

WIRT- SCHAFT ZUG

DIGITALISIERUNG

Ratgeber mit praktischen
Alltagstipps

Seite 4

NEUES FORMULAR FÜR SCHNUPPERLEHRE

Für Lehrmeister und Jugendliche

Seite 9

WEIHNACHTEN IN ZUG

Märlisunntig und Anlässe
vor Weihnachten

Seite 24



Offizielles Publikationsorgan des Gewerbeverbandes des Kantons Zug

let's go shopping

top
erreichbar



Raum für alle und alles.

Jetzt Probe fahren.

Wir bringen die Zukunft in Serie.



Der neue Tiguan Allspace. Mehr Kofferraum und 21.5 cm länger.

Ein Auto, unzählige Möglichkeiten. Im neuen Tiguan Allspace finden dank des flexiblen Raumangebots mit optionaler umklappbarer dritter Sitzreihe¹ bis zu sieben Passagiere Platz. Nur für eines ist kein Platz: Langeweile.

¹Für Passagiere bis max. 1.60 Meter. ²Kostenlose Wartung und Verschleiss. Es gilt das zuerst Erreichte. Änderungen vorbehalten.



Volkswagen

Schnupperlehre. Durch praktische Arbeit und eigenes Erleben können Schülerinnen und Schüler abklären, ob sie für den Beruf, der sie interessiert, die erforderlichen Neigungen und Voraussetzungen mitbringen. Jetzt gibt es ein neues Bewerbungsformular.

DIGITAL

Die Digitalisierung ist in aller Munde. Doch wie sind Sie aufgestellt? Wo machen Sie mit? Wo haben Sie noch Berührungängste? In dieser Ausgabe von «Wirtschaft Zug» befassen wir uns mit den Chancen. Beat Hürlimann, Werbeleiter und Inhaber von Creative Communications in Thalwil, präsentiert einen Ratgeber mit praktischen Alltagstipps mit den Schwerpunkten Marketing und Werbung.



04

Der Präsident des Gewerbeverbandes des Kantons Zug hat das Wort

LIEBE LESERINNEN UND LESER

Noch befinden wir uns alle im Schlusspurt 2017, doch in Gedanken befasse ich mich bereits mit diversen Schwerpunkten des nächsten Jahres. So wird uns die Digitalisierung weiterhin beschäftigen. Wollen wir am Ball bleiben, müssen wir die neue Technologie akzeptieren und mit ihr in die Zukunft gehen. Im Herbst finden im Kanton die mit Spannung erwarteten Gesamterneuerungswahlen statt. Das Gewerbe benötigt starke Vertreter in der Politik, die sich für unsere Anliegen einsetzen. Auf nationaler Ebene wird das Parlament im kommenden Jahr die Steuervorlage 2017 behandeln. Auch wenn Elemente wie höhere Dividendenbesteuerung und Kinderzulagen bei den KMUs kein Renner sind, hoffe ich auf einen positiven Abschluss in Bern. Zudem bin ich überzeugt, dass das Zuger Gewerbe die Vorlage wie bei der USR-III-Abstimmung mittragen wird. Wir werden von einer Steuerreduktion profitieren.

2018 feiert unsere Zeitschrift «Wirtschaft Zug» bereits ihren 10. Geburtstag. Dieses Jubiläum motiviert uns, Ihnen weiterhin informative und aktuelle Themen rund um unser Gewerbe näherzubringen.

Ein ereignisreiches Jahr neigt sich dem Ende entgegen. Gerne benutze ich die Gelegenheit, Ihnen für Ihr Interesse an «Wirtschaft Zug» herzlich zu danken. Bedanken möchte ich mich aber auch bei allen Mitgliedern des Verbandes für die Treue, beim Sekretariat und bei meinem Vorstandsteam für die tatkräftige Mitarbeit.

Ich wünsche Ihnen frohe Festtage und nur das Allerbeste für das kommende Jahr.

Roland Staerkle



Roland Staerkle



09

SCHNUPPERN

Schnuppertage von Jugendlichen in Firmen haben sich bewährt. Die Schülerinnen und Schüler lernen nicht nur eine Firma besser kennen, sie erhalten auch Einblick in einen möglichen Beruf. Aber auch für die Firmen sind Schnupperlehren von grossem Nutzen: Sie erleben den Jugendlichen am Arbeitsplatz. Jetzt hat das Bildungszentrum Zug ein neues Formular für die Schnupperlehre entwickelt. Das stösst aber nicht nur auf Begeisterung.

CHAM

Der Gewerbeverein Cham will näher zur Schule rücken. Präsident Erich Herzog ist es ein grosses Anliegen, dass sich das Gewerbe mit den Schulen Cham noch intensiver austauscht. Er stösst mit diesem Anliegen bei den beiden Schulleiterinnen Monika Bühler und Ursi Burkart auf offene Ohren. Sowohl Schule wie Lehrmeister vermissen aber dann und wann die Unterstützung der Eltern.



14

19 TIPPS FÜRS DIGITALE MARKETING

Die Digitalisierung öffnet uns Tür und Tor in gute oder in schlechte Zeiten. Je nachdem, ob wir sie als Chance sehen, als Gefahr an die Wand malen oder sie ganz einfach verschlafen. In dieser Ausgabe von «Wirtschaft Zug» befassen wir uns mit den Chancen. Beat Hürlimann, Werbeleiter und Inhaber von Creative Communications in Thalwil, präsentiert einen Ratgeber mit praktischen Alltagstipps mit den Schwerpunkten Marketing und Werbung. Wir starten mit Tipps fürs bestmögliche Google-Ranking, weil Kaufentscheide zu 86 Prozent mit einer Suchanfrage auf Google starten.

Setzen Sie auf Ihre Stärken.



Wie sich auf Google weit nach oben texten? Indem Sie an die Stärken Ihres Angebots glauben und diese auf Ihrer Website klar und deutlich formulieren. Am besten, Sie haben ein Alleinstellungsmerkmal (USP), das sich quantifizieren lässt. Das neue Programm Party im Adora Geschirrspüler von V-ZUG ist nicht einfach sehr schnell, es ist 11 Minuten schnell. Statt zu schreiben, die Kunden sind sehr zufrieden, schreiben Sie, 9 von 10 Käufer sind Wiederkäufer. Google rät, möglichst konkret zu sein.

Arbeiten Sie mit Backlinks.



Was technisch tönt, ist ganz logisch. Backlinks sind Links, mit denen andere Webseiten auf Ihre Website verlinken. Für Google ist das einer der wichtigsten Hinweise, dass Ihre Seite interessante Inhalte anbietet. Fragen Sie sich also: Wie kann ich Kunden, Lieferanten, Blogger oder Ihren lokalen Medienpartner dazu bringen, auf Inhalte in Ihrer Webseite zu verlinken? Etwa auf einen Beitrag, in dem Sie Ihre Firmengeschichte erzählen oder ein PDF, in dem Sie Tipps rund um den Gebrauch Ihrer Produkte geben. Häufig reicht es, höflich darum zu bitten. Eine Hand wäscht die andere...

Provozieren Sie Nutzersignale.



Wir bleiben bei Google. Geben Sie den Besuchern Ihrer Website, App oder Social-Media-Netzwerke die Möglichkeit, Handlungen auszuführen. Wo immer sich diese auch befinden. Eine Handlung ist nur schon, wenn ein User für längere Zeit einen Text liest, ein Video anschaut oder während des Kaufprozesses die Ware in den Warenkorb schiebt. Das alles weist die Algorithmen der Such- und Social-Media-Maschinen auf die Attraktivität eines Angebots hin. Erstellen Sie also interessante Inhalte, laden Sie die User zum Mitmachen ein und belohnen Sie das Mitmachen.

Ermuntern Sie BenutzerInnen, Google-Rezensionen zu schreiben.



Schauen Sie, dass Ihre Kunden sehr einfach Produktratings und Erfahrungsberichte anbringen können. Richten Sie auf Ihrer Website ein Gästebuch ein und belohnen Sie Bewertungen, Google-Rezensionen und Kommentare in den Social-Media-Netzwerken mit Rabattgutscheinen oder anderen Goodies. Verdanken Sie jegliche Art von Feedback umgehend und lassen Sie auch kritische Töne zu. Das erhöht die Glaubwürdigkeit Ihrer positiven Rezensionen.

Werben Sie auf Google mit AdWords.



Sie können, indem Sie AdWords schalten, besser gefunden werden, wenn potenzielle Kunden bei Google nach Ihren Produkten oder Dienstleistungen suchen. Am wichtigsten ist, dass Sie auf Ihre eigenen Produkte- oder Markennamen Anzeigen schalten. Es kann sonst passieren, dass dies ihre Konkurrenten tun. Beim Texten von AdWords die Leistungen bereits in der Headline quantifizieren. Sie haben nur wenige Zeichen zur Verfügung. Google bietet gratis AdWords-Kurse in Zürich und Luzern.

Suchen und Abholen.



Online suchen und im Laden kaufen. Immer häufiger geben Suchende nicht nur das Produkt ein, sondern Zusätze wie «in der Nähe». Google bietet hier mit sogenannten Local Inventory Ads die Möglichkeit, das Angebot aus dem Laden mit der Funktion Local Storefront online zu präsentieren. Auch Ladenöffnungszeiten und andere Informationen können in diesen von Google gehosteten Webinhalten angegeben werden.

Klicken und Abholen.



Geben Sie Ihren Online-Kunden die Möglichkeit, die Ware im E-Commerce-Shop zu kaufen und sie dann im Laden abzuholen. Für einen Drittel ist das die bevorzugte Bezugsweise der Waren, Tendenz stark steigend. Sie erhöhen damit die Besucherfrequenz im Laden, und die Chancen stehen pro Besucher bei 45 Prozent, dass diese in Ihrem Laden Käufe tätigen. Ein Abholrabatt wird die Anzahl Besuche weiter beflügeln. Bei der Bruno Wickart AG in Zug funktioniert das zum Beispiel sehr gut. Kunden aus Basel oder Bern bestellen im Online-Shop und kommen dann in die Ausstellung an der Baarerstrasse 10 in Zug, wo sie ihr Designmöbelstück abholen. Die Kombination Online und Offline ist ein Erfolgsrezept für ganz viele Branchen.

Quelle Zahlen: The Wallstreet Journal. The Vend Blog

Setzen Sie auf Qualität.



Ob Design, Texte oder Anzeigeformen, wirkungsvolle Werbung ist und bleibt ein Qualitätshandwerk. Anzeigen auf klar strukturierten Websites erhalten 6-mal mehr Aufmerksamkeit. Premium-Editorial-Umfelder rufen 3-mal mehr Emotionalität hervor und liefern um 72 Prozent höhere Erinnerungswerte. Innovative Werbeformate haben eine um 300 Prozent höhere emotionale Resonanz, erzielen 51 Prozent höhere Erinnerungswerte und eine um 62 Prozent höhere Markenpräferenz. Es gibt Tools wie Weebly, Jimdoo oder Wordpress, mit denen sich Websites samt E-Shop erstellen lassen. Zudem setzen die grossen Social-Media-Plattformen auf Selfservice-Anzeigendienste. Dennoch empfehle ich, fürs saubere Aufsetzen einen Profi beizuziehen.

Quelle: admarketing.yahoo.net

Starten Sie mit EINER Zielsetzung pro Massnahme!



Wer mit digitalem Marketing loslegen will, muss sich zuallererst über seine Zielabfolge im Klaren sein. Sie müssen sich beim Start einer Massnahme entscheiden, ob Sie zuerst Ihre Bekanntheit steigern, Ihre Anzahl Fans ausbauen, User-Interaktionen erreichen oder einen Deal abschliessen wollen. Erst wenn das eine Ziel erreicht ist, sollte das nächste angepeilt werden. Wir nennen das den digitalen Salesfunnel, auch Customer Journey. Alle Massnahmen sollten exakt nach ihm ausgerichtet werden.

Setzen Sie aufs Mobile Marketing!



Immer häufiger gelangen Ihre Kunden via Smartphone auf Ihre Webseite, Ihren E-Commerce-Shop oder Ihr Reservationssystem. Bei Facebook sind es weltweit 50 Prozent, die den Social-Media-Dienst ausschliesslich mit dem Smartphone besuchen. Strukturieren Sie Ihr Angebot und Ihre Inhalte so, dass sie auf den kleinen Bildschirmen einfach und übersichtlich dargestellt werden.

Setzen Sie auf Videos!



6 von 10 Internetnutzern teilen Videos. Fürs Social und Mobile Marketing sind sie nicht mehr wegzudenken, denn ihre Überlegenheit gegenüber geschriebenen und fotografischen Inhalten ist grandios. Video muss nicht teuer sein. Live-Videos, in denen Sie Ihre Firma oder Ihre Produkte direkt vor der Kamera erklären, können Sie mit Hilfe von Smartphone, Stativ und Mikrofonen selber machen. Erkundigen Sie sich bei einem Fachgeschäft für Foto- und Videozubehör. Für professionelle Videos empfehle ich die Zusammenarbeit mit Mediamatikern. Diese lernen in ihrer dreijährigen Berufslehre nicht nur filmen, sondern auch fotografieren und Grafiken erstellen. Videos für digitale Medien müssen den Betrachter vom ersten Moment an fesseln, die Marke nach wenigen Sekunden nennen, dann rasch auf den Punkt kommen und nach 30 Sekunden sollte alles gesagt sein, damit der User einen allfälligen Kaufentscheid fällen kann. Versuchen Sie bereits im Briefing an den Videoproduzenten Ihre Argumente in einen chronologischen Ablauf zu bringen. Gut funktionieren Videos, die mit einer Frage beginnen. Ich empfehle pro Produktion zwei Formate und zwei bis drei Längen. Wählen Sie die Bildausschnitte so, dass Sie dasselbe Video im Hoch- und Querformat einsetzen können. Diese Überlegung gehört ins Briefing. Das Hochformat eignet sich fürs Smartphone, aber auch für elektronische Displayplakate, wie sie immer häufiger anzutreffen sind. Am besten funktioniert, wenn Sie Konsumenten via einen maximal 30 Sekunden langen Videoclip auf Ihre Website bringen, wo dann ein etwas längerer 90-Sekunden-Erklärvideo vertiefende Informationen liefert. Diese Erklärvideos sind sehr beliebt. 48 Prozent gaben in einer Studie an, bevorzugt von Anbietern zu kaufen, die Instruktionsvideos anbieten, und 91 Prozent benutzen ihre Smartphones, wenn sie während einer Tätigkeit etwa auf YouTube nach Inspiration suchen. Deshalb sollten Sie Ihre Videos auch auf YouTube platzieren.

