

APPENZELL AUSSERRHODER GEWERBE

KONJUNKTUR | AUSBLICK 2026 / 2027

OKTOBER 2026

GEWERBEVERBAND
APPENZELL AUSSERRHODEN

› EINLEITUNG

BERICHT UND AUSBLICK

Dieser Konjunkturbericht und Ausblick wurde vom Gewerbeverband Appenzell Ausserrhoden erstellt. Er basiert auf Auskünften und Informationen seiner Mitglieder. Der Bericht und der Ausblick sollen ein Bild der aktuellen wirtschaftlichen Lage innerhalb des Gewerbes in Appenzell Ausserrhoden vermitteln.

Die Daten wurden zwischen dem 27. August und dem 22. September 2026 erhoben. Knapp 100 Mitgliedsfirmen und Branchenverbände haben teilgenommen. Sie haben die Sichtweise ihres Betriebs bzw. ihrer Branche dargestellt.

Für den Gewerbeverband sind die Ergebnisse der Umfrage die wichtigste Informationsquelle. Er verwendet sie zudem für die langfristige Planung und als eine Grundlage für seine Aktivitäten.

Umrahmt wird dieser Bericht mit Bildern der Blumer Fensterwerke AG aus Waldstatt. Das Mitglied von Gewerbe AR ist im Holzbau (Baunebenbranche) tätig und bietet «hochwertige Fensterlösungen mit Charakter» an. https: / / blumer.ch





