeStark AG, Platten & Baustoffe, Industriestrasse 1, 9450 Altstätten
Tel. 071 757 51 11, Fax 071 757 51 00, www.stark.ch, info@stark.ch

Gerne beraten wir Sie!

Rheintal Medien AGHafnerwissenstrasse 1
9442 Berneck**Inserate**

T 071 747 22 66

F 071 747 22 20

inserate@rheintalmedien.ch**r**rheintaler.ch

Im Rheintal konnten, einmal mehr, nicht alle Lehrstellen besetzt werden. Ist zu befürchten, dass Industrie und Gewerbe potenzielle Auszubildende an die Mittelschulen und Berufsmittelschulen verlieren?

Schweizweit konnten Swissmem-Firmen 2016 rund fünf Prozent der Lehrstellen nicht mehr besetzen. Das macht uns Sorgen. Dafür gibt es verschiedene Gründe. Einer ist da die demografische Entwicklung. In den zehn wichtigsten Industrieberufen werden zwischen 2015 und 2020 100 000 Menschen pensioniert. Nur 25 000 kommen über die Berufsbildung nach. Wir müssen für die jungen Leute also noch attraktiver sein mit unseren Ausbildungsberufen. Die «Maturisierung» ist auch ein gesellschaftlicher Trend. Viele Eltern denken, sie täten das Beste für ihr Kind, wenn sie es auf die Mittelschule schicken. Dem widerspreche ich vehement, denn im Schweizer Bildungssystem erhalten junge Menschen mit der Berufsausbildung eine Plattform, auf der sie aufbauen können. Nach dem Lehrabschluss ist eine Berufsmatura möglich, oder ein Fachhochschulstudium. Mit der Passerelle können Junge mit Lehrabschluss sogar an die ETH gehen. Das gibt es sonst nirgends auf der Welt.

Findet man bald nur noch Hochschulabsolventen in den Firmen?

In der Industrie brauchen wir zwischen fünf und zehn Prozent klassisch akademisch ausgebildete Personen, studierte Physiker oder Ingenieure beispielsweise. Für die anderen um die 90 Prozent sind Menschen mit Berufsbildung, die sich weiterbilden, gefragt. In der Schweizer Maschinenbauindustrie sind, schätze ich, mindestens 80 Prozent der CEO-Positionen von Leuten besetzt, die zuerst eine Berufsausbildung absolviert und sich dann weitergebildet haben. Das heisst, nicht nur die Bildungschancen sind mit einer Berufsausbildung

«Aufgrund der Unterschiede in der Mitgliederstruktur war und ist die Vernetzung eine Schlüsselaufgabe des AGV, die er bislang hervorragend wahrgenommen hat.»



gut, sondern auch die Karrierechancen in der Industrie.

Was muss denn geschehen, um den Trend, wenn nicht zu wenden, wenigstens abzuschwächen?

Das Berufsbildungssystem in der Schweiz war und wird entscheidend sein für den Erfolg der Industrie. Viele denken, Innovationen würden von studierten Köpfen erfunden. Das ist nicht so! Innovationen entstehen, wenn unsere gut qualifizierten Mitarbeiter mit ihren Kunden oder Lieferanten sprechen, Probleme benennen und gemeinsam Lösungen entwickeln.

Das Zusammenspiel von qualifizierten Fachleuten auf allen Ebenen macht die Innovationsfähigkeit der Schweiz aus, insbesondere die Maschinenindustrie bringt so Entwicklungen hervor, die Weltklasse sind.

Welche Vorteile kann eine eher kleine Region wie das St. Galler Rheintal für sich verbuchen?

Die Vernetzung in einer überschaubaren Region ist wichtig. Wenn es den Unternehmen gelingt, mit dem NTB, dem Gemeindepräsidenten oder der Kantonsregierung in St. Gallen eng zusammenzuarbeiten, Probleme auch mal auf die einfache und nicht die bürokratische Weise zu lösen, hat das klare Vorteile.

Die Bereitschaft unserer politischen Behörden im Rheintal und im Kanton St. Gallen, die Firmen zu unterstützen, war für mich besonders erfreulich und beeindruckend. Es ist sicher auch ein Verdienst des AGV, die Selbstverständlichkeit der Vernetzung in der Region zu schaffen und zu pflegen. Aufgrund der Unterschiede in der Mitgliederstruktur war und ist die Vernetzung eine Schlüsselaufgabe des AGV, die er bislang hervor-

gend wahrgenommen hat. Wichtig ist es auch, dass die regionalen Verbände und Behörden über die Grenze schauen können. Ich habe im Rheintal immer den Willen gespürt, über diese eigentlich künstliche Landesgrenze hinaus zu schauen, sich mit den unmittelbaren Nachbarn auseinanderzusetzen und gemeinsam pragmatische Lösungen zum Wohl der Region zu finden.

Ihr Vorgänger bei Swissmem, Johann Schneider-Ammann, ging als Bundesrat nach Bern. Könnte ein politisches Amt für Sie irgendwann eine Option sein?

Nein, sicher nicht. Ich bin so nah an der Politik dran, wie es für mich stimmt. Ich hätte wesentlich früher einen Schritt in die Politik machen müssen. Als Quereinsteiger kurz vor der Pension habe ich da keine Ambitionen.

ZWEI FIRMEN EINE STARKE MARKE



Die S+L Architektur / Real Estate AG aus Widnau erstellt seit Jahren individuellen Wohn- und Gewerberaum für gehobene Ansprüche. Dank langjähriger Erfahrung in den Bereichen Architektur, Projektentwicklung, Baumanagement und Bauleitung ist sie der richtige Partner für die Realisierung Ihres Wohntraums.

Das S+L Team gratuliert dem
AGV Rheintal zum 80-jährigen Jubiläum.
Herzlichen Glückwunsch!



Widnau | Altstätten | Tel. 071 727 00 00 | www.s-l.ch | info@s-l.ch



Gute Wahl!

bürki | bolt | németh
rechtsanwälte

«Alles was Recht ist...»



lic. iur.
Peter Bürki



lic. iur.
Thomas Bolt



lic. iur.
Karin Bürki
Sonderegger



lic. iur.
Florian Németh



lic. iur.
Rahel Plüss

Auerstrasse 2

Postfach 91

CH-9435 Heerbrugg

Tel. +41 (0)71 727 97 87

Fax +41 (0)71 727 97 88

www.buerki-bolt.ch

Lehrstellen 2018
auf rheintaler.ch suchen
und finden!



rheintaler.ch



80 offene Lehrstellen



HARDWORKER SOBRAL[®] NORDIC CRAFTS WEAR

BEKLEIDUNG FÜR INDUSTRIE UND HANDWERK



SOBRAL AG Nordic Crafts | Nefenstrasse 28 | 9435 Heerbrugg
T 071-726 70-50 | www.sobral.ch



ONLINE SHOP:
www.sobral.ch

heidi.baer.com

Clientis Biene Bank – fürs Rheintal geschaffen

Die Clientis Biene Bank kennt man im Rheintal seit 1879. Vertrauensvoll bezeichnet man sie hier im Rheintal ganz einfach als «Biene». In den zurückliegenden 138 Jahren erarbeitete sich die genossenschaftlich organisierte Regionalbank einen grundsoliden Namen, der vor allem für eine vertrauensvolle Partnerschaft im Hypotheken- und Kreditgeschäft steht. Das bleibt auch so.

Gleichwohl kann sich die Clientis Biene Bank dem Umbruch in der Bankenbranche nicht widersetzen. Digitalisierung und die Bedienung neuer Geschäftsfelder sind nur zwei der Herausforderungen, welchen sich die Clientis Biene Bank zu stellen hat. Der Wandel ist bereits in vollem Gange. Nach dem Generationenwechsel und der Neubesetzung der Geschäftsleitung folgen nun weitere strategisch bedeutende Schritte.

Biene wird zur kompetenten Anlage- und Vorsorgebank

Nun denn, das behaupten andere wohl auch. Die Clientis Biene Bank geht diesen Weg jedoch in gewohnter Manier – konsequent, gradlinig und nachhaltig. Sie for-

ciert die Transformation von der mehrheitlichen Tätigkeit als Kredit- und Hypothekenbank hin zur Anlage- und Vorsorgebank mit gleich hoher Bedeutung. So haben im aktuellen Jahr alle Mitarbeitenden einen Zertifizierungsprozess durchlaufen und im Sommer wurde ein Führungswechsel in der Anlageberatung vollzogen.

Markus Ehret ist neuer Leiter des Anlagekundenbereichs

Am 1. Juli übernahm Markus Ehret die Leitung des Anlagekundenbereichs und treibt seither den Wandel federführend voran. Als dipl. Private-Banking-Experte NDS und als Executive MBA in International Wealth Management bringt er kompetentes Fachwissen mit, das er mit seiner Zusatzausbildung, dem Certificate of Advanced Studies (CAS) in Customer Behavior, weiter stärkt.

Biene – die persönliche 24-Stunden-Bank

Bankgeschäfte lassen sich bei der Clientis Biene Bank heute schon einfach, bequem und schnell übers Internet erledigen – unabhängig von Banköffnungszeiten, 24 Stunden am Tag, 365

Tage im Jahr. Von zu Hause oder unterwegs haben Kunden per kostenlosem e-Banking jederzeit Zugang zu den Dienstleistungen. Nötig sind einzig ein PC oder Tablet, Zugang zum Internet und persönliche Zugangsdaten.

Das Mobile Banking App ist ebenfalls kostenlos und steht den Kunden zur Seite – zu jeder Zeit, an jedem Ort! Mit einem Scanner für Einzahlungsscheine entfällt das Abschreiben der Referenznummer, und für die Freigabe einer e-Rechnung muss man sich nicht mal mehr im e-Banking einloggen. Dank des praktischen Währungsrechners behalten Kunden auch in den Ferien den Überblick. Bankgeschäfte erledigt man heute wann und wo es gerade passt!

Weitere Digitalisierung ist eine Herausforderung

Hinter den Kulissen ist ein dynamischer IT-Prozess angelaufen. Die Clientis Gruppe hat ein grosses Projekt im Bereich der Digitalisierung angestossen. Bereits ab 2018 sollen die Kunden der Bank direkt davon profitieren.

Die Clientis Biene Bank gratuliert dem AGV zum Jubiläum

Die Bank gratuliert dem AGV zu seinem 80-Jahr-Jubiläum. Am Hauptsitz in Altstätten sowie in den Geschäftsstellen übernimmt auch die Clientis Biene Bank ihre soziale Verantwortung als zuverlässiger Arbeitgeber mit Ausbildungsplätzen für fünf Lernende. Damit unterstützt sie die Ziele des AGV.

Clientis Biene Bank

Die Clientis Biene Bank hat ihren Hauptsitz in Altstätten und Geschäftsstellen in Altstätten (Marktgasse), Rüthi und Widnau. Als Teil der erfolgreichen Schweizer Regionalbankengruppe Clientis agiert die Biene Bank als selbständige Bank mit vollständiger Entscheidungskompetenz vor Ort. Privatpersonen, KMU und Institutionen profitieren von engagierter, verantwortungsvoller Beratung und bedürfnisgerechten Produkten in allen Banksparten.
www.bienebank.clientis.ch

Üseri Bank

Clientis
Biene Bank im Rheintal

Altstätten
Rüthi
Widnau

Tel. 071 757 82 82
www.bienebank.clientis.ch



sonnenbau

Immobilien-Dienstleistungen
Bau-Dienstleistungen
Immobilien-/Bau-Management
Immobilienanlagen



Sonnenbau Gruppe
Moosstrasse 1
9444 Diepoldsau
www.sonnenbau.ch

simfrisch.org - 170004



Der neue Generationenbau
Eröffnet im Juni 2016

Just
ORIGINAL - SINCE 1930

KAMILLE CAMOMILE
HANDCREME
CRÈME POUR LES
MAINS
MAINS

MINIKA | TIBETISCHER
CREAM-GEL
CRÈME-GEL
CREAM-GEL
MADE IN SWITZERLAND

© 0800 5878 24 | www.just.ch

IMPRESSUM:

Beilage zum «Rheintaler» und zur «Rheintalischen Volkszeitung» vom Freitag, 10. November 2017

Gesamtverantwortung: Heinz Duppenthaler | **Chefredaktion:** Gert Bruderer | **Redaktion:** Rheintal Medien AG, 9442 Berneck

Redaktoren: Seraina Hess, Gerhard Huber, Andrea C. Plüss | **Produktion und Druck:** Rheintal Medien AG, 9442 Berneck

Verlag: Rheintal Medien AG, 9442 Berneck | **Layout:** Koni Näf

Für wen gibt's im nächsten Jahr mehr Lohn?

