

Wirtschaft ZUG

Offizielles Publikationsorgan des Gewerbeverbandes des Kantons Zug



Seite 4
**SO FINDE ICH DEN
PASSENDEN MITARBEITER**

Seite 25
**SO WERDEN MECHATRONIKER AM
GIBZ AUSGEBILDET**

ekz-zugerland.ch

Let's go
shopping

**top
erreichbar**

MIGROS + 50 Geschäfte

 **zugerland**
Shopping in Steinhausen

**Denken Sie an E-Auto?
Wir haben die Ladelösung.**



wwz.ch/emobility

WWZ

GESUCHT: MITARBEITER

Heute ist der Fachkräftemangel nicht mehr länger nur ein Schlagwort, sondern für die meisten Betriebe eine bittere Realität. Es erscheint kaum eine Studie, welche dieses Problem nicht als eine der grossen Herausforderungen hervorhebt. Patrick Mollet sagt, wie man Gegensteuer geben kann.

SEITE 4



Liebe Leserinnen und Leser

Der schreckliche und unglaubliche Krieg in der Ukraine hinterlässt auch bei uns tiefe und markante wirtschaftliche Spuren. Neben den wahrlich explodierenden Preisen im Energiebereich bekommt vor allem die Bauwirtschaft die Folgen zu spüren. Der Krieg sorgt weltweit für Materialengpässe, dies auch auf unseren Baustellen. Vom Nagel bis zum Stahlträger wird alles massiv teurer, die Preise sind wegen des Krieges sprunghaft angestiegen, die Lieferbereitschaft nimmt ab. Aufgrund der Sanktionen gegen Russland müssen unter anderem Stahlproduzenten ihre Produktion drosseln oder gar einstellen. Dies kann zu extremen Lieferengpässen im Betonstahl führen, was wiederum Baustopps auf den Baustellen hervorrufen kann.



Es gibt aber auch gute Nachrichten. Ich freue mich, nach drei Jahren am 4. Mai 2022 endlich wieder eine normale Generalversammlung des Gewerbeverbandes durchführen zu können. Sie findet auf der MS Rigi statt, und ich heisse jetzt schon alle Delegierten der angeschlossenen Berufsverbände und Gewerbevereine sowie die geladenen Gäste herzlich willkommen.

Im Vorstand des Gewerbeverbandes gibt es einen gewichtigen Wechsel. René Bärlocher hat nach 16 Jahren erfolgreicher Vorstandsarbeit als Finanzchef seinen Rücktritt erklärt. Ihm sei auch an dieser Stelle für seine aufbauende, starke und effiziente Mitarbeit herzlich gedankt.

Der Vorstand ist überzeugt, in der Person von Martin Neuhaus einen äusserst geeigneten Nachfolger gefunden zu haben. Er erfüllt alle Anforderungen. Wir freuen uns auf seine Wahl und auf eine tolle Zusammenarbeit.

Ich wünsche Ihnen allen einen erfolgreichen und wunderschönen Frühling.

Roland Staerkle

Präsident des Gewerbeverbandes
des Kantons Zug

NACHWUCHS IST WICHTIG

Die ABNOX AG investiert viel in die Ausbildung von Lernenden. Der Berufsnachwuchs macht mittlerweile mehr als 10 Prozent der gesamten Belegschaft aus.

SEITE 9

GEWERBE STADT ZUG

Präsidentenwechsel im Gewerbeverein der Stadt Zug. Felix Kalt tritt zurück, Martin Weber übernimmt das Amt. Ein Blick zurück, ein Blick in die Zukunft.

SEITE 14

DIGITALER UNTERRICHT

Die Lehrpersonen der Automobilberufe am Gewerblich-industriellen Bildungszentrum GIBZ nutzen die neue Bildungsverordnung, um wesentliche Aspekte des Berufs mit neuen pädagogischen Werkzeugen zu vermitteln.

SEITE 25

GEWERBE BAAR

Für den Gewerbeverein Baar war im vergangenen Herbst bald einmal klar, dass die Durchführung der 9. Baarer KMU-Ausstellung kaum möglich sein würde. Geplant war diese vom 18. bis 20. März 2022. Anstatt sich für eine Absage zu entscheiden, hat das Organisationskomitee unter der Leitung von Gewerbevereinspräsident Arno Matter nach Alternativen gesucht - und gefunden.

SEITE 20

GIPSER

Der Gipserberuf ist nach wie vor ein richtiges Handwerk, bei dem der Mensch von Maschinen zwar unterstützt, aber nie ersetzt werden kann. Ein Gipser muss körperlich fit sein, um die teilweise Kraft und Ausdauer erfordernden Tätigkeiten ausführen zu können. Unabdingbar sind ausserdem die Freude am Konstruieren und Gestalten sowie ein gutes räumliches Vorstellungsvermögen.

SEITE 28

SO FINDET DAS GEWERBE NEUE MITARBEITENDE

Gerade kleine Betriebe haben es aktuell schwer, neue Mitarbeitende zu rekrutieren. Die Folgen sind oftmals dramatisch. Deshalb muss das Gewerbe dringend neue Wege einschlagen.



Noch vor ein paar Jahren hätte ein Artikel zum Thema Mitarbeitergewinnung wohl die wenigsten Leserinnen und Leser wirklich interessiert. In der Zwischenzeit ist aber der Fachkräftemangel nicht mehr länger nur ein Schlagwort, sondern für die meisten Betriebe eine bittere Realität. Es erscheint kaum eine Studie, welche dieses Problem nicht als eine der grossen Herausforderungen hervorhebt.

Die geburtenstarken Jahrgänge gehen nun laufend in Pension und es treten schlicht zu wenig Menschen neu in den Arbeitsmarkt ein. Dies sind keine düsteren Prognosen, sondern harte Fakten. Denn diese künftigen Arbeitnehmenden sind heute bereits auf der Welt. Die Anzahl offener Stellen steigt stetig, während die Arbeitslosenquote auf tiefem Niveau stabil ist. Auch die Konjunktur nimmt weiter Fahrt auf. Die Folge: Das bestehende Personal ist überlastet, Lieferungen verzögern sich, innovative Projekte werden verschoben etc.

Das Gewerbe trifft es besonders hart

All diese Herausforderungen und Probleme treffen die Schweizer KMU und insbesondere das Gewerbe besonders hart. Einerseits ist eine steigende Akademisierung zu beobachten, andererseits geht der Trend zu kaufmännischen Berufen weiter. Grosse Unternehmen trumpfen zudem mit starken Marken und attraktiven Arbeitsbedingungen auf. Auch auf den etablierten Jobplattformen gehen die Stellenanzeigen der kleinen Unternehmen schlicht unter. In diesem Wettstreit zieht das Gewerbe automatisch den Kürzeren. Oder allenfalls doch nicht?

Was Mitarbeitende wirklich wollen

Das Rekrutieren von neuen Mitarbeitenden ist heute vergleichbar mit Verkaufsaktivitäten: Es gilt, das eigene Unternehmen und die offene Stelle möglichst gut zu verkaufen. Dafür muss man aber auch wissen, was die Zielgruppe eigentlich will. Eine spannende Aufgabe und ein guter Lohn sind dabei die offensichtlichen Antworten. Dies sind aber sogenannte Hygienefaktoren, diese müssen als Basis gegeben sein. Sie reichen aber nicht, um neue und bestehende Mitarbeitende zu begeistern.

Great Place to Work befragt jährlich weltweit rund 12 Millionen Mitarbeitende. Die wichtigsten Treiber der Mitarbeitendenmotivation in der Schweiz sind dabei 1. die Zusammenarbeit mit den Kollegen, 2. die Wertschätzung durch die Vorgesetzten und 3. der Cultural Fit, dass also alle Mitarbeitenden gut ins Team passen. Der häufigste Grund für einen Stellenwechsel sind entsprechend nicht die Aufgabe oder der Lohn, sondern kulturelle Faktoren. Um als attraktiver Arbeitgeber wahrgenommen zu werden, gilt es also primär, tatsächlich ein attraktiver Arbeitgeber zu sein.

Chancen für kleine Betriebe

Und gerade hier bieten sich viele Möglichkeiten für das Gewerbe. Die Beziehungen zwischen Vorgesetzten und Mitarbeitenden, aber auch innerhalb des Teams sind hier nämlich sehr viel persönlicher. Wertschätzung kann direkt und unmittelbar entgegengebracht werden, ohne dass starre Prozesse im Weg stehen. Auch moderne und flexible Arbeitsmodelle können einfacher getestet und den Bedürfnissen der Mitarbeitenden angepasst werden. Die allermeisten Mitarbeitenden wollen Verantwortung übernehmen und das direkte Resultat ihrer Arbeit sehen. Dies ist in einem kleinen Betrieb sehr viel besser möglich. Entsprechend ist auch der Stolz auf das gemeinsam Erreichte grösser als in einem anonymen Konzern.

Es braucht eine neue Denkweise

Was bedeutet dies nun alles für das Rekrutieren von neuen Mitarbeitenden? Wir müssen uns zuerst einmal bewusst werden, dass wir uns in einem Arbeitnehmermarkt befinden. Entsprechend müssen wir uns vom Mindset verabschieden, dass es reicht, eine Stellenanzeige zu schalten und darauf zu warten, dass Bewerbungen eintreffen. Die Zeiten sind auch vorbei, wo man in der Stellenanzeige eine ellenlange Liste von Anforderungen publizieren konnte.

Unternehmen müssen kreativer und flexibler werden, was die Jobprofile betrifft. Lieber motivierte Quereinsteiger suchen statt die eierlegende Wollmilchsau, welche leider nicht offen ist für einen Stellenwechsel. «Richtige Einstellung statt richtige Fähigkeiten» lautet das Gebot der Stunde: Neue Mitarbeitende müssen die richtige Einstellung mitbringen und zur Kultur passen. Fehlende Fähigkeiten können während des Jobs gelernt werden.

Neue Arbeitsmodelle helfen zudem, andere Kategorien von potenziellen Mitarbeitenden anzusprechen. Insbesondere Teilzeittellen und zeitliche und örtliche Flexibilität können dazu führen, dass sich vermehrt auch junge Eltern auf offene Stellen bewerben. Natürlich ist dies in vielen Gewerbebetrieben nicht immer einfach umzusetzen. Aber die unschönere Alternative ist, dass die Stelle vakant bleibt, mit allen bereits erwähnten negativen Konsequenzen. Wir können nicht den Fachkräftemangel beklagen und uns gleichzeitig weigern, uns an die Bedürfnisse der Zielgruppe anzupassen.

Recruiting beginnt nicht mit einer offenen Stelle

Bislang lief der Rekrutierungsprozess wie folgt: Ein Mitarbeiter kündigt, man schaltet eine Stellenanzeige und beginnt zu suchen. Dies ist jedoch oftmals zu spät. Denn weil der Markt ausgetrocknet ist, dauert die Rekrutierung viel länger und es entsteht eine Vakanz. Entsprechend muss Recruiting zu einer Daueraufgabe werden, auch wenn (noch) keine offene Stelle verfügbar ist. Vielmehr geht es darum, langfristige Beziehungen zu potenziellen Bewerbern aufzubauen. Eine romantische Beziehung beginnt ja auch mit Dating und nicht gleich mit dem Heiratsantrag (Arbeitsvertrag). Wenn dann die Vakanz entsteht, ist man idealerweise bereits mit 2 bis 3 Personen in Kontakt, welche grundsätzlich interessiert sind.



Networking ist immer wichtig.

Wir kennen unser
Einzugsgebiet.

Immobilien und Beratung
Luzern | Schwyz | Stans | Zug

Neu seit 1968.

BRAUCHT
IHRE KÜCHE
EIN LIFTING?



WIR
WISSEN
WIE!

WERDER
Küchen AG

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

Steuern sparen,
aber wie?



Steuerprofis aus Baar engagieren! Steuerberatung für Unternehmen und Privatpersonen. Wir unterstützen Sie bei der Steuererklärung und Steuerplanung, damit Sie mehr Freizeit geniessen und Geld sparen können. Jetzt Termin mit den Steuerprofis vereinbaren:



Daniel Trottmann
Leiter Niederlassung Baar/Zug

041 726 09 22
daniel.trottmann@gewerbe-treuhand.ch



Philippe Inderbitzin
Mandatsleiter

041 726 09 12
philippe.inderbitzin@gewerbe-treuhand.ch



Gewerbe-Treuhand AG, 6340 Baar/Zug
www.gewerbe-treuhand.ch



Scanne mich &
erfahre mehr

041 729 29 29

Überall für alle
SPITEX
Kanton Zug

**VIELSEITIG – WEIL
SIE ES AUCH SIND.**



Pflege



Wundpflege



Palliative
Care



Nachtdienst



Psychiatrische
Pflege



Hauswirtschaft
& Betreuung



Demenz



Frischmahl-
zeitendienst



Engagierte Mitarbeiter kreieren innovative Produkte.