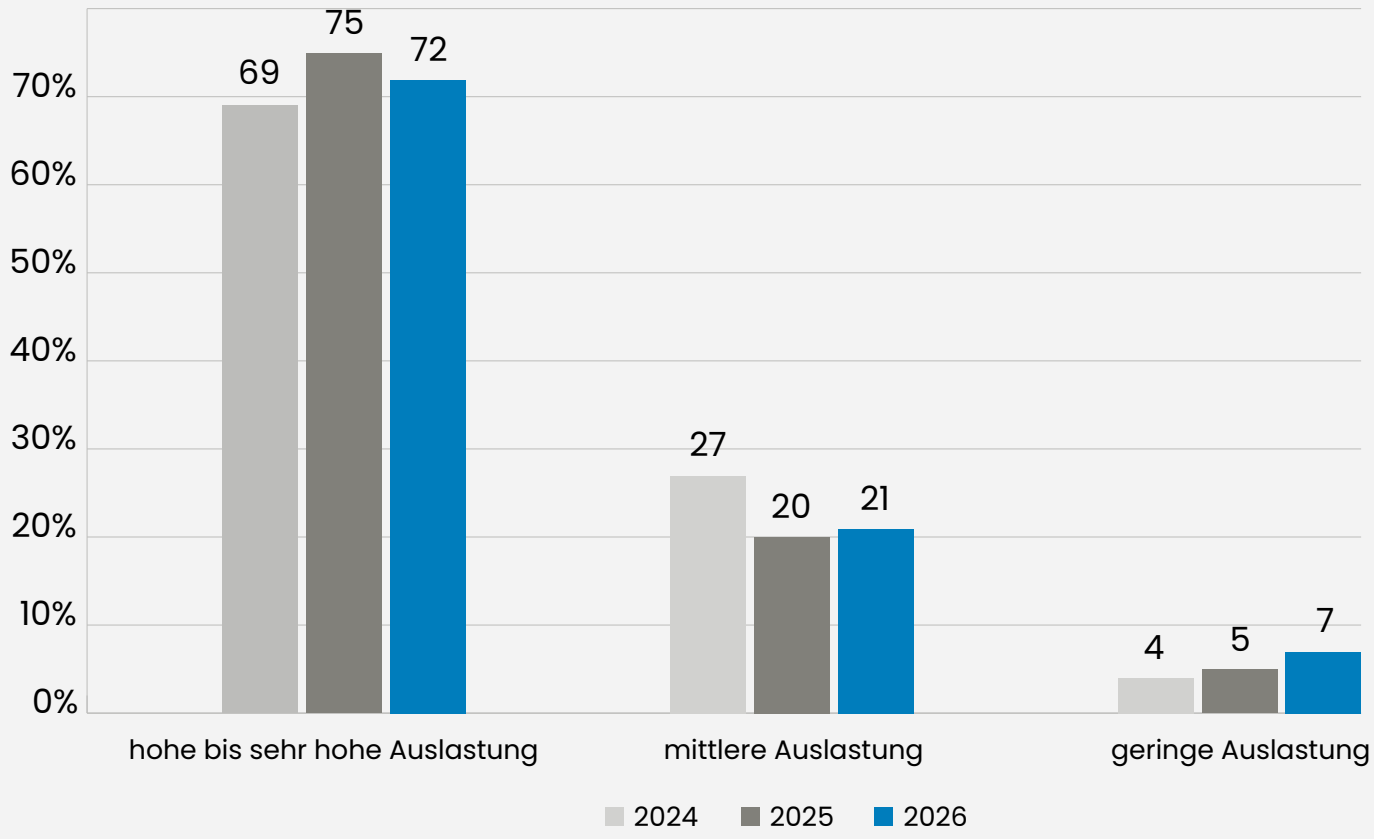




› ARBEITSAUSLASTUNG IM LAUFENDEN JAHR

Die teilnehmenden Mitgliedsbetriebe sind zu 72% hoch bis sehr hoch ausgelastet. Gegenüber dem Vorjahr entspricht das einem leichten Rückgang von 3 Prozentpunkten. Bei der Kategorie «geringe Auslastung» ist eine leichte Zunahme von 2 Prozentpunkten festzustellen.

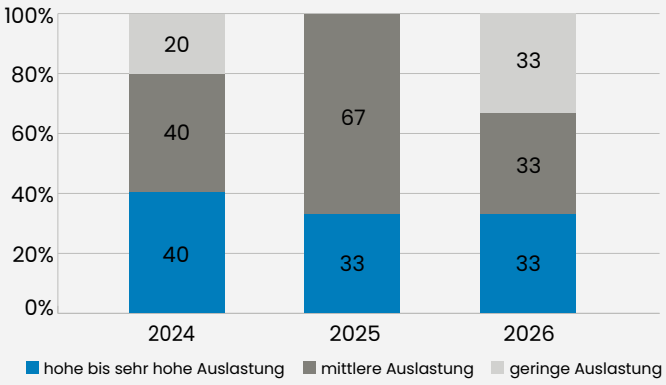
Beurteilung der Arbeitsauslastung im Jahr 2026 (zu Vorjahren 2024/2025)



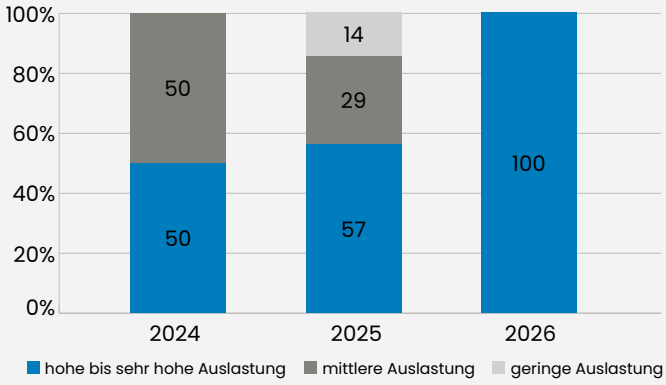
ARBEITSAUSLASTUNG IM LAUFENDEN JAHR PRO BRANCHE *

Die Branchen Bauhauptgewerbe, Dienstleistung Transport und Dienstleistung Versicherung melden mit 100% hoher bis sehr hoher Auslastung den besten Wert. An zweiter Stelle folgt die Branche Baunebengewerbe mit 87% hoher bis sehr hoher Auslastung, obwohl der Wert um 9 Prozentpunkte zurückgegangen ist. Erfreulich ist auch die Entwicklung der Branchen Produktion (Erhöhung der hohen bis sehr hohen Auslastung von 38 auf 67%) und Dienstleistung Autogewerbe (Erhöhung der hohen bis sehr hohen Auslastung von 33 auf 80%). Am meisten zu kämpfen hat der Handel / Detailhandel, der mit einem Wert von 33% hoher bis sehr hoher Auslastung denselben Wert wie im Vorjahr