Am 10. November findet der 40. AGV-Lohnapéro statt. Grund genug, einen Blick auf die Anfänge des ersten regelmässig stattfindenden AGV-Anlasses zu werfen. Zwar führt der Arbeitgeberverband Rheintal jährlich etwa zehn spannende und informative Anlässe durch, keine Veranstaltung jedoch ist weitherum so bekannt und auf besondere Weise beliebt wie der Lohnapéro.



Interessiertes Publikum beim Lohnapéro 2016.

Bild: Archiv/Fredy Roth

VON ANDREA C. PLÜSS

Der Lohnapéro im November ist ein fester Programmpunkt in der Veranstaltungsagenda des AGV.

Fragt man herum, stellt man schnell fest: Den AGV-Lohnapéro im Widnauer Hotel Metropol kennt praktisch jeder. Die Veranstaltung zieht regelmässig zwischen 200 und 300 Interessierte aus Wirtschaft, Gewerbe, Verwaltung und Politik an. Als «traditionell» wird der Anlass jeweils im Einladungsschreiben bezeichnet. Aber in welchem Jahr die Tradition, einen Ausblick in das kommende Wirtschaftsjahr zu wagen und sich über Perspektiven auszutauschen, begann, wusste niemand zu beantworten. Zum 80-Jahr-Jubiläum

des AGV Rheintal bedurfte diese Frage allein schon deshalb einer Beantwortung, da die vorliegende Jubiläums-Beilage just am Tag des diesjährigen Lohnapéros publiziert wird.

Im Archiv des AGV lässt sich anhand der Bulletins rekonstruieren, wann, wie und wo der heute so beliebte Lohnapéro seinen Ursprung hatte.

Im Jahr 1977 führte der Vorstand eine Mitgliederbefragung durch, um herauszufinden, ob Interesse an der Durchführung eines Apéro-Anlasses bestünde, mit dem Ziel, «in einer kleineren Region» den Kontakt unter den Mitgliedern zu verbessern und Anregungen für die Verbandsarbeit des Vorstands zu generieren.

«Die Fragebogen gingen in hoher Zahl ein und ein Grossteil der Mitglieder hat die Durchführung solcher Veranstaltungen begrüsst», heisst es im Schreiben vom 30. Januar 1978, in dem AGV-Mitglieder sowie «weitere Unternehmer in dieser Region» erstmals zu einem Apéro geladen wurden, der der Kontaktverbesserung dienen sollte.

Anders als heute wurden drei Apéros im Tal durchgeführt: Den Beginn machte die «untere Region» am 10. Februar 1978 im Restaurant Schäfli in St. Margrethen. Es folgte der Apéro der «mittleren Region» am 10. März im Rhysäli des Hotels Metropol in Widnau. Am 14. April schliesslich trafen sich die Mitglieder der «oberen Region» in der Bar des Hotels Sonne in Altstät-

ten. Die Pflege der regionalen Vernetzung als ein Erfolgsfaktor der Verbandsarbeit nahm mit diesem mittlerweile institutionalisierten Treffen seinen Anfang.

Bereits 1979 wurden nur noch zwei regionale Apéros – im Ober- und Unterrheintal – durchgeführt. Dem Protokoll der Vorstandssitzung vom 9. Juni 1980 lässt sich entnehmen, dass im gleichen Jahr ein Sommerapéro durchgeführt und anlässlich des Herbstapéros die «Lohnrunde 1981» besprochen werden sollte. In den darauffolgenden Jahren wurde schliesslich aus dem Herbst- der Lohnapéro, der mit Kurzvorträgen zu Lohn-, Arbeits- und Branchenspektiven informiert und mit Gastreferenten aufwartet.

«Der AGV macht sich für den Leb

Weshalb sind Unternehmen dem Arbeitgeberverband Rheintal beigetreten, und inwiefern profitiert eine Firma, eine Branche



René N. Federer, Leiter Niederlassung Heerbrugg, St. Galler Kantonalbank

Es ist auffallend, wie aktiv der Arbeitgeberverband Rheintal ist, gerade im Vergleich mit Verbänden anderer Regionen. Als Bank schätzen wir primär die Gefässe zur Aus- und Weiterbildung. Diese bieten die Gelegenheit, Kunden ausserhalb von Geschäftsterminen zu treffen und sich auszutauschen sowie neue Wirtschaftsvertreter aus der Region kennenzulernen. Auch für junge Mitarbeiter und Auszubildende gibt es spannende Anlässe, etwa wenn Firmen besichtigt werden – so erhalten sie zusätzliche Einblicke in die Wirtschaft. Gleichzeitig sind wir natürlich froh darüber, dass sich der AGV für die Region stark macht, für den Lebensraum Rheintal. Wenn es der Wirtschaft hier gut geht, profitieren letztlich auch wir davon. Deshalb sind wir schon seit Urzeiten dabei.

Louis Zünd, Geschäftsführer Zünd MobilCenter AG, Widnau und Altstätten

Natürlich schätze ich Anlässe und Vorträge zu aktuellen Themen, die vom Arbeitgeberverband Rheintal immer wieder veranstaltet werden und die ich, wann immer möglich, auch gern besuche. Es ist angenehm, sich in lockerer Runde mit anderen Unternehmern auszutauschen. Wirklich wertvoll ist allerdings, dass der AGV im Auftrag der Mitglieder viele rechtliche Aspekte abklärt. Ein Beispiel, das sowohl meine Branche als auch unsere geografische Lage betrifft, ist die Handhabung von Firmenautos, wenn diese von Grenzgängern gefahren werden. Viele Unternehmen wussten nicht, dass es problematisch werden kann, wenn beispielsweise ein vorarlbergischer Angestellter mit dem Firmenwagen über die Grenze nach Hause fährt – das Auto könnte bei einer Kontrolle beschlagnahmt werden und müsste verzollt werden, obschon es dem Arbeitgeber gehört und längst in der Schweiz versteuert wurde. Deshalb ist eine Bewilligung nötig. Es ist also mehr als nützlich, wenn der AGV Bescheid weiss und diese Inputs an seine Mitglieder weitergibt.



Maria Kägi, Inhaberin und Geschäftsführerin Go Poschta, Au und Widnau

Wir sind schon sehr lange im Arbeitgeberverband Rheintal – wir schätzen etwa den Lohnapéro im November, der stets spannend ist, obschon der Detailhandel dort natürlich nicht im Zentrum steht. Dieses Jahr habe ich aufgrund der Laden-Eröffnung in Au und der damit einhergehenden vielen Arbeit kaum Anlässe besucht, aber grundsätzlich werden dort immer spannende Themen behandelt. Im AGV sind wir, weil es gut zu wissen ist, sich an jemanden wenden zu können, wenn man denn einmal Rat benötigt. Selbstverständlich sind wir auch in unserem Branchenverband, der ganz auf den Detailhandel ausgerichtet ist – aber es ist eben auch wichtig, einem Verband anzugehören, der in der Region verwurzelt ist.

Karlheinz Pracher, Leiter Psychiatrie-Zentrum Rheintal, Heerbrugg

Die Psychiatrischen Dienste Süd, zu denen das Psychiatrie-Zentrum Rheintal gehört, bieten nicht nur medikamentöse Behandlungen, sondern auch die Psychotherapie an, die sich auch auf soziale Faktoren wie beispielsweise Umfeld oder Arbeit stützt. Wir sind bemüht, unsere Behandlung so umfassend wie möglich zu gestalten, was eben auch Jobcoachings zur Integration am Arbeitsplatz beinhaltet – deshalb sind wir auf gute Zusammenarbeit mit den Arbeitgebern angewiesen. Das klappt dank der Mitgliedschaft im AGV vorbildlich. Es gibt Anlässe mit Vorträgen, die wir halten dürfen, um den Arbeitgebern unser Angebot näher zu bringen. Und letztendlich sind auch wir mit 54 Mitarbeitenden ein nicht zu vernachlässigender Arbeitgeber, der die Angebote des AGV gerne nutzt.



«Lebensraum Rheintal stark»

oder der einzelne Mitarbeiter davon? Eine Umfrage von Seraina Hess



**Roland Wörnhard, Leiter BU Dyestuffs, Mitglied der Geschäftsleitung
CHT Switzerland AG, Montlingen**

Der Arbeitgeberverband bietet nicht zuletzt durch die zahlreichen Veranstaltungen eine einzigartige Plattform, um mit anderen Vertretern aus der Rheintaler Wirtschaft und Politik in einem lockeren Rahmen regelmässig persönlich in Kontakt zu treten. Diese Art des Networkings ermöglicht einen spannenden Austausch mit den unterschiedlichsten Branchen über regionale, aber auch über internationale Themen, und das schätzen wir als Exportunternehmen sehr. Das Engagement des AGV leistet einen wichtigen Beitrag zur Stärkung und Förderung des Wirtschaftsstandorts Rheintal und die Anliegen der Mitglieder stehen klar im Fokus – das zahlt sich vor allem auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten aus, in denen der Verband mit Expertenrat zur Seite steht. Besondere Highlights waren für uns in jedem Fall die beiden Veranstaltungen des AGV, die wir in den Räumen der CHT Switzerland AG austragen durften: So hatten wir die Möglichkeit, den Mitgliedern und Besuchern einen direkten Einblick in unser Unternehmen zu geben.

Markus Fisch, Geschäftsführer Verein Rhyboot, Altstätten

Als grosser Arbeitgeber im Rheintal sehe ich die Mitgliedschaft als selbstverständlich, mitunter, weil sich der AGV für die Interessen der Rheintaler Unternehmen einsetzt und das Netzwerken und den Austausch unter den Mitgliedern fördert. Auch die interessanten Fachtagungen und Veranstaltungen oder der bekannte Lohnapéro sind wertvoll, um am Ball zu bleiben. Zwischen dem Rhyboot und dem AGV besteht eine enge Zusammenarbeit, so ist im Partnerschaftsjahr 2005 der Begegnungstag entstanden, der immer noch erfolgreicher Bestandteil im Jahresprogramm des Rhyboots ist.



Bettina Fleisch, CEO Säntis Packaging AG, Rüthi, und AGV-Vorstandsmitglied

Der Arbeitgeberverband Rheintal bietet eine Vielzahl von interessanten Anlässen an, an denen Wirtschaftsvertreter der Region die Möglichkeit bekommen, sich über Schwerpunktthemen oder aktuelle Anliegen auszutauschen. Überaus wichtig und weitsichtig ist das Engagement des AGV, wenn es um die Zusammenarbeit von Schule und Wirtschaft geht. In Zeiten des Facharbeitermangels erweisen sich die Veranstaltungen als wegweisend. Das sind nur einige Gründe, warum wir Mitglied im AGV sind.

Norbert Büchel, Generalagent, Die Mobiliar, Generalagentur Rheintal, Heerbrugg

Seit Jahrzehnten ist die Mobiliar Rheintal Mitglied des AGV. Der Einsatz des AGV für unser lebenswertes Tal entspricht im Wesentlichen der Firmenphilosophie der Mobiliar Rheintal. Unser Slogan lautet: Im Rheintal – fürs Rheintal. In unserem Verkaufsgebiet Rheineck bis Rüthi betreuen wir beinahe 4000 KMU-Kunden; viele dieser Kunden sind auch AGV-Mitglieder. Mit Interesse nutze ich das grosse Angebot der Anlässe. Am alljährlich stattfindenden Lohnapéro bin ich beispielsweise schon als Referent aufgetreten. Der AGV tritt als Patronatsgeber auf – auch bei solchen Aktivitäten hatten wir als Co-Sponsor (Rheintaler Wirtschaftsforum) gleiche Interessen. Die Veranstaltungen sind vielfältig und interessant und sind eine ideale Plattform zum Austausch von Wissen und Erfahrung. Davon profitieren auch wir. Auch meine Kader- und Verkaufsmitarbeitenden schätzen diese Dienstleistungen sehr und besuchen die Anlässe regelmässig.