Wie erwähnt hat Rekrutieren heutzutage viele Ähnlichkeiten mit Marketing und Verkauf. So wie das Verkaufsteam nicht darauf wartet, dass neue Kunden die Türe einrennen, so darf man auch nicht auf Bewerber warten. Was im Verkauf die Kaltakquise ist, bezeichnet man im Recruiting als «Active Sourcing». Dies bedeutet das gezielte Suchen und Ansprechen von potenziellen Kandidaten. Dieses Abwerben ist in einem kleinen Kanton wie Zug oftmals verpönt und nicht ohne Probleme. Aber: Wir befinden uns halt in einem «Kampf um Talente».

So viel mehr als nur eine Stellenanzeige zu schalten

Eine unterschätzte Quelle sind die eigenen Mitarbeitenden als Markenbotschafter. Diese kennen potenzielle Bewerber von der Ausbildung, dem ehemaligen Arbeitgeber oder gemeinsam besuchten Veranstaltungen. Zudem wissen diese am besten, ob eine Person auch zur Unternehmenskultur passt. Deshalb zahlen auch immer mehr Unternehmen Prämien für erfolgreiche Mitarbeiterempfehlungen.

Weiter gilt es zu verstehen, auf welchen Kanälen und Plattformen die potenziellen Bewerber erreicht werden können. Auch hier muss breiter gedacht werden als bisher, um alle Möglichkeiten zu nutzen: Die Firmenfahrzeuge sind täglich im ganzen Kanton Zug unterwegs und bieten sich als Werbefläche für eine vakante Stelle an. An der Baustelle hängt man eine Blache mit dem Hinweis auf offene Stellen auf. An Gewerbeausstellungen trifft man nicht nur potenzielle Kunden, sondern auch potenzielle Mitarbeitende. Deshalb sollte man dort auf dem Banner nicht nur die Produkte, sondern auch die offenen Stellen bewerben.

Auch für Jobs im Gewerbe ist die Website des Unternehmens die erste Anlaufstelle für Bewerber. Diese interessieren sich nicht nur für die Produkte und Dienstleistungen des Unternehmens und dafür, dass aktuell die 3. Generation am Ruder ist. Vielmehr möchten sie erfahren, wie es ist, dort zu arbeiten. Es braucht deshalb einen eigenen Karrierebereich, der einen authentischen Einblick in den Arbeitsalltag ermöglicht. Hier sollten auch Mitarbeitende zu Wort kommen, am besten via Video.

Eine kräftige Überarbeitung benötigen auch die Stellenanzeigen. Diese müssen dringend aussagekräftiger werden. Floskeln wie «fortschrittliche Arbeitsbedingungen» hauen niemanden vom Hocker. Gefragt sind wenn schon konkrete Beispiele wie etwa der vierwöchige Vaterschaftsurlaub, das Firmenhandy und die attraktive Pensionskasse. Auch Anforderungen wie der «kommunikative Teamplayer» werden niemanden motivieren, sich zu bewerben. Die Stellenanzeige muss nicht möglichst viele ansprechen, sondern die passenden. Deshalb sollte alles so konkret wie möglich formuliert sein.

Ein Gedanke zum Schluss

Der Erfolg jeder Organisation steht und fällt mit den Mitarbeitenden. Engagierte Mitarbeitende kreieren innovative Produkte, erbringen aussergewöhnliche Dienstleistungen und sorgen so für zufriedene Kunden. Viele grosse Unternehmen haben dies längst erkannt und investieren entsprechend viel Zeit und Geld in das Suchen und Finden der passenden Talente. Es ist höchste Zeit, dass auch das Gewerbe das Thema Rekrutierung strategisch und mit dem notwendigen Fokus anpackt.



Der Autor: Seit mehr als 20 Jahren ist Dr. Patrick Mollet als Unternehmer und Investor tätig. Heute begleitet er als Mitinhaber von Great Place to Work Schweiz Organisationen dabei, wenn sie eine vertrauensbasierte Arbeitsplatzkultur schaffen, in der die Mitarbeitenden ihr volles Potenzial ausschöpfen können. Er publiziert regelmässig Videos zur Arbeitswelt der Zukunft: <http://youtube.patrickmollet.ch>

Alles für Ihr Leitungsnetz:

www.fretz-ag.ch
info@fretz-ag.ch

Kanalreinigung
Ablauf- und Rohrreinigung
Prüfungen / Kanal-TV
Sanierungen
Strassen- und Flächenreinigung

24-Stunden-Pikettdienst
041 766 99 77



Fretz Kanal-Service AG, 041 766 99 77

Unabhängige Verwaltung von Immobilien

persönlich engagiert,
hohe Servicequalität,
professionell und beständig.

**Regimo
Zug**

Regimo Zug AG T 041 768 18 00
Baarerstrasse 137 kontakt@zg.regimo.ch
6302 Zug www.regimo-zug.ch

THERESIANUM

INGENBOHL

VIELE WEGE FÜHREN ZUM ZIEL

Sofort anmelden!
**NACHAUFNÄHME-
PRÜFUNGEN**
Anmeldeschluss:
19. April

Prüfungstermine:
27. und 28. April



auch mit
INTERNAT

GYMNASIUM

Eidg. Matura, Matura bilingual D/E

FACHMITTELSCHULE

Pädagogik, Gesundheit, Soziale Arbeit

10. SCHULJAHR

an unserer Sekundarschule (Eintritt jederzeit)

Anmeldeformulare und Infos:
www.theresianum.ch, 041 825 26 00



SAVE THE DATE
SAMSTAG, 10.09.2022
Öffentlicher Jubiläumsanlass

1872-2022 BILDUNG FÜR DIE ZUKUNFT

Weil mehr in dir steckt

- 5./6. Primarschule
- 1.-3. Sekundarschule
- 10. Schuljahr

Einstieg jederzeit möglich.



Sicher weiterkommen

Kontakt: Björn Engeli, Geschäftsführer und Rektor,
041 727 12 10 oder 079 170 72 39, kollegium-stm.ch



**Kollegium
St. Michael Zug**

Die anerkannte private
Tagesschule

«DIESE ART DER PRAXISBEZOGENEN UNTERSTÜTZUNG BRAUCHT ES»

Seit der Gründung 1946 investiert die ABNOX AG viel in die Ausbildung von Lernenden. Der Berufsnachwuchs macht mittlerweile mehr als 10% der gesamten Belegschaft aus. In bisher zwei Fällen ist es zu einer Zusammenarbeit mit dem Case Management Berufsbildung Zug gekommen (CM BB). Markus Kälin, COO, Mitglied der Geschäftsleitung, erzählt im folgenden Gespräch von der unternehmerischen Einstellung gegenüber den Auszubildenden, seinen Erfahrungen mit dem CM BB und der Wichtigkeit des Chancen-Gebens.

Wie würden Sie die Haltung der ABNOX bei der Auswahl der Lernenden beschreiben?

Für uns ist es zentral, dass die jungen Menschen Freude am Beruf haben und ihre Leistungen mit den Anforderungen des Berufsbildes übereinstimmen. Zudem ist es wichtig, dass die Jugendlichen zu unserem Unternehmen passen. Unsere Kultur lässt es zudem zu, dass wir immer wieder auch Berufsnachwuchs mit besonderen Herausforderungen eine Chance geben können.

Was unternimmt die ABNOX, wenn bei einer/einem Auszubildenden während der Ausbildung Schwierigkeiten auftreten?

In solchen Situationen geht es darum, die Herausforderungen gemeinsam herauszufiltern. Es gilt zu schauen, wo wir als Betrieb entlasten können. Solange es sich nicht um gravierende Erschwernisse handelt, investieren wir als Unternehmen sehr viel. Stossen wir an unsere Grenzen, suchen wir die Zusammenarbeit mit externen Fachstellen. So ist es auch zur Zusammenarbeit mit dem CM BB gekommen. Bisher haben wir in zwei Fällen erfolgreich im Team zusammengearbeitet.



David Sidler, Case Manager CM BB Zug und Markus Kälin, COO, Mitglied der Geschäftsleitung ABNOX AG

Was sind für Sie die Erfolgsfaktoren in der Kooperation mit dem CM BB?

Der Erfolg steht und fällt mit der Person, welche den Fall an die Hand nimmt. Wir hatten das Glück, dass wir mit dem Case Manager David Sidler ein super Los gezogen haben. Es ist zudem unumgänglich, dass man klar definiert, was von den einzelnen Parteien erwartet wird und man Ziele setzt. Der persönliche Kontakt und gegenseitige Empathie spielen ebenfalls eine grosse Rolle. Die gemeinsamen sporadischen Gespräche zwischen allen Beteiligten waren auch immer sehr gewinnbringend.

Gibt es weitere Bereiche, in denen das CM BB entlasten konnte/kann?

Ich war froh, dass der Case Manager die Koordination zwischen den verschiedenen Stellen übernommen hat. Die Case Manager/-innen sind ausserdem für die Lernenden als externe Ansprechperson enorm bedeutend. Es ist für sie äusserst wertvoll zu merken, dass sie jemanden haben, der nachfragt, aufmerksam ist und sie ernst nimmt. Zudem können die Lernenden in den Gesprächen mit ihnen einfach einmal abladen. Das kann sehr entlastend wirken.

Was empfehlen Sie aufgrund Ihrer Erfahrung Betrieben, die belastete Jugendliche ausbilden?

Ich muss mir grundsätzlich bewusst sein, was ich für eine unternehmerische Kultur pflege. Diese muss von oben mitgetragen werden. Weiter muss ich prüfen, ob ich die richtigen Berufsbildner dafür habe. Sie sind für die Ausbildung zuständig. In dem Moment, in dem die Herausforderungen der Auszubildenden die eigenen Möglichkeiten als Unternehmen übersteigen, ist es wichtig,

nicht zu zögern und Hilfe von aussen in Anspruch zu nehmen. Zum Beispiel durch das CM BB. Ich kann das Angebot nur weiterempfehlen. Diese Art der praxisbezogenen Unterstützung braucht es und kann für einen erfolgreichen Ausbildungsabschluss mitentscheidend sein. Zudem funktioniert das CM BB unbürokratisch. Das ist zentral. In gewissen Situationen braucht es schnell Hilfe.

Gibt es etwas, das Sie den Lesenden zum Abschluss mitgeben möchten?

Ich persönlich finde es wichtig, dass man auch jungen Menschen mit einem schwereren Rucksack eine Chance gibt. Uns als ABNOX ist es ein Anliegen, solchen Auszubildenden nach Möglichkeit eine Perspektive zu geben. Menschen brauchen Chancen im Leben. Die einen zwei, andere vielleicht sogar drei. Und auch als Verantwortliche im Unternehmen eröffnet es die Chance bei entsprechender Bereitschaft, etwas für das Leben dazulernen. Diese Kultur pflegen wir in unserem Unternehmen. Das ist auch ABNOX!

Weitere Informationen zum Case Management Berufsbildung finden Sie hier:



ABNOX AG – weltweit erfolgreiches Unternehmen

Die ABNOX AG wurde 1946 als Schmierpressenfabrik in Cham gegründet. Seit 1998 führt die Familie Iseli den Betrieb und baute die Sparten Dosier-, Förder-, Schmier- und Spanntechnik weiter aus. Heute ist die ABNOX weltweit für massgeschneiderte Angebote sowie modular aufgebaute Komponentenlösungen in den oben erwähnten Bereichen bekannt und führend.



Die Zuger Druckerei

für professionelle
Drucksachen

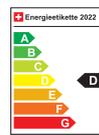
Kalt Medien AG Grienbachstrasse II, 6302 Zug
041 727 26 26, kundenzone@kalt.ch, kalt.ch

EIN SUV MIT DEM HERZEN
EINES ROADSTERS



DER MAZDA CX-5 2022

Ab CHF 24 200.– oder Leasing CHF 159.– /Mt.