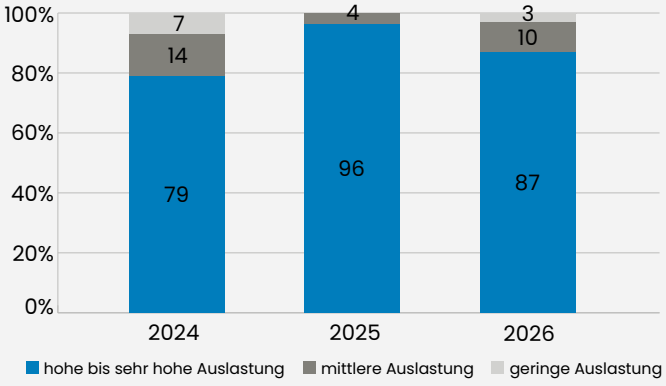
Arbeitsauslastung (Detail)handel 2026 zu VJ (2024/2025)



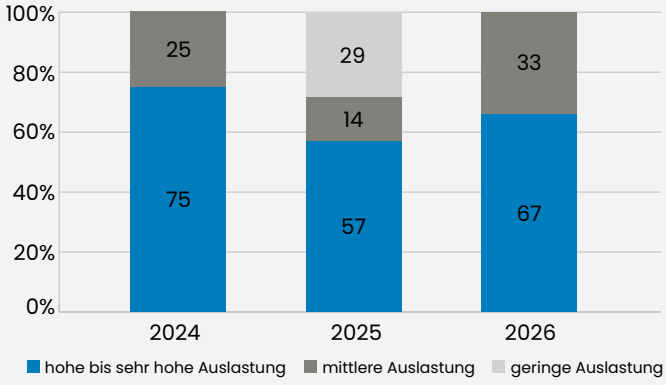
Arbeitsauslastung Bauhauptgewerbe 2026 zu VJ (2024/2025)



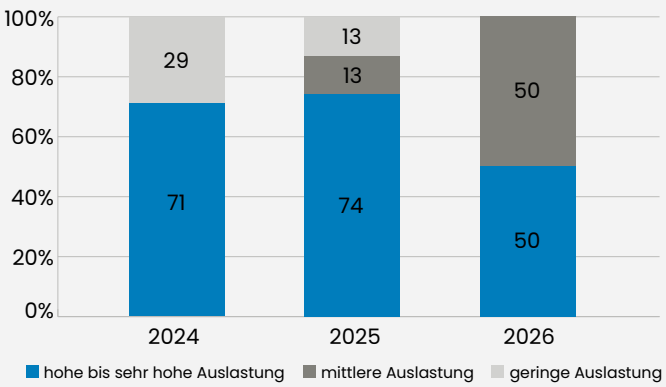
Arbeitsauslastung Baunebengewerbe 2026 zu VJ (2024/2025)



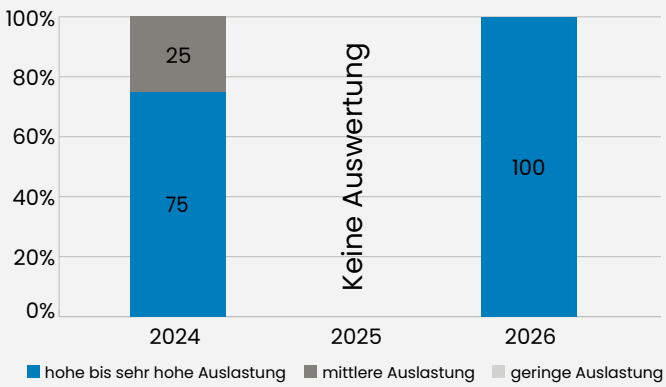
Arbeitsauslastung Dienstleistung allg. 2026 zu VJ (2024/2025)



Arbeitsauslastung Dienstl. Finanzbr. 2026 zu VJ (2024/2025)