Halter Personal – findet und verbindet

Die Halter Personal Consulting GmbH steht Arbeitgebern und Arbeitnehmern mit einem umfassenden Dienstleistungsangebot als verlässlicher und kompetenter Partner zur Seite. Seit ihrer Gründung im August 2010 zählen neben KMU auch Konzerne und öffentliche Institutionen zur wachsenden Kundschaft. Mit ihrem Standort in Rebstein positioniert sich das Unternehmen in der Wirtschaftsregion Ostschweiz und garantiert als Mitglied des Schweizer Personaldienstleisterverbands «swissstaffing» die Einhaltung hoher Qualitätsstandards.

■ Personalauswahl und Rekrutierung

Es erfordert gutes unternehmerisches Geschick, die richtige Person zum richtigen Zeitpunkt und am richtigen Ort einzusetzen. Die Halter Personal Consulting GmbH ebnet Firmen verschiedener Branchen den Weg, wenn es darum geht, geeignete Fachspezialisten oder Nachwuchs- und Führungskräfte im Bereich Feststellen, ad-interim-Management und Temporärstellen zu rekrutieren und auszuwählen. Anhand einer sorgfältigen Situationsanalyse beim Arbeitgeber, in welcher insbesondere dessen Umfeld und die in Frage stehende Position eingehend geprüft werden, führt sie diesen zusammen mit den geeigneten Tools letztlich zielsicher zu einer optimalen Lösung.

■ Personaladministration und Lohnbuchhaltung

Als externer Dienstleister erarbeitet die Halter Personal Consulting GmbH mit ihren Kunden massgeschneiderte Lösungen für anfallende Personalaufgaben jeglicher Art. Indem sie auf Mandatsbasis u.a. die Lohn- und Salärbuchhaltung erledigt, sich um die Jahresendabrechnungen der Sozialversicherungen kümmert und Statistiken für die Verbände erstellt, können Firmen ihrerseits den gesamten administrativen Aufwand auslagern und wertvolle Ressourcen frei und andernorts gewinnbringend einsetzen.

■ Personal- und Organisationsentwicklung

Mit einer wirkungsvollen Verbesserung von Einstellung und Verhalten des Individuums, der Arbeitsgruppen und der Organisation als Ganzes können die strategischen Ziele bestmöglich und nachhaltig umgesetzt werden. In ihrem Vorgehen richtet die Halter Personal Consulting GmbH ihr Augenmerk daher bewusst auf die Zusammenarbeit in Teams, die Organisationskultur, Konzeptualisierungen und die Durchführung von Personalentwicklungsmassnahmen.

■ Einzel- und Gruppenoutplacement

Fusionen, Übernahmen, Auslagerungen, Überkapazitäten, Reorganisationen, Redimensionierung



gen und Betriebsschliessungen gehören heute zum Geschäftsalltag. Die Halter Personal Consulting GmbH bietet dort Unterstützung, wo sich Menschen – freiwillig oder unfreiwillig – in einem beruflichen Veränderungsprozess befinden. Sie berät und begleitet Unternehmen sowie den bisherigen Stelleninhaber bei der beruflichen Neuorientierung.

■ Schulung und Coaching

Die Halter Personal Consulting GmbH trägt dazu bei, dass Unternehmen vorhandene Kompetenzen ihrer Teams und das Potenzial des Einzelnen bestmöglich ausschöpfen, indem sie prozessbegleitend Schulungen durchführt und Förderungsmassnahmen bereitstellt. Dabei ermittelt sie in vorausschauender Weise die bevorzugten Anforderungen, die u.a. dank dem gezielten Einsatz von qualifizierten Coaches wirkungsvoll in eine systematische Personalplanung integriert werden. Lassen sich verfügbare Ressourcen am richtigen Ort, in der richtigen Position und im richtigen Team einsetzen, führt dies unweigerlich zu Leistungssteigerung, anhaltender Motivation und Zufriedenheit, was letztlich als eine erfolgreiche und nachhaltige Personalentwicklung dem Unternehmen wie auch dem einzelnen Mitarbeitenden zugutekommt.



■ Persönlichkeitsanalysen

Ein gutes Verständnis der gesamten Persönlichkeit bildet die unerlässliche Voraussetzung dafür, die Fähigkeiten von bestehenden und potenziellen Mitarbeitenden zu erkennen und optimal zu entwickeln. Die Halter Personal Consulting GmbH greift auf einen breiten Erfahrungsschatz zurück, unterstützt und festigt Arbeitgeber in der Entscheidungsfindung in Personalfragen. Anhand erprobter Instrumente aus dem Bereich der Wirtschaftspsychologie eröffnet sie ihnen neue Wege in der Personalrekrutierung und der Ausschöpfung vorhandener Mitarbeiterpotenziale und steuert damit unverkennbar auch zu deren Geschäftserfolg bei.

■ Finden und Verbinden

Eine Win-win-Situation für Arbeitgeber und Arbeitnehmer bildet die optimale Ausgangslage für eine nachhaltige Zusammenarbeit und ist das Ergebnis einer gelungenen Dienstleistung. Im Wissen, dass jeder Arbeitgeber und Arbeitnehmer einzigartig ist und eine gute Zusammenarbeit auf Vertrauen gründet, sind die Personalspezialisten der Halter Personal Consulting GmbH täglich bestrebt, die beiden Anspruchsgruppen bestmöglich miteinander zu verbinden.

halterpersonal
wir finden & verbinden.

Gründung: August 2010
Inhaber: Reto Halter
Mitarbeitende: 8

Halter Personal Consulting GmbH
Alte Landstrasse 106
CH-9445 Rebstein

+41 71 777 60 00
info@halterpersonal.ch
halterpersonal.ch

Lehrbetrieb mit Auszeichnung



Die Zünd MobilCenter AG ist in Lüchingen und in Widnau vertreten.

Die Liste der Dienstleistungen der Zünd MobilCenter AG in Widnau und Lüchingen ist lang. Dementsprechend viele Lehrberufe werden im Unternehmen angeboten, das jüngst vom Schweizerischen Carrosserieverband VSCI zum Top-Ausbildungsbetrieb gekürt wurde.



Automobilfachfrau Mara Da Silva und Automobilmechaniker Gabriel Kuster sind zwei von zwölf Lernenden, die bei der Zünd MobilCenter AG ihre Ausbildung absolvieren. Der Reifenwechsel steht derzeit saisonbedingt im Mittelpunkt ihrer Tätigkeit – zu den Dienstleistungen des Betriebs, der sowohl in Widnau als auch in Altstätten eine Niederlassung besitzt, gehören aber viele mehr.

Vom Verkauf bis zur Reparatur

Ein Standbein ist natürlich das Kerngeschäft, der Neuwagenverkauf von Opel, Peugeot, Toyota und Isuzu, aber auch der Verkauf von Occasionen, der in der Regel eine 13-monatige Garantie beinhaltet. Fahrzeug-Kosmetik und das umfassende Ersatzteillager sind ebenso wichtig wie die Werkstatt, in der das Zünd MobilCenter

als Servicepartner für die bereits genannten Marken sowie Corvette, Camaro und Chevrolet wirkt, wobei Reparaturen anderer Fahrzeugmarken genauso vorgenommen werden. Ausserdem fungiert die Garage als autorisierte MFK-Nachkontrollstelle und als



Mara Da Silva (16), Automobilfachfrau-Lernende im zweiten Jahr, und Gabriel Kuster (17), Automobilmechaniker-Lehrling im zweiten Jahr, beim Reifenwechsel.

Vertrauensbetrieb mehrerer Versicherungen. Was die Karosserie angeht, so werden Umlackierungen, Dellendrücken, Frontscheiben-Reparatur und -Ersatz, Lenkgeometrie uvm. angeboten.

Jedes Jahr neue Lehrlinge

Dementsprechend umfassend gestaltet sich die Ausbildung von jungen Fachkräften bei der Zünd MobilCenter AG, die dem Unternehmen schon seit jeher ein Anliegen ist. Jedes Jahr werden neue Lehrlinge im Betrieb willkommen geheissen. Sie lernen Automobilmechaniker/in, Automobilfachmann oder -frau, Carrosseriespengler/in oder -lackierer/in, Kaufmann oder -frau. Durch die 68 Mitarbeiter sei eine umfassende, intensive Betreuung der Lernenden gewährleistet, sagt Inhaber und Geschäftsführer Louis Zünd. Das Unternehmen beschäf-

tigt sogar einige Prüfungsexperten, die sich bestens mit der Ausbildung auskennen. «Unsere Lernenden dürfen schnell wichtige Aufgaben übernehmen und arbeiten deshalb rasch sehr selbstständig», beschreibt Zünd die Ausbildung im Unternehmen. Nach der Lehre weiterbeschäftigt werden die Lernenden, wann immer es möglich ist. Das sei aber häufig der Fall, sagt Zünd. Stolz macht es den Geschäftsführer, wenn er zurückblickt: Zwei Enkel eines ehemaligen Mitarbeiters, der noch bei Zünds Grossvater die Lehre absolvierte, arbeiten heute ebenfalls im Familienbetrieb.

Erst kürzlich wurde die Zünd MobilCenter AG übrigens ausgezeichnet: Der Schweizerische Carrosserieverband VSCI hat das Unternehmen als Top-Ausbildungsbetrieb zertifiziert.

Geschichtsträchtiges Familienunternehmen

1926 eröffnete Niklaus Zünd eine Mechanische Werkstätte und eine der ersten Autogaragen im Rheintal an der Pfluggasse in Altstätten. Zuvor hatte er als Ingenieur bei verschiedenen Automobilherstellern in Deutschland, Belgien und in der Schweiz grosse Kenntnisse in der noch jungen Branche erworben. Ausser ihm sind zu diesem Zeitpunkt auch ein Arzt und ein Fabrikant stolze Autobesitzer in Alt-

stätten. 1928 erfolgte der Kauf der Liegenschaft an der Rorschacherstrasse 24 und der Bau einer neuen, grösseren Werkstatt mit Tankstelle. Louis Zünd sen. übernahm die Garage 1958, und fünf Jahre später wurde die Fläche in Altstätten auf das Dreifache vergrössert. Gleichzeitig eröffnete Sepp Frei in Widnau die Schäfli Garage. 1986 übernahm Louis Zünd jun. die Geschäftsleitung der Garage Zünd, zehn Jahre

später erfolgte die Übernahme des gesamten Betriebs durch die dritte Generation, die Geschwister Louis, Helen, Markus und Stefan Zünd. Vergrößerungen und Renovationen der Garage gab es über die Jahre einige – bis zur Verdoppelung der Fläche in Lüchingen 1997. 2002 verkaufte Sepp Frei seine Garage der Familie Zünd, wodurch ein einheitlicher Auftritt der Marke MobilCenter Rheintal entstand.

Zünd MobilCenter AG

Rorschacherstrasse 132
9450 Altstätten
Telefon 071 757 80 20
altstaetten@zmcag.ch

Zünd MobilCenter Widnau AG

Diepoldsauerstrasse 38
9443 Widnau
Telefon 071 727 04 04
widnau@zmcag.ch
www.zuendmobilcenter.ch

ks treuhandexperten ag – neuer Name und neuer Marktauftritt

Aus der KS Treuhand AG wird die ks treuhandexperten ag. Mit neuem Firmennamen und aufgefrischem Erscheinungsbild schaut die ks treuhandexperten ag voller Elan in die Zukunft.