Setzen Sie auf Social Media!



75 Prozent geben an, aufgrund von Impulsen aus den Social-Media-Netzwerken einen Kauf zu tätigen. 57 Prozent sind eher bereit, von Marken zu kaufen, denen sie auch via Social Media folgen. Aber Vorsicht: Nur noch 1 bis 6 Prozent von Fans einer Marke sehen die organischen Posts in deren Newsfeed, die anderen 94 Prozent nicht! Wie bei Google geht es auch bei den Social-Media-Netzwerken kaum mehr, ohne dass Sie Anzeigen schalten. Das Investment kann sich lohnen, weil 43 Prozent der Schweizer Wohnbevölkerung alleine schon Facebook nutzen! Und: Facebook mag bei den Jungen an Terrain verlieren, dafür wächst die Gruppe der über 50-Jährigen rasant. Diese umfasst mit über 600 000 Profilen erstmals mehr aktive Nutzer als die 40- bis 49-Jährigen. Ich empfehle, einzelne Anzeigen selber zu buchen. Die Netzwerke bieten hier relativ einfach zu bedienende Anzeige-Tools, die sogenannten Ad-Managers. Bei Kampagnen empfehle ich, fürs erstmalige Aufsetzen einen Profi beizuziehen.



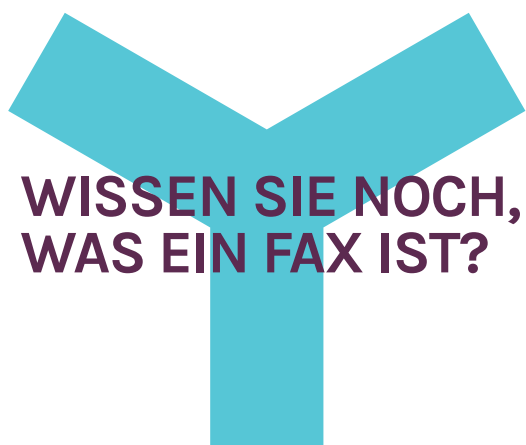
**Kollegium
St. Michael Zug**

Staatlich anerkannte
Tages- und Internatsschule

Infoabend

Dienstag 25. Januar 2018 19.00 Uhr
Donnerstag 27. März 2018 19.00 Uhr

Die Schule, die Chancen schafft. www.kollegium-stm.ch



**WISSEN SIE NOCH,
WAS EIN FAX IST?**

Vergessen Sie's.

So erreichen Sie Ihre Kunden
heute nicht mehr.
Stay relevant, get digital.

calydo.com

CALYDO

**WIR BAUEN
DIE ZUKUNFT.
SEIT 1759.**

LANDISBAU

LANDIS BAU AG | Feldpark 2 | 6302 Zug | Tel. 041 729 19 19 | info@landisbau.ch | www.landisbau.ch



gateB

Empowering
Marketing Performance

**Wir helfen Ihnen,
die richtigen Entscheidungen zu treffen.**

gateB AG, Sennweidstrasse 35, CH-6312 Steinhausen
info@gateB.com, www.gateB.com

Wie werben in B2B-Märkten?



Es macht keinen Unterschied, ob Sie es mit Endverbrauchern, mit Absatzmittlern oder mit Berufsleuten zu tun haben. Die Digitalisierung nimmt bei allen Zielgruppen überhand. Sie haben bei allen digitalen Medien die Möglichkeit der Ansprache nach Berufsgruppe. Für Haushaltgeräte, wie sie die V-ZUG produziert, können wir alleine auf LinkedIn 90 000 potenzielle Berufsleute ansprechen, die in irgendeiner Weise von Berufes wegen in den Beschaffungsprozess involviert sein könnten. Auch Facebook bietet immer mehr Services zur Unterstützung von Firmen in B2B-Märkten.

Kombinieren Sie E-Mail und Social Media.



Tools wie Mailchimp vereinfachen den Einsatz von E-Mail als Marketinginstrument. Wichtig ist aber, dass Sie E-Mail und Social Media kombiniert nutzen. Sie schalten zuerst Social-Media- und/oder Onlineanzeigen, wo Sie beispielsweise einen Ratgeber oder einen Gutscheincode zum Download gegen Angabe der E-Mail-Adresse anbieten. Es gibt dafür spezielle Anzeigeformate, sogenannte Lead-Ads. Die E-Mail-Adresse verwenden Sie anschliessend für die regelmässige Zustellung von Angeboten. E-Mail-Daten, die ein User explizit einer Firma zur Verfügung stellt, sind Gold wert. Man darf es aber nicht mit allzu häufigem Zustellen verderben. Ich empfehle maximal alle zwei Wochen. Zudem sollten die Mails auf die spezifischen Bedürfnisse des jeweiligen Empfängers angepasst sein. Zalando beherrscht das weltmeisterlich. Entsprechende Automatisierungstools gibt es immer mehr und sie werden auch immer günstiger und besser.

Was darf es kosten?



Sie fragen und hören: Kommt drauf an. Aber das hilft nicht wirklich weiter. Deshalb hier ein paar Richtpreise für die Budgetierung: Eine Videoproduktion über ein Produkt oder eine Serviceleistung erhalten Sie, 2 Formate und 2 Längen inklusive, ab 4000 Franken. Für 500 Franken Werbekosten können Sie auf Facebook rasch mal 100 000 Personen erreichen. Das professionelle Aufsetzen einer Social-Media-, Online- oder E-Mail-Kampagne gibt es ab 3000 Franken. Dazu kommen die Anzeigenkosten. Je besser das Aufsetzen, umso effektiver der Einsatz der Anzeigenkosten. Meine Faustregel: Bereits ab 5000 bis 10 000 Franken können Sie etwas bewegen. Vergleichen Sie die Kosten für den Einstieg mit der Beschaffung eines neuen Fahrzeugs oder einer neuen Maschine.

Erzählen Sie Geschichten!



Geschichten eignen sich hervorragend, Kaufentscheide zu beeinflussen, weil der Teil im Gehirn, der unsere Entscheidungen fällt, auch unsere Emotionen steuert und mit Geschichten lassen sich Emotionen bes-

ser wecken als nur mit Fakten. Wie aber kommt man zu guten Geschichten über Ihre Marke oder Ihre Produkte? Ich starte jeweils mit Interviews. Ein Beispiel: Auf der Suche nach einer Story für ein Live-Video über die langjährige Zusammenarbeit von V-ZUG und dem EVZ interviewte ich im Vorfeld die Goalielegende Lars Weibel. Ich stellte Lars Weibel u. a. die Frage nach seinem ersten Markenerlebnis mit V-ZUG: «Als kleine Knirpse spielten wir im Quartier Hockey und ein V-ZUG-Container war unser Goal.» Die Story mit dem Container machte den Auftakt der Übertragung und am Ende konnten die Zuseher einen kleinen, von V-ZUG-Stiften gefertigten Mini-Container gewinnen.

Bilden Sie sich weiter!



Oder schicken Sie Ihre Mitarbeitende in entsprechende Weiterbildungskurse. Das IAB – International Advertising Bureau mit Sitz in Zürich bietet entsprechende Kurse, wo ich selber das Fach Social Media unterrichtete. Die Juventus Schulen Zürich bieten aktuell einen Kurs Sachbearbeiter digitale Medien an, der die Themen sehr breit abdeckt. Es gibt sehr viele Angebote. Ich empfehle Kurse, wo Sie von Praktikern unterrichtet werden. Die Digitalisierung ist etwas Handwerkliches. Learning by doing trifft es besser als learning by listening...

Probieren Sie Neues aus!



Sie dürften es gemerkt haben – im digitalen Zeitalter geht alles etwas schneller. Marketing- und Werbeformen kommen und gehen. Wenn Facebook oder Google ein neues Feature lancieren, bringen die ersten Kampagnen mehr Leistung als spätere. Das hat damit zu tun, dass zu Beginn nur wenige Marken ein entsprechendes Format nutzen und der Kampf um Aufmerksamkeit kleiner ist als bei Formen, die schon bekannter sind und häufiger eingesetzt werden.

Tun Sie das eine, ohne das andere zu lassen!



Sie lesen eben gerade auf Papier. Auch viele Ihrer Kunden und potenziellen Käufer informieren sich nach wie vor auf Papier. Das eingangs erwähnte Prinzip der Backlinks unter Webinhalten gilt auch unter Web- und Printinhalten. Verweisen Sie in Gedrucktem auf Webinhalte und im Web auf gedruckte Inhalte. Mit QR-Codes oder Bilderkennung ist vieles möglich. Beide Technologien schreiten sehr rasch voran.

ANZEIGE

Sie bauen auf uns.
Wir bauen auf Qualität.

Ineichen

www.ineichen-ag.ch

DIGITALE MEDIEN IN GRUND- UND WEITERBILDUNG AM KAUFMÄNNISCHEN BILDUNGSZENTRUM ZUG

Die Digitalisierung ist sowohl in Wirtschaft wie auch in Gesellschaft in aller Munde. Auch der Bund, zeitgemässe Bildungsinstitutionen und die Hochschulen setzen sich vermehrt mit den neuen Gegebenheiten auseinander. Der Bundesrat hat vor kurzer Zeit zusätzliche Mittel für die Digitalisierung in der Berufsbildung gesprochen. Die Hochschulen untersuchen beispielsweise, welche Auswirkungen die Digitalisierung auf die Berufsbildung hat und wie sich die Anforderungen an künftige Berufsfachschullehrpersonen verändern.

Notebooks in der Grundbildung

Das Kaufmännische Bildungszentrum Zug (KBZ) setzt sich bereits seit über fünf Jahren mit der Digitalisierung auseinander und hat in der Zwischenzeit zahlreiche Anstrengungen unternommen. Das KBZ wurde u. a. auch deshalb im Jahr 2015 mit dem Schweizer Schulpreis ausgezeichnet. Nach einer dreijährigen Pilotphase wurde die Erprobung von Notebookklassen mit einer Evaluation im Sommer 2016 abgeschlossen. Aufgrund der erfreulichen Resultate starteten im Sommer 2017 alle angehenden Kaufleute und Detailhandelsfachleute die dreijährige Berufslehre mit ihren persönlichen Notebooks am KBZ.

Mit Blended Learning zum erfolgreichen Weiterbildungsabschluss

Die Lehrgänge und Kurse der KBZ Weiterbildung sowie die Höhere Fachschule für Wirtschaft werden seit 2015 schrittweise und gezielt um E-Learning-Elemente ergänzt. Ab 2018 wird konsequent der Ansatz von Blended

Learning verfolgt, welcher den qualitativ hochstehenden Präsenzunterricht durch Onlineaktivitäten anreichert. Dadurch können sich die Teilnehmenden orts- und zeitunabhängig sowie zielgerichtet auf die Abschlussprüfungen vorbereiten. Für diese Weiterentwicklung arbeitet das KBZ mit der Management School and Law der ZHAW in Winterthur zusammen. Im Weiteren steht die KBZ Weiterbildung im Austausch mit Wirtschafts- und Bildungspartnern, um den Teilnehmenden die notwendige Kompetenzentwicklung in Zeiten der Digitalisierung zu ermöglichen.

Gerüstet für die Zukunft

Das KBZ fördert mit diesem Vorgehen, dass sowohl die Lernenden der Grundbildung wie auch die Teilnehmenden der Weiterbildung schrittweise die digitalen Kompetenzen für die Zukunft erwerben können. Das KBZ setzt sich weiterhin mit der fortschreitenden Digitalisierung auseinander und wird die Bildungsgänge fortlaufend weiterentwickeln und das Angebot nach Bedarf erweitern.



DAS KBZ

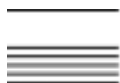
Das Kaufmännische Bildungszentrum Zug (KBZ) bietet, nebst der Grundbildung, Weiterbildungen in den Bereichen Management und Führung, Handelsschule, Office Management, Personal, Finanzen, Marketing und Verkauf, Detailhandel sowie Sprachen an. Über 100 Lehrpersonen unterrichten am KBZ jährlich gut 2000 Teilnehmende in Kursen, Lehrgängen und an der Höheren Fachschule für Wirtschaft (HFW Zug).

Das Kaufmännische
Bildungszentrum in Zug

NEUES SCHNUPPERLEHRFORMULAR

Wie sollen sich Schülerinnen und Schüler für eine Schnupperlehre bewerben? Der Gewerbeverband und das Zuger Berufsinformationszentrum haben dafür ein neues Formular kreiert, das die Jugendlichen ausfüllen müssen. Urs Brütisch, Leiter des BIZ, erklärt, weshalb er dieses Formular sinnvoll findet: «Die Jugendlichen

sind am Anfang einfach noch nicht so weit, dass sie eine eigentliche Bewerbung schreiben können. Deshalb finde ich es sinnvoll, wenn der erste Kontakt mit einem Lehrbetrieb nicht schon zu hohe Hürden bietet. Das Üben von Bewerbungsschreiben erfolgt nach Lehrplan erst im zweiten Semester der 2. Oberstufe.»



Unterstützt vom
Kanton Zug

Gewerbeverband
Kanton Zug

ANMELDEFORMULAR FÜR EINE SCHNUPPERLEHRE ALS

☐ EFZ ☐ EBA

Name Vorname
Adresse
Telefon Festnetz Telefon Mobil
E-Mail-Adresse
Geburtsdatum
Eltern
Beruf des Vaters
Beruf der Mutter
Geschwister

Hobbys
.....
.....

Schule Klasse Stufe
Klassenlehrer/in

Was hast du bereits für die Berufswahl unternommen?
.....
.....

Warum möchtest du bei uns schnuppern?
.....
.....

Gewünschter Zeitraum von bis Anzahl Tage

Dieses Formular per Email oder Post dem Betrieb zustellen

Immobilien-gesellschaft als Steuerplanungsinstrument

Publireportage

Zusammenfassung für Eilige in zwei Sätzen:

Werden Liegenschaften indirekt über eine Immobilien-gesellschaft gehalten, kann die Steuerbelastung optimiert werden. Allerdings ist der Weg zur Immobilien-gesellschaft oft steinig und muss sorgfältig und professionell angegangen werden.