Angebot gültig für Privatkunden bis 31.5.22. Beispiel: Mazda CX-5 Challenge Skyactiv-G 165 FWD, Verbrauch 6,8 l/100 km, CO₂ 154 g/km, Energieeffizienz D. Leasing: 1. grosse Leasingrate 22,2% vom Nettopreis, Laufzeit 36 Mt., Laufleistung 15 000 km/Jahr, effektiver Jahreszins 1,99%. Das Leasing ist ein Produkt der Mazda Finance by BANK-now AG. Die Kreditvergabe ist verboten, falls sie zur Überschuldung des Konsumenten führt (Art. 3 UWG). Anzahlung und Restwert gemäss Richtlinien der Mazda Finance by BANK-now AG. Obligatorische Vollkaskoversicherung nicht inbegriffen. Alle Angaben stellen keine Kreditzusage dar. Abgebildetes Modell: Mazda CX-5 Signature/Newground/Homura Skyactiv-D 184 AWD, Verbrauch 6,3 l/100 km, CO₂ 165 g/km, Energieeffizienz D.

mazda.ch/spezialangebote

Conrad Keiser AG

Alte Steinhäuserstrasse 19 · 6330 Cham · conradkeiser.mazda.ch

Garage Hans Christen GmbH

Rigilweg 3 · 6343 Rotkreuz · christen.mazda.ch

ZentralGarage Sutter AG

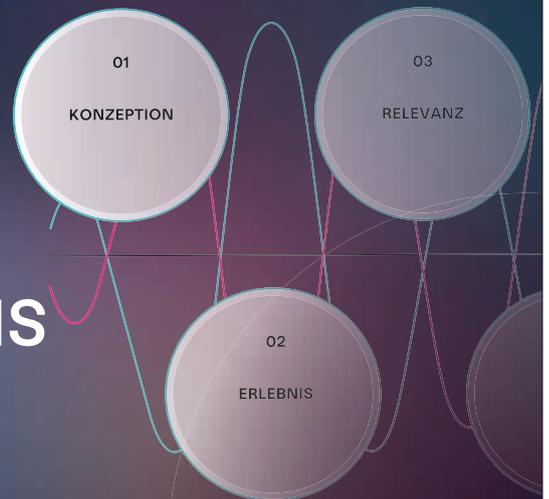
Bahnhofstrasse 43 · 6440 Brunnen · zentralgarage.mazda.ch

SIE KÜMMERN SICH UMS KERNGESCHÄFT – WIR UNS UM IHR MARKETING

Nutzen Sie unser Marketing-as-a-Service-Angebot für
gezielte und wirkungsvolle Massnahmen.

CALYDO

Interessiert? QR Code
scannen und mehr erfahren:
calydo.com/maas



MEHR FREIHEITEN IM ERBRECHT

Mit dem revidierten Erbrecht werden die Pflichtteile für Kinder reduziert und der Pflichtteil der Eltern ganz abgeschafft. Erblasserinnen und Erblasser können ab 1.1.2023 über einen grösseren Teil ihres Nachlasses frei verfügen. Bereits bestehende Testamente und Erbverträge bleiben gültig, sollten aber unbedingt überprüft werden.

Der gesetzliche Pflichtteil ist das Minimum, welches ein pflichtteilsgeschützter Erbe nach Gesetz bei der Erbteilung verlangen kann. Ab 2023 sind nur noch die eigenen Nachkommen und die Ehegatten sowie die eingetragenen Partnerinnen und Partner pflichtteilsgeschützt.

Pflichtteil der Nachkommen wird halbiert

Heute haben Kinder einen Pflichtteil von 3/4 des gesetzlichen Erbteils. Neu reduziert sich der Pflichtteil auf 1/2 des gesetzlichen Erbteils. Ehegatten können damit beispielsweise den überlebenden Partner zusätzlich begünstigen. Durch die grössere Freiheit wird ab 2023 auch die Gleichbehandlung von Kindern in Patchwork-Familien deutlich erleichtert.

Überprüfung bestehender Testamente und Erbverträge sinnvoll

Bereits bestehende Testamente oder Erbverträge bleiben grundsätzlich gültig. Das neue Erbrecht hat aber auch Einfluss auf bestehende Testamente und Erbverträge. Neu gilt beispielsweise ein gesetzliches Verbot für lebzeitige Schenkungen, wenn ein Erbvertrag besteht. Gewisse Formulierungen oder Bestimmungen in bestehenden Dokumen-

ten können aufgrund des neuen Erbrechts zudem nicht mehr klar sein. Soll z.B. ein Kind lediglich den Pflichtteil nach neuem Recht oder den höheren Pflichtteil im Zeitpunkt der Errichtung des Testaments erhalten? Es lohnt sich deshalb bei bestehenden Regelungen zu prüfen bzw. durch eine Fachperson prüfen zu lassen, ob diese wirklich noch dem letzten Willen entsprechen.



*Daniel Grunder, Rechtsanwalt & Notar,
Fachanwalt SAV Erbrecht
Grunder Rechtsanwälte AG, Baar
www.grunder-law.ch*

GEWERBEVERBAND DES KANTONS ZUG ORDENTLICHE GENERALVERSAMMLUNG

Mittwoch, 4. Mai 2022, 18 Uhr auf MS Rigi

Traktanden

1. Begrüssung
2. Wahl der Stimmenzähler
3. Genehmigung der Traktandenliste
4. Protokoll der GV vom 4. Mai 2021
5. Jahresbericht des Präsidenten
6. Jahresrechnung 2021, Revisorenbericht
7. Décharge-Erteilung
8. Budget und Jahresbeitrag 2022
9. Wahlen
 - a) Vorstand
10. Verabschiedung
11. Varia

Gerne laden wir Sie zur GV des Gewerbeverbandes des Kantons Zug ein, am Mittwoch, 4. Mai 2022.

Die GV findet auf der MS Rigi auf dem Zugersee statt.

Wir treffen uns ab 18.00 Uhr beim Bahnhofsteg Zug (**Abfahrt: 18.30 Uhr**/Ankunft in Zug und Ende GV: 21.00 Uhr).

BITTE DELEGIERTENSTIMMEN WAHRNEHMEN!

Anschliessend

- Grussworte von Martin Neuhaus, Leiter Firmenkundenberatung Zuger Kantonalbank
- Apéro riche, offeriert durch die Zuger Kantonalbank

Zwecks Planung des Anlasses bitten wir um eine **Online-Anmeldung bis spätestens 25. April 2022**.

(Online-Anmeldung: www.zugergewerbe.ch/veranstaltungen/generalversammlung)

Der Jahresbericht 2021 des Präsidenten, der Geschäftsbericht 2021 des Sekretärs, der Jahresbericht 2021 der KMU Frauen, die Bilanz per 31. Dezember 2021, der Bericht der Revisoren und das Budget 2022 werden spätestens ab 15. April 2022 auf der Homepage aufgeschaltet sein (www.zugergewerbe.ch) oder können beim Sekretariat bezogen werden (info@zugergewerbe.ch; Tel. 041 711 47 22).

Gewerbeverband des Kantons Zug
Der Vorstand



Per 30.09.2022 werden die Einzahlungsscheine abgelöst. Jetzt umstellen auf QR-Rechnung und eBill.

Am 30. September 2022 werden die roten und orangen Einzahlungsscheine vom Markt genommen. Die Rechnungsstellung wird dadurch einfacher, digitaler und automatisierter: dank der QR-Rechnung und eBill. Stellen Sie Ihre Kreditoren-, Debitorenbuchhaltung und Ihren Zahlungsverkehr darum rechtzeitig um. Und profitieren Sie von zahlreichen Vorteilen für Ihr Unternehmen und Ihre Kunden.

Mehr erfahren Sie auf einfach-zahlen.ch/rechnungssteller

Sprechen Sie
jetzt mit
Ihrer Bank und
Ihrem Software-
Partner.

Unterstützt durch:





 Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Swiss Confederation

Federal Department of Economic Affairs,
Education and Research EAER
State Secretariat for Economic Affairs SECO

DIGITALES ANGEBOT DER ZUGER KANTONALBANK ENTWICKELT SICH STETIG WEITER

Von E-Banking über Mobile Banking und Mobile Payment bis hin zum Kundenportal: Die Zuger Kantonalbank bietet zahlreiche Möglichkeiten, Bankgeschäfte online zu erledigen. Nachfolgend eine Übersicht, damit Sie den Überblick behalten.

Das E-Banking ist ein fester Bestandteil im Leben der Zugerinnen und Zuger. Unabhängig von den Banköffnungszeiten werden online Rechnungen bezahlt, Daueraufträge eingerichtet, Kontoüberträge vorgenommen und Wertschriften gehandelt.

Auch unterwegs immer mobil

Der jüngere Bruder des E-Bankings ist das Mobile Banking, bei dem die Bankgeschäfte mit der Mobile Banking App der ZugerKB bequem mit dem Smartphone getätigt werden. Die Nutzerzahlen sind stark steigend, was an der hohen Nutzerfreundlichkeit liegt. Mit der Mobile Banking App haben Kundinnen und Kunden ihre Finanzen immer dabei und können sich auch von unterwegs einen Überblick über Kontostände und Wertschriftenentwicklungen verschaffen. Das unkomplizierte Einscan-

nen und Bezahlen von Einzahlungsscheinen und QR-Rechnungen geht mit der App wesentlich schneller als mit einem Laptop. Einige Kundinnen und Kunden haben dennoch vor der ersten Nutzung der App eine gewisse Hemmschwelle, die auf der falschen Annahme beruht, dass Mobile Banking weniger sicher sei als das klassische E-Banking. Diese Bedenken können aus der Welt geräumt werden. Für das Mobile Banking gelten dieselben hohen Sicherheitsstandards wie für das E-Banking. Interessant dabei: Haben Kundinnen und Kunden einmal ihr Mobile Banking aktiviert und erste Erfahrungen gesammelt, werden die meisten Bankgeschäfte mit der App erledigt.

Auswahl bei Anbietern für mobiles Zahlen

Neben dem Mobile Banking ist das Mobile Payment ein Bereich mit viel Dynamik. Bei der Bezahlung per Smartphone lässt die ZugerKB den Kundinnen und Kunden die Wahl des passenden Anbieters. Neben dem Schweizer Anbieter TWINT werden auch die Mobile-Payment-Lösungen von Apple Pay, Google Pay und Samsung Pay vollumfänglich unterstützt.

Mit dem Ausbau der digitalen Angebote ist die «ZugerKB Geschäftsstelle zu Hause» Realität geworden.

Neues Kundenportal als Drehscheibe

Eine Eigenentwicklung der ZugerKB ist das Kundenportal, das vollständig ins E-Banking und bald auch ins Mobile Banking integriert ist und weitergehende Dienst-

leistungen bietet. So erlaubt es das Kundenportal etwa, online Verträge zu unterschreiben, Konten und Depots zu eröffnen oder sein persönliches Anlageprofil zu ermitteln. In der geschützten Umgebung des Kundenportals und auf der Website der ZugerKB finden auch Beratungen in der Online-Geschäftsstelle statt. Dabei kann die Privatkundenberaterin Dokumente teilen und sich per Videotelefonie mit den Kundinnen und Kunden austauschen. Ein praktischer Vorteil der Online-Beratung liegt zudem darin, dass sich mehrere Kunden von unterschiedlichen Orten aus einwählen können. Bei der Besprechung mit einem Ehepaar kann sich etwa die Frau von der Firma aus einwählen, während sich der Mann von zu Hause aus einloggt. So können unnötige Fahrten vermieden werden.

Trotz Digitalisierung: Das Bankgeschäft bleibt ein Geschäft von Mensch zu Mensch.

Persönliche Beratung bleibt gefragt

Der stete Ausbau des digitalen Angebots folgt der langfristigen Entwicklung, dass einfache Bankgeschäfte vorzugsweise selber und online erledigt werden. Gleichzeitig steigt die Nachfrage nach persönlichen Beratungen für komplexere Geschäfte wie Finanzplanung und Steuerberatung, nach einer engen Begleitung der Kundinnen und Kunden bei Vermögensverwaltungsmandaten oder der gefragten Expertise der ZugerKB bei Hypothekengeschäften.



© Contrastwerkstatt - stock.adobe.com

 **Zuger Kantonalbank**

www.zugerkb.ch/kundenportal
Telefon 041 709 11 11

DIE PRÄSIDENTEN DES GEWERBEVEREINS DER STADT ZUG IM GESPRÄCH:

FELIX KALT GEHT – MARTIN WEBER KOMMT



Felix Kalt, Massschuhmacher in der Stadt Zug.

Felix Kalt (FK), Martin Weber (MW), wie geht es dem Gewerbe in der Stadt Zug?

MW: In meiner Branche, dem Bauhaupt- und dem Baunebengewerbe, ist die Auftragslage nach wie vor gut. Wegen des Kriegs in der Ukraine gehen jedoch die Preise für das Material durch die Decke. Überdies gibt es Lieferschwierigkeiten. Derzeit weiss niemand sicher, ob und wann geliefert wird. Lieferketten, welche schon von der Coronakrise tangiert wurden, sind nun unterbrochen. Ich erachte die Auswirkungen des Ukrainekriegs auf meine Branche als massiver als jene von Corona.