Ursprung

Die Wurzeln der ks treuhandexperten ag reichen bis ins Jahr 1980 zurück. Bereits die damalige Firma hat viele Kunden betreut, die noch heute zum Kundenkreis zählen. Als Keel & Schöpfer Treuhand AG hat sich die Gesellschaft seit 1984 zu einer im Rheintal stark verwurzelten Treuhandgesellschaft entwickelt. Nach dem altersbedingten Kürzertreten von Josef Schöpfer wurde die Gesellschaft 2004 in KS Treuhand AG umfirmiert. 13 Jahre später und nach dem ebenfalls altersbedingten Ausscheiden von Hans Keel hat die ks treuhandexperten ag die Weichen für eine erfolgreiche Zukunft gestellt.

Qualität im Vordergrund

Als Mitglied von EXPERTSuisse sowie als von der Eidgenössischen Revisionsaufsichtsbehörde zugelassene Revisionsexpertin steht für die Gesellschaft seit Beginn weg Qualität im Vordergrund.



Geballtes Fachwissen der ks treuhandexperten ag

v.l. oben: Daria Riedener, Stefan Hutter, Andy Fehr, Martin Grüninger; v.l. Mitte: Simone Thoma, Susanne Rüesch, Kevin Lüchinger, Sileia Hutter, Raphael Ammann, Martina Gschwend; v.l. unten: Dr. Pepe Sonderegger, Deborah Marquart, Patrick Blättler, Bettina Zigerlig, Sonja Frei, Simone Segmüller, Petra Sieber; es fehlen: Jonas Lüchinger, Lena Federer.

Fachlich bestens ausgebildet

Seit vielen Jahren unterstützt die ks treuhandexperten ag ihre Kunden als Team von Experten und qualifizierten Mitarbeitenden. Das Team zeichnet sich durch gehaltvolles Wissen und Know-how aus und findet für jeden Kunden eine individuelle Lösung. Sieben eidgenössisch diplomierte Experten mit langjähriger Berufs-

erfahrung bedienen die Kunden im Treuhand-, Steuer-, Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgeschäft. Das Team wird ergänzt durch sechs Mitarbeitende mit eidgenössischem Fachausweis oder einer anderen höheren fachlichen Ausbildung, fünf Sachbearbeitungs- und Sekretariatsmitarbeitende sowie einem Lernenden.

Regional stark verankert

Das Beziehungsnetz der ks treuhandexperten ag umfasst weit mehr als 700 Kunden und Geschäftspartner. Als mittelgrosses Treuhand-, Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsunternehmen ist die Gesellschaft vorwiegend in der Ostschweiz tätig. Der Kundenkreis der Gesellschaft umfasst Privatpersonen, Einzelunternehmen, juristische Personen bis hin zum international tätigen Konzern sowie öffentlich-rechtliche Körperschaften.

Gerüstet für die Zukunft

Digitalisierung, Industrie 4.0, automatischer Datenaustausch – Schlagworte, die in aller Munde sind. Mit der neu gegründeten Schwestergesellschaft ks datawerk ag, welche als Abacus Vertriebspartner im Markt auftritt, rüstet sich die ks treuhandexperten ag für die Zukunft.

ks. treuhandexperten **fehr blättler hutter sonderegger**

ks treuhandexperten ag
Bahnhofstrasse 14, 9450 Altstätten

071 757 07 07
info@kstreuhandexperten.ch
www.kstreuhandexperten.ch

ks datawerk ag – Abacus Vertriebspartner

Erst vor wenigen Monaten gegründet; jetzt freuen sich die Mitarbeitenden der ks datawerk ag darauf, die Kunden als neuer Abacus Vertriebspartner kompetent betreuen zu dürfen.

Entstehungsgeschichte

Zusammen mit langjährigen Abacus-Experten hat die ks treuhandexperten ag im Frühsommer 2017 das Fundament der ks datawerk ag gelegt. Mit Daniel Frei, dem ehemaligen Eigentümer der Fredell GmbH und Miteigentümer der ks datawerk ag, ist

es gelungen, einen Spezialisten mit langjähriger Abacuserfahrung für den Aufbau der neuen Gesellschaft an Bord zu holen. Mit Daria Riedener und Kevin Lüchinger stehen zudem ausgewiesene Fachkräfte für Abacus zur Verfügung. Damit können bestehende und neue Kunden von Beginn weg optimal betreut werden.

Abacus

Abacus ist der führende Anbieter für Buchhaltungssoftware in der Schweiz. Über 40 000 Schweizer

Unternehmen nutzen die Vorteile des Branchenleaders. Als Abacus Vertriebspartner steht die ks datawerk ag den Kunden als kompetenter Partner für die Konzeption, Einführung, Schulung und Begleitung im Tagesgeschäft zur Verfügung.

Konzeption, Einführung, Tagesgeschäft

Gerne begleitet die ks datawerk ag die Kunden in der Konzeption, Einführung und Testphase einer Abacus-Applikation. Im Tagesgeschäft steht die ks datawerk ag jederzeit als Ansprechperson für die Kunden zur Verfügung. Kundenorientierung und Servicequalität werden als Selbstverständlichkeit betrachtet.

Projektleitung

Die Analyse und Einführung einer neuen Software erfordert ein geplantes Vorgehen. Mit der langjährigen Erfahrung der Mitarbeitenden steht die ks datawerk ag als kompetenter Partner zur Seite und begleitet den Kunden durch diese Prozesse. Klare Zuordnung der Projektverantwortung und die persönliche Beratung gewährleisten eine effiziente Betreuung.

Einführung und Schulung

Die nach den Anforderungen des Kunden erarbeitete Lösung wird ter-

mingerecht und effizient umgesetzt. Auch nach der erfolgreichen Einführung unterstützt die ks datawerk ag die Kunden kompetent. Einführungs- oder kundenindividuelle Schulungen bietet die ks datawerk ag in Absprache mit dem Kunden gerne an.

Kompetente Partner

Ein optimaler Einsatz der Werkzeuge garantiert die Zukunft. Als Abacus Vertriebspartner ist die ks datawerk ag daher bestrebt, den Kunden rund ums Abacus professionell zu unterstützen und die Geschäftsprozesse digital zu gestalten. Dazu bietet Abacus verschiedenste geeignete Produkte. Zusätzlich arbeitet die ks datawerk ag eng mit Netzwerkpartnern im Bereich der mobilen Datenerfassung zusammen.



Start-up mit langjährigem Know-how

v.l. Simone Thoma, Kevin Lüchinger, Daniel Frei, Daria Riedener

ks. datawerk

ks datawerk ag
Bahnhofstrasse 14, 9450 Altstätten

071 757 88 00
info@ksdatawerk.ch
www.ksdatawerk.ch

Textilvereinigung wird zum regionalen Arbeitgeberverband

Mit dem Strukturwandel in der Region veränderte sich auch die Mitgliederstruktur des Arbeitgeberverbandes Rheintal. Was sich nicht verändert hat, sind die Grundgedanken, denen sich der AGV verpflichtet fühlt: grenzüberschreitendes Denken, Erfahrungsaustausch untereinander, Vertretung der wirtschaftlichen Interessen des Rheintals und seiner Unternehmer.

VON ANDREA C. PLÜSS

«Wer am Rande lebt, muss sich vorsehen», betitelte Hans Uehlinger, AGV-Präsident von 1970 bis 1990, sein Vorwort in der Festschrift zum 50-jährigen Bestehen des Arbeitgeberverbandes Rheintal.

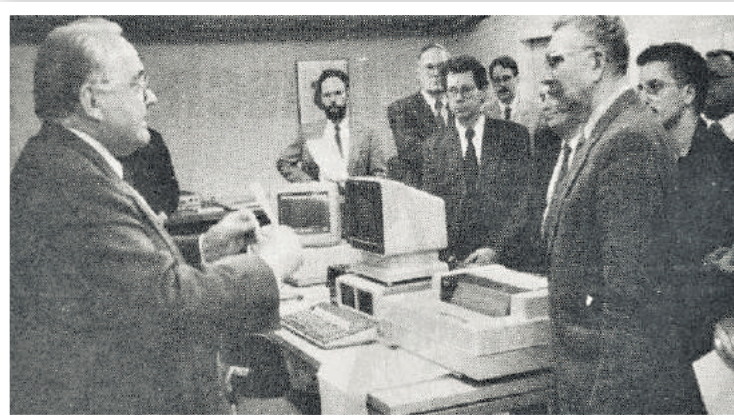
Die Randlage des St.Galler Rheintals mit einer Staatsgrenze und geografischen Gegebenheiten, die eine Entfaltung im Tal erschwerten, beschreibt die Rahmenbedingungen einer Region, in der es nie einfach war.

Bis in die Anfangsjahre des 20. Jahrhunderts bildete die Textilindustrie den wichtigsten Wirtschaftszweig in der Ostschweiz. Auch nach dem Zusammenbruch der Stickerei-Industrie konnte sich das textile Gewerbe im Rheintal behaupten.

Die Textilunternehmer schliessen sich zusammen

In eine wirtschaftliche Phase der Erholung fiel die Gründung der AGV-Arbeitgebervereinigung der Textilbranche des Unterrheintals am 31. Oktober 1936. Die 16 Firmen, die der Gründungsversammlung beiwohnten, waren Nähereien, Webereien, Wirkereien, Baumwollzwirnereien oder Wäschefabriken aus Rheineck, St. Margrethen, Au, Heerbrugg und Thal.

Dass die Gründungsversammlung, die im Restaurant Frohsinn in St. Margrethen stattfand, schliesslich von Erfolg gekrönt war, ist der Initiative Emil Rohners aus Rheineck zu verdanken. Rohner, der einstimmig zum ersten AGV-



Der AGV-Rheintal informierte sich im Rahmen seiner Herbsttagung im November 1990 am NTB über die «zukunftssträchtige» computer-integrierte Fertigung (CIM). In der Bildmitte der damalige AGV-Präsident Karl Stadler.

Bild: Der Rheintaler, 21.11.1990

Präsidenten gewählt wurde und bis 1947 im Amt blieb, hatte erkannt, dass es für alle am Markt tätigen Unternehmer der Branche von Vorteil wäre, die gemeinsamen Interessen mit einer starken Stimme zu vertreten.

Grenzgängerfrage an erster Stelle

Zuvorderst auf der Agenda stand die Grenzgängerfrage. Die Rheintaler Textilunternehmer rekrutierten Arbeiterinnen – erst nach dem Krieg kamen verstärkt auch Männer – in Österreich, um den Personalbestand bei Bedarf aufzustocken und Spitzen abzufangen. Eine Bedingung für die Aufnahme in die AGV war deshalb die Beschäftigung von Grenzgängerinnen oder Grenzgängern. Als Zweck der Vereinigung wird die Behandlung aller «mit der Grenzgängerei in Zusammenhang stehenden Fragen» nach innen und aussen genannt.

Da der Einsatz dieser Grenzgänger an Kontingente gebunden und nur mit einer Bewilligung möglich war, kam es immer wieder zu Spannungen. Sowohl mit den Behörden als auch zwischen den Unternehmern selbst. Emil Rohner, Inhaber der Mylady AG Damenwäschefabrikation, die erst 1976 aufgrund des Nachlassverfahrens aus dem AGV ausschied, empfahl den Mitgliedern, sich nicht gegenseitig «durch Versprechen von besseren Bedingungen» Arbeitskräfte auszuspannen. Gleichzeitig appellierte er daran, «wenn irgend möglich Schweizer Arbeitskräfte einzustellen und nur Grenzgängerinnen bei wirklichem Bedarfe zu beschäftigen».