Von Andreas Hänggi, dipl. Steuerexperte, dipl. Wirtschaftsprüfer, dipl. Betriebsökonom FH und Leiter Sitz Zug der Treuhand- und Revisions-gesellschaft Mattig-Suter und Partner, Zug AG

Wer in den vergangenen Jahren sein Ersparnis in Immobilien investiert hat, konnte aufgrund der Mietpreis- und Wertentwicklungen meist erfreuliche Renditen erzielen. Aus steuerlicher Sicht sind Immobilienanlagen jedoch alles andere als optimal, denn die Steuerbelastung führt oftmals zu einer empfindlichen Renditereduktion. Werden die Liegenschaften allerdings in eine Aktiengesellschaft eingebracht, entsteht ein beträchtliches Steueroptimierungspotential.

Steueroptimierung

Erträge aus Immobilien werden mit dem übrigen Einkommen ordentlich besteuert. Bei Privatpersonen beträgt der Grenzsteuersatz auf dem Einkommen schnell einmal 35%. Besitzt eine Privatperson beispielsweise ein Immobilienportefeuille von CHF 2 Mio. und erwirtschaftet daraus Nettomietträge von CHF 60'000, führt dies zu einer zusätzlichen Steuerbelastung von CHF 21'000. Der Gewinnsteuersatz von Aktiengesellschaften hingegen ist wesentlich tiefer und beträgt durchschnittlich ca. 16%. Ein Nettomiettrag von CHF 60'000 führt daher lediglich zu einer Gewinnsteuer von CHF 9'600. Zudem ist es der Aktiengesellschaft im Vergleich zur Privatperson erlaubt, auf den Liegenschaften Abschreibungen vorzunehmen und für zukünftige Reparaturen Rückstellungen zu bilden. Steuerlich sind eine jährliche Abschreibung von 0.75% auf dem Immobilienwert (inkl. Land) sowie eine jährliche Rückstellungsbildung von 1% auf dem Gebäudeversicherungswert

Wer seine Ersparnisse in Immobilien investiert, kann enorm Steuern sparen, indem das Immobilienportefeuille indirekt über eine Gesellschaft gehalten wird.



(kantonale Unterschiede!) erlaubt. Werden diese Möglichkeiten vollständig ausgeschöpft, beträgt die Gewinnsteuerlast in unserem Beispiel nur CHF 4'000. Bei der Gründung der Immobilien-gesellschaft und bei der Einbringung der Liegenschaften kann sich der Aktionär neben notwendigem Eigenkapital ein Aktionärsdarlehen gutschreiben lassen. Bei einem eingebrachten Immobilienportefeuille von CHF 2 Mio. entsteht in der Gesellschaft somit ein Aktienkapital von CHF 0.4 Mio. (Mindestkapitalisierung) sowie eine Schuld gegenüber dem Aktionär von CHF 1.6 Mio. Die Immobilien-gesellschaft kann nun mit den generierten Mieterträgen von CHF 60'000 Darlehensrückzahlungen vornehmen und die Mittel über die nächsten 25 Jahre steuerfrei an den Aktionär zurückführen. In unserem Beispiel hat sich durch die Gründung und Einbringung der Liegenschaften in die

Gesellschaft die ursprüngliche Steuerlast von CHF 21'000 auf CHF 4'000 pro Jahr reduziert. Über 25 Jahre gerechnet ergibt das eine Steuerreduktion von CHF 425'000.

Achtung: Grundstückgewinnsteuer!

So verlockend die oben ausgeführten Steueroptimierungen sind, genauso schmerzhaft kann die Umsetzung dieser Strategie sein. Grund dafür ist die kantonale Grundstückgewinnsteuer. Das Einbringen einer Liegenschaft in die eigene Gesellschaft stellt gemäss dem Grundstückgewinnsteuergesetz eine Handänderung dar und die Differenz zwischen dem Anschaffungswert und dem Einbringungswert (Verkehrswert) unterliegt der Grundstückgewinnsteuer. Da sich die Immobilienpreise in den letzten Jahren sehr positiv entwickelt haben und die Grundstückgewinnsteuersätze verhältnismässig hoch sind (je nach Kanton

und Haltedauer über 30%), wird die daraus resultierende Steuerbelastung und der damit verbundene Liquiditätsabfluss oft zum Spielverderber. Bevor die geplante Einbringung jedoch abgebrochen wird, sollten die Möglichkeiten in den einzelnen Liegenschaftskantonen genau eruiert werden.

Fazit

Werden Immobilien indirekt über eine Gesellschaft gehalten, sind enorme Steueroptimierungen möglich. Besonders bei langfristig bestehenden Immobilienportefeuilles ist die Einbringung jedoch oft mit der hohen Steuerlast der Grundstückgewinnsteuer gekoppelt. Wer seine Ersparnisse in Immobilien investiert, sollte sich frühzeitig mit der Möglichkeit der Immobilien-gesellschaft auseinandersetzen.

 blog.mattig.ch

Mattig-Suter und Treuhand- und Partner, Zug AG Revisions-gesellschaft

Schwyz Pfäffikon SZ Brig
Zug Altdorf Zürich
Bukarest Timisoara
Sibiu Sofia

Industriestrasse 22
CH-6302 Zug
Tel +41 (0)41 818 02 00
zug@mattig.ch
www.mattig.ch

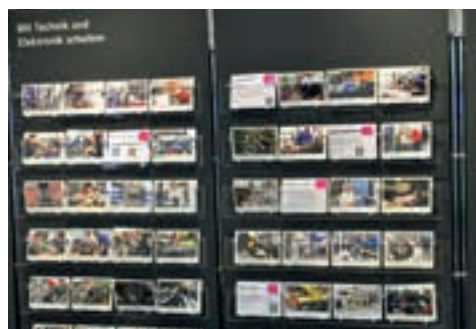
NOCH INFORMATIVER FÜR JUGENDLICHE UND ELTERN DIE NEUE INFOTHEK IM BIZ STÖSST AUF GROSSES INTERESSE

Ein Besuch im Berufsinformationszentrum Zug wird noch attraktiver. Die neue Infothek lädt Schülerinnen und Schüler und auch ihre Eltern zum Schnuppern ein. Rege benützt werden auch die iPads.

«Die Vielfalt der Berufe wird durch die Postkartenwand gut sichtbar. Die Besucher

sind überrascht von der grossen Anzahl der Grundberufe. Die Fotos sind ansprechend gestaltet und laden zum Recherchieren ein», schildert eine Mitarbeiterin des BIZ ihre Eindrücke. In der Tat. Auch die Einteilung in die sechs Berufsfelder entspricht offensichtlich den Jugendlichen. Oft entdecken die Jugendlichen und Eltern an der Kartenwand nebst den Be-

rufen, die sie bereits diskutiert haben, noch weitere Berufe, die zum Themenfeld gehören. Bei einem Besuch des BIZ stellt man auch fest, dass Eltern mit den Jugendlichen an der Kartenwand und mit dem iPad recherchieren. Die Umstellung ist dem BIZ gelungen!



Blick auf die neue Infowand im BIZ



Jugendliche diskutieren miteinander ihre Eindrücke

DIE BESTEN ZUGER QV-STROMER GEEHRT



Von links nach rechts: Stefan Staub, Diplom (Firma Iten-Arnold, Unterägeri), Sponsor Philipp Kasten (Firma Hilti), Lehrmeister Albi Iten (Firma Iten-Steiner, Oberägeri; in Vertretung des abwesenden Patrik Stöckli) und Roman Morach, LAP-Obmann

Anlässlich der 54. Generalversammlung des Zuger Elektro-Verbandes (ZEV) im Lassalle-Haus in Bad Schönbühl konnten zwei QV-Absolventen für ihre ausserordentlichen Leistungen mit einem Diplom ausgezeichnet werden.

Stefan Staub aus Edlibach mit der Note 5,6 (Iten-Arnold Elektro AG, Unterägeri) und Patrik Stöckli aus Unterägeri mit der Note 5,5 (Elektro Iten-Steiner AG, Oberägeri) wurden

speziell geehrt. Als Anerkennung überreichte ihnen Roman Morach, Obmann der QV-Prüfungen, drei Goldvreneli mit persönlicher Widmung.

Die zwei Geehrten dürfen nun im kommenden Jahr an den Zentralschweizerischen Regionalmeisterschaften teilnehmen. Die zwei Besten dieser Meisterschaft nehmen wiederum an der Schweizermeisterschaft teil. Und wenn's dort wieder klappt, geht's weiter an die Welt-

meisterschaft. Wir wünschen den zwei jungen Zuger Berufsleuten alles Gute für die Zukunft und viel Glück an den Meisterschaften.

Während die Herren die statutarischen Traktanden mit Gesamterneuerungswahlen abarbeiteten, genossen die Partnerinnen eine Einführung ins Yoga inklusive Rundgang durch den von Architekt André Studer und Gartenarchitekt Josef Seleger nach der harmonischen Bauweise komponierten Bildungsstätte.

Alle haben das spezielle Ambiente mit der beeindruckenden Architektur sowie dem dazugehörigen Park auf sich einwirken lassen und hoffen, diese Ruhe und Gelassenheit in den Alltag mitnehmen zu können.

ANZEIGE

Sauber bleiben!

pronto

pronto-ag.ch

Wir verstehen mehr
als Reinigung.

HANS HASSLER AG, ZUG DIE LÄNGE MACHT'S



Parkettböden in XXL-Ausführung

Parkettböden sind natürlich, langlebig, lebendig und tragen zu einem angenehmen Raumklima bei. Dabei geht der Trend hin zu langen Riemen. Das Unternehmen hat sich auf das Verlegen von ungewöhnlichen Riemenlängen spezialisiert und bietet sogar Parkettböden mit einer Riemenlänge von bis zu zwölf Metern an.

Hans Hassler AG

Chamerstrasse 174, 6300 Zug
www.hassler.ch, infozug@hassler.ch
Telefon 041 780 00 48



HASSLER
BODEN UND VORHANG
hassler.ch



Avicor Services AG
www.avicor.ch
welcome@avicor.ch

Elektroinstallationen
Telefonsysteme
IT Netzwerke



variantikum
wohnen und schenken baarerstrasse 23, zug

**OPTIK
SCHUMPF
BAGGENSTOS**

KONTAKTLINSEN
BRILLEN

OPTIK
SCHUMPF & BAGGENSTOS
BUNDEPLATZ 6
CH-4301 ZUG

TELEFON 041 711 96 77
schumpf@optikzug.ch
baggenstos@optikzug.ch

wir sind einfach bank.

valiant

226 Jahre
1791-2017

**BUCHER
BITSCH**

Zug/Schweiz Für Geschäfts- und
Privatzugänge im In- und Ausland.

041 760 58 88
6301 Zug, Postfach 5
www.bucher-bitsch.ch

Schlumm Betten -
Individualismus pur für
höchste Schlafkultur.

fischer & margraf

fischer@margraf.ch

**IHRE LOCATION FÜR
ERFOLGREICHE EVENTS**



Chicken Hill
Häuserberg



www.chicken-hill.ch

Akorug AG, Baarerstr. 59, 6300 Zug, Tel: 041 712 09 44, www.akorug.ch, info@akorug.ch

Gewisse Auswahl der Schweiz

AKORUG

seit 1988 in Zug

kompetente Beratung, unverbindliche Heimauswahl, Reinigungen, Restaurationen

Besuchen Sie
unsere Küchen-
ausstellung in
Allenwinden.

speck|schreinerei

www.speck-schreinerei.ch

«WIR SIND WELTMEISTER»

Genauer gesagt sind nicht alle Weltmeister, auch nicht die Landis Bau AG. Aber viele junge Schweizer Berufsleute, welche kürzlich stolz und strahlend mit goldenen, silbernen und bronzenen Medaillen um den Hals aus Abu Dhabi zurückgekehrt sind, sind «Meister».

Die Schweizer Delegation – das SwissSkills Team – hat überragende Leistungen erbracht, auf welche die maximal 22-jährigen Teilnehmerinnen und Teilnehmer sowie das ganze Team sehr stolz sein können. Sie sind Weltmeister!

Müsste man das Erfolgsrezept auf zwei Stichwörter reduzieren, wären dies wohl

- der persönliche Berufsstolz und
- das Schweizer Berufsbildungssystem.

Und so sind nicht nur die Teilnehmenden, sondern auch das Schweizer Berufsbildungssystem Weltmeister!

Nun können ja nicht alle Zuhause-Gebliebenen ebenfalls die WM-Teilnahme und gar Medaillen anstreben. Auch werden viele idealistische Träume und schöne Wünsche unserer Kinder- und Jugendzeit früher oder später unweigerlich von der Realität eingeholt. Nichtsdestotrotz war es doch wunderschön, als Kind von einer aufregenden Karriere zu träumen – als Eishockey- oder Fussballspieler, als Skirennfahrerin, als Musikerin oder Tänzer und natürlich auch im «normalen» Berufsleben als Lehrerin, Koch und vieles mehr.

Alles für die Katz also? Nein, denn diese Träume helfen, sich Ziele zu setzen, Freude zu entwickeln, Engagement entstehen zu lassen, sich kontinuierlich zu verbessern, um der oder die Beste zu werden. Persönlicher Berufsstolz.

Die zweite Zutat des Erfolgsrezepts ist das Schweizer Berufsbildungssystem, welches glücklicherweise nicht darauf ausgerichtet ist, ausschliesslich Weltmeister heranzuziehen. Auf dieses System mit dem Label «Swiss made» dürfen wir zu Recht stolz sein. Es gilt aber auch, dieses auf dem hohen Niveau zu halten und weiterzuentwickeln. Es sich ändernden Rahmenbedingungen vorausschauend anzupassen. Somit sind insbesondere die Branchenverbände und die Lehrbetriebe gefordert, ihre Verantwortung wahrzunehmen und ihren Beitrag zu leisten – im eigenen Interesse und mit Blick für das Ganze.

Ausgezeichnet ausgebildete Fachkräfte sind für die ganze Wirtschaft und deren Zukunft von elementarer Bedeutung. Genügend und gute Lehrlinge rekrutieren zu können, ist eine zentrale Aufgabe, nicht nur für die einzelnen Lehrbetriebe, sondern auch für ganze Branchen. Ist die Branche und sind deren Berufe für die Jugendlichen attraktiv? Kennen die Schüler, deren Eltern und Lehrer sowie die Berufsberater die ausgezeichneten Weiterbildungsmöglichkeiten des Baugewerbes, z. B. vom Strassenbauer oder Maurer zum Vorarbeiter, zum Polier, zum Bauführer und schlussendlich zum Baumeister? Sind die Ausbildungsbetriebe bereit, nachhaltig in die Lernenden zu investieren?