FK: Der Dienstleistungsbereich läuft offenbar gut, wie auch die ersten publizierten Zahlen der Banken be-

legen. Schwierig ist es nach wie vor für die Stadthotellerie, den Eventbereich, für Reisebüros und verwandte Branchen. Zweifellos dämpft der Krieg die Reisetätigkeit, was wiederum jene Betriebe betrifft, welche schon stark unter der Coronakrise gelitten haben und nun wieder aufholen wollten.

MW: Mit Blick auf die Welt gesehen, geht es uns aber natürlich gut.

Felix Kalt, du bist seit 2004 im Vorstand, seit 2016 Präsident des GVZ. Welche Geschäfte aus diesen 18 Jahren blieben dir besonders in Erinnerung?

FK: Ganz klar die drei Abstimmungskämpfe, welche der GVZ führte. Wir wehrten uns erfolgreich gegen die Erhöhung von Parkgebühren, bodig-

A C K L I N

M E T A L L U N D
S T A H L B A U

Acklin Metall- und Stahlbau AG
Industriestr. 59, 6300 Zug
Tel. 041 761 82 15, www.acklin.ch

Stahl ist edel

LANDTWING

Telefon und Elektro AG



6312 Steinhausen / 6300 Zug
Tel. 041- 748 40 80

seit 40 Jahren

www.landtwing.ch
elektro@landtwing.ch

LAKE STORE

HERRENMODE



GRABENSTRASSE 14 - 6300 ZUG - INFO@LAKESTORE.CH - WWW.LAKESTORE.CH

HOCHBAU
TIEFBAU
INGENIEURBAU
UMBAU
FASSADE
BAUTENSCHUTZ
BOHREN TRENNEN

LANDISBAU

Wir bauen die Zukunft. Seit 1759.

LANDIS BAU AG | Feldpark 2 | 6302 Zug | Tel. 041729 19 19 | info@landisbau.ch | www.landisbau.ch

ten ein Stadtratsreglement, welches Gewerblern im Stadtrat eine Nebentätigkeit verboten hätte und waren zuletzt mit der Initiative «Ja zu Gewerbe und Läden in der Altstadt» erfolgreich. Es war geradezu beglückend, wie es dem Gewerbe mit einem einheitlichen Auftritt gelang, die Stimmbewölkerung, meist gegen die Parolen aller Parteien sowie gegen den Grossen Gemeinderat (GGR) und den Stadtrat, von den gewerblichen Standpunkten und Anliegen zu überzeugen.

MW: Ja, die Gewerblern und deren Umfeld wissen, wann sie hinter das «Fähnli» stehen müssen. Wichtig für den GVZ ist auch, dass aufgrund dieser Abstimmungserfolge die Politik zur Kenntnis nehmen musste, dass sich das Gewerbe organisieren und wehren kann. Wir sind im politischen Alltag nie destruktiv, sondern auch für Kompromisse zu haben, was wir

auch im Rahmen von Vernehmlassungen beweisen, gehen aber, falls notwendig, für unsere Überzeugungen auch auf die Barrikaden. Und können Abstimmungen gewinnen.

Warst du gerne Präsident des GVZ, Felix?

FK: Ja, es war eine gute Zeit. Als Gewerbeverein ist man bestens mit der gewerblichen Landschaft auf städtischer, kantonaler und eidgenössischer Ebene verknüpft. Als Präsident erhält man Kontakt zu Personen, die man sonst nicht hätte, und Einblicke auch «hinter die Kulissen», welche einem sonst verborgen blieben.

Die Versammlungen und Veranstaltungen mit den Mitgliedern, die gesellschaftlichen Anlässe, habe ich besonders geschätzt. Vor allem beim Rahmenprogramm kam es häufig zu offenen Gesprächen und sponta-



Martin Weber, Metallbautechniker in der Stadt Zug.

nen Begegnungen, welche interessant waren. Auch den Mitgliedern kann ich die Teilnahme an den Anlässen nur empfehlen. Oftmals herrscht eine sehr gute Stimmung. Bekanntlich stimmt beim GVZ auch

Anzeigen

Glasi Zug begeistert durch Ideen mit Glas

Glasi Zug AG



Grienbachstrasse 38, 6302 Zug, Tel. 041 761 23 06, www.glasizug.ch

Duschverglasungen	Glasschiebetüren
Spiegel, Katzentürli	Montage und Reparaturen
Balkonverglasungen	Glasgeländer, Glasvordächer

doswald

raum + handwerk ag

Das Innendekorationsgeschäft in Zug seit 1954

Bodenbeläge Polster Vorhänge

Gotthardstrasse 20 6302 Zug Tel. 041 711 33 53 www.doswald-ag.ch

RÖÖSLI ARCHITEKTEN

Gotthardstrasse 31, 6300 Zug

Telefon +41 41 712 28 00

kontakt@roeoegli-architekten.ch

www.roeoegli-architekten.ch



Metallbau seit 1929

- ✓ Fenster
- ✓ Türen + Tore
- ✓ Geländer
- ✓ Treppen
- ✓ Reparaturen

☎ 041 761 22 23

info@metallbau-weber.ch



GEBR. OSWALD AG ZUG

Verwaltungs- und Immobiliengesellschaft

Ihr Profi mit langjähriger Erfahrung und bestem Know-How auf dem Platz Zug

- Verkauf
- Erstvermietung
- Verwaltung

Bahnhofstrasse 28 | 6300 Zug | 041 729 11 29 | info@gebr-oswald.ch | www.gebr-oswald.ch

Hufschmid



Ihr Elektro-Partner vor Ort

Marcel Hufschmid AG

6302 Zug, +41 41 769 69 69, www.hufschmid-elektro.ch



LT WIN GARAGE GmbH

Chollerstrasse 23 · 6312 Steinhausen
041 743 20 40 · info@ltingarage.ch

- Service & Reparaturen
- MFK-Vorfürungen
- Pneu-Verkauf & Einlagerungen



Ihre Garage für alle Marken

Faire Preise, persönliche Beratung direkt am Fahrzeug!

ACKLIN ZUG

le GARAGE



Die Markenunabhängige Garage im Zentrum der Stadt Zug –
Ihr Partner auch für Classic-Cars!

Reto Acklin
Poststrasse 26, 6300 Zug
Telefon 041 711 35 35
Fax 041 711 35 36
mail@acklinzug.ch



Vielseitig im Stadtzentrum

www.acklinzug.ch

AGVS | UPSA
Auto Gewerbe Verband Schweiz

AUTO- BERUFE HABEN ZUKUNFT



4000 AGVS-Garagen brauchen dich. www.autoberufe.ch

IHRE KOMPETENTEN PARTNER RUND UMS AUTO

BAAR

Auto Hotz AG
Autohaus Häcki AG
Binelli Baar AG
Binzegger Auto AG
carszug GmbH
Garage B. Keiser
Garage Strickler AG
Garage-Reichlin AG Baar
Hüsser + Palkoska AG
Kläui Autohandel GmbH
M. G. Garage AG
M. Hegglin AG

CHAM

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

HOLZHÄUSERN

Auto Seiler AG
Garage Hans Christen GmbH

HÜNENBERG

Auto Furrer AG
Auto Suter AG

KNONAU

British Premium-Cars AG

MENZINGEN

HR Garage

OBERÄGERI

Auto Meier Garage AG
Müller Maschinen +
Fahrzeuge AG

OBERWIL

Garage R. Zemp AG

ROTKREUZ

Auto Bachmann
Garage Wismer AG
Porsche Zentrum Zug, Risch

SIHLBRUGG

Emil Frey AG

STEINHAUSEN

Garage Nagel GmbH
MB Auto Center Zug AG
myCarworld GmbH

UNTERÄGERI

Aegeritalgarage AG
Albisser Reisen AG
Garage Bircher AG
Garage Blattmann GmbH
Garage Hans & Roman Küng
Garage Merz GmbH
Pneuservice Koni Bienz AG

WALCHWIL

Zugersee-Garage

ZUG

Acklin Zug, le Garage
AutoAndermatt AG
Auto Wild AG
Kessel Auto Zug AG
Zugerland Verkehrs-
betriebe AG

2000
WATT
AREAL

Vom Papier zum Quartier



Wo gemütliches Wohnen
auch Weitsicht hat.

||
papieri
CHAM

papieri-cham.ch

die Verpflegung. Es geht der Spruch um, dass man an unserer Generalversammlung den Jahresbeitrag ohne Weiteres gleich wieder konsumieren könne.

Martin Weber, du bist seit 2016 im Vorstand, ab 2022 Präsident des GVZ. Welche Anliegen wirst du verfolgen?

MW: Ich will vermehrt spürbar machen, dass Zug nicht nur der Platz der Finanzdienstleister und Rohstoffhändler ist, wie oft suggeriert wird. Vielmehr machen den Wirtschaftsstandort Zug auch die unzähligen unternehmergeführten KMU aus, wovon viele seit Jahren erfolgreich sind und andere neu gegründet werden und mit innovativen Ideen durchstarten. Diese alle bieten damit wertvolle Arbeits- und Ausbildungsplätze an, was vermehrt wertgeschätzt werden müsste. Ich will, dass diese Betriebe gehört werden, dass sie noch vermehrt und einfacher einen direkten Draht zur Verwaltung und zum SR erhalten.

Daneben ist mir das duale Bildungssystem ein grosses Anliegen. Die vielen Möglichkeiten, qualifizierte Berufe zu erlernen und mit

Weiterbildungen auch Studienabschlüsse zu erreichen, müssen den Jugendlichen und deren Eltern noch besser nähergebracht werden. Wieso sollen Kantischüler, welche in ihren Schulen unglücklich sind, nicht eine einfachere Möglichkeit haben, in eine Berufslehre zu wechseln. Auch oder gerade so könnten diese Jugendlichen Karriere machen. Das Image der Berufslehre ist zu fördern und die Gleichwertigkeit der Berufsausbildung gegenüber der akademischen Bildung ist endlich umzusetzen.

Ich schätze das gute Verhältnis im Vorstand und besonders auch die stimmige Mischung der Branchen, welche vertreten sind. Zugleich gedenke ich aber auch, den Vorstand zu verjüngen. Das bringt neue Impulse und frische Ideen in den Verein.

Worüber hast du dich während deiner Amtszeit am meisten geärgert, Felix?

FK: Über Politikerinnen und Politiker, welche im Vorfeld von Wahlen sich als «gewerbefreundlich» geben, sich auch durch dieses Magazin porträtieren lassen, und dann nach erfolgter Wahl auch nie nur

in Betracht ziehen, ein gewerberelevantes Anliegen zu unterstützen. Davon gibt es leider gerade auch in den bürgerlichen Parteien viele. Die Macher dieses Magazins wären gut beraten, wenn sie im Hinblick auf den Wahlherbst kritischer prüfen würden, welche Kandidatinnen und Kandidaten wirklich Unterstützung aus gewerblicher Sicht erhalten sollen.

Was wünschst du deinem Nachfolger?

FK: Viel Erfolg und ein gutes Team um ihn herum, wie ich dies auch hatte. Weiter ist Spass an der Aufgabe ebenfalls notwendig, da ja die ganze Arbeit des Präsidenten ehrenamtlich erfolgt, was vielleicht weiterhin nicht so bekannt ist. Ich danke Martin, dass er bereit ist, das Präsidentenamt zu übernehmen.

PAPIERI: WOHNEN UND ARBEITEN IM DENKMAL IN CHAM

Mehr als 360 Jahre prägte die Papierfabrik die Gemeinde Cham und die Region Zug West. Nun entsteht auf dem ehemaligen Industrieareal ein neues Wohn- und Arbeitsquartier mit industriellem Charme. Ende Jahr beziehen die ersten Bewohner ihre neuen Zuhause und Gewerbetreibende nehmen die Arbeit in ihrer neuen Homepage auf.

Die ursprüngliche Identität der ehemaligen Papierfabrik wird auch im neuen Quartier spürbar sein. Dafür stehen unter anderen die Bestandesbauten der ehemaligen Papiermaschinenhallen direkt an der Lorze.

Die unter Denkmalschutz stehenden Gebäude prägen auch die Zukunft und das neue Quartier. Als stille Zeugen der ursprünglichen Fabrik werden sie mit mar-

kanten Neubauten - unter anderem in Form von fünf Hochhäusern mit beeindruckender Weitsicht - ergänzt sowie nachhaltig realisiert und dienen bei der städtebaulichen Planung als grundlegende Inspiration.