Für das Rheintal bis nach Bern

In seiner Funktion als AGV-Präsident reiste Emil Rohner bereits im Januar 1937 nach Bern und erziel-

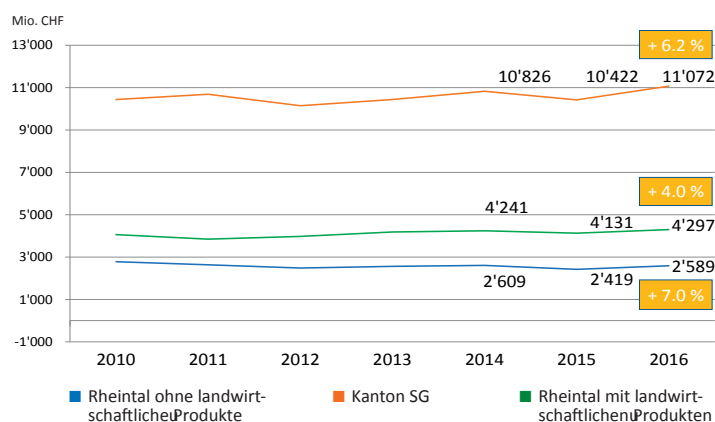
te dort dahingehend Erfolg, «dass in der Grenzgängerfrage in vermehrter Masse auf das kantonale Arbeitsamt St. Gallen abgestellt werden müsse». Die Auslegung von Vorschriften orientierte sich dadurch stärker an den tatsächlichen Umständen in der Region und weniger an Berner Verfügungen. Mit Kriegsbeginn 1939 sank die Zahl der im Rheintal beschäftigten Grenzgängerinnen und Grenzgänger bis auf 19 Personen im Jahr 1944.

Durch Öffnung stärker werden

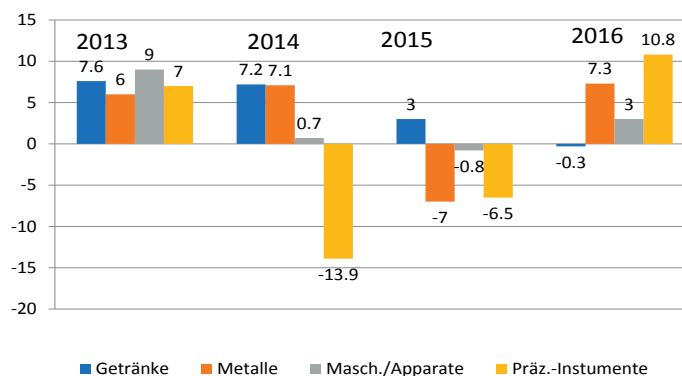
Die Zeit der Öffnung der Textilvereinigung für andere Branchen war mit Kriegsende gekommen, wollte die AGV weiterhin bestehen. Die Bestimmung, wonach die Mitgliedschaft an die Beschäftigung von Grenzgängern geknüpft war, war bereits 1943 aufgehoben worden. Im März 1945 fiel der Entscheid, zur nächsten Hauptversammlung verschiedene Firmen einzuladen, «die bestimmt auch unsere Interessen verfechten werden». Um die Belange der Rheintaler Wirtschaft möglichst schlagkräftig vertreten zu können, bedurfte es einer stärkeren Abstützung. Befürchtet wurden vor allem zunehmende «Sozialisierungstendenzen». Man war nicht gegen die Sozialpolitik im Allgemeinen, vielmehr galt «der Kampf allen jenen Massnahmen und Plänen linksgerichteter Kreise und auch des Staates (...), heisst es im Jahresbericht für 1949.

Das Thema «Grenzgänger» beschäftigte den AGV in den Nach-

EXPORTENTWICKLUNG RHEINTAL



EXPORTENTWICKLUNG NACH SEKTOREN IN PROZENTEN



kriegsjahren immer wieder und letztlich bis heute. Schwerpunkt-mässig ging es seinerzeit um die Lohnabgabe für Grenzgänger, um die Anzahl der Grenzgänger-Berechtigungen sowie um die Gleichstellung von Schweizern, Grenzgängern und Ausländern beim Lohn und anderen Anstellungsbedingungen. Ein regelmässiger Austausch mit dem Nachbarn Vorarlberg auf Regierungsebene und unter Einbeziehung von Vertretern der Wirtschaft und der Politik wurde allseits als wünschenswert begrüsst.

Das Werben um neue Mitglieder hatte unterdessen durchaus Erfolg. 1949/1950 zählte der AGV 77 Mitglieder. Unter anderem war die Sonnenbräu AG aus Rebstein beigetreten. Per 1. Januar 1950 waren 4084 Schweizer Arbeiterinnen und Arbeiter bei den Mitgliedsfirmen beschäftigt. Dazu 609 Grenzgänger und 801 Angestellte (Büro).

Die AGV bemühte sich nun auch verstärkt um Firmen aus dem Mittel- und Oberrheintal, unter anderem um die Firma Jansen in Oberriet, die 1951 beiträt.

Ein Sekretär muss her

Mit der Einstellung von Otto Niklaus Rohner als Sekretär hatte eine zunehmende Professionalisierung der Verbandsarbeit eingesetzt. Der promovierte Rechtsanwalt aus Heerbrugg (nicht verwandt mit

dem Präsidenten Emil Rohner) war 1947, vorerst «auf Probe», verpflichtet worden. Rohner lancierte unmittelbar nach Amtsantritt eine grosse Fragebogen-Aktion als Akquiseinstrument, die zu dem bereits erwähnten Anstieg der Mitgliederzahlen führte.

Die Brücke zu anderen für die wirtschaftliche Entwicklung im Rheintal immer bedeutender werdenden Branchen wurde geschlagen. Die AGV erhöhte die Anzahl der Vorstandssitze auf maximal neun, um möglichst viele unterschiedliche Branchenvertreter einbeziehen zu können. Max Kreis

von der Wild, später Wild Leitz, in Heerbrugg zum Beispiel sass seit 1948 im Vorstand der AGV und präsierte die Vereinigung von 1957 bis 1961.

AGV in vielen Themenfeldern engagiert

Nebst den Grenzgängern spielten mit Beginn der 1960-Jahre auch die Gast- oder Fremdarbeiter eine immer grössere Rolle für die Rheintaler Industrie. 1964 waren in den 120 Mitgliedsfirmen 11 141 Arbeitnehmer beschäftigt – davon 1857 Grenzgänger und 2847 Gastarbeiter. Der AGV stellte eigens

eine Betreuerin für die neu ins Land kommenden Gastarbeiter ein.

Die Themen, die den AGV beschäftigen sind vielfältig. Dazu gehörten und gehören Infrastrukturfragen (Strasse und Bahn), die Berufsaus- und Weiterbildung sowie die Förderung von Bildungs- und Forschungseinrichtungen wie der Kantonsschule und dem NTB.

Der Verband bietet seinen Mitgliedern über das Sekretariat eine Beratung in arbeitsrechtlichen Fragen und veranstaltet Referate zu verschiedenen Themen aus der Wirtschafts- und Arbeitswelt. Hinzu kommen Firmenbesichtigungen bei Verbandsmitgliedern.

An der Hauptversammlung 1974 beschloss man die Umbenennung in AGV Arbeitgeber-Verband des Rheintals.

2014 wurde der Auftritt nochmals «aufgefrischt» und eine neue Webseite sowie ein neues Logo präsentiert. Der Verband heisst seitdem AGV Arbeitgeberverband Rheintal. Das Logo zielt immer noch ein nach oben weisender Pfeil, der jedoch blau ist, nicht mehr grün. Der Hauptzweck des Verbands kommt durch den Zusatz «für eine leistungsfähige Wirtschaft» klar zum Ausdruck.

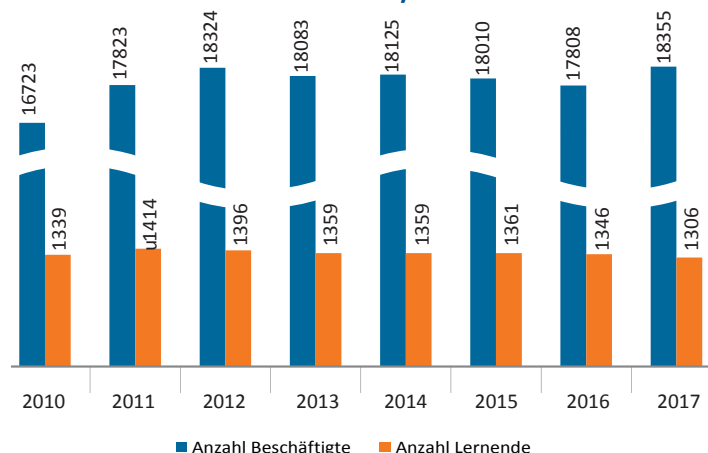
Die Zahl der Initiativen und Vorstösse, die nicht nur von den jeweiligen AGV-Präsidenten, sondern auch von sehr engagierten Vorstandsmitgliedern ausgingen, ist



Karl Stadler (AGV-Präsident von 1990-2003) vertrat die Interessen der Exportwirtschaft an einer Podiumsdiskussion über die Rolle der Schweiz in Europa im März 1990. Rechts daneben Armin Mühlematter, Vertreter des kantonalen Gewerbeverbandes.

Bild: Der Rheintaler, 3.3.1990

ANZAHL BESCHÄFTIGTE, LEHRSTELLEN AGV



MITGLIEDERBETRIEBE NACH SPARTEN

Industrie	101	Finanzdienstleister	8
Baubedarf/Handwerk	55	Detaillhandel	7
Dienstleistungen	49	Immobilien	7
Banken/Versicherungen	32	Kommunikation	7
Bauwirtschaft	26	Unternehmensberatung	7
Fahrzeuge	26	Ingenieurleistungen	5
Treuhand	21	Design/Kunsth Handwerk	3
Handel-Import/Export	19	Internet/Multimedia	3
Lebensmittel	19	Marketing/Verkauf	3
Gesundheits- und Sozialbereich	18	Öffentl./rechtl. Korporationen	3
Elektronik/Elektrik	15	Restaurant/Hotel	3
Architektur/Innenarchitektur	14	Baumanagement	2
Advokatur/Notariat	12	Medien	2
Mode/Textil	12	Office-Service	1
Informatik	11	Unterhaltung/Gastgewerbe	1
Grafik/Druck	9		

gross. Stellvertretend für viele sei der Einsatz von Nicola Wurster genannt, die auch drei Jahre das Amt der Vizepräsidentin innehatte und das Rheintal im Bereich von Tagesstrukturen und Krippenbetreuungsangeboten ein grosses Stück vorangebracht.

Auch Christian Fiechter, der 2003 die Leitung der Arbeitsgruppe Schule und Wirtschaft übernahm und wertschätzend auch Mr. Schuwi genannt wurde, soll Erwähnung finden. Fiechter initiierte unter anderem das Projekt «Fit für die Lehre». Sein Einsatz für eine bessere Vernetzung von Schule und Wirtschaft fand Ausdruck in der Gründung des Vereins «Chance Industrie Rheintal», einer Plattform, die für Industriebetriebe wirbt.

Nachhaltige Standortentwicklung

Das Rheintal hat sich in den vergangenen Jahrzehnten zu einer stark exportorientierten High-Tech-Region gewandelt, in der neben wenigen grösseren Industriebetrieben wie SFS, Jansen oder Leica Geosystems innovative KMUs in der Mehrzahl sind. Es dominieren Betriebe aus der Metallverarbeitung und Komponentenentwicklung, dem Maschinenbau oder aber der optischen Industrie.

Mit der Gründung des Vereins St.Galler Rheintal (VSGR) wurden

die Kräfte für eine positive Standortentwicklung gebündelt: zum VSGR gehören Vertreter aus Politik, Wirtschaft und Gesellschaft. Der AGV besetzt zwei Sitze im Vorstand. Es herrscht Konsens darüber, dass eine nachhaltige Standortentwicklung nur gemeinsam und immer häufiger auch grenzüberschreitend möglich ist. Unter dem Dach des VSGR findet auch die Dialogveranstaltung «Rheintal Konferenz Politik» statt, die 2006 vom AGV initiiert worden war.

Fachleute ins Rheintal holen

Bereits in den 1970-Jahren beklagte die Rheintaler Wirtschaft Probleme bei der Rekrutierung qualifizierten Personals. Der AGV entschied sich 1971, eine PR-Kampagne mit dem «Arbeitstitel St.Galler Rheintal – Region mit Zukunft» in Kooperation mit Gemeinden und Gewerbe zu lancieren, die jedoch in der Rezessionsphase letztlich wohl nicht allen prioritär erschien und vorerst im Sand verlief. Auf Betreiben des AGV-Vorstands hin wurde schliesslich die Aktion «L(i)ebenswertes Rheintal» ab 1978 umgesetzt. Später folgte «Rheintal, das Chancental», eine Aktion, die Aufbruchstimmung erzeugte. Erst kürzlich wurde die Kampagne rheintal.com auf den Weg gebracht.