Die Landis Bau selbst kann nicht Weltmeister werden, ist sie doch nur im Wirtschaftsraum Zug tätig. Jedoch hat sie sich das Ziel «sehr guter Lehrbetrieb» auf die Fahne geschrieben. Die Landis Bau bildet junge Leute in den Berufen Maurer, Strassenbauer, Bauwerkrenner und Kauffrau/Kaufmann aus. Im August 2017 hat erstmals eine junge Frau die Maurerausbildung in Angriff genommen.

Im Rahmen eines 50-Prozent-Pensums unterstützt unser technischer Berufsbildner die derzeit 13 Lernenden auf dem Weg zu einem erfolgreichen Lehrabschluss. Die kaufmännische Berufsbildnerin begleitet den KV-Lehrling, welcher neben beruflichen auch ehrgeizige sportliche Ziele auf dem Eishockeyfeld verfolgt. Und wer weiss, vielleicht wird die Landis Bau AG in Zukunft einen Bau-Weltmeister erleben? Träumen ist ja erlaubt.

Christoph Rutishauser, Kaufmännischer Leiter Landis Bau AG



Die Auszubildenden der Landis Bau AG, hinten v.l.n.r.: Selim Issa, Ivan Pena, Alberto Fidalgo, Payman Qasemi, Simon Iten, Marino Kneringer. Vorne v.l.n.r.: David Schütz, Filipe Haslimann, Ronny Steiner, Sabrina Pirovino, Arton Aziraj, Alvaro Weiss, Remo Trachsel, Gianluca Zaetta.

ANZEIGE

SPERI BÜTLER.
Intelligente Anschlüsse.

Elektroinstallationen
Telekommunikation

Netzwerke
Informatik

www.speri-buetler.ch



HERZOG optik
Brillen und Contactlinsen

Neudorf Center T 041 780 67 80
Postfach 268 F 041 780 67 85
6330 Cham info@herzog-optik.ch
www.herzog-optik.ch



**Ihr Partner
für alle Fälle**

Tel. 058 434 30 60
www.landizugerland.ch



**MEHR ALS EINE
SPENGLEREI**

6330 Cham | www.paulgislerag.ch

käppeli

Projekt- und Bauleitungs GmbH, Cham

Planung
Bauherrenberatung
Bauleitung
Kostenkontrolle

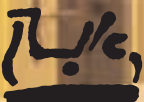
www.kaeppli-gmbh.ch



Gutschein von
10.-
CHF
auf Ihren nächsten
Besuch bei uns.

**coiffure
city hair**

Knonauerstrasse 2
6330 Cham
Telefon 041 781 33 22
www.cityhair.org



Ennetsee-Schreinerei

Innenausbau Schränke / Möbel Bodenbeläge

Obermühlestr. 26, 6330 Cham Telefon 041 780 63 24 ennetsee-schreinerei.ch

GEMEINSAM FÜR E SCHULE UND GE SPANNEN ZUSA

Sie wollen beide das Gleiche. Und sie handeln ganz im Sinne der Jugendlichen – der Gewerbeverein Cham und die Schulen Cham. Obwohl die Zusammenarbeit gut ist, wollen die Schulleiterinnen Monika Bühler und Ursi Burkart sowie Gewerbevereinspräsident Erich Herzog und Vorstandmitglied Peter Annen den Austausch intensivieren und vor allem die verschiedenen Berufe an der Schule direkt vorstellen. Beide hoffen auf bessere Unterstützung der Eltern.

Unternimmt das Gewerbe genügend, um die verschiedenen Berufe den Jugendlichen zu erklären? Welche Schlüsselqualifikationen erwartet das Gewerbe von Schulabgängern? Wie können Schule und Gewerbe den Anteil der Jugendlichen – speziell der Sekundarstufe – steigern, die nach der Schule eine Berufslehre beginnen? Was kann das Gewerbe dazu beitragen, dass auch Jugendliche mit Realschulabschlüssen eine Chance auf dem Lehrstellenmarkt haben?



Eine Schülerin freundet sich mit dem Bagger an

IN ZIEL WERBE CHAM MMEN

Gemeinsam nach Lösungen suchen

Fragen, deren Beantwortung nur gemeinsam, also von Schule und Gewerbe erfolgen kann. Da sind sich die beiden Schulleiterinnen von Röhrliberg I und II, Monika Bühler und Ursi Burkart, sowie Erich Herzog, Präsident



Ein Auszubildender bei der Paul Gisler AG in Cham an der Arbeit



 GROSSER EINSATZ FÜR DIE LÜFTUNGSHYGIENE. HCN Clean AG	 GROSSER EINSATZ FÜR DAS KLIMA. ClimaNova AG
---	--

AUTO KAISER ZUG

Hinterbergstrasse 19-21 | 6330 Cham | 041 711 24 24 | auto-kaiser.ch



inscreen SIEBDRUCK

INSCREEN AG
HINTERBERGSTRASSE 9
CH-6330 CHAM

041 780 15 21
kontakt@inscreen.ch

- Displays
- Druckveredelungen
- Textildruck
- Stickers





Werder Küchen AG
Sinserstrasse 116 | 6330 Cham
Tel. 041 783 80 80
werder-kuechen.ch

GREN UND KUCHEN.

Wir sind das A und O für Ihren Küchenumbau.
Damit es in Ihrer Küche an nichts mehr fehlt: werder-kuechen.ch



041 748 34 00

www.sports-zugerland.ch



sports
ChäsStübli

Ideal für Ihren Firmenevent.

Zuverlässiges Handwerk für alle Bereiche des Bauens:
Hochbau | Umbau | Kundenarbeiten | Bauabdichtungen



Erni Bau AG, Bauunternehmung
Knonauerstrasse 3, 6312 Steinhausen
Telefon 041 741 21 41
www.ernibau.ch

zoom-zoom




DER BRANDNEUE
MAZDA CX-5
MIT SKYACTIV TECHNOLOGIE.

ab CHF **27 900.-**
oder 249.-/Mt.¹

+ EINTAUSCHPRÄMIE
Wir beraten Sie gerne.



NUR BEI MAZDA

Die Angebote (auf ausgewählten Fahrzeugen und solange Vorrat) sind kumulierbar und gültig für Verkaufsverträge bis 30.11.17. Winter-Komplettträger: siehe Preisliste. Abgebildetes Modell (inkl. zusätzlicher Ausstattungen): Mazda CX-5 Revolution SKYACTIV-G 160 AWD, CHF 43500.- minus Cash-Bonus CHF 1000.- = CHF 42500.-, minus Eintauschprämie. ¹ Leasingbeispiel: Mazda CX-5 Challenge SKYACTIV-G 165 FWD, Katalogpreis CHF 28900.- minus Cash-Bonus CHF 1000.- = CHF 27900.-, 1. grosse Leasingrate 28,3% vom Fahrzeugpreis, Laufzeit 36 Mt., Laufleistung 15000km/Jahr, effektiver Jahreszins 2,9%, Kundenübernahme bis 31.12.17. Ein Angebot von ALPHERA Financial Services, BMW Finanzdienstleistungen (Schweiz) AG. Alle Preise inkl. 8% MWST. Zusätzliche Vollkaskoversicherung obligatorisch. Eine Kreditvergabe ist verboten, falls sie zur Überschuldung führt. Mazda CX-5 Challenge SKYACTIV-G 165 FWD: EU-Normverbrauch gesamt 6,4l/100km, CO₂-Emissionen 149g/km, aus der Treibstoffbereitstellung 32g/km, Energieeffizienz-Kategorie F. Mazda CX-5 Revolution SKYACTIV-G 160 AWD (abgebildetes Modell): EU-Normverbrauch gesamt 6,8l/100km, CO₂-Emissionen 159g/km, aus der Treibstoffbereitstellung 34g/km, Energieeffizienz-Kategorie F. ² Durchschnitt aller verkauften Neuwagen 134g/km. www.new-cx-5.ch

Jetzt bei uns Probe fahren.



Conrad Keiser AG www.ckeiser.ch

alte Steinhäuserstrasse 18, 6330 Cham, Tel. 041 741 88 22

Garage Hans Christen, Rigiweg 3, 6343 Rotkreuz
ZentralGarage Sutter, Bahnhofstrasse 43, 6440 Brunnen



Jean-Luc Mösch

Goods Group GmbH
Langackerstrasse 5
6330 Cham

Wir machen Licht!
Beratung | Lichtplanung | Vertrieb | Service

041 780 52 55
info@goodsgroup.ch
www.goodsgroup.ch




Ein Lehrling der Autohaus Imholz AG repariert ein Auto

des Gewerbevereins Cham, und Peter Annen, Vorstandsmitglied des Gewerbevereins, einig.

Doch: Findet dieser Dialog in Cham wirklich statt? «Ja», antworten Lehrer und Lehrmeister. Ihre Zwischenbilanz fällt gut aus. Es gebe keine Ressentiments zwischen Schule und Gewerbe. «Wir arbeiten gut zusammen.» Man tausche sich regelmässig aus, betont Peter Annen. Und ergänzt: «Selbstverständlich kann man sich immer noch verbessern. Und dies wollen wir auch tun.» Annen nennt einige Punkte: «Für uns Lehrmeister ist es wichtig, zu wissen, wo die Schule die Schwerpunkte setzt. Andererseits müssen wir der Schule und den Jugendlichen die Rolle des Gewerbes verständlich machen. Es ist wichtig, dass das Gewerbe in die Schulen geht und sich respektive die verschiedenen Berufe vorstellt. Und wir müssen unsere Ansprüche an die Jugendlichen klar aufzeigen.» Wer mit Rechnen, Lesen und Schreiben grosse Probleme



Ein Lehrling von Elektro Annen AG montiert eine neue Leitung



habe, für den werde es immer schwieriger, einen Ausbildungsplatz zu finden, stellt Erich Herzog fest.

Berufsschauen sind beliebt

Die jährlichen Berufsschauen seien für die Schülerinnen und Schüler von grossem Nutzen, sagt Monika Bühler. Sie seien ein wichtiger erster Schritt auf dem Weg, den richtigen Beruf zu finden. Das müsse man unbedingt pflegen. Man sei auch besorgt dafür, dass jeder Schüler, jede Schülerin fünf Tage individuell schnuppern gehe. Realschülerinnen und Realschüler hätten sogar eine zusätzliche Woche dafür zur Verfügung. Ausserdem versuche man mit verschiedenen Förderangeboten die Jugendlichen fit für den Übertritt in die Berufswelt zu machen. «Wir wollen sie schliesslich bestmöglich bei der Berufswahl unterstützen», sagt Ursi Burkart.

Hoffen auf die Eltern

Aber Schule und Wirtschaft seien auf eine weitere Mithilfe angewiesen: auf die der Eltern. «Das Elternhaus steht in der Verantwortung», sind sich Schul- und Wirtschaftsvertreter einig. Ohne deren Mitwirken gehe es nicht. «Die Lehrstellensuche ist Sache der Schüler, unter Mithilfe der Eltern», ergänzt Erich Herzog.

**schärer
beck.**

Bad⁺
Wohnen⁺
Sanitär⁺
Heizung⁺

Industriestrasse 55 · 6312 Steinhausen
T. 041 289 10 89 · schärerbeck.ch

schärer + beck.
Dem Plus verpflichtet.



CESI CANEPA AG
Gewerbstrasse 9
6330 Cham
Tel. 041 748 18 18
www.canepa.ch

Ihr Elektrofachmann für:

- Neubauten – Umbauten
- Telefonanlagen
- Netzwerke, EDV-Verkabelungen
- TV-Anlagen / Sanierungen
- 24-Stunden-Service
- Elektrokontrollen mit neutralem Kontrolleur

ARTHUR WEBER

Partner für Bau und Handwerk

Freude schenken!

Die Geschenkkarte von
Arthur Weber.

arthurweber.ch



**BÖSCH &
PARTNER**

Bösch & Partner AG
Alte Steinhauserstrasse 40
6330 Cham
Telefon 041 740 37 68
Fax 041 740 37 69
www.boesch-partner.ch

- Leichtbausysteme
- Akustikdecken
- Kühldecken
- allgemeine Gipsarbeiten
- spezielle Gipsarbeiten

INNENAUSBAUTEN

**Seit mehr als einem halben
Jahrhundert kann man
auf uns bauen.**



Aula AG Generalunternehmung
Gewerbstrasse 10, 6330 Cham
www.aula.ch



Viktor Jans AG Gipsergeschäft

Neubauten Umbauten Leichtbauwände

Alte Steinhauserstrasse 42
6330 Cham

Telefon 041 741 37 67
Fax 041 741 37 87

**Teppich & Parkett
CC – AG**



Wir empfehlen uns für:

Schwager & Zimmermann

Dorfstrasse 52, 6332 Hagendorn/Cham
Telefon 041 748 07 48
Fax 041 748 07 49
www.cc-ag.ch

Parkett
Laminat
Design Vinyl
Teppiche
Kork/Linol
Pflege/Reinigung

Haben Sie Ihre Nachfolge schon geplant? Wir sind Ihre Spezialisten!



Daniel Trottmann



Katrin Gerig



Jérôme Rüfenacht



Barbara Winkler

GEWERBETREUHAND

Gewerbe-Treuhand AG, Zug, Telefon 041 726 56 50, www.gewerbe-treuhand.ch



FEROTEKT

FEROTEKT AG
Bautenschutz &
Abdichtungen

Ronmatte 8
6033 Buchrain
T 041 289 15 15
F 041 289 15 16
info@ferotekt.ch
www.ferotekt.ch

Kunsthharzbeläge
Abdichtungen / Injektionen
Flüssigkunststoffabdichtungen

Wir lösen alle elektrischen Aufgaben für Sie!



Elektro Rüegg

Tel. 041 743 15 15 Fax 041 743 15 13

Elektro Rüegg Zug AG
Chamerstrasse 89, 6300 Zug

- Bioelektrik
- Elektroplanung
- Elektroinstallationen
- Telekommunikation
- Netzwerke
- Alarmanlagen

info@elektro Ruegg.ch • www.elektro Ruegg.ch

bachmann & partner ag
versicherungs-consulting

Mit Sicherheit richtig betreut

bahnhofstrasse 8
6301 zug

contact@bachmann-partner.com
www.bachmann-partner.com
tel: 041 729 00 90

**SCHMUCK
STEIN
HAUS
MEINE IDEE**

Ausgewiesene Fachleute verwirklichen
die Idee Ihres Traumhauses mit all
seinen Facetten. Präzise und zuverlässig –
auch bei einzigartigen Ideen.