Attraktive Lofts

Die grossen Papiermaschinenhallen, wo früher Zigaretten- und andere Spezialpapiere produziert wurden, sind heute mit Wänden aus roten Backsteinen und neuen Treppenhäusern unterteilt. Die attraktiven Loftwohnungen in den oberen Geschossen sind im Innenausbau schon weit fortgeschritten. Die neuen Räume sind hell, durch transparente Glasbausteinwände und raumhohe Fenster dringt das Sonnenlicht. Wenn sich Ende Jahr die ersten Bewohner in ihrem neuen Zuhause einrichten und es sich auf ihren Sofas gemütlich machen, wird die Geschichte nicht nur weitergesponnen, sondern auch weitergelebt.

Im Erdgeschoss wird gearbeitet

In den ehrwürdigen Papiermaschinenhallen wird künftig aber nicht nur geschlafen, gekocht und gewohnt. Im Erdgeschoss nehmen Gewerbetreibende in den Loftateliers und Gewerbeflächen ihre Arbeit auf. So reichen sich in den Gemäuern mit industriellem Charme Geschichte und Gegenwart die Hand und machen aus dem neuen Quartier in Cham einen neuen Begegnungsort mit Ausstrahlungskraft.

Anzeige



MalerMatter
Begeisterung, die abfährt.

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

SWEET SKIN IN BAAR DERMATOLOGIE UND NATÜRLICHE ÄSTHETIK AUF HÖCHSTEM MEDIZINISCHEM NIVEAU VEREINT

In Baar hat im Februar eine hochmoderne Hautklinik in einem Neubau ihre Tore geöffnet. Hautgesundheit, gesundes Altern und Schönheit werden in einem harmonischen Prozess miteinander verquickt.

Umfassendes Angebot rund um die Haut

Unter der Leitung von Dr. Valentina Bänninger, Fachärztin für Dermatologie und Venereologie, hat in Baar ein neues hochmodernes Dermatologiezentrum eröffnet. sweet skin bietet das gesamte Spektrum der Dermatologie - angefangen von Muttermalkontrollen und Hautkrebsvorsorge bis hin zur Therapie von Akne und Ekzemen. Unser Tätigkeitsschwerpunkt liegt auf dem Gebiet der Dermatochirurgie. Dank modernster

medizinischer Ausstattung, darunter einem zertifizierten Operationssaal, werden in Verbindung mit der langjährigen Erfahrung von Frau Dr. Bänninger hervorragende ästhetische Resultate bei den Behandlungen erzielt. Besonderes Augenmerk legen wir auf die individuelle Betreuung und operative Behandlung von Hautkrebs.

Natürliche Ästhetik auf individueller Basis

Ebenso ist sweet skin der Partner für ästhetische Behandlungen auf höchstem Niveau. Auf Basis einer soliden Grundausbildung der Ärzte in der konservativen Dermatologie vereint das neue Hautzentrum tiefgreifendes Verständnis für die Haut mit einem feinen Gespür für natürliche Ästhetik. «Nur wenn man als Arzt und Ästhetischer Behandler bereit ist, zuzuhören und genau hinzuschauen, wird man die Bedürfnisse der Kundinnen und Kunden verstehen und



Dr. Valentina Bänninger

hierdurch zu einem vertrauenswürdigen Partner auf dem Weg zu natürlicher Schönheit werden können», so Dr. Bänninger.

Zeit, über Geld zu reden.

Bank
Banque
Banca

CLER

Bank Cler AG
Alpenstrasse 9
6300 Zug

www.cler.ch

schreibt
den
Text
auf
den
Blaustreifen

KÖSTER

EIGNUNGS- UND
LAUFBAHNERATUNG
PERSONALANALYSE

Renate Köster, 6314 Unterägeri, www.renate-koester.ch, info@renate-koester.ch

Ihr neues Hautzentrum in Baar.

Wir sind für Sie da.

sweet
skin

Grabenstr. 2
6340 Baar
sweet.skin
+41 41 511 70 11

231
Jahre
1791-2022

BUCHER BITSCH

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

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

NUSSBAUMER ELEKTRO

Optik vom Fischmärt

Thorsten Schneider
Neugasse 1, 6300 Zug

+41 79 875 00 00

contaxa Steuerberatung und Wirtschaftsprüfung

Unsere Spezialisten beraten Sie gerne:

- Private und betriebliche Steuerplanung
- Individuelle Nachfolgeplanung
- Optimierung von Grundstücksgewinnen
- Buchhaltung für KMU-Betriebe, uvm.

Bahnhofstrasse 20 · 6300 Zug · 041 726 00 46
zug@contaxa.ch · www.contaxa.ch

was bringt eine schöne
Küche, wenn das Ambiente
am Tisch nicht passt?

SWISS
KITCHEN
AWARD
2021
BRONZE

schreiner
muellerweibel

VON ROTZ

ECHT UND GUT

SÜSSE FRÜHLINGS- GRÜSSE

Konditorei von Rotz
info@echt-vonrotz.ch | Tel. 041 784 51 51

CYBERANGRIFFE: RISIKOFAKTOR MENSCH

Wie Sie und Ihre Mitarbeitenden erkennen, ob Ihre Firma angegriffen wird.



Christoph Guyot
UBS Switzerland AG
Marktgebietsleiter
Firmenkunden Zug,
Schwyz, Uri

christoph.guyot@ubs.com
041 727 31 28
UBS Switzerland AG
Baarerstrasse 14a
6300 Zug
ubs.com/unternehmen

Lange Zeit galt: Wer in technische Hilfsmittel wie Virenschutzprogramme investiert und diese laufend aktualisiert, schützt sich automatisch vor Cyberangriffen. Heute sind es oft nicht Softwareschwachstellen, die ausgenutzt werden, um an sensible Daten zu gelangen. Viel häufiger verschaffen sich Cyberkriminelle durch eine gezielte Ansprache von Mitarbeitenden Zugriff auf das Firmennetzwerk.

Dazu versenden sie manipulierte Nachrichten, sogenannte Imposter-E-Mails. Diese sehen aus, als wären sie von einer bekannten Person geschrieben und verschickt worden. Weshalb es auf den ersten Blick auch keinen Grund gibt, ihre Echtheit zu hinterfragen. Erst bei genauerem Hinsehen wird klar, dass es sich dabei um einen Cyberangriff handelt.

Gegen wen richten sich solche Angriffe?

Zielgruppen sind in der Regel Mitarbeitende in Finanzabteilungen, in der Lohnbuchhaltung, in der Personalabteilung und im Vertrieb. Doch grundsätzlich kann es alle treffen. Imposter-E-Mails können so aussehen, als stammten sie von einem Kollegen oder einem externen Partner des Unternehmens. Hacker nutzen auch die Covid-19-Pandemie als Vorwand, um sich Zugang zu einem Unternehmen zu verschaffen, beispielsweise mit der Bitte: «Ich arbeite im Homeoffice und kann auf diese Datei nicht zugreifen. Können Sie mir diese bitte zusenden?»

Welches sind die häufigsten Betrugsarten?

Phishing

Die Angreifer versuchen, mittels gefälschter Websites oder E-Mails an vertrauliche Informationen wie Benutzernamen oder Passwörter zu gelangen.

Social Engineering

Dabei werden Mitarbeitende so beeinflusst, dass sie Vertrauliches preisgeben – häufig am Telefon. Hierfür nutzen die Angreifer öffentlich verfügbare Informationen, beispielsweise aus dem LinkedIn-Profil der Kontaktierten, um Vertrauen aufzubauen und damit an Daten und Passwörter zu kommen.



CEO-Scam

Mitarbeitende werden per E-Mail von einem «gefakten» Manager aufgefordert, Überweisungen zu veranlassen. Ein zentraler Aspekt des CEO-Scams ist der explizite Hinweis auf Dringlichkeit und Verschwiegenheit.

Malware

Die meisten Computerviren werden über E-Mail-Anhänge verbreitet. Angreifer können mit Malware (Schad-Software) verschiedene Ziele verfolgen, etwa den Zutritt in ein geschütztes System oder den Zugang zu vertraulichen Informationen.

Ransomware

«Ransomware» bedeutet wortwörtlich «Lösegeldsoftware», denn genau darum geht es: Auf einem Firmennetzwerk wird ein Programm zur Verschlüsselung aller Daten

eingeschleust. Nur gegen Zahlung eines Lösegelds werden diese – hoffentlich – wieder lesbar gemacht.

Wie können Sie sich absichern?

Trotz grösstmöglicher Sorgfalt sind Betrüger gelegentlich erfolgreich. Einen absoluten Schutz gegen Cyberangriffe gibt es nicht. Das Risiko lässt sich aber durch ein professionelles IT-Management verringern. Wichtig ist ausserdem, die Mitarbeitenden durch eine gute Schulung zu sensibilisieren. Um sich gegen die Folgen abzusichern, bietet UBS in Kooperation mit Zurich eine Cyberversicherung an. Diese deckt nach einem erfolgten Angriff unter anderem den entgangenen Umsatz durch Betriebsunterbrüche und/oder mögliche Schadensersatzansprüche.

Testen Sie die Sicherheit Ihres Unternehmens

Setzen Sie bereits die richtigen Schritte, um eine mögliche Cyberattacke abzuwehren?

Machen Sie den UBS Security Check für KMU und erhalten Sie eine personalisierte Auswertung.



SPEZIELLE KMU-AUSSTELLUNG IN BAAR



Der Gewerbeverein Baar und die Baarerinnen und Baarer sind eine Einheit.

Firma verkaufen?
Wir wissen wie.



Ihr Spezialist für Firmenverkäufe und -käufe sowie Nachfolgeregelungen. Jérôme Andermatt freut sich auf Ihre Kontaktaufnahme • assetras.ch

.assetras
your asset, our transaction.



Seit über 25 Jahren zufriedene Kunden!

Mit über 60 Mitarbeitenden bieten wir im Kanton Zug qualifizierte und gewissenhafte Ausführungen von Reinigungsarbeiten aller Art sowie Transporte, Umzüge, Entsorgungen und vieles mehr an!

nägeli reinigungen & transporte plus ag | Huebweid 2 | 6340 Baar
Tel.: 041 780 38 00 | info@naegeli-reinigungen.ch | www.naegeli-reinigungen.ch



B.U. Schwendener Treuhand AG

Blegistrasse 25, 6340 Baar ZG, Tel. 041 760 50 53

Email: treuhand@schwendener.ch

Ihr Treuhandpartner seit 1991

BÖSCH & PARTNER

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

Bösch & Partner AG
Sihlbruggstrasse 3b
CH-6340 Baar
Telefon 041 740 37 68
Fax 041 740 37 69
www.boesch-partner.ch

INNENAUSBAUTEN

Herrmann
Garten & Blumen AG

Deinikon 3 / 6340 Baar
Telefon 041 761 08 08
www.herrmann-blumen.ch



Gärtnerei
Blumengeschäft
Gartenbau
Gartenpflege



Wir sind ein Ausbildungsbetrieb für Garten-/Landschaftsbau, Gärtner/in Zierpflanzen sowie Florist/in EFZ.

Vom 24. bis 26. Juni 2022 organisiert der Gewerbeverein Baar getreu dem Drei-Jahres-Rhythmus die mittlerweile neunte KMU-Ausstellung. Das Jahr passt also, das Datum hingegen ist ungewöhnlich.

Was ist zu Zeiten von Corona möglich? Für den Gewerbeverein Baar war im vergangenen Herbst bald einmal klar, dass die Durchführung der 9. Baarer KMU-Ausstellung kaum möglich sein würde. Geplant war diese vom 18. bis 20. März 2022. Anstatt sich für eine Absage zu entscheiden, hat das Organisationskomitee unter der Leitung von Gewerbevereinspräsident Arno Matter nach Alternativen gesucht - und nach längerer Suche gefunden. Die Messe, an der sich jeweils über 100 Baarer Firmen - vom Einmannbetrieb bis zum Grossunternehmen - präsentieren, wird auf den Sommerstart ver-

schohen und findet neu vom 24. bis 26. Juni in der Waldmannhalle und den beiden Wiesental-Turnhallen statt. Die KMU-Ausstellung ist damit der letzte grosse Anlass in den beiden Wiesental-Turnhallen, bevor diese in den Sommerferien abgerissen werden. Bis im Sommer 2025 entsteht ein neues Schulhaus mit einer Dreifachturnhalle.