Eine vom AGV in Auftrag gegebene Studie über die Standort-

attraktivität des St.Galler Rheintals sah die Region 2005 auf Platz 9 im Vergleich mit 1207 anderen europäischen Regionen. Zweifels- ohne auch eine Bestätigung für die Aktivitäten des AGV im Bereich der Standortentwicklung und für wirtschaftsfreundliche Rahmenbedingungen.

Preise und Ehrungen

Der AGV Rheintal sitzt in der Jury für den «Preis der Rheintaler Wirtschaft», der anlässlich des Rheintaler Wirtschaftsforums (Wifo) verliehen wird und richtet zudem einen finanziellen Beitrag aus.

René Wuffli, AGV-Präsident von 2009 bis 2016, liess sich den «Goldenen Schraubenzieher» einfallen. Ein Dankeschön des AGV Rheintal an Personen, die sich in besonderem Masse für die Rheintaler Wirtschaft oder den Verband eingesetzt haben und folglich «in die richtige Richtung drehen». Christian Fiechter durfte 2013 den ersten «Goldenen Schraubenzieher» in Empfang nehmen.

Nach der Krise ist vor der Krise

Wer im Rheintal wirtschaftet, ist auf die eine oder andere Weise krisenerprobt. Sei es durch den Niedergang ganzer Branchen, durch die Ausläufer von Wirtschaftskrisen, durch einen zu starken Franken, durch hohe Rohstoffpreise,

sich veränderndes Kunden- und Kaufverhalten oder durch politische Rahmenbedingungen, die die Freizügigkeit von Menschen und Waren einschränken oder einzuschränken drohen. Nicht zu vergessen die Rhein-Hochwasser.

Die dynamische und mittlerweile auch im Dienstleistungs- bereich breit abgestützte Rheintaler Wirtschaft konnte die Krisenphasen der letzten Jahrzehnte überwinden, wenn auch manches Mal mit schmerzlichen Anpassungen. 2008 mussten zehn Unternehmen im Wahlkreis Rheintal Kurzarbeit anmelden. Die Parole des AGV-Präsidenten Andreas Frank lautete seinerzeit: «Bewahren wir deshalb einen kühlen Kopf und als Rheintaler den speziellen Charakterzug des bodenständigen und engagierten Querdenkers.»

Gerade in schwierigen Zeiten treten die Aspekte in den Vordergrund, die den AGV Rheintal vielleicht ein wenig von anderen Regionalverbänden abheben: die gelungene Einbeziehung des Gewerbes, die sich auch in der Person von Brigitte Lüchinger als amtierende Präsidentin manifestiert. Ebenso die Diversifizierung der Mitglieder, die teils institutionalisierte Vernetzung mit Politik und Behörden und der Solidaritätsgedanke. Und nicht zu vergessen: die hohe Wettbewerbsfähigkeit der Rheintaler Wirtschaft.



Der Hauptsitz der Pitec AG befindet sich in Oberriet.

Der Profi für Bäckerei- und Gastrotechnik, Kältemaschinen und Service

Vor über 70 Jahren hat die Erfolgsgeschichte der Pitec AG begonnen, als Ernst Kolb sen. anfang, nebenberuflich mit Bäckereimaschinen und -geräten zu handeln. Heute beschäftigt Pitec Schweiz 125 Mitarbeitende an unterschiedlichen Standorten.

Die Zentrale sowie das Gerätschafts- und Ersatzteil-Lager haben ihren Sitz in Oberriet, Kolb Kälte ist in Rüthi ansässig und für die Kunden der Westschweiz gibt es in Villars-St-Croix eine eigene Filiale. Der Schnell-Reparaturservice für Kleingeräte ist in Gränichen stationiert. 35 Service-

techniker im Bereich Bäckerei und acht für den Bereich Kälte mit mobilen Ersatzteillagern sowie 14 Kundenberater sind in der gesamten Schweiz stets einsatzbereit und schnell vor Ort

Schneller Backstuben-Service

Als grösster Gesamtanbieter für Bäckerei- und Gastrotechnik in der Schweiz bietet die Pitec AG alles, was der Kunde für seine tägliche Arbeit braucht: Fachkundige Beratung, produktionstechnische Planung, professionelle Projektbegleitung, hochwertige Maschinen und Anlagen, eigene patentierte Kältetechnik, ein Riesensortiment an Gerätschaften für Bäcker-Konditoren und Confiseure, spezielle Angebote für Gastronomiebetriebe und Lebensmittelhersteller, günstige Occasionen, besondere Dienstleistungen, der schnellste Backstuben-Service für alle Maschinen sowie Reparaturen und Maschinenrevisionen in den eigenen Werkstätten. Die Auslieferung

in der ganzen Schweiz erfolgt mit drei eigenen LKWs.

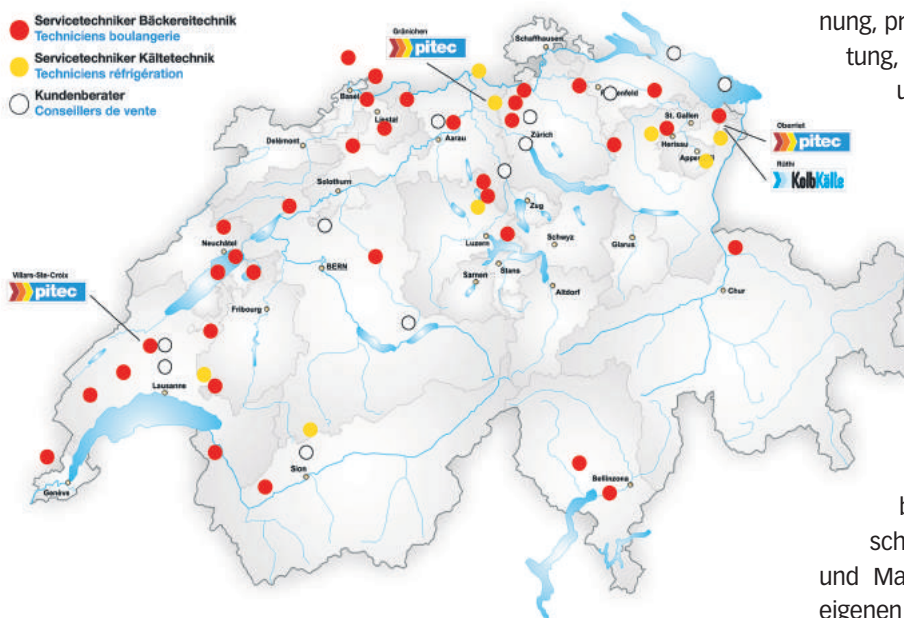
Immer erreichbar

«Maschine steht – Pitec kommt.» Im Fall der Fälle hilft der Pitec-Service schnell und verlässlich. Ein Pitec-Mitarbeiter ist im Notfall immer persönlich für den Kunden erreichbar, Tag und Nacht, auch am Samstag und an Sonn- und Feiertagen.

24 Stunden online einkaufen

Im Pitec-Online-Shop sind ausserdem 4000 nützliche Gerätschaften permanent ab Lager erhältlich: von Kuchenform oder Keksausstechern bis hin zu vielen Kleingeräten wie Mixer, Waagen etc. Über den E-Shop www.pitec.ch können auch Privatpersonen von diesen Profigeräten profitieren – und das 24 Stunden am Tag.

Wo immer Sie auch sind – Pitec ist in Ihrer Nähe



Pitec AG
Staatsstrasse 51
9463 Oberriet
Telefon 071 763 81 11
info@pitec.ch
www.pitec.ch

Kundenfreundlicher neuer Standort in Schaan

Seit dem 19. April 2017 ist work-shop neben dem Standort Heerbrugg auch mit einer Zweigniederlassung an zentraler Lage an der Feldkircherstrasse 50 in Schaan vertreten. Work-shop ist seit mehr als 17 Jahren im Rheintal tätig, beschäftigt erfahrene Personalberater und ist – sowohl in Heerbrugg als auch in Schaan – SQS-zertifiziert. Auch auf Weiterbildung wird sehr viel Wert gelegt. Die Dienstleistungen werden aufgrund der Nachfrage auf individuellen Lösungen ausgerichtet.

Es begann im Januar 2000 in Altstätten in der Villa Hubatka. Dank grosser Anstrengungen und seriöser Betreuung der Kunden wie auch der Bewerber hatte sich die Filiale prächtig entwickelt. Im Juli 2006 erfolgte der Umzug nach Heerbrugg, was die

Philosophie von work-shop optimal unterstützte – nämlich die Kundennähe. Der Umzug an die Widnauerstrasse 1 in neue, helle Räumlichkeiten erfolgte 2016.

Zwei moderne Standorte im Tal

Das Ziel des Umzugs war klar: Die Filiale sollte zentraler gelegen und gut erreichbar sein. In den hohen, freundlichen Büros und am grosszügigen Empfang an der Widnauerstrasse 1 fühlt man sich sofort wohl und willkommen. Es blieb aber nicht nur bei einer Niederlassung in Heerbrugg; dank eines Grosskunden ist work-shop seit diesem Frühjahr auch in Schaan ansässig. Geleitet wird die Filiale von Co-Geschäftsführer Marco Neff sowie Manuel Acuña. Das Team rund um Geschäftsführer Andreas Leumann sieht das auch als positives Zeichen für



work-shop ist neu in Schaan vertreten.



Die Niederlassung in Heerbrugg bleibt natürlich bestehen.

die Zukunft, angesichts der wirtschaftlich schwierigen Zeiten. Natürlich will man am neuen Standort auch neue Kunden gewinnen und vor Ort betreuen – und der Ausbau hat bereits begonnen.

Erfolgsrezept work-shop

Da work-shop sämtliche Belange einer Personalberatung kompetent abdeckt, hat sich das Unternehmen in den vergangenen Jahren zum gefragten Generalisten entwickelt. Nicht nur Temporärstellen werden vermittelt, son-

dern auch Dauerstellen. Seit dem letzten Jahr ist work-shop Heerbrugg auch spezialisiert auf den Sicherheitsdienst. Und work-shop im Gesamten mit den sieben Standorten in der Ostschweiz zählt mit bis zu 800 temporären Mitarbeitern in der Ostschweiz zu den grössten Arbeitgebern im Temporärbereich. Work-shop-Personalberatung heisst: Ein Unternehmen, das den Markt und die Bedürfnisse der Kunden kennt und diese Kenntnisse in individuelle Lösungen umsetzt.

work-shop Personalmanagement GmbH

Niederlassung Heerbrugg

Widnauerstrasse 1
9435 Heerbrugg
Telefon 071 727 19 41
www.work-shop.ch

Zweigniederlassung Schaan

Feldkircherstrasse 50
9494 Schaan
Telefon +423 232 50 50



Andreas Leumann, Geschäftsführer, seit 22 Jahren bei work-shop.



Manuel Acuña, Personalberater, seit sechs Jahren bei work-shop.



Marco Neff, Personalberater, seit sieben Jahren bei work-shop.

«Es hätte nur Gewinner gegeben»

Eine der wichtigen Aufgaben des Arbeitgeberverbandes im Rheintal ist die Förderung und Betreuung des dualen Bildungswegs, der Lehrlingsausbildung. Wir haben uns mit Vorstandsmitglied Ivo Riedi, der Arbeitsgruppe Schule und Wirtschaft unterhalten.