SCHMID BAUUNTERNEHMUNG AG

Lättichstrasse 3 . 6340 Baar

Telefon 041 761 70 77

www.schmid.lu . bau@schmid.lu

SCHMID
Ideen verwirklichen.

KMU FRAUEN ZUG ZU BESUCH BEI DATABAAR

IP-fähige Geräte sind längst mehr als ein schicker Trend. Sie sind in den letzten Jahren zu notwendigen Werkzeugen für den Alltag geworden. Millionen von Menschen verlassen sich weltweit darauf und werden unsere Gesellschaft nachhaltig verändern. Die Frage ist: zum Guten oder zum Schlechten?



Thomas Flückiger wusste die KMU Frauen mit seinen Ausführungen zu begeistern

Wo liegen die Gefahren im heutigen ICT-Umfeld und welche Auswirkung hat die Abschaltung der analogen Telefonie für mein KMU? Am Dienstag, 3. Oktober 2017, folgten 18 Mitglieder der KMU Frauen Zug einer Einladung von Databaar, um auf diese aktuellen Fragen passende Antworten zu finden.

Viele Gefahren

In einer zunehmend vernetzten Welt ist vieles über das Internet miteinander verbunden und es wird täglich mehr. Dies führt dazu, dass immer mehr Unternehmensbereiche ein potenzielles Angriffsziel von Cyber-Attacken darstellen. Aber auch Spammer und Adware-Verteiler verursachen grosse Schäden bei hiesigen KMUs. In der ersten Präsentation zum Thema «Sicherheit im ICT-Umfeld» versuchte Geschäftsführer Thomas Flückiger daher die Anwesenden für die potenziellen

Gefahren durch die zunehmende Digitalisierung zu sensibilisieren. Dabei zeigte er auf, dass ICT-Sicherheit nicht nur eine technische, sondern vor allem auch eine organisatorische Herausforderung darstellt. Die Geschäftsleitung ist sich dabei oft nicht bewusst, dass mangelhafte Sicherungsmassnahmen auch zu persönlicher Verantwortlichkeit führen – daher ist ICT-Sicherheit immer Chefsache.

Veränderungen in der Telefonie

Das Kernthema des zweiten Blocks war die Veränderung in der Telefonie. Wie in den Medien bereits ausführlich zu lesen war, wird die analoge Telefonie durch die Internettelefonie abgelöst. In der Präsentation zeigte Thomas Flückiger dabei sowohl die Pluspunkte als auch die Nachteile auf. Die Voice-over-IP-Telefonie, welche Databaar seit über 10 Jahren bereitstellt, bietet zahlreiche Funktionen, welche bisher nicht zur Verfügung standen, so z. B. das Nutzen der Büronummer auf dem Mobiltelefon.

Nach einem Blick ins Rechenzentrum fand der Anlass bei einem reichhaltigen Apéro und angeregten Diskussionen einen gelungenen Abschluss.

KMU Frauen Zug

Die KMU Frauen sind das Frauennetzwerk des Schweizerischen Gewerbeverbandes (sgv). Im Gewerbeverband Kanton Zug werden die KMU Frauen als Ressort durch Juliana Nussbaum geführt. Als Mitglied eines Gewerbevereins oder Berufsverbandes sind Sie automatisch mit dabei.

ANZEIGE



sanitäranlagen
heizungsanlagen
reparaturservice
solaranlagen
alternativ-energien

letzistrasse 21
postfach 3260
6303 zug
tel. 041 741 42 42
info@jhuerlimann.ch

NEUE DIENSTLEISTUNG DER ZUGER APOTHEKEN

So schön viele Apotheken auch sind, nur zum Verweilen tritt wohl niemand über die Türschwelle. Meist möchte man ein Medikament beziehen und gleich noch den Rat einer Fachperson einholen. Doch neu kann man sich beim Apotheker auch gegen Grippe impfen lassen.



Die Zuger Apotheker helfen bei der Medikamentenwahl

ANZEIGEN

DAS NÄCHSTE WIRTSCHAFT ZUG
ERSCHEINT AM 12. FEBRUAR 2018

Anzeigenschluss: Freitag, 5. Januar 2018
Weitere Infos und Beratung unter: 041 748 44 22



Ursina Schwegler, Dorfstrasse 3, 6340 Baar
www.apothekebaar.ch, Tel. 041 761 88 28

«Ab ins Bett» ist der häufigste Rat, den wir beim Schnauben, Husten und Krächzen hören. Das ist sicher gut gemeint und kann nicht schaden. Aber dummerweise liegen wir bei einer echten Grippe eine Woche oder gar deren zwei unter der Decke. Das mag für Schulunwillige zwar schön sein, wird aber spätestens dann zum Problem, wenn die ganze Familie angesteckt ist. Und weil das Grippevirus Gesellschaft liebt, geschieht dies öfters, als viele denken. Eigentlich erstaunlich, wenn man bedenkt, dass es einen Impfstoff gegen Grippe gibt und das Virus auch das Lungengewebe angreifen kann.

Beitrag zur Volksgesundheit

Unser sorgloser Umgang mit Grippeviren trug sicher dazu bei, dass die Zuger Apotheken nun auch impfen dürfen. Denn je tiefer die Schwelle, desto eher wird sie überschritten. Und wenn Apotheker mit einer speziellen Zusatzausbildung den Grippeviren ebenfalls den Garaus machen, ist diese Dienstleistung auch ein Beitrag zur allgemeinen Volksgesundheit. Und die leidet eben, wenn vom Grippevirus infizierte Mitmenschen in öffentlichen Verkehrsmitteln rumhusten, Kundenkontakt haben oder ihre Arbeitskollegen anstecken. Ganz Schluss mit lustig ist es, wenn sich eine nicht vollständig auskurierte Grippe so lange meldet, bis sich die Lunge entzündet.

Impfen oder verzichten?

Als Apotheker werde ich oft gefragt, ob es nicht sinnvoller sei, auf das Impfen zu verzichten und eine Grippe bei den ersten Anzeichen mit Medikamenten zu bekämpfen. Häufig stelle ich dann die Gegenfrage, ob es Sinn macht, die Sicherheitsgurte erst anzuziehen, wenn es kracht. Dieser Vergleich mag hinken, soll aber darauf hinweisen, dass die Viren eventuell schon da sind, wenn wir uns matt, schlaff und fiebrig fühlen. Und dann ist es eben zu spät.

Denn bei einer Grippe ohne Impfung muss unser Immunsystem das Virus erst erkennen und danach die Antikörper produzieren. Mit anderen Worten: Die Impfung ist sozusagen das ideale Fitnessprogramm fürs menschliche Immunsystem. Oder etwas wissenschaftlicher: Der Grippeimpfstoff ist ein Totimpfstoff, der nur zerkleinerte Virenteilchen enthält. Diese lösen eine Entzündung aus und aktivieren so das Immunsystem, welches die Virenbruchteile genau unter die Lupe nimmt und sich deren Strukturen merkt, um im Ernstfall

WIE KANN ICH DARMKREBS VORBEUGEN?

Einen Schutz gegen Darmkrebs gibt es leider nicht.

Es gibt aber Möglichkeiten, das Risiko für Darmkrebs zu senken:

- Rauchen Sie nicht
- Trinken Sie wenig Alkohol
- Halten Sie Ihr Gewicht im Normalbereich
- Essen Sie wenig rotes (Schwein, Rind, Lamm und Ziege) oder verarbeitetes Fleisch. Besser Geflügel und Fisch sowie genügend Nahrungsmittel, die viel Nahrungsfasern enthalten. Zum Beispiel Vollkornprodukte, Gemüse und Früchte.
- Viel Bewegung
- Machen Sie den Vorsorgetest in einer Apotheke

Weitere Infos:

www.nein-zu-damkrebs.ch

schnell gegen echte Grippeviren vorgehen zu können. Bleibt noch die Frage offen, ob man einer echten Grippe mit Medikamenten beikommen kann. Die häufigste Antwort von Fachleuten lautet: Jein. Denn es gibt zwar Medikamente, die Viren im Körper gezielt bekämpfen, aber leider nur im Frühstadium. Und weil wir ja meist nicht wissen, ob unser Unwohlsein nur eine relativ harmlose Erkältung ist, verpassen wir die kurze Zeitspanne für die Wirkung von Medikamenten. Selbst Antibiotika helfen nach Ausbruch der Grippe nur noch gegen bakterielle Folgeerkrankungen.

Fragen Sie den Apotheker

Auf den gesunden Menschenverstand zu setzen, statt jede sinnvolle Prävention gesetzlich zu verankern, halte ich für richtig. Daher nehme ich mir auch gerne die Zeit, meine Kunden über die Möglichkeit zu informieren, sich mit einer Impfung gegen eine Grippe schützen. Und obwohl die Grippezeit bereits begonnen hat, ist es dafür noch nicht zu spät. Zumal die Viren bis zum März 2018 Ausgang haben. Also: Am Abend ins Bett und am nächsten Morgen einen Termin mit Ihrer Zuger Apotheke vereinbaren.

Martin Affentranger, Präsident Zuger Apotheken
(www.zuger-apotheken.ch)



**Wir nehmen uns Zeit.
Auch beim Impfschutz.**

Gesundheitsfragen sind elementar – deshalb ist Achtsamkeit für uns fundamental. In der Anklin Apotheke informieren wir Sie umfassend über Impfungen. Vereinbaren Sie einen Termin in Cham an der Poststrasse – Tel. 041 780 39 19.

ANKLIN APOTHEKE
IN CHAM SEIT 1919

www.anklinapotheke.ch



Ihr Gesundheits-Zentrum

**URS DROGERIE
APOTHEKE**

Blickensdorferstrasse 4, 6312 Steinhausen

REFORMBEDARF 2. SÄULE – WIE WEITER FÜR UNTERNEHMER?

Ein zweifaches Nein bei der Abstimmung zur Reform der Altersvorsorge 2020: «Mit dieser Ablehnung sind die Kernprobleme weder gelöst noch eliminiert», sagt der Autor dieses Beitrags, David Sonderegger, Berater berufliche Vorsorge der Zuger KB.



Der Autor:
David Sonderegger,
lic. oec. HSG, Berater
berufliche Vorsorge
Zuger Kantonalbank

In den nächsten zehn Jahren geht die Babyboomer-Generation in Rente. Damit kehren sich die Liquiditätsströme bei den meisten Vorsorgewerken um. Sie sind dann nicht mehr länger Käufer von Vermögenswerten an den Kapitalmärkten, sondern werden immer stärker auch zu Nettoverkäufern von Vermögenswerten. Diese Veränderung zwingt die Vorsorgeeinrichtungen zu einer vorsichtigeren Anlagestrategie, was sich negativ auf das Wachstum der Vorsorgevermögen der Versicherten auswirkt. Und mit jeder Generation steigt die Lebenserwartung im Durchschnitt um 7,5 Jahre. Deshalb müssen die Rentenumwandlungssätze gesenkt werden, denn die Vorsorgeeinrichtungen können nicht länger mehr Kapitalien für Renten verbrauchen, als die entsprechende Generation angespart hat. Früher hat man sich über die Bewertungsdifferenz mit dem langen Anlagehorizont hinweggetröstet und auf den dritten Beitragszahler – den Zins und seinen Zinseszins – vertraut. Heute werden keine Pensionierungsverluste mehr akzeptiert, weil langfristig weder mit Inflation noch mit dem dritten Beitragszahler gerechnet wird.

Herausforderungen für Unternehmer

Aufgrund der soziologischen Veränderungen werden Unternehmer künftig vermehrt Mitarbeitende beschäftigen, die aus finanziellen Gründen länger arbeiten möch-

ten. Möglicherweise trifft dieses Szenario aber auch auf die Unternehmer selbst zu. Tatsache ist, dass die Parameter der beruflichen Vorsorge für alle gelten und stark durch die Veränderungen beim Mindestzinssatz (von 4 auf 1 Prozent) sowie beim Rentenumwandlungssatz (von 7,2 auf 6,8 Prozent) beeinflusst sind.

Handlungsoptionen für Unternehmer

Ungeachtet der politischen Entwicklung zu weiteren Reformbestrebungen, stehen den Unternehmern schon heute verschiedene Möglichkeiten offen, ihre eigene berufliche Vorsorge und die ihrer Mitarbeitenden zu verbessern.

1) Vorsorgeplan

Veränderungen der Betriebsgrösse und der Personalstruktur beeinflussen auch den Bedarf nach Vorsorgeleistungen, insbesondere beim Schutz gegen Invalidität oder Tod und bei der Altersvorsorge. Hierzu empfiehlt sich eine regelmässige Überprüfung, ob die bestehende Vorsorgelösung noch den aktuellen Anforderungen des Betriebs entspricht.

2) Marktvergleich

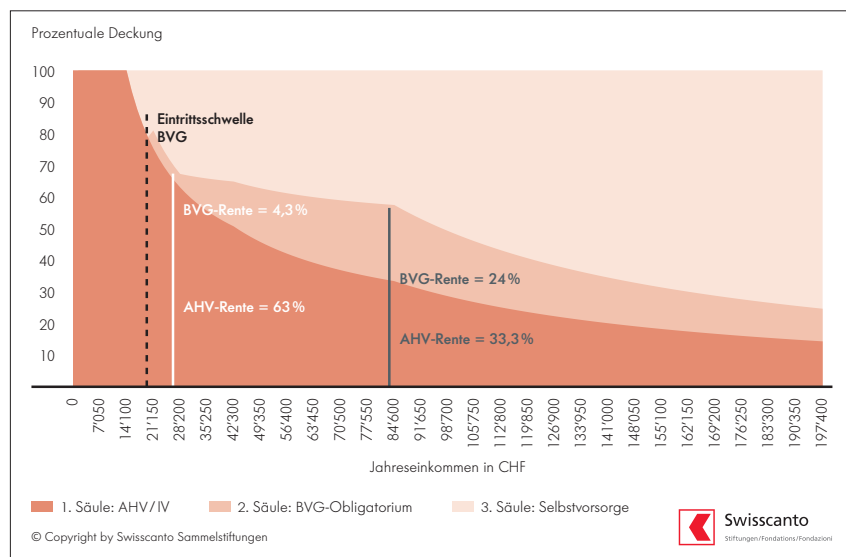
Egal, ob man als Unternehmen ein Vollversicherungsmodell oder eine teilautonome Lösung gewählt hat, ob es sich um ein Standardprodukt oder eine Individualvorsorge handelt: Die Konditionen der Anbieter von Vorsorgelösungen sind verschieden und sollten ebenfalls von Zeit zu Zeit einem Quervergleich im Markt unterzogen werden.