Die Vorbereitungszeit für eine Messe von dieser Grösse ist kurz. Doch Arno Matter ist überzeugt, dass sich sowohl die Aussteller als auch die Besucherinnen und Besucher auf eine Baarer KMU-Ausstellung freuen dürfen, wie man sie

kennt und schätzt. Die Baarer Firmen werden in diesen Tagen angeschrieben, damit sie sich für die Messe anmelden und ihren Stand vorbereiten können. «Das ist sportlich», sagt Arno Matter. «Aber das Baarer Gewerbe hat insbesondere in den vergangenen zwei Jahren, aber auch früher bewiesen, wie flexibel und innovativ es ist.» Das Organisationskomitee wird wie gewohnt ein Rahmenprogramm zusammenstellen, das etwas kleiner ausfallen wird als 2019, als der Gewerbeverein sein 125-Jahr-Jubiläum feiern konnte. Sicher ist, dass am Messesonntag um 9 Uhr eine Jodlermesse gefeiert wird.

Öffnungszeiten

Bereits bekannt sind die Öffnungszeiten. Die KMU-Ausstellung wird am Freitag, 24. Juni, um 17 Uhr eröffnet. Bis 22 Uhr bietet sich die

Anzeigen

GOLDSTEIN CONSULTING 

Steuerberatung / Buchhaltung / Immobilien

Grabenstrasse 11b
CH - 6340 Baar
☎ 076 549 36 58
info@goldsteinconsulting.ch
www.goldsteinconsulting.ch

N. Altintas
Dipl. Techniker HF

 **BOOTSWERFT HAUSER**

Oberneuhofstrasse 13
6340 Baar
Telefon 041 761 71 44
info@bootswerft-hauser.ch
www.bootswerft-hauser.ch

Ihr Spezialist wenn es um Boote und Yachten geht!

Motor- & Segelbootsschule Zugersee
↳ Werden Sie Ihr eigener Kapitän!

 Wein · Spirituosen · Mineralwasser · Bier

Casillo Getränke AG
Abholmarkt · Hauslieferdienst

Blickensdorf 6340 Baar Telefon 041 · 766 30 66
Alte Kappelerstrasse 21 Telefax 041 · 766 30 60
www.casillo-getraenke.ch info@casillo-getraenke.ch

Umbau jetzt!

Tipps vom Profi – Kontaktieren Sie uns!
041 761 70 77 . baar@schmid.lu



schmid.lu **SCHMID** Ideen verwirklichen.

 IT-Lösungen, die Ihr Unternehmen vorwärtsbringen

firstframe.net

 first frame networkers
IT, die Sie weiterbringt

Die Spezialisten bei Feuchtigkeit

Bauheizung | Klimatisierung | Luftentfeuchtung |
Bauaustrocknung | Wäschetrocknung |
Messtechnik – Leckortung | Wasserschaden-Trocknung

Trockentech AG
Bachweid 3
6340 Baar

Telefon **041 761 41 70** E-Mail info@trockentech.ch
Fax **041 761 41 71** www.trockentech.ch

trockentech



Arno Matter, Gewerbevereins- und OK-Präsident.

geöffnet. Auch für das leibliche Wohl ist gesorgt: Auf den Aussenflächen wird ein Food Truck Happening durchgeführt. Verschiedene originale Trucks bieten Spezialitäten aus aller Welt an. Die Gastrozone ist am Freitag und Samstag bis 23 Uhr, am Sonntag bis 20 Uhr geöffnet. «Wir freuen uns, dass wir mit der KMU-Ausstellung einen Beitrag zum gesellschaftlichen Leben in der Gemeinde leisten können», betont Arno Matter die Motivation des Organisationskomitees. «Wir sind überzeugt, dass wir gemeinsam drei schöne Messetage auf die Beine stellen werden.»

INTERVIEW MIT ARNO MATTER: «ABSAGE WAR KEINE OPTION»

Arno Matter ist Präsident des OK der 9. Baarer KMU-Ausstellung. Für ihn ist die Durchführung der Gewerbe-

ausstellung nach der Corona-Pandemie ein wichtiger Schritt zurück in die Normalität.

Die KMU-Ausstellung hätte ursprünglich Mitte März stattfinden sollen. Nun hat der Gewerbeverein Baar die Messe auf Ende Juni verschoben. Was waren die Gründe?

Arno Matter: Wir mussten uns Ende 2021 entscheiden, ob wir am Datum vom 18. bis 20. März festhalten. Spätestens zu diesem Zeitpunkt hätte die Ausschreibung versandt werden müssen. Die Situation erschien uns damals aber als viel zu unsicher – auch wenn aus heutiger Sicht die Durchführung ohne Corona-Schutzmassnahmen möglich gewesen wäre. Deshalb haben wir nach Alternativen gesucht. Einfach gestaltete sich dies nicht. Die Waldmannhalle ist sehr gut gebucht. Es gab kaum mehr freie Daten. Zudem kam eine Verschiebung auf den Herbst nicht infrage, weil die beiden Wiesental-Turnhallen nicht mehr zur Verfügung stehen und auch

Gelegenheit, durch die drei Hallen zu schlendern. Am Samstag, 25. Juni ist die Messe von 11 bis 22 Uhr, am Sonntag, 26. Juni von 10 bis 18 Uhr



WORK-WEAR24.CH
--- ARBEITSKLEIDUNG FÜR DEN PROFI ---

**Marken Arbeitsbekleidung & Zubehör -
Qualität zum best Price!**

Top Preise • Verkaufsgeschäft in Baar/ZG •
Beratung & grosse Auswahl •
Schweizer Online-Shop - schnelle Lieferung •
Stickerei & Druck & Aufnäher •
Corporate Fashion (Team-Bekleidung)•

Dassy® Carhartt® FHB® Hakro® Greiff®
Hultafors® Flexfit® Shoes for crews® Haix®
Solid Gear® Cofra® Schütze Schuhe

Textilfabrik24.ch AG
work-wear24.ch
Zugerstrasse 30 | 6340 Baar
Tel. +41 41 544 61 35

**Öffnungszeiten
Verkaufsgeschäft**
Montag-Freitag
13:30 - 18:00

Hauenstein
Wo Freude wächst

Buntes
Erwachen

Hauenstein Gartencenter Baar • www.hauenstein-baar.ch

ZEBERG
eidg. dipl. Gipsermeister

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

gipser

Ihr Partner – Vom Vorplatz bis zur Autobahn

Strassenbau
Tiefbau
Gartenbau

VONPLON

Vonplon Strassenbau AG • Blegistrasse 25 • 6340 Baar • T: 041 760 16 16 • info@vonplon.ch

der Aussenraum rund um die Waldmannhalle durch den Baustellenbetrieb eingeschränkt gewesen wäre. Eine Absage war für uns keine Option.

Weshalb war es dem Gewerbeverein Baar so wichtig, die KMU-Ausstellung durchzuführen?

Matter: Das gesellschaftliche Leben war in den letzten zwei Jahren stark eingeschränkt. Wir erachten es als wichtig, dass wir in die Normalität zurückkehren und den Mut haben, auch Grossanlässe wieder durchzuführen. Deshalb haben wir uns entschieden, trotz der kurzen Vorbereitungszeit eine KMU-Ausstellung zu organisieren. Für die Baarer Unternehmen ist es eine ideale Möglichkeit, nach Monaten der Einschränkungen wieder den direkten Kontakt mit den Kunden, aber auch mit der gesamten Bevölkerung zu suchen. Firmen erhalten wieder ein Gesicht, sie sind kein anonymes Gebilde mehr, kein Online-Shop und keine Stimme am Telefon.

Was bringt die Ausstellung den Baarer KMU? Was ist der Nutzen für den grossen Aufwand?

Matter: Im Vordergrund steht sicherlich, im lokalen Markt Präsenz zu markieren. Die Unternehmer können Kontakte knüpfen zur Baarer Bevölkerung - und damit hoffentlich zu zukünftigen Kunden. Neben der Kundennähe ist aber auch der Kontakt unter den Unternehmern selbst wertvoll und eine schöne Sache.

Weshalb sollen die Baarerinnen und Baarer vom 24. bis 26. Juni in die Waldmannhalle kommen?

Matter: Es wird wiederum vieles zu entdecken geben. Die Aussteller werden sich mit Garantie einiges einfallen lassen. Die Gewerbeausstellung ist aber auch ein Fest für die Bevölkerung: Hier trifft man viele Leute, die das Baarer Gesellschaftsleben mitgestalten und unterstützen. Mit dem Food Truck Happening können wir zudem mit

einer kulinarischen Attraktion aufwarten, die es in Baar so noch nie gegeben hat. Wir tragen die KMU-Ausstellung damit auch in den Aussenraum.

Weitere Informationen:

www.gewerbebaar.ch und Arno Matter, OK- und Gewerbevereinspräsident, am@maler-matter.ch, T 079 410 54 01



Anzeigen



EINE PRIVATE IMMOBILIENGESSELLSCHAFT KANN SICH LOHNEN

Wer seine Ersparnisse in Immobilien investiert, sollte sich mit den möglichen Halteformen auseinandersetzen. Die richtige Halteform kann zu erheblichen Steuervorteilen führen.



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

Vor allem für erfolgreiche Unternehmer, aber auch für wohlhabende Privatpersonen stellen Renditeliegenschaften attraktive Investitionsmöglichkeiten dar und bilden oft Bestandteil der Altersvorsorge. Aus steuerlicher Sicht sind Immobilienanlagen im Privatvermögen jedoch alles andere als optimal und die Steuerbelastung führt zu einer empfindlichen Renditereduktion. Es stellt sich daher die Frage, ob es steuerlich attraktivere Halteformen gibt. Tatsächlich bietet eine private Immobiliengesellschaft steuerliche Vorteile.

Immobilien-gesellschaft versus direkt gehaltene Immobilien

Erträge aus Immobilien im Privatvermögen werden mit dem übrigen Einkommen besteuert. Bei Privatpersonen beträgt der Grenzsteuersatz bald einmal 35%. Besitzt eine Privatperson beispielsweise ein Immobilienportfolio von CHF 2 Mio. und erwirtschaftet daraus Nettomietträge von CHF 60'000, führt dies zu einer Steuerbelastung von CHF 21'000. Der Gewinnsteuersatz von Aktiengesellschaften ist wesentlich tiefer und beträgt je nach Kanton ca. 15%. Ein Nettomiettrag

von CHF 60'000 führt daher zu einer Gewinnsteuer von CHF 9'000. Ausserdem kann eine Aktiengesellschaft im Gegensatz zu einer Privatperson auf den Liegenschaften Abschreibungen vornehmen und für zukünftige Reparaturen Rückstellungen bilden. Steuerlich werden Abschreibungen von 0,75% auf dem Immobilienwert (inkl. Land) sowie eine jährliche Rückstellung von 1% auf dem Gebäudeversicherungswert in den meisten Kantonen steuerlich anerkannt. Werden diese Möglichkeiten ausgeschöpft, reduziert sich im vorliegenden Beispiel der steuerbare Gewinn um CHF 35'000 (1,75% von CHF 2 Mio.) auf CHF 25'000 und die Steuerlast beträgt noch CHF 3'750.

Achtung: Grundstücksgewinnsteuer

So verlockend diese Steueroptimierungen sind, so schmerzhaft kann die Umsetzung dieser Strategie sein. Wurden die Liegenschaften nämlich nicht direkt von der Immobiliengesellschaft erworben, müssen diese zuerst aus dem Privatvermögen in die Gesellschaft überführt werden. Diese Überführung stellt gemäss Grundstücksgewinnsteuergesetz eine Handänderung dar und führt dazu, dass zum Zeitpunkt der Überführung der Liegenschaften die Differenz zwischen dem Anschaffungswert und dem Einbringungswert (Verkehrswert) mit der Grundstücksgewinnsteuer belegt wird. Da sich die Immobilienpreise in den letzten Jahren sehr positiv entwickelt haben und die Grundstücksgewinn-

steuersätze verhältnismässig hoch sind (je nach Kanton über 40%), wird die daraus resultierende Steuerbelastung und der damit verbundene Liquiditätsabfluss oft zum Spielverderber.

Bevor jedoch die geplante Einbringung abgebrochen wird, müssen die Möglichkeiten in den einzelnen Liegenschaftskantonen genau eruiert werden. Der Kanton Schwyz beispielsweise schiebt die Erhebung der Grundstücksgewinnsteuer auf, wenn die Liegenschaften zu einem Preis von maximal 75% des Verkehrswertes in die Gesellschaft eingebracht werden. Luzern wiederum akzeptiert die Einbringung der Liegenschaften zum Anschaffungswert, was in einer Nichtbesteuerung mangels Gewinn resultiert. Wieder andere Kantone haben nochmals andere Praxen.



Werden Immobilien in einer Immobiliengesellschaft gehalten, können die Steuern optimiert werden.