GERHARD HUBER

Die Lehrlingsausbildung im dualen Bildungsweg ist ein Erfolgsmodell, um das die Schweiz von vielen Bildungs- und Wirtschaftspolitikern im Ausland beneidet wird. Doch wo Licht ist, ist auch Schatten. Aufgrund der schwachen Geburtenjahrgänge, die derzeit die Sekundarschulen bevölkern, stehen den Unternehmen immer weniger Jugendliche für ihre Lehrstellen zur Verfügung. Was zur Folge hatte, dass die ausbildenden Betriebe immer früher an die jungen Leute herangetreten sind und zum Abschluss eines Lehrvertrages gedrängt haben. Der AGV wollte diesen Missstand mit dem «Credo Fairplay 1.9.» beheben, einer freiwilligen Selbstverpflichtungserklärung der Arbeitgeber, nicht vor dem 1. September eines jeden Jahres Lehrverträge abzuschliessen. Die Aktion wurde dieses Jahr allerdings abgebrochen. Warum eigentlich? Ivo Riedi, Vorstandsmitglied der Arbeitsgruppe Schule und Wirtschaft des AGV, stand uns Rede und Antwort.

Die Aktion Credo Fairplay 1.9. des AGV war eine offensichtlich sinnvolle Angelegenheit. Haben nicht alle Beteiligten daraus Vorteile gezogen?

Ivo Riedi: Es war tatsächlich ein grundsätzlicher Vorteil für alle, dass sich die Schüler erst nach dem 1.9. für eine Lehrstelle, für ihren künftigen Beruf entscheiden mussten. Im Endeffekt hätte es nur Gewinner

gegeben. Auf der einen Seite die Jugendlichen, die die Ferienzeit noch hätten geniessen können, auf der anderen Seite die Schulen, die auch eine Entlastung gespürt hätten. Klar war es suboptimal, dass die Kids am ersten September mit dem Handy im Unterricht sassen und auf Anrufe von potentiellen Lehrherren gewartet haben. Auch die Eltern wä-

ren von der – inzwischen aufgrund der demografischen Entwicklung unbegründeten – Angst, ihr Kind nicht unterbringen zu können, entlastet gewesen.

Die Aktion Credo war also gut für die Jugendlichen, gut für die Arbeitgeber, gut für die Schule. Warum ist sie dennoch geschei-

tert, zumal sich nicht einmal ein Jahr vor dem Ende der Aktion noch 70 Prozent aller Beteiligten als zufrieden oder sehr zufrieden bezeichnet haben?

Gescheitert sind wir daran, dass es uns zum einen nicht gelungen ist, mehr teilnehmende Unternehmen ins Boot zu holen. Zum anderen haben bestimmte Branchen, die wegen ihrer Attraktivität früher nie Probleme hatten, Lernende zu finden, aufgrund der demografischen Entwicklung plötzlich auch Druck verspürt. Um das Credo zu retten, hätten wir vom AGV im Endeffekt nochmals viel Zeit und Energie aufwenden müssen, um Marketing für diese Aktion zu betreiben, um mit allen Branchenbeteiligten zu sprechen und diese zu überzeugen. Im Vorstand der Arbeitsgruppe Schule und Wirtschaft mussten wir contre coeur entscheiden, weil wir nicht die Zeit haben, diesen Aufwand zu leisten.

Es sind sich alle einig darin, dass der Lehrvertragsabschluss nach dem 1.9. oder sogar ein noch späterer Termin, wie es etwa in Liechtenstein gehandhabt wird, das Richtige wäre. Lanciert der AGV eine Nachfolgeaktion?

Momentan ist nichts geplant. Aber wir lassen uns natürlich die Möglichkeit offen, nochmals eine Aktivität aufzunehmen, wenn sich eine Tür öffnet. Ich bin zwar überhaupt kein Fan von legislativen Eingriffen. Trotzdem wäre es im Sinne der Angelegenheit, wenn etwa der Kanton die Sache von oben her regeln würde. Denn es ist ein gesellschaftlicher Missstand, wenn sich die Schüler zu früh für einen Beruf entscheiden müssen.

Ivo Riedi, Vorstandsmitglied der AGV-Arbeitsgruppe Schule und Wirtschaft sowie Lehrlingsverantwortlicher bei SFS.



Die Rheintaler Gemeinden haben von sich aus erklärt, sich auch künftig freiwillig an das Credo Fairplay 1.9. zu halten. Gibt es noch andere potentielle Lehrherren, die sich daran halten? Wie steht es bei SFS-Intec?

Ich habe abgesehen von den offiziellen Commitments der Gemeinden nichts Weiteres erfahren. Aber bei den meisten anderen scheint leider zu stimmen, dass bereits im Mai oder Juni Lehrversprechen abgegeben werden. Bei SFS handhaben wir die Sache jetzt wieder wie früher. Die Lehrstellenvergabe erfolgt ab Beginn der Sommerferien, damit sich die Jugendlichen bis zuletzt auf den schulischen Erfolg konzentrieren können.

Ist die demografische Entwicklung wirklich bereits so stark zu spüren? Oder anders gefragt, gibt es derzeit genügend talentierte und geeignete Jugendliche für die angebotenen Lehrstellen?

Klare Antwort: Nein. Wobei es oft die sogenannten «Soft Skills» sind, die nicht passen. Jugendliche, die keinerlei Disziplin oder Verantwortungsgefühl an den Tag legen oder

kaum zu problemlosen zwischenmenschlichen Beziehungen fähig sind. Vom Hörensagen gebe es die Tendenz, dass immer mehr die Matura absolvieren und dann ein Studium anstreben. In Wahrheit ist der Kuchen der in diesem Alter zur Verfügung stehenden Kids einfach kleiner geworden. Und so suchen alle, von der Kantonsschule über den Bäcker bis zu uns, entsprechende Lernende für sich zu begeistern. In Anbetracht dessen, dass wir Babyboomer mit den Sechziger-Jahrgängen bald in Pension gehen werden, und mit Sicherheit der Beschäftigtenachwuchs in diesem Ausmass fehlt, erwächst eine gesellschaftliche Herausforderung, der wir uns bald stellen müssen.

Was raten Sie einem Jugendlichen – sich schnell und vielleicht vorzeitig einen Job zu sichern, oder in Ruhe abzuwarten, ob sich die eigenen Wünsche ändern oder ob sich etwas Besseres ergibt?

Ich kann nur den Rat geben, möglichst abzuwarten. Die Berufswahl ist ein Entwicklungsprozess, man kann sich erst damit auseinandersetzen, wenn gewisse Entwick-

lungsphasen abgeschlossen sind. Er oder sie soll sich erkundigen, soll überlegen, soll sich entscheiden. Aber nicht nur darauf achten, was man im Moment will, sondern überlegen, ob man nicht auf anderen Wegen, etwa dem zweiten Bildungsweg, genau das erreichen kann, was man will. Ich rate ihnen also auf jeden Fall, einen Plan B bereitzuhalten. Und wenn keine entsprechende Lehrstelle bereitsteht, ruhig ein zehntes Schuljahr oder ein Jahr Auslandsaufenthalt einlegen.

Stimmt es, dass gerade SFS das Schweizer Erfolgsmodell des dualen Bildungswegs auch in andere Staaten exportiert?

Ja, genau das tun wir. Und die Lehrlingsausbildung hat dort markant an Stellenwert gewonnen. Vor allem in den USA, wo derzeit vierzehn Lernende beschäftigt sind, versuchen wir die duale Ausbildung auf die Beine zu stellen. Die Lernenden aus den USA oder auch aus Deutschland waren auch schon bei uns tätig, um ihren Horizont zu erweitern. Genauso waren unsere Lernenden in den USA. Als Nächstes werden wir weltweit die Interessierten aller SFS-Standorte nach

Heerbrugg einladen und ihnen zeigen, wie die Berufsausbildung bei uns läuft. Wie sind die Herausforderungen vor Ort, wie gewinnt man das geeignete Personal, wie können wir sie unterstützen? Das Bedürfnis und die Nachfrage nach der dualen Ausbildung müssen jedoch aus dem Ausland kommen. Wir werden die Kollegen jedenfalls in ihren Anstrengungen gerne unterstützen.

Zurück zum AGV. Wie geht's weiter in Sachen dualer Bildungsweg?

Grundsätzlich haben wir bei unserer letzten Arbeitsgruppensitzung festgestellt, dass es eigentlich Wahnsinn im positiven Sinne ist, was den Jugendlichen zu ihrer Berufswahl im Rheintal angeboten wird. Tage der offenen Tür, Info-Nachmittage, Berufsinformationsanlässe. Theoretisch könnte jeder Lehrer einen Tag in der Woche mit solchen Veranstaltungen füllen. Da werden wir vielleicht die Köpfe mit den Schulen zusammenstecken. Wie können wir als Wirtschaft den Schulen ein optimales Angebot machen, das weniger zeitaufwendig ist und das es erlaubt, die Lehrpläne bestens zu erfüllen?



do passiert's.

do steht's:
rheintaler.ch

Die schnellsten News im Tal.

zurMarke®

f Available on the iPhone App Store Rheintal Medien AG

SETZEN SIE AUF ÜBER 60 JAHRE KOMPETENZ

Wir sind Ihr Architekt ETH / SIA und beraten, gestalten, planen Einfamilienhäuser, Mehrfamilienhäuser, Geschäftshäuser, Industrie- oder öffentliche Bauten.

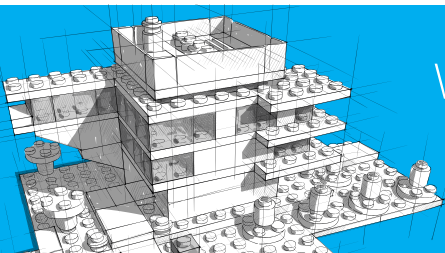
Wir sind Ihr Immobilien-Treuhänder und vermitteln, bewirtschaften Ihr Wohn-, Geschäfts- oder Stockwerkeigentum und entwickeln Projekte für nationale und internationale Investoren.

Wir sind Ihr Generalunternehmer und leiten, steuern, realisieren Bauvorhaben von A bis Z mit garantiert fixen Preisen zu fixen Terminen.



architektur
immobilien-treuhand
generalunternehmung
www.cristuzzi.ch

cristuzzi



003616 1017

WIR ERWEITERN REGIONALES FÜR GLOBALES

Alles für Ihren Zahnarzt | **COLTENE**

Hauptstrasse 42
9424 Rheineck
Tel. 071 888 12 75
elektro.kuhn.ag@bluewin.ch
www.elektro-kuhn-ag.ch

Prompt
Zuverlässig
Preiswert
Qualitätsbewusst

Elektro Kuhn AG

Wir machen Licht und mehr!



Reparatur

Erfahrene Servicemonteure erledigen kurzfristig Kleinaufträge und beheben Störungen.

Wir empfehlen uns für
• Private
• Gewerbe
• Industrie
• Öffentliche Hand



Industrieservice

Um zielgerichtete Lösungen zu finden arbeiten wir im direkten Kontakt mit Produktions- und Betriebsleitern sowie mit den Verantwortlichen für Service und Unterhalt.



Installation

• Elektroinstallationen
• Multimedia
• Telefon, Netzwerke
• Verteilanlagen
• Beleuchtungen
• Neu- und Ersatzgeräte
• Reparaturen

Besuchen Sie uns in unserem Showroom.



Telefon

Ganz nach Ihren Ansprüchen beraten wir Sie professionell und kompetent in Sachen Telefon- und EDV-Installationen. Dabei finden wir die passende Lösung und installieren das gewünschte System für Sie.



Planung

Elektro-Planung und Beleuchtungs-Beratung für Neu- und Umbauten für Private, Gewerbe, Industrie und Öffentliche Hand.

Staubern – Ein spannendes Bauprojekt für die Lüchinger Metallbau AG



Das Bergrestaurant Staubern, an herrlicher Lage mit grandiosem Staubergratpanorama, gilt als regionaler Anziehungspunkt. Damit der beliebte Einkehrort mit Tradition auch in Zukunft optimal aufgestellt ist, wird in eine neue Bahn und Bergstation sowie in die Infrastruktur investiert. Das Bauprojekt «Bergstation» nähert

sich kurz vor Wintereinbruch dem Abschluss. Abschliessende Arbeiten im Bereich der Talstation sind auf nächstes Jahr geplant. Die offizielle Einweihung findet vom 6. – 8. April 2018 statt.