3) Betriebliche Personalvorsorgeanalyse

Wegen des flexiblen Mindestzinssatzes sind bewährte Versicherungsmodelle weniger attraktiv. Zusätzlich lässt die höhere Lebenserwartung die Umwandlungssätze sinken. Und solide Wertschwankungsreserven zur Stabilisierung des Deckungsgrads haben ihren Preis. Eine fundierte und umfassende Analyse schafft hier Klarheit und zeigt Lösungen auf.

Damit Sie die berufliche Vorsorge für Sie und Ihre Mitarbeitenden frühzeitig planen können, empfehlen wir ein Gespräch mit einer Fachperson. Damit ist gewährleistet, dass aus den finanziellen Aufwendungen für die berufliche Vorsorge ein Optimum an Leistungen für alle Versicherten bereitgestellt werden kann. Wenn uns die Vergangenheit eines gelehrt hat, dann dies: Vorsorge betrifft uns alle. Mit der Altersvorsorge kann man nie zu früh beginnen – nur zu spät. Sorgen Sie für sich und Ihre Mitarbeitenden rechtzeitig vor.

Jahresrente in % des Jahreseinkommens



BETRIEBSKURSE IN GRUNDKOMPETENZEN: FÜR KOMPETENTE MITARBEITENDE UND ERFOLGREICHE UNTERNEHMEN



Regierungsrat
Stephan Schleiss

Die Anleitung für die neue Maschine lesen, Rapporte schreiben und verstehen, einfache Berechnungen vornehmen oder den Computer bedienen – für viele Mitarbeiter ist dies keine Selbstverständlichkeit. Jeder zehnte verfügt nur über geringe Grundkompetenzen.

Die Kampagne «Einfach besser!» macht seit Anfang September auf die Problematik der mangelnden Grundkompetenzen aufmerksam. Schweizweit geht man von rund 800 000 Betroffenen aus. Mit der Kampagne sollen Betroffene und deren Umfeld, wozu insbesondere auch Arbeitgeber gehören, sensibilisiert werden. Und sie sollen ermutigt werden, diese Bildungslücken zu schliessen und einen der vielen dafür geeigneten Kurse zu besuchen. Weniger bekannt ist, dass es auch sogenannte «Betriebskurse» gibt. Solche massgeschneiderte Betriebskurse können sowohl im Betrieb selbst als auch in externen Kursräumen stattfinden.

Für den unternehmerischen Erfolg sind die Menschen und ihre Fähigkeiten von zentraler Bedeutung. Doch die hohe Anzahl betroffener Menschen und die Tatsache, dass die Problematik in allen Gesellschaftsschichten anzutreffen ist, führt zur Schlussfolgerung, dass in den meisten Unternehmen Menschen mit mangelnden Grundkompetenzen anzutreffen sind. Vielerorts bleiben diese Menschen jedoch unbemerkt. Sie schämen sich für ihre Schwäche und sind geschickt darin, diese zu verstecken. Gleichzeitig nehmen ihre Herausforderungen am Arbeitsplatz kontinuierlich zu. Damit gefährden sie ihre berufliche Weiterentwicklung und die eigene Arbeitsmarktfähigkeit. Vor allem aber sind Probleme in der Verständigung mit Kunden und Partnern sowie in der Qualität und Effizienz ihrer Leistungen vorprogrammiert.

Lohnt es sich, in Grundkompetenzen zu investieren?

Mit individuell auf den Betrieb zugeschnittenen Kursen werden Mitarbeitende befähigt, ihre Aufgaben besser zu meistern und an komplexer werdenden Aufgaben zu wachsen. Sie gewinnen dadurch an Selbstvertrauen, Flexibilität und Kompetenz. Für Unternehmen sind Betriebskurse daher eine Investition in ihren eigenen Erfolg: die Produktivität und Effizienz steigt, psychische Belastungen und Erkrankungen nehmen ab. Ebenfalls

verringert sich die Anzahl der Unfälle, die sich aufgrund mangelnder Lese-, Schreib- oder Rechenkompetenzen ereignen. Schliesslich können über die Investition in Grundkompetenzen Mitarbeitende im Betrieb gehalten werden. Denn Mitarbeitende, die auf diesem Weg in ihrer Karriere weiterkommen oder einen Berufsabschluss nachholen, verbessern nicht nur ihre Leistung, sondern identifizieren sich auch viel stärker mit dem Unternehmen.

Betriebskurse: Massgeschneidert – befähigend – erfolgversprechend

Für Mitarbeitende ist es einfacher, ihre Grundkompetenzen innerhalb des Betriebs zu verbessern. So ist der Nutzen konkret, zeitlich optimal in den Arbeitsalltag integrierbar und es wird einfacher, die Scham abzubauen. Kursteilnehmer bestätigen die Vorteile und zeigen eine hohe Motivation.

Das Kursangebot wird mit folgenden Inhalten individuell auf die Anforderungen des Betriebs abgestimmt:

- Lesen und Schreiben
- Alltagsmathematik (Grundkenntnisse wie Rechnen usw.)
- Anwendung von Informations- und Kommunikationstechnologien (Computer, Tablet, Smartphone usw.)
- Mündliche Ausdrucksfähigkeit in Deutsch

Für die Bedarfsabklärung werden im Unternehmen verschiedene Positionen begutachtet und den künftigen Anforderungen gegenübergestellt. Auch benötigt es eine persönliche und verständnisvolle Ansprache der möglichen Kursteilnehmer. Betriebe können sich bei der Wahl des geeigneten Anbieters sowie über mögliche Unterstützung durch Bund und Kanton beraten lassen. Weitere Informationen finden Sie dazu auf der Website www.besser-jetzt.ch/betriebe.cfm

Stephan Schleiss, Bildungsdirektor

Kontakt im Kanton Zug:

Claudia Schwager, Projektleiterin
Kantonales Sozialamt Zug
T +41 41 728 31 75
claudia.schwager@zg.ch

Wenns ums Auto geht.

★★★★★
www.Garage-Reichlin.ch

Der Familienbetrieb in Küssnacht und Baar

Garage-Reichlin AG Baar
Altgasse 56, 6340 Baar
041 768 66 33



Immer über 200 Fahrzeuge am Lager
www.garage-reichlin.ch



**Franz Carl Weber
wünscht verspielte
Weihnachten!**

Bahnhofstrasse 28 • 6301 Zug • 041 711 80 12 • fcw.ch

Partner fürs Schreiben

papnova
Papeterie • Boutique

Papnova Papeterie AG
Baarerstrasse 18, Metalli
6301 Zug

Tel. 041 711 22 75
info@papnova.ch
papnova.ch

KUONI EST. 1906

Ferien
in denen man
alles vergisst

Reisegutschein

CHF **50.-**

Kuoni Reisen • DER Touristik Suisse AG
Bundesplatz 9 • 6300 Zug
T 058 702 64 84

Gültig für Neubuchungen eines Kuoni Pauschalarrange-
ments bis zum 30.06.2018 in der Filiale Kuoni Zug.
Max. 1 Gutschein pro Buchung einlösbar. Nicht kombi-
nierbar. Gutschein nicht gültig für Nur-Flugbuchungen.
Mindest-Dossierwert CHF 1500.-, Code EIGU226

WEIHNACHTEN I

Am Donnerstag, 8. Dezember (Maria Empfängnis), und am Sonntag, 17. Dezember 2017, jeweils von 10 bis 17 Uhr, öffnen die Ladengeschäfte in Zug und laden die Bevölkerung zum weihnächtlichen Einkauf ein. Vor und nach den offenen Sonntagen hat die Stadt Zug aber noch vieles mehr an Weihnächtlichem zu bieten.

6. Dezember Chlaustag

Im Herti Einkaufszentrum ist ein Weihnachtsbasteln unter Anleitung von kreativen Frauen und Männern vom Verein Westwind/Quartierverein organisiert. Von 14 bis 16 Uhr können Kinder für je 300 Franken Weihnachtsgeschenke basteln. Alle Bastelutensilien liegen bereit. Im Metalli-Center wird von 14 bis 18 Uhr der Samichlaus unterwegs sein und manch schöne Überraschung für Kinder bereithalten.

Verkaufsoffener Sonntag, am 8. Dezember

An diesem Tag hat die Vereinigung Pro Zug eine Überraschung parat. In der ganzen Stadt sind verschiedene Samichlausgruppen von 11 bis 15 Uhr unterwegs. Sie haben nebst Mandarinli & Guetzli auch 300 Pro-Zug-Gutscheine dabei, die verteilt werden. In der weihnächtlichen dekorierten Metalli-Mall ist an diesem Tag die Freiburger Puppenbühne zu Gast. Spielzeiten; 11, 13.30 und 15 Uhr. Tags darauf am 9. Dezember, 10 bis 17 Uhr, können Kinder im Alnatura unter kundiger Anleitung basteln, malen und zeichnen. Der äusserst erfolgreiche Kindertag wird auch dieses Jahr wieder am 9. Dezember bei der UBS durchgeführt. Die kleinen Gäste können die Räume in Beschlag nehmen. Geboten werden: Tanzworkshops, Malen, Theater und viele weitere spannende betreute Kinderaktivitäten. Anmeldung erforderlich auf www.metalli.ch

Zuger Märliisunntig

Bereits zum 34. Mal wird am 10. Dezember 2017, von 14 bis 18 Uhr, der Zuger Märliisunntig in den historischen Gassen und Plätzen der Zuger Altstadt durchgeführt. 35 Märlistuben und ihre Erzählerinnen erwarten die kleinen Gäste. Samichlausgruppen, Musikanten, Märlifiguren, Basarstände, Stelzenläufer, Pony- und Pferdereiten, Kutschenfahrten, Comedy & Fire, etliche Verpflegungsstände und vieles mehr beleben den weihnächtlichen Grossanlass in Zug. (Mehr Infos unter www.zuger-maerlisunntig.ch)

Der Zuger Weihnachtsmarkt

Vom Mittwoch, 13. Dezember, bis Sonntag, 17. Dezember, an der Zeughausgasse, Postplatz, Hirschenplatz, Landsgemeindeplatz. Originelle und ansprechende Weihnachtsprodukte und Geschenke werden angeboten. Ausserdem stehen viele Darbietungen auf dem Programm. Detailinfos unter: www.zuger-weihnachtsmarkt.ch

N ZUG

Sonntagsverkauf am 17. Dezember

Die Zuger Geschäfte haben von 10 bis 17 Uhr geöffnet. Spezielle Attraktionen gibt es im Bahnhof Zug und im Metalli-Center. Der Chor Zug spielt im Metalli (12.30 Uhr, 13.30 Uhr und 15 Uhr) und im Bahnhof Zug singt der bekannte Gospel-Chor «Vocal emotions» (17 bis 18 Uhr).

Weihnachtsfeier in der Zuger Altstadt

Am 24. Dezember gibt es die traditionelle Deutz Champagner- und Austernbar vor dem Rathauskeller ab 11 Uhr bis 14.30 Uhr. Am Weihnachtstabend ab 19.00 Uhr organisiert Graziella Christen dann die offene Stube. Im Rathauskeller werden kostenlos Suppe und alkoholfreie Getränke serviert. Vor dem Haus werden gemeinsam ein Weihnachtsbaum geschmückt und Lieder gesungen.

Weihnachts-Geschenkkarte:

Pro-Zug-Geschenkkarte

Vor sechs Jahren wurde die Zuger Geschenkkarte der Pro Zug eingeführt. Mittlerweile wird die Karte vielfach an Weihnachten verschenkt. In mehr als 20 Zuger Geschäften kann diese Karte gekauft und mit dem gewünschten Betrag aufgeladen werden. Einlösbar ist sie in über 90 Läden und Restaurants in der Stadt Zug. Wo die Zuger Geschenkkarte gekauft und wo eingekauft werden kann, ist auf www.zuger-geschenkkarte.ch abrufbar.

Weihnachtsöffnungszeiten Stadt Zug

Heiligabend: Samstag, 24. Dezember 2017, geschlossen
Weihnachten/Stephanstag: 25.12./26.12.2017, geschlossen
Silvester/Neujahr: 01.01.2018, geschlossen
Berchtoldstag: 02.01.2018, 8/9 bis 19 Uhr offen

Öffnungszeiten im Bahnhof Zug

Im Rail City Bahnhof Zug sind die Ladengeschäfte an den Weihnachts- und Neujahrstagen offen. Infos zu den Öffnungszeiten der Läden bei www.bahnhofzug.ch.



WERTSACHE

Wertsache ist eine Marke der Organisation zuwebe. Die Produkte der Marke Wertsache sind modern, frisch und wertig und werden von Menschen mit Beeinträchtigung in den verschiedenen Ateliers der zuwebe hergestellt.

Die Eigenprodukte können Sie bequem im Webshop unter www.wertsache.ch kaufen.

WERT SACHE .ch



SCHÜWO
Trink-Kultur seit 1946

Weine & Geschenkkideen zum Geniessen

Aktionen und Online-Shop unter www.schuewo.ch

SCHÜWO Trink-Kultur, Luzernerstr. 92, Hünenberg See



120
JAHRE YEARS

Bachmann
seit 1897

www.confiserie.ch/festtage

DIE ZUWEBE SAMMELT SPENDEN FÜR DIE FERIEN- UND FREIZEITAKTION MENSCHEN MIT BEHINDERUNG BESONDERE ERLEBNISSE SCHENKEN

Die Zuwebe will ihren Mitarbeitenden und Bewohnern mit Beeinträchtigung eine Ferien- oder Freizeitaktion ermöglichen. Dafür sammelt die Institution Spenden.

Menschen mit Beeinträchtigung haben in der Ferienplanung oft mit Barrieren zu kämpfen. Auslagen für Betreuung, barrierefreie Transportmittel und nicht selten beschränkte finanzielle Mittel bilden Hindernisse, die den Ferienplänen einen Strich durch die Rechnung machen können. Anlässlich des Jubiläumsjahres möchte die Zuwebe den betreuten Personen im Wohn- und Arbeitsbereich ein Ferien- oder Freizeitangebot ermöglichen.