Mattig-Suter und Partner, Zug AG Treuhand- und Revisionsgesellschaft

Schwyz Pfäffikon SZ Brig
Zug Altdorf Zürich
Bukarest Timisoara
Sibiu Sofia

Industriestrasse 2
CH-6302 Zug
Tel +41 (0)41 818 02 00
zug@mattig.ch
www.mattig.swiss



blog.mattig.swiss

Das indirekte Halten von Immobilien über eine Gesellschaft lässt enorme Steueroptimierungsmöglichkeiten zu. Insbesondere bei langjährig bestehenden Immobilienportfolios ist die Einbringung jedoch oft mit der beträchtlichen Steuerlast der Grundstücksgewinnsteuer gekoppelt. Wer seine Ersparnisse in Immobilien investiert, ist daher gut beraten, sich frühzeitig mit der Möglichkeit einer Immobiliengesellschaft auseinanderzusetzen.



Am GIBZ wird in der Ausbildung in den Automobilberufen vom «handlungsorientierten Unterricht» gesprochen.

GEMEINSAMES HANDELN STEHT IM MITTELPUNKT

Die Lehrpersonen der Automobilberufe am Gewerblich-industriellen Bildungszentrum GIBZ nutzen die neue Bildungsverordnung (BiVo18), um wesentliche Aspekte des Berufs mit neuen pädagogischen Werkzeugen zu vermitteln.

Ein Rad ist rund und ein Reifen bekanntlich schwarz. Dieser Umstand hat sich mit der Einführung der neuen Bildungsverordnung (BiVo18) nicht geändert. Die Lernenden lernen dasselbe über den Reifen, jedoch in einer anderen Form. Genau diese Form, die durch die digitalen Hilfsmittel im Unterricht beeinflusst wird, steht bei der Umsetzung der neuen BiVo18 im Zentrum. Dabei wird vom sogenannten «handlungsorientierten Unterricht» gesprochen. Genau hier unterscheidet sich die Ausbil-

dung in den Automobilberufen am GIBZ von gestern mit heute. Gemeinsam mit der pädagogischen Hochschule Schwyz stellt sich die Automobilabteilung den Herausforderungen, welche die neue Bildungsverordnung in Kombination von BYOD (Bring Your Own Device) mit sich bringt. Das Umsetzungsprojekt hat das Lehrpersonenteam anhand der geforderten Aspekte formuliert und während vier Jahren, begleitend zum Unterricht, umgesetzt. Die begleitende Umsetzung ist zentral, damit

die jeweils entwickelten Formate direkt angewendet und reflektiert werden. Dieses sorgfältige Vorgehen nimmt die Bedürfnisse der Lernenden auf und stellt eine geeignete Form für den Unterricht sicher.

Das Blatt Papier hat noch seinen Platz

Auch der Einsatz von digitalen Medien wurde während dieser Umsetzungsphase immer wieder reflektiert. So konnte auch das «verpönte» Blatt Papier seinen unbestrittenen, didaktischen Platz weiterhin verteidigen. Die Lehrpersonen am GIBZ verfolgen bei der Eruierung neuer Medien stets das Ziel: «Einsatz von digitalen Medien unter Generierung von Mehrwert». Doch wie genau setzt sich diese neue Form des Unterrichts zusammen? Damit die Lernenden in die Handlung gehen können, benötigen sie ein Mindestmass an Wissen. Dieses Wissen wird anhand von aktuellen Daten, neuesten Technologien und Anschauungsmaterialien vermittelt. Die erste Phase der Ausbildung unterscheidet sich somit nicht wesentlich von jener, die der alten Verordnung entspricht. Einzig, dass die Lernenden die Dokumente meist digital

HAUPTSPONSOREN



Zuger Kantonalbank



UBS

RESSORT-SPONSOREN

Berufsbildung

KBZ Kaufmännisches
Bildungszentrum Zug

KMU Frauen



Politik

GLAUnited

Recht

GRUNDER
RECHTS—
ANWÄLTE

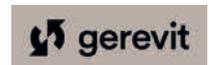
Digitalisierung

first frame
networkers
IT, die Sie weiterbringt

SPONSOREN



brag
prüfung | steuern | beratung



die Mobilier
Generalagentur Zug



Gönner A

Bäckerei Nussbaumer AG

Holzbau Schweiz Untern. Sektion Zug
Rust + Co. AG Baugeschäft

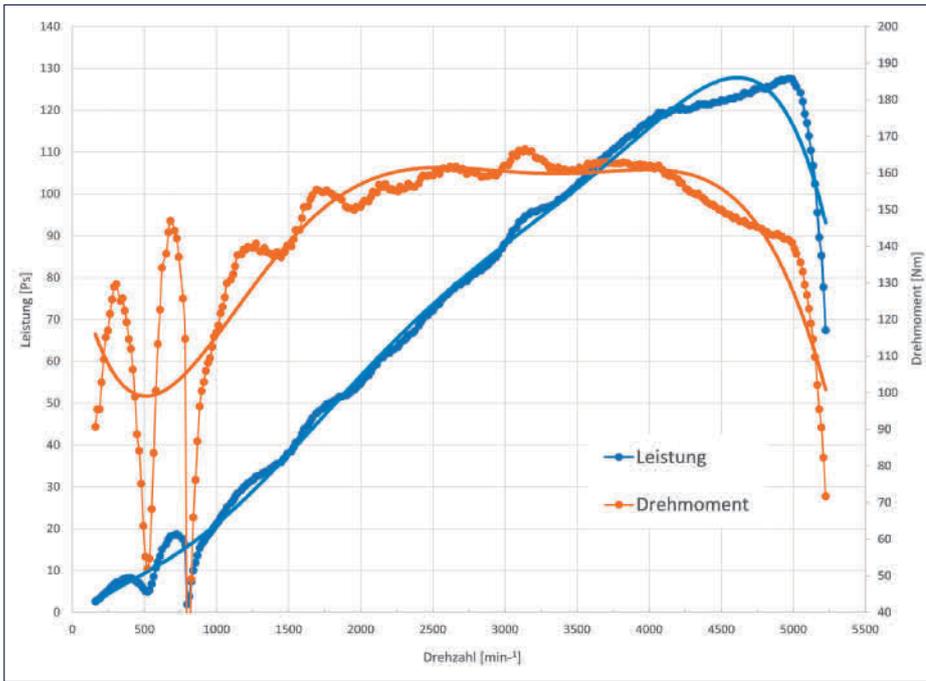
Kraftprojekt GmbH

Gönner B

Aeschbach Chocolatier AG
Ingold Treuhandpartner AG

Alois Bucher und Sohn AG
Immofina Baar AG
Trion Generalunternehmung

Cesi Canepa AG
Marc Meyer Haustechnik



Von den Lernenden erstelltes Diagramm, welches die Drehmoment- und Leistungskurve eines Verbrennungsmotors zeigt. Als Grundlage für die Kurven werden die Messdaten vom Leistungsprüfstand verwendet.

am eigenen Rechner bearbeiten. Mit dem erlernten Wissen begeben sich die Lernenden während des Unterrichts in die Werkstatt und wenden ihr Wissen genau dort an, wo es gefordert wird. So berechnen sie beispielsweise in der hauseigenen Werkstatt die notwendigen Reifendimensionen für ein Fahrzeug oder rüsten dieses auf eine neue Reifen-Felgen-Kombination um. Die Handlung im Unterricht und das Arbeiten in der Werkstatt decken somit die geforderten Kompetenzen der Lernenden im beruflichen Alltag ab. Sie dokumentieren das Erlernete in einem digitalen Lernstagebuch und können dieses E-Portfolio an der Lehrabschlussprüfung verwenden.

So wird die neue Unterrichtsform der Handlungsorientierung, der Digitalisierung und der wohl wichtigsten Phase - der Reflexion und Selbsteinschätzung - gerecht.

Damit diese neue Unterrichtsform nicht nur bei den Arbeiten rund um den Reifen Anwendung findet, müssen der Fahrzeugpark und die Gerätschaften in der hauseigenen Werkstatt ebenfalls dem aktuellen Stand der Technik entsprechen. Dazu werden gezielt neue Geräte angeschafft oder alte modernisiert. So sind die Lehrpersonen des GIBZ nicht nur im Schulzimmer anzutreffen, sondern auch bei der Arbeit in der Werkstatt. Im Rahmen eines Projekts wurde im letzten Sommer der Leistungsprüfstand modernisiert und für den Einsatz im Unterricht vorbereitet.

Optimale Vorbereitung auf Prüfung

Damit können die Lernenden eigene Messungen durchführen, mit den Messdaten Diagramme erstellen und Fahreinflüsse simulieren, was das Verständnis für den Antriebsstrang eines Fahrzeuges festigt. Dank diesem Fachwissen sind die Lernenden optimal für den Vorbereitungslehrgang auf die Berufsprüfung zur/zum Automobildiagnostiker/in mit eidg. Fachausweis vorbereitet, der am GIBZ seit Jahren erfolgreich durchgeführt wird.

Vorbereitungslehrgang

Da nun die ersten Lehrgänge nach neuer Bildungsverordnung abgeschlossen sind, wird auch der Vorbereitungslehrgang auf die Berufsprüfung zur/zum Automobildiagnostiker/in mit eidg. Fachausweis den neuen Unterrichtsformen angepasst und für die Durchgängigkeit ein Teil des Formats übernommen. So können die Weiterbildungsteilnehmenden die Arbeit am E-Portfolio nahtlos weiterführen.

Die Präsenzveranstaltungen werden genutzt, um die weiterführenden Informationen direkt am Fahrzeug anzuwenden. Die Erarbeitung der Theorie erfolgt mehrheitlich im Selbststudium, was den Lehrgang noch flexibler macht. Im klassischen Selbststudium werden die Weiterbildungsteilnehmenden unterstützt. Die Themengebiete werden von den Lehrpersonen di-

daktisiert und so vorbereitet, dass die Weiterbildungsteilnehmenden anhand des bereits vorhandenen Wissens die Themen erarbeiten und im Rahmen einer Online-Sprechstunde vertiefen und festigen können. So sind die zukünftigen Automobildiagnostiker/-innen in ihrem beruflichen Alltag flexibler und können die Zeit effizient nutzen.

Am Euro-Cup der Automobil-Mechatroniker in Dersdes belegte der Zuger Yannick Henggeler den hervorragenden 5. Rang. Wir gratulieren herzlich.

Grundbildungen im Bereich Automobil am GIBZ

Die Automobilabteilung am GIBZ bietet folgende Grundbildungen an:

- **Automobil-Mechatroniker/-in EFZ**
- **Automobil-Fachmann/-frau EFZ**
- **Automobil-Assistent/-in EBA**
- **Reifenpraktiker/-in EBA**

Weiterbildung im Bereich Automobil am GIBZ

- **Vorbereitungslehrgang auf die Berufsprüfung zur/zum Automobildiagnostiker/-in mit eidg. Fachausweis**
Dauer: 2 Jahre (Teilzeit)
Nächster Start:
28. Oktober 2022

Weitere Informationen:
www.gibz.ch/Weiterbildung/Automobil

daniel.eichmueller@gibz.ch

Anzeige



J. HÜRLIMANN AG
sanitär und heizung

<p>sanitäranlagen heizungsanlagen reparaturservice solaranlagen alternativ-energien</p>	<p>letzistrasse 21 postfach 3260 6303 zug tel. 041 741 42 42 info@jhuerlimann.ch</p>
---	--

DER GIPSERBERUF: GEBÄUDE EINKLEIDEN UND SCHÜTZEN

Nachdem ein Rohbau erstellt ist, lassen Gipser-Trockenbauerinnen und Gipser-Trockenbauer diesen unter schützenden und zugleich schmückenden Oberflächen verschwinden. Erst dadurch wird ein Bauwerk wohnlich und widerstandsfähig. Der Gipser-Trockenbauer ist folglich eine der zentralen Figuren auf dem Bau. Die Vielseitigkeit seines Berufs ermöglicht es ihm, sich in die unterschiedlichsten Fachrichtungen zu entwickeln und zu spezialisieren.

Gipser-Trockenbauer/-innen sind die Spezialisten rund um den Hausausbau: Sie verputzen nicht nur Wände, sondern führen viele weitere wichtige Arbeiten aus und profitierten so von einem abwechslungsreichen Berufsalltag. Es sind nämlich sie, die aus Gipsplatten Deckenverkleidungen, Zwischenwände und Unterlags-

böden konstruieren oder zur Wärmedämmung, zum Schallschutz oder Brandschutz Dämmungen anbringen. Ausserdem sind die Gipser-Trockenbauer zu grossen Teilen für die Gebäudehülle verantwortlich, die entscheidend zur Werterhaltung und Energieeffizienz des Gebäudes beiträgt. Gerade in diesem Aufga-

bengebiet gewann ihre Arbeit in den vergangenen Jahren enorm an Bedeutung. Dank moderner Dämmsysteme kann ein Hausbesitzer Heizkosten sparen und den CO₂-Ausstoss reduzieren. Egal, ob bei Neubauten, Umbauten oder Renovationen - ohne die Gipser-Trockenbauer bleibt ein Bauwerk unbewohnbar, ungeschützt und unvollständig.