Dem Wetter ausgesetzt

Ein solches Projekt – bei laufendem Gastrobetrieb – auf über

1750m gilt schon von der Logistik/Organisation und von den Platzverhältnissen her als Herausforderung. Die Metallbauarbeiten und Materialien sind dem Wetter ausgesetzt. Sie müssen Windstärken von über 150km/h und Temperaturen von –20 Grad Celsius standhalten. So sind beispielsweise die Dichtungen der Eingangstüre und der automatischen Schiebetüren beheizt.

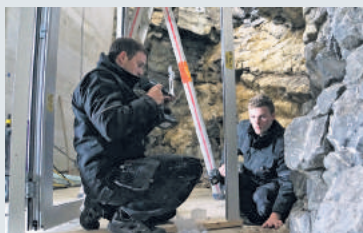
Von der Bauherrschaft, Daniel Lüchinger und seiner Familie, wird Stefan Lüchinger, von der Lüchinger Metallbau AG in Kriessern, für die Beratung und Begleitung im Bereich der Metallbauarbeiten und Schliesssysteme betraut. Der eidg. dipl. Metallbaumeister und -Techniker plant und setzt als Projektleiter die Metallbau-Themen bezüglich Technik, Funktionalität, Qualität und Ästhetik um. Die Produktion und Montage erfolgt durch die versierten Metallbauer der Lüchinger Metallbau AG.



«Ich liebe es, mich bei anspruchsvollen Projekten einzubringen und massgeschneiderte technische Lösungen zu erarbeiten. Mit grossem Engagement hat mein Team an diesem besonderen Metallbauauftrag mitgearbeitet. Dank einer funktionierenden Zusammenarbeit auf Augenhöhe mit der Bauherrschaft und allen involvierten Baufachleuten, ging die Realisation Hand in Hand.» Stefan Lüchinger

Zeitliche Stationen der Metallbauarbeiten:

Ende 2016 finden die ersten Besprechungen dieses nicht alltäglichen Bauprojektes statt. Umgehend nach Auftragserteilung erfolgt die Definition der entsprechenden Türen und automatischen Schiebetüren (Gilgen Door Systems AG) sowie der Verglasungen. Dies in Berücksichtigung der Anforderungen bezüglich Beschaffenheit, Brandschutz, Sicherheit, Statik und optimalem Personenfluss. Die Massaufnahme vor Ort beginnt Ende Januar. Anschliessend wird geplant und produziert.



Anfang April: Transport des Materials zur Zwischenlagerung auf der Bergstation und Montage der Aluminiumtüren. Der Materialtransport erfolgt über eine Transportbahn, die nur für kurze Zeit zur Verfügung steht.



Anfang September: Montage der Verglasungen. Diese kann erst nach Einzug der Tragseile erfolgen. Oktober/November: Planung, Produktion und Montage diverser Geländer und Abschränkungen.

Ausgeführte Arbeiten durch die Lüchinger Metallbau AG

Bergstation: sämtliche Türen und Verglasungen (Detailplanung, Produktion und Montage) sowie die Besucherlenkung/Abschränkungen. Lösungsfindung und Detailabklärung für die Hub-Scherenbühne, welche die 2m Höhendifferenz zum Kellergeschoss überwindet, inklusive Montage. Baubegleitung und Koordination der Baubesprechungen, Kontakte vermitteln und Schnittstelle sein für die Personenkontrolle (Ski-Data) sowie für die Zutrittskontrolle/Schliesssystem (SFS).



Der sympathische Wirt und Bauherr Daniel Lüchinger ist kein Mann der grossen Worte, lieber brilliert er durch Taten. So setzt er um und weiss, dass die Investitionen in eine neue Bahn und in eine optimale Infrastruktur richtig sind.


LÜCHINGER
METALL • GLAS • TÜR & TOR

Lüchinger Metallbau AG
Krummenseestrasse 1
9451 Kriessern
Tel. 071 757 10 10
info@luechinger-metallbau.ch
www.luechinger-metallbau.ch

Inspiration rund ums Bad

Ein lichtdurchfluteter Raum, modernes Design, sinnliche Oberflächen – bei Spaeter werden Kunden mit neuen Ideen und Möglichkeiten zur Badgestaltung inspiriert. Der Showroom in Altstätten begleitet Kunden beim Badprojekt von A bis Z.

Mitten im Rheintal, aus allen Richtungen bestens erreichbar und mit grossem Parkplatzangebot, befindet sich der moderne Bäder-Showroom in Altstätten. Das Team rund um Verkaufsleiter Daniel Frick nimmt sich Zeit für die Kundschaft und präsentiert die Welt der Bäderträume, die von schlicht bis luxuriös reicht. Vorinstallierte Bad-Ideen bieten dabei einen Überblick, was Design, Materialien und Technologien angeht. Daneben warten verschiedene Brausen, Armaturen und Accessoires. Zu den Highlights zählen der Brausebrunnen zum Testen, die Dampfduschen, die Wellness-Oase mit



Das Spaeter-Bäderteam heisst Kunden in Altstätten herzlich willkommen.

Whirlpool, Duschsysteme sowie verschiedene Dusch-WCs zum Vorführen. Vertreten sind führende Bäder-Marken wie Geberit, Duravit, Schmidlin, Vola, Villeroy & Boch, Schneider, Koralle, Laufen, talsee und viele mehr.

Enge Zusammenarbeit

Statistisch gesehen verbringen die Schweizer täglich 30 Minuten im Bad. Auf ein ganzes Leben gerechnet sind das rund 600 Tage. Tendenz steigend, denn das Bad hat sich in den letzten Jahren

zu einem zentralen Lebens- und Wohlfühlraum entwickelt, an den wachsende funktionale und vor allem ästhetische Ansprüche gestellt werden. Bei Spaeter gibt es ein dementsprechend grosses Sortiment – ganz gleich, ob der Kunde eine Regendusche für das heimische Wellnessgefühl wünscht oder eine begehbare Dusche, ein Dusch-WC oder LED-Spiegelschränke. Für jedes Anliegen gibt es das passende Produkt, das sich mittels kompetenter Beratung finden lässt. Auch in der Realisierungsphase wird der Kunde eng von Spaeter begleitet. Einerseits zeichnet das Unternehmen für Besprechung und Koordination mit dem frei wählbaren Installateur verantwortlich und kontrolliert die Arbeitsentwicklung. Andererseits ist Spaeter auch immer Ansprechpartner bei allfälligen Problemen – für Bauherr wie auch für Installateur.

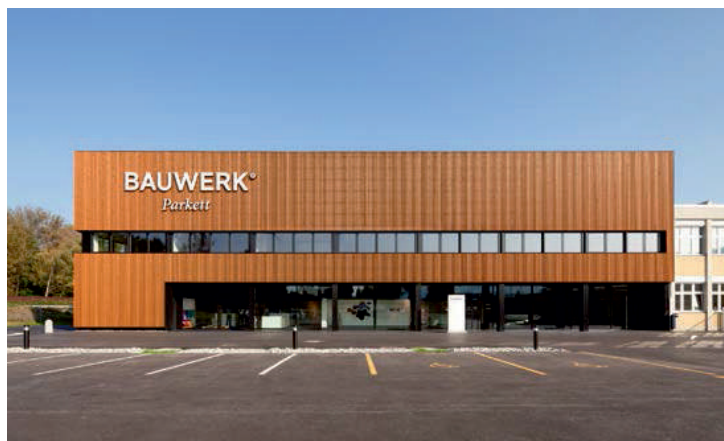


Der Bäder-Showroom an der Bafflesstrasse in Altstätten inspiriert mit neuen Ideen.

SPAETER Chur AG
 Bafflesstrasse 15b
 9450 Altstätten
 Telefon 071 757 86 90
 baeder-os@spaeter.ch
 www.baedertraeume.ch

BAUWERK SICHERT DEN PRODUKTIONSSTANDORT SCHWEIZ

Das Schweizer Traditionsunternehmen Bauwerk Parkett fertigt seit mehr als 80 Jahren mit Zuverlässigkeit und Präzision Parkett für höchste Ansprüche. Bauwerk ist stolz auf seine Herkunft und die damit verbundene Swissness gehört zur DNA des Unternehmens. Bis heute wird 67 Prozent des Bauwerk-Sortiments am Standort St.Margrethen in der Ostschweiz produziert und daran soll sich auch zukünftig nichts ändern.



Das Produktsortiment von Bauwerk umfasst über 350 Artikel – von 2-Schicht über 3-Schicht bis hin zu Massivparkett. Im Jahr 2016 verkaufte Bauwerk ca. 4,1 Mio Quadratmeter Parkett und ist damit einer der führenden Produzenten in diesem Segment. Die Produktion unterliegt höchsten Qualitätsansprüchen und wird mit absoluter Präzision und viel Sorgfalt umgesetzt. Schweizer Attribute auf die Bauwerk stolz ist und die entscheidend zum Erfolg des Unternehmens beitragen. Ein wichtiger Grund auch zukünftig den grössten Teil der Produktion in der Schweiz zu belassen. Dazu zählen die entscheidenden Prozessschritte, wie das Verleimen und Verpressen, die Oberflächenbehandlung (Bürsten, Färben, Ölen/Lackieren) sowie die Profilierung und Endkontrolle. Damit bekennt sich Bauwerk ganz klar zum Produktionsstandort St.Margrethen, in den das Unternehmen seit 2016 schon 8 Millionen Franken investiert hat. Ein Grossteil dieses Investments fliesst in die Abteilung Forschung und Entwicklung, damit die Entstehung innovativer Produkte aus Schweizer Hand weiterhin gewährleistet ist.

Um die nachhaltige und sichere Lieferung des begehrten Eichenholzes zur Weiterverarbeitung für diese Produkte in der Schweiz zu sichern, übernahm das Unternehmen in diesem Jahr ein Sägewerk in Kroatien, wo ein neues Parkettwerk entsteht. Es ist von Vorteil rohstofforientierte Arbeitsschritte, wie die Trocknung und den Zuschnitt von Lamellen möglichst im Ursprungsland des Holzes durchzuführen, weil so eine besonders sinnvolle Wertschöpfung ermöglicht wird.

Und nicht zuletzt belastet der Transport von bereits getrocknetem Holz die Umwelt deutlich weniger. Bauwerk ist seinem Standort in der Ostschweiz treu geblieben und noch heute ist der Pioniergeist des Gründervaters in den Produktionshallen und bei der Produktentwicklung in St.Margrethen spürbar. Das Schweizer Traditionsunternehmen hat nun die Weichen gestellt, um auch weiterhin dem Leitgedanken der Swissness folgen zu können.

Wandlungsfähig und zukunftsgerichtet

Innovation und Pioniergeist haben die Geschichte von Bauwerk von jeher geprägt. Gerade in den letzten Jahren hat sich das Unternehmen stark gewandelt. So orientieren sich die Parkett-Spezialisten verstärkt am Markt und beschäftigen sich u.a. intensiv mit Themen wie Wohngesundheit, Nachhaltigkeit und Design. Auch im Zuge der Digitalisierung geht Bauwerk neue Wege, um das individuelle Serviceangebot weiter zu verbessern.

Bauwerk Parkett AG

Neudorfstrasse 49
9430 St.Margrethen
T +41 71 747 74 74
www.bauwerk-parkett.com

BAUWERK®
Parkett



halterpersonal
wir finden & verbinden.

 *wir finden*
die passenden Lösungen für Ihr Unternehmen

administration

Mit der erhöhten Digitalisierung, der Zunahme von administrativen Auflagen und gesetzlichen Vorgaben, steigen die Anforderungen an die Personaladministration und Lohnbuchhaltung, was Unternehmen zusehends fordert.

Das Team von erfahrenen Spezialistinnen und Spezialisten der Halter Personal Consulting GmbH greift Unternehmen unter die Arme und liefert nach Bedarf vor Ort oder im Outsourcing massgeschneiderte Lösungen für anfallende Aufgaben rund um die Personaladministration und Lohnbuchhaltung. So ermöglichen freigesetzte Ressourcen den Unternehmen, sich auf ihre Kernkompetenzen zu fokussieren.