Konkret bedeutet dies, dass die Mitarbeitenden und Bewohner mit Beeinträchtigung sich ein individuelles Ferien- oder Freizeitangebot zusammenstellen und diese Planung an die Institution Zuwebe weitergeben. Handelt es sich dabei um ein Kursangebot oder ein Ferienprojekt, das umsetzbar und zumutbar ist, stellt die Zuwebe einen Betrag von maximal 1000 Franken pro Person zur Verfügung. Die Auswahl an Möglichkeiten ist vielseitig und kann von einem Sprachkurs über ein betreutes Ferienlager bis hin zu Ferien am Strand reichen. Personen, die nicht die Möglichkeit haben, ein eigenes Ferienangebot zu planen, können sich für eine begleitete Ferienwoche auf Mallorca oder Malta anmelden. Diese wird von der Zuwebe organisiert und betreut. «Die Aktion soll unsere betreuten Personen befähigen, eigene Wünsche zu realisieren und Träume zu leben», so Antonio Gallego, Vorsitzender der Zuwebe-Geschäftsleitung.

Aktion wird über Spenden finanziert

Die Umsetzung der Ferien- und Freizeitaktion ist für die Jahre 2018/2019 geplant. Ziel ist es, das gesamte Projekt über Spenden zu finanzieren. Um sämtlichen 300 betreuten Personen aus dem Wohn- und Arbeitsbereich einen Ferienwunsch zu erfüllen, benötigt die Zuwebe finanzielle Mittel in der Höhe von 300 000 Franken. Die Zuwebe wirbt nun bei Firmen und der Bevölkerung für die Aktion. Die Geschäftsleitung der Institution steht hinter dem Projekt und ist zuversichtlich, dass das Spendenziel erreicht werden kann. «Wir freuen uns sehr, dass wir bereits ein Drittel des Betrags beisammenhaben, und sind überzeugt, dass wir noch mehr Menschen für die Aktion begeistern können», so Antonio Gallego. Die Zuwebe bedankt sich bei allen Spenderinnen und Spendern ganz herzlich für ihre Unterstützung.

Diese Publireportage wurde anonym gespendet.

ÜBER DIE ZUWEBE

Die Zuwebe ist eine soziale Organisation im Kanton Zug, die Arbeits-, Ausbildungs- und Wohnplätze für Menschen mit Beeinträchtigung anbietet. An verschiedenen Standorten im Kanton wohnen und arbeiten mehr als 300 Personen mit einer geistigen oder psychischen Beeinträchtigung. Sie werden dabei von Fachpersonal der Zuwebe ihren Bedürfnissen entsprechend begleitet und betreut.

SPENDEN ZUWEBE

Spendenverbindung:

PostFinance Bern
IBAN: CH25 0900 0000 6000 1201 4
Konto-Nr.: 60-1201-4
Vermerk: Ferien- und Freizeitaktion

Zu Gunsten von: Zuwebe

Untere Rainstrasse 31
6340 Baar

Weitere Informationen

www.zuwebe.ch/50jahre



Die Zuwebe sammelt Geld, damit sie ihren Klientinnen und Klienten ein Ferien- oder Freizeitangebot ermöglichen kann.

FOLGENDE FIRMEN UNTERSTÜTZEN DEN GEWERBEVERBAND DES KANTONS ZUG

Hauptsponsoren



Zuger Kantonalbank



Wasser Energie Telekom

Kanton Zug

Aeschbach Chocolatier AG
Holzbau Schweiz, Sektion Zug
UBS AG
Zuger Kantonalbank

Baar

Abt Holzbau AG
Alfred Müller AG,
Generalunternehmung
Alois Arnold AG, Bauunternehmung
Maler Matter AG, Baar
A. Tschümperlin AG, Baustoffe
BG Ingenieure + Berater AG
Bäckerei Hotz Rust AG
Sägesser Heinz, Velos Motos
Gebr. Baur AG,
Spenglerei – Sanitär – Heizung
Huber A., Carrosserie
Hüscher + Palkoska AG
Immo fina Baar AG
Ineichen AG, Bauunternehmung
Käppeli & Rogenmoser Delikatessen AG
Maler Blaser Team AG
Zeberg AG, Gipsergeschäft
zuwebe

Cham

AMAG Automobil- und Motoren AG
Anliker AG, Bauunternehmung
Bäckerei Nussbaumer AG
Cesi Canepa AG,
Elektrotechnische Anlagen
Clima-Nova AG
E. Käppeli AG, Sanitär/Heizung
Elsener AG, Sanitär/Heizung
Hammer Retex AG,
Generalunternehmung
Käppeli Treuhand GmbH
Mächler Metallbau AG
Paul Gisler AG, Spenglerei
schulder + helfenstein ag
Weiss zum Erlenchbach AG

Finstersee

Zürcher Holzbau AG

Hünenberg

Alex Gemperle AG, Bedachungen
Alois Bucher und Sohn AG,
Gartenbau und Gartenpflege
Drogerie im Dorfgässli, Peter Schleiss
Jego AG,
Totalunternehmer Immobilien
Maler Huwiler AG
TRION, Generalunternehmung

Menzingen

Beat Weber, Elektroinstallationen
Insta AG, Sanitär und Heizungen
KIBAG Kies Edlibach

Neuheim

iCom, Marketing | Werbung | Web
Sand AG Neuheim

Oberägeri

Blattmann + Odermatt, Schreinerei
BlumenOase Staub
Bühler Treuhand
Elektro Iten-Steiner AG
Hanspeter Bamert, Fenstersysteme
Marc Meyer, Sanitär/Heizung

Risch/Rotkreuz

A. Bachmann AG, Metallbau
Berchtold, Metzgerei
Bühler Architekten,
dipl. Arch. ETH/SIA
BÜWE Tiefbau AG
Cellere AG, Strassen- und Tiefbau
Sidler Fredi Transport AG
Stuber Team AG

Steinhausen

Erni Bau AG
Leo Ohnsorg AG, Bedachungen
Sponagel Baukeramik/
HG Commerciale
SW Spezialbau AG

Unterägeri

Abona Treuhand AG
Josef Iten AG, Kanalreinigungen
Hannes Iten AG
Hugener AG, Schreinerei
Ingold Treuhandpartner AG
Iten-Arnold, Elektro AG
Richard Iten AG, Gipsergeschäft

Walchwil

Enzler Bauunternehmung AG,
Martin Enzler
Jego AG, Totalunternehmer Immobilien
Peter Rust + Co. AG, Baugeschäft

Zug

Acklin Metallbau AG
Bösiger Malerei AG
Brändle AG, Schreinerei
Breitenstein AG, Natur- und Kunststeine
Buchhaltungs- und Revisions-AG
Die Mobiliar, Patrick Göcking
Dr. Hans Durrer, Treuhand
Forzaflex AG
Foto-Optik Grau AG
Fritz Weber AG, Metall- und Stahlbau
Gasthaus Rathauskeller AG
Gebr. Hodel AG, Bauunternehmung
Hans Hassler AG, Parkett,
Teppiche, Vorhänge
Hotel/Restaurant Löwen am See
Hotel Restaurant Guggital
Kaktus AG/BERGE PUR Outdoor
Landis Bau AG
Marcel Hufschmid AG
Optik Schumpf & Baggenstos
Remimag Gastronomie AG:
Brandenberg und Hafenrestaurant
Restaurant Rütli
Schätzle AG, Büro Zug
SFS unimarket AG, HandwerkStadt
Stocker Tiefbau AG
WWZ AG

ANZEIGE



MalerMatter
Begeisterung, die abfährt.

Maler Matter AG · eidg. dipl. Malermeister
CH-6340 Baar · Telefon 041 761 27 16
www.maler-matter.ch

KALT MEDIEN AG UNTER NEUER FÜHRUNG ZUGER TRADITIONSDRUCKEREI STELLT WEICHEN FÜR DIE ZUKUNFT

Die Zuger Traditionsdruckerei hat sich in ihrer 70-jährigen Geschichte immer wieder mit der Zukunft befasst und neu ausgerichtet. Und das tut sie auch jetzt: Firmeninhaber Felix Kalt übergibt die operative Leitung in neue Hände und setzt damit nicht nur ein starkes Zeichen für den Standort Zug, sondern sichert damit auch 40 Arbeitsplätze.

«Wir haben in den letzten Monaten immer wieder intensiv über die Zukunft von Kalt Medien AG gesprochen. Jetzt ist es für mich an der Zeit, den Stift für ein neues Kapitel weiterzugeben», fasst Firmeninhaber Felix Kalt die zahlreichen Diskussionen über Nachfolgelösungen zusammen; denn dieses Thema müsse man rechtzeitig angehen. Man spreche von zehn Jahren, denn die Umsetzung sei erfahrungsgemäss eine mehrjährige Angelegenheit. «Genau das habe ich mir zu Herzen genommen und ich freue mich sehr, dass mir dies gelungen ist.» Felix Kalt betont, dass der Zeitpunkt nicht aus einer Not entstanden sei, «sondern frei gewählt werden konnte – eben mit genügend Zeit».

Neue Geschäftsleitung

Seit 1947 steht der Name Kalt in verschiedenen Kombinationen für einen überaus erfolgreichen Familienbetrieb – von Druck und Verlag Eberhard Kalt-Zehnder über Kalt-



Neu aufgestellt in die Zukunft: Daniel Elsener, Sarah Schwerzmann, Geschäftsführer Stefan Häusler und Firmeninhaber Felix Kalt

Zehnder-Druck, Kalt-Zehnder-Druck AG bis zu Kalt Medien AG. Seit 1993 hat Felix Kalt in dritter Generation diese Zuger Traditionsdruckerei zusammen mit seinen Mitarbeitenden weitergeführt. Eine neue Geschäftsleitung mache sich nun daran, ein neues Kapitel zu schreiben.

Besonders erfreulich ist es für Felix Kalt, dass er den Schritt in die neue Zukunft mit Leuten aus dem bestehenden Personal machen kann. Stefan Häusler übernimmt die Geschäftsführung, Daniel Elsener ist verantwortlich für Services/IT und Sarah Schwerzmann für das Geschäftsfeld Online. Alles verdiente und langjährige Mitarbeitende, die «die Kalt Medien AG nicht nur sehr gut kennen, sondern sich

stetig weitergebildet haben». Er habe vollstes Vertrauen in ihre Fähigkeiten, sagt Felix Kalt.

Abschied aus operativer Leitung

Felix Kalt ist zwar nicht mehr operativ für die Kalt Medien AG tätig, doch das heisse nicht, «dass ich den Alltag der Firma verlasse. Ich werde mein Netzwerk in Zug weiterpflegen zu Gunsten der Unternehmung.» Deshalb behalte er seinen Arbeitsplatz als Verwaltungsrat im Hause. Auch wenn er nun nicht mehr jeden Tag in der Firma sei, müsse man sich um ihn keine Sorgen machen. «Einige wissen um mein Hobby, die Massschuhmacherei, und da werde ich mich herumtreiben. Sei es in meinem Atelier oder sogar auf Wanderschaft im Ausland.»

AUTO-SCHWEIZ AUTO-MARKT ZEIGT SICH VON DER GOLDENEN SEITE

Nicht nur beim Wetter, auch am Markt für neue Personenwagen hat sich der vergangene Oktober von seiner goldenen Seite gezeigt. Die Zahl der Immatrifikationen in der Schweiz und in Liechtenstein lag bei 24 724 und damit im Vergleich zum Vorjahresmonat um 5,7 Prozent höher.

Auch kumuliert hat der Auto-Markt nun wieder leicht ins Plus gedreht, nach zehn Monaten beträgt der Zuwachs 0,2 Prozent. Analog zum Vorjahr wurde mit dem Oktober die Viertel-Million-Grenze übertroffen. Exakt 256 207 Personenwagen kamen in den ersten zehn Monaten dieses Jahres auf

die Schweizer und Liechtensteiner Strassen, 623 mehr als im identischen Vorjahreszeitraum. Die Entwicklung bestätigt die Erwartungen von auto-schweiz, wonach am Ende dieses Jahres ein ähnliches Resultat wie 2016 zu Buche stehen sollte. Damals wurde mit 317 318 Einlösungen auch dank eines starken Schlussspurts ein hervorragendes Ergebnis erzielt.

Hybrid besonders gefragt

Die steigende Nachfrage nach alternativen Antrieben hält an. Im Oktober kamen Hybrid-, Elektro-, Gas- und Wasserstoff-Fahrzeuge gemeinsam auf einen Marktanteil von 6,2 Prozent, nach 5,3 Prozent im Okto-

ber 2016. Besonders stark nachgefragt wurden Hybrid-Motorisierungen aus Benzin- und Elektro-Motor sowie reine Elektroautos, ob mit oder ohne Range Extender. Nach zehn Monaten beträgt der Alternativ-Anteil am Auto-Markt 5,4 Prozent (+0,7 Prozentpunkte im Vergleich zum Vorjahr).

Modelloffensiven

Andreas Burgener, Direktor von auto-schweiz, kommentiert das Marktgeschehen wie folgt: «Die erfreulichen Zahlen gehen zu einem gewissen Teil auf die Modelloffensiven zahlreicher Marken zurück. Unsere Mitglieder setzen diese in der Schweiz und in Liechtenstein hervorragend um.»

GEWERBE LEHNT VATERSCHAFTSURLAUBE DEZIDIERT AB

Der Schweizerische Gewerbeverband (sgv) lehnt die Vaterschaftsurlaubsinitiative entschieden ab. Aus seiner Sicht ist es erfreulich, dass der Bundesrat auf einen Gegenvorschlag verzichtet.

«Unser Sozialstaat hat die Grenzen des finanziell Tragbaren längst erreicht. Wirtschaft und Erwerbstätige sind nicht länger bereit und vielfach schlicht nicht in der Lage, immer höhere Beiträge und Lohnabzüge in Kauf zu nehmen», betont sgv-Direktor Hans-Ulrich Bigler. Vaterschaftsurlaube seien eine klassische Domäne der Sozialpartnerschaft und daher auf Ebene Gesamtarbeitsvertrag oder betriebliche Vereinbarungen zu regeln. Auch auf Gesetzesstufe brauche es keine Vorgaben.

Keinen weiteren Sozialausbau

«Die Stimmberechtigten wollen keinen weiteren Sozialausbau und sie sind nicht bereit, immer grössere Opfer für dessen Finanzierung in Kauf zu nehmen. Das zeigt die Ablehnung der Gewerkschaftsinitiative AHVplus sowie das doppelte Nein zur Altersvorsorge 2020 überdeutlich», betont Bigler. Die Volksinitiative von Travail Suisse hätte unweigerlich höhere EO-Beiträge zur Folge. Bigler: «Sie liegt daher quer in der Landschaft und ist klar abzulehnen.»