Wohnbare Räume

Gipser-Trockenbauer machen ein Gebäude aber nicht nur in technischer Hinsicht bewohnbar. Sie verwandeln einen Rohbau in wohnliche Räume und sind mit den Wand- und Deckenbeschichtungen - bis hin zur Erstellung und Renovation aufwendiger Stukkaturen - dafür verantwortlich,

MITGLIEDER

Cham

Niggli Villger AG

Finstersee

Bau Gips GmbH

Sins

J. Elmer Stukkaturen

Hünenberg

Gebr. B.& R. Renggli AG

Rotkreuz

F. Buchser GmbH

Baar

Rossi Aregger AG

Zeberg AG

Bösch und Partner AG

Weitere Informationen wie Kontakte und Termine finden Sie unter www.guvz.ch

dass man sich in einer Wohnung wohlfühlt.

Ein anspruchsvoller Beruf mit Zukunft

Der Gipserberuf ist nach wie vor ein richtiges Handwerk, bei dem der Mensch von Maschinen zwar unterstützt, aber nie ersetzt werden kann. Ein Gipser muss körperlich fit sein, um die teilweise Kraft und Ausdauer erfordernden Tätigkeiten ausführen zu können. Unabdingbar sind ausserdem die Freude am Konstruieren und Gestalten sowie ein gutes räumliches Vorstellungsvermögen.

Aber diese Voraussetzungen reichen bei Weitem nicht aus: Ohne Köpfchen, ein umfangreiches Wissen und handwerkliches Geschick

geht gar nichts. Viele seiner Arbeiten sind technisch anspruchsvoll und stellen den Gipser-Trockenbauer immer wieder vor neue Herausforderungen, die es zu lösen gilt.

Wer sich für den Gipserberuf entscheidet, kann sich auf eine interessante und anspruchsvolle Karriere in einem krisensicheren Beruf freuen. Wichtige Voraussetzungen sind eine gute Schulausbildung und eine fundierte Grundausbildung während der Lehrzeit. Da sich das Aufgabengebiet der Gipser-Trockenbauer in den letzten Jahren stark ausgeweitet hat und sich Technik, Materialien und Werkzeuge laufend weiterentwickeln, ist ein lebenslanger Lernprozess aber mindestens genauso wichtig.



Ein Gipser-Trockenbauer an der Arbeit.

Weitere Informationen zum Gipserberuf finden Sie auf der Website des Schweizerischen Maler- und Gipserunternehmerverbands SMGV, www.gipser-werden.ch.

Anzeigen

Unterägeri

Richard Iten AG

Zug

MVM AG Zug

Wetter Gipsergeschäft AG

Gipserunternehmerverband
des Kantons Zug

GUVZ

DAS ÜBERZEUGT NICHT

Der drohende Mangel beim Strom ist eine direkte Folge der staatlichen Planungs- und Subventionswirtschaft. Die Beschlüsse des Bundesrates setzen diese Politik fort und verteuern den Strom. Darüber hinaus sind sie klimapolitisch fragwürdig. Das Gewerbe fordert deshalb zu Recht vermehrten Wettbewerb der Technologien, also mehr Markt und Technologieneutralität.

Die vom Bundesrat vorgeschlagenen Massnahmen überzeugen nicht. In keinster Weise. Ihr Ziel ist die Regulierung des Einsatzes von Strom, die Reservehaltung bei der Wasserkraft und der Aufbau von Gaskraftwerken. Die Regulierung führt jedoch lediglich zu höheren Kosten für die Konsumentinnen und Konsumenten. Hand aufs Herz: Wollen wir dies wirklich? Ich kann es mir nicht vorstellen.

Die Subventionierung der Reservehaltung von Wasserkraft birgt eine grosse Gefahr: Stromunternehmen könnten diese Beiträge einsetzen, um ihre administrativen Wasserköpfe zu quersubventionieren. Der Einsatz von Gross-Gaskraftwerken ist klimapolitisch fragwürdig und erhöht die Abhängigkeit vom Ausland, insbesondere Russland. Diese Massnahmen führen alle zur markanten Verteuerung des Stroms. Dies muss von der Bevölkerung getragen werden.

Der grösste Dachverband der Schweizer Wirtschaft, der Schweizer Gewerbeverband, verlangt deshalb mehr Wettbewerb und Privatinitiative zur Stärkung der Versorgungssicherheit. Dafür braucht es eine Abkehr von der staatlichen Planungs- und Subventionswirtschaft und mehr Technologieneutralität und Marktwirtschaft. Mit dem Artikel 35 des Landesversorgungsgesetzes wäre es beispielsweise möglich, bis 2025 auf privater Basis die notwendige Reserve-Kraftwerkskapazität aufzubauen. Darauf verzichtet der Bundesrat nun vollständig.

Frederico

AGENDA

Voranzeigen: Veranstaltungen der Zuger Wirtschaft

Berufsschauen im Kanton Zug

9./10. Mai 2022 im Casino in Zug. Montag von 13.45 Uhr bis 16.45 Uhr; Dienstag 08.00 Uhr bis 11.30 Uhr und 13.30 bis 16.45 Uhr

In Neuheim: Das Datum ist noch nicht bestimmt.

Abendveranstaltung für alle Gemeinden: 17. Mai 2022 im Casino in Zug, 19.30 Uhr. Das Programm ist ab 4. April 2022 online auf www.berufswahlzug.ch

Gewerbeverein Baar

Vom 24. bis 26. Juni 2022 organisiert der Gewerbeverein Baar, getreu dem Drei-Jahres-Rhythmus, die mittlerweile neunte KMU-Ausstellung. Die Ausstellung findet

in der Waldmannhalle und den beiden Wiesental-Turnhallen statt. Sie ist damit der letzte grosse Anlass in den beiden Wiesental-Turnhallen, bevor diese für den Neubau der Schule abgerissen werden.

Stuber-Tag

Der Stuber-Tag findet am Samstag, 14. Mai 2022 von 9.00 bis 16.00 Uhr statt.

Gewerbeverein Risch-Rotkreuz

Die nächste Gewerbeausstellung 2022 findet am Freitag, 18. November bis Sonntag, 20. November 2022 in der Sporthalle Dorfmatte in Rotkreuz statt. Die Reservation konnte bereits mit der Gemeinde Risch vereinbart werden.

Redaktion

Freddy Trütsch
FT communications
Postfach 751
6331 Hünenberg
Telefon 079 340 68 34
redaktion@wirtschaftzug.ch

Fotografie

Paolo Foschini
Fotograf BR
Seestrasse 251
8804 Wädenswil
info@smile-to-me.ch
www.smile-to-me.ch

Layout, Produktion und Versand

Kalt Medien AG
Grienbachstrasse 11
Postfach, 6302 Zug
Telefon 041 727 26 26
kundenzone@kalt.ch

Korrektorat

m communications GmbH
Martina Murer
Garwidenstrasse 5
8932 Mettmenstetten

Anzeigen- und Abonnentenservice

Kalt Medien AG
Michèle Honegger
Telefon 041 727 26 36
m.honegger@kalt.ch

Mediadaten

Erscheint 5-mal jährlich.
Inserateschluss einen
Monat vor Erscheinen.

Auflagen

66'500 Expl. pro Ausgabe
2500 Expl. Abonnenten
64'000 Expl. Haushaltungen
Kanton Zug

WEMF-zertifiziert: 63'671 Expl.

Herausgeber

Gewerbeverband des
Kantons Zug

Sekretariat

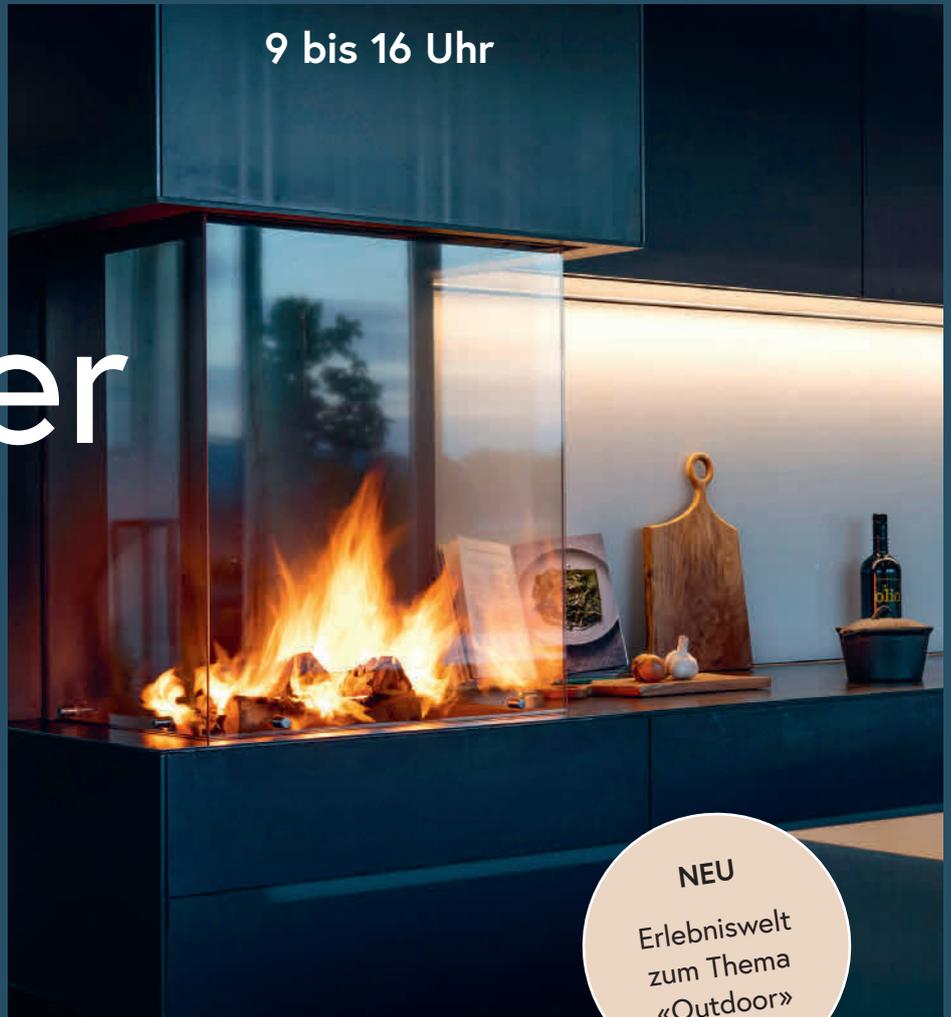
Irène Castell-Bachmann
Bundesplatz 9
Postfach
6302 Zug
Telefon 041 711 47 22
info@zugergerwerb.ch

gedruckt in
zug

Samstag
14. Mai 2022

9 bis 16 Uhr

Stuber Tag



NEU
Erlebniswelt
zum Thema
«Outdoor»

Arbeiten, entspannen, kochen, geniessen, Sport treiben am gleichen Ort: Im stilvoll und mit Liebe gestalteten Zuhause. Egal, was Sie sich für Ihre eigenen vier Wände wünschen, am Samstag, 14. Mai 2022, finden Sie am Stuber Tag Inspiration für die perfekte räumliche Veränderung. Erleben Sie Materialien, Farben und Gestaltungsmöglichkeiten hautnah und kommen Sie mit verschiedenen Spezialisten ins Gespräch. Das Stuber Team und mehr als 30 Aussteller freuen sich auf Sie.

stuber
team.

stuberteam.ch



BEAUTIFUL FAST CARS

JAGUAR I-PACE

100 % ELEKTRIFIZIERT



Jaguars erster vollelektrischer Performance-SUV besticht mit seinem bahnbrechenden Cab-Forward-Design, einem intelligent konzipierten Innenraum und 400 PS, dank denen Sie in 4.5 Sekunden und ganz ohne Emissionen von 0 auf 100 km/h beschleunigen.

Erleben Sie ihn jetzt auf einer Probefahrt.



Emil Frey Sihlbrugg

Zugerstrasse 7, 6340 Sihlbrugg

www.sihlbrugg.jaguar-dealer.ch

I-PACE EV400, Automatikgetriebe, 400 PS (294 kW), Gesamtverbrauch 24.8 kWh/100 km, CO₂-Emissionen 0 g/km.
Energieeffizienz-Kategorie: A.