Die heutigen Arbeitszeit- und Ferienregelungen sowie die vielfältigen Möglichkeiten zur Flexibilisierung der Arbeit «geben jungen Vätern heute bisher nie dagewesene Optionen, um sich ausreichend um die Partnerin sowie um den Nachwuchs und dessen Erziehung kümmern zu können. Vaterschaftsurlaube sind eine klassische Domäne der Sozialpartnerschaft, die es auf Ebene der Gesamtarbeitsverträge oder allenfalls auf Stufe Betrieb auszuhandeln gibt. Jede neue gesetzliche Vorschrift schränkt den Spielraum der GAV-Verhandlungen weiter ein und ist fehl am Platz», erklärt der sgv-Direktor.

Die Gewerkschaften versuchten den Vaterschaftsurlaub an die bestehenden Regelungen für Mütter anzulehnen. «Das ist falsch. Im Gegensatz zu einer Mutterschaft, bei welcher der Gesetzgeber der stillenden Mutter zwingend ein mindestens achtwöchiges Arbeitsverbot auferlegt, gibt es für Väter keinen durch den Gesetzgeber hervorgerufenen Erwerbsausfall, den es zu kompensieren gilt», erklärt Hans-Ulrich Bigler in einer Stellungnahme.

Gemeinsam für eine konsumenten- und wirtschaftsfreundliche Stromversorgung

«Konsumenten und KMU dürfen nicht länger mit überhöhten Strompreisen geschröpft werden. Und sie sollen nicht für Forderungen der Strombarone für zusätzliche Subventionierungen der Wasserkraft bezahlen müssen.» Das fordern die Stiftung für Konsumentenschutz und der Schweizerische Gewerbeverband in einer gemeinsamen Erklärung zuhanden der nationalrätlichen Energiekommission.

Ursprünglich ging es in diesem Gesetz um eine konsumenten- und wirtschaftsfreundliche Stromversorgung. Die Energiewirtschaft versuche nun, das Gesetz zu kapern und die gebundenen Stromkunden mit höheren Preisen zu schröpfen. Der Schweizerische Gewerbeverband und die Stiftung für Konsumentenschutz lehnen zusätzliche Subventionen an die Strombarone auf dem Buckel der gebundenen Stromkundinnen und -kunden entschieden ab.

Einzelhaushalte und die meisten kleinen und mittleren Unternehmen seien aus der Definition des Gesetzes gebundene Stromkunden. Sie könnten nicht auswählen, von wem sie wo über welche Leitungen den Strom beziehen. «Sie sind im Monopol gebunden. Jede Tarifierhöhung trifft sie direkt und ohne eine Möglichkeit auszuweichen», betonen Gewerbeverband und Konsumentenschutz.

Die Beratungen des Stromversorgungsgesetzes würden von der Stromwirtschaft missbraucht, um eine Vorlage zur zusätzlichen Subventionierung der Wasserkraft zu kreieren. Die zusätzlichen Hilfemassnahmen seien auch gar nicht notwendig. Die Wasserkraft profitiere bereits von verschiedenen Vorzugsbehandlungen. «Im Rahmen des neuen Energiegesetzes (Energiestrategie 2050) soll sie noch mehr Subventionen erhalten. Jetzt schon, also bevor das Energiegesetz in Kraft tritt, noch mehr staatliche Gelder zu verlangen, ist nichts anderes als Subventionierung auf Vorrat», sagt Hans-Ulrich Bigler.

SCHLUSSPUNKT

WENN SPAREN EIN FREMDWORT BLEIBT

Von «nationalem Zusammenhalt», von «Qualitätsjournalismus», von «Service public» ist jeweils die Rede, wenn es um die «No Billag»-Initiative geht. Mit anderen Worten: Die Schweiz bricht auseinander, wenn die Schweizerinnen und Schweizer am 4. März 2018 die Initiative befürworten und damit die Gebühren abschaffen.

In den grossen Medienhäusern der Schweiz liess sich vor 20 und 30 Jahren sehr gut leben. Das Geld sprudelte, die Journalisten mussten sich kaum zur Decke strecken. Die Verlage liessen die Redaktionen weitgehend gewähren – bis das Geld aus den Inserateinnahmen nicht mehr so üppig floss, die Auflagezahlen schwanden. Und was haben die Chefs getan: rigoros gespart. Die Journalisten haben sich auf die neue Situation eingestellt und machen weiter ein gutes Produkt im Sinne der Leser.

Beim Schweizer Radio und Fernsehen geht das nicht. Die SRG will – will wie immer – alles. Es ist unabdingbar, dass sie über 6000 Mitarbeiter braucht oder 238 Mitarbeiter von einer Bundesratswahl berichten müssen. Es ist für den nationalen Zusammenhalt entscheidend, dass die SRG mit einem Grossaufgebot von den Wahlen in Deutschland berichtet. Und sollte sich der Schweizer Souverän anmassen, doch die SpARBremse zu betätigen, dann gibt es nur einen Trümmerhaufen. Wer so argumentiert, betreibt puren Pubulismus. Einverstanden, eine SRG, wie es sie heute gibt, würde es bei einem Ja zu «No Billag» nicht mehr geben. Doch sollte der neue Präsident der SRG, Jean-Michel Cina, wirklich keinen Plan B haben, dann wäre dies unverantwortlich.

Am Ende wird die SRG den Abstimmungskampf trotz aller Vorbehalte gewinnen. Ob sie allerdings aufatmen kann? Ich denke nicht. Wenn sie nicht endlich umdenkt, zurückbuchstabiert, kleiner und günstiger wird, dann wird eine nächste, etwas weniger radikale Initiative folgen. Und dann wird es eng.

Frederico

Agenda

VORANZEIGEN

Gewerbeverein Cham

Am Mittwoch, 9. Mai 2018, findet die 99. Generalversammlung des Gewerbevereins Cham statt. Beginn der Veranstaltung ist um 19.00 Uhr im Restaurant Kreuz in Cham.

Vom 12. bis 14. April 2019 findet die Jubiläums-Choma statt. Das Chamer Gewerbe wird eine einzigartige Sonderschau präsentieren.

Gewerbeverein Ägerital

Die GEMA (Gewerbemarkt) ist eine Messe der Mitglieder des Gewerbevereins Ägerital. Sie findet alle drei Jahre, alternierend in Oberägeri und Unterägeri, statt. Die nächste Ausstellung ist vom 26. April bis 28. April 2019 in Unterägeri.

Gewerbeverein Baar

Das 9. Baarer Dorf-Fäscht findet am 25. August 2018 statt. Die Vorarbeiten laufen bereits auf Hochtouren. Nun sucht das Organisationskomitee nach Vereinen, die eine Bar oder ein Restaurant betreiben wollen.

Gewerbeverein Hünenberg

Am Donnerstag, 22. Februar 2018, findet der Gewerbehöck zum Projekt LIFT mit anschliessendem Apéro und Weindegustation im Einhornsaal in Hünenberg statt.

Am Donnerstag, 3. Mai 2018, findet die Generalversammlung des Gewerbevereins Hünenberg im Saal Heinrich von Hünenberg statt. Alle Mitglieder sind dazu eingeladen.

Impressum

Herausgeber, Redaktion und Sekretariat

Gewerbeverband des Kantons Zug
Sekretariat
Irène Castell-Bachmann
Postfach 4819
6304 Zug
Telefon 041 711 47 22
Telefax 041 728 71 66
Skr.: info@zugergewerbe.ch
Red.: redaktion@wirtschaftzug.ch

Layout, Produktion und Versand

Verlag Victor Hotz
Sennweidstrasse 35
6312 Steinhausen
Telefon 041 748 44 44
Telefax 041 748 44 45
verlag@victor-hotz.ch
Fotografie
Paolo Foschini
www.smile-to-me.ch

Anzeigen- und Abonnentenservice

Victor Hotz AG
Michèle Honegger
Sennweidstrasse 35
6312 Steinhausen
Telefon direkt 041 748 44 22
Telefon Zentrale 041 748 44 44
Telefax 041 748 44 45
verlag@victor-hotz.ch
www.verlag-victor-hotz.ch

Mediendaten

Erscheint 7 × jährlich.
Inserate- und Redaktionsschluss
einen Monat vor Erscheinen.

Auflagen

7 × 2500 Expl. an Mitglieder
und Abonnenten
3 × 20000 Expl. und
4 × 63000 Expl.
an Zuger Haushalte

IHRE KOMPETENTEN PARTNER RUND UMS AUTO

BAAR

Autohaus Häcki AG
Auto Hotz AG
Auto Wild AG Baar-Zug
Bavaria Auto AG
Garage-Reichlin AG Baar
Garage Strickler AG
Hüsler + Palkoska AG
Keiser Beat
M. Hegglin AG
Rogenmoser Auto-Elektro AG

CHAM

AMAG Automobil und Motoren AG
Auto Kaiser AG
Bolliger Automobile AG
Conrad Keiser AG
Garage Zanuco AG
Imholz Autohaus AG
Staub Cham

HÜNENBERG

Auto Furrer AG
Auto Suter AG

KNONAU

British Premium-Cars AG

MENZINGEN

HR Garage

OBERÄGERI

Garage Josef Meier
Müller Maschinen + Fahrzeuge AG

OBERWIL

Garage R. Zemp AG

ROTKREUZ

Auto Bachmann
Auto Seiler AG
Garage Wismer AG
Porsche Zentrum Zug, Risch

SIHLBRUGG

Emil Frey AG

STEINHAUSEN

Garage Nagel GmbH

UNTERÄGERI

Aegeritalgarage AG
Garage Albisser AG
Garage Bircher AG
Garage Blattmann GmbH

WALCHWIL

Zugersee-Garage

ZUG

Acklin Zug, le Garage
AutoAndermatt AG
Auto Pierre Sudan
Garage A. Huber AG
Zugerland Verkehrsbetriebe AG



AGVS | UPSA

Auto Gewerbe Verband Schweiz
Sektion Zug

Unabhängige Verwaltung von Immobilien persönlich engagiert, hohe Servicequalität, professionell und beständig.

Regimo Zug AG
Baarerstrasse 157
6502 Zug
Telefon 041 768 18 00
kontakt@zg.regimo.ch
www.regimo.ch

Regimo Zug
Immobilien dienstleistungen

Alles für Ihr Leitungsnetz:

www.fretz-ag.ch

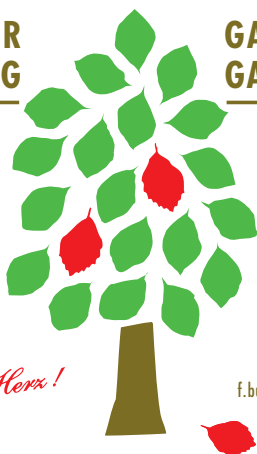
Kanalreinigung
Ablauf- und Rohrreinigung
Prüfungen / Kanal-TV
Sanierungen
Strassen- und Flächenreinigung
Mobile WC-Anlagen
24-Stunden-Pikettdienst



Fretz Kanal-Service AG, 041 766 99 77

ALOIS BUCHER UND SOHN AG

baut
ändert
und pflegt
Ihren Garten



GARTENBAU & GARTENPFLEGE

HÜNENBERG

...und erst noch
mit Herz!

Rigistrasse 39
6331 Hünenberg
Tel. 041 780 59 03
Telefax 041 780 59 46
f.bucher@gartenbau-bucher.ch
www.gartenbau-bucher.ch

Z E B E R G

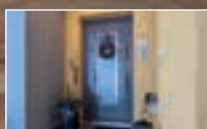
eidg. dipl. Gipsermeister

ZEBERG AG

Blickensdorferstrasse 8a
CH-6340 Baar
T 041 761 49 31
info@zeberg.ch

gipser

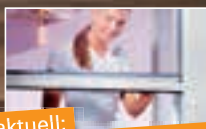
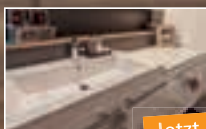
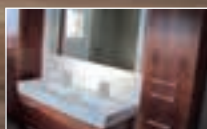
Schränke | Türen | Innenausbau | Möbel | Badzimmer | Reparaturen



SCHREINEREI | M&K ITEN

Design & Innovation – realisiert mit Passion.

www.mkiten.ch



Schreinerei M&K Iten AG | 6315 Morgarten

Jetzt aktuell:
Insekten-Schutzsysteme

ARLEWO

arbeiten leben wohnen



«Ihr bewährter
Partner für
Immobilien und
Beratung».

Silvan Arzethauser
Leiter Niederlassung
Patrik Stadelin
Bereichsleiter Vermarktung

Neu seit 1968.

In der Zentralschweiz zuhause:
Luzern | Stans | Zug

ALLER GUTEN DINGE SIND FÜNF. MASERATI ZUG SCHENKT IHNEN ZWEI JAHRE ZUSATZGARANTIE.*

3+2 JAHRE

MASERATI ZUG SORGLÖSPAKET*



QUALITÄT ZAHLT SICH AUS – DAFÜR STEHEN WIR EIN.

Maserati – die Traditionsmarke mit dem Dreizack – steht wie keine andere Marke für Emotionen durch Klasse, Stil und Eleganz sowie natürlich eine gehörige Portion Sportlichkeit. Maserati steht aber auch für automobiler Exzellenz und eine Qualität, die wir Ihnen bei Maserati Zug jetzt noch länger garantieren. Zusätzlich zu den 3 Jahren Herstellergarantie erhalten Sie bei Maserati Zug auf Ihren Neuwagen 2 weitere Jahre Garantie. Für ein rundum sorgloses Fahrerlebnis.

*Gültig auf alle Lager- und Neuwagenbestellungen vom 1. Dezember 2017 bis 31. März 2018. Das 3+2 Jahre Sorglospaket beinhaltet eine dreijährige Werksgarantie ohne Kilometerbegrenzung sowie eine dreijährige Maserati Road Assistance mit einer zusätzlichen 2 Jahres Anschlussgarantie. Von dieser Aktion ausgenommen sind Grossflottenkunden. Über die Einzelheiten der Garantie informiert Sie Maserati Zug.



MASERATI

Kontaktieren Sie uns für ein individuelles Angebot:



MASERATI ZUG · AUTO 1 AG

Alte Steinhäuserstrasse 1 (auf dem amag-Cham-Areal) · 6330 Cham
Telefon 041 748 67 47 | www.maserati-zug.ch