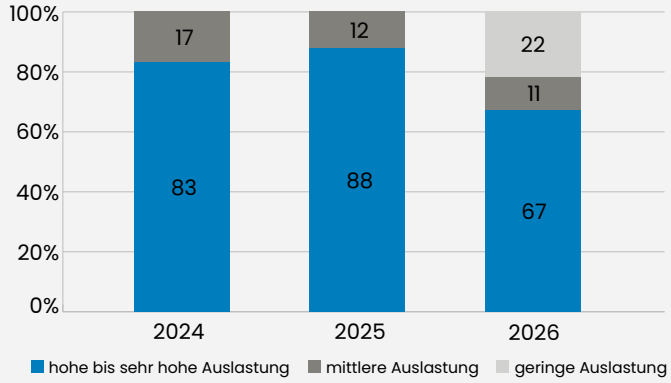
Versicherung 2026 zu VJ (2024/2025)



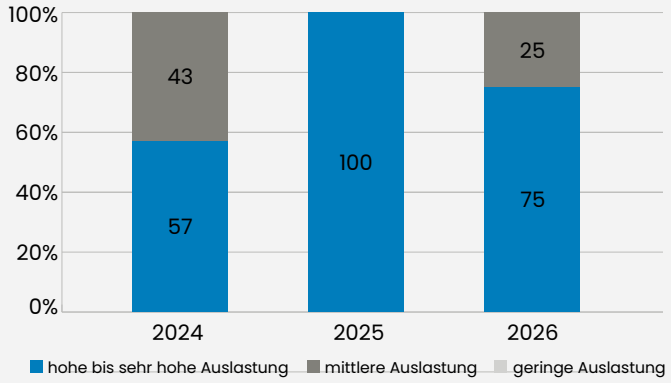
signalisiert. 33% dieser Branche melden sogar eine geringe Auslastung. Auffällig ist die Entwicklung der Branche Tourismus / Gastro, bei der der Wert der hohen bis sehr hohen Auslastung von 80 auf 25% zurückgegangen ist.

* Die Definitionen der einzelnen Branchen sind am Schluss dieses Berichts aufgelistet.

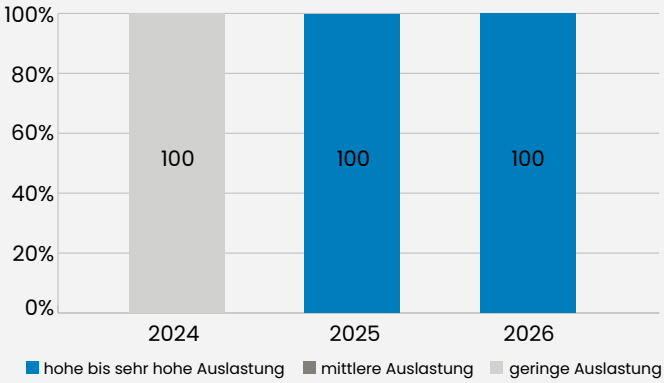
Arbeitsauslastung Gesundheitsbr. 2026 zu VJ (2024/2025)



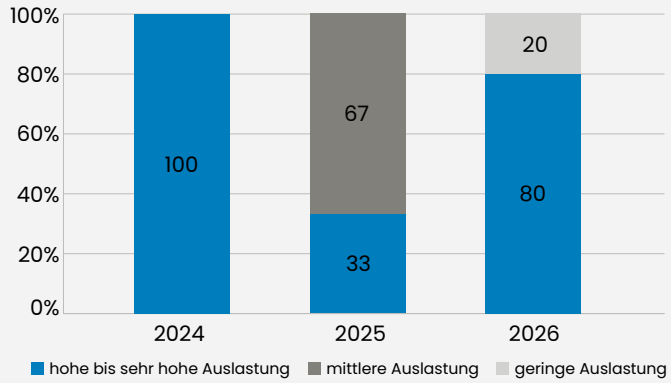
Arbeitsausl. Dienstl. Planung/Engineering 2026 zu VJ (2024/2025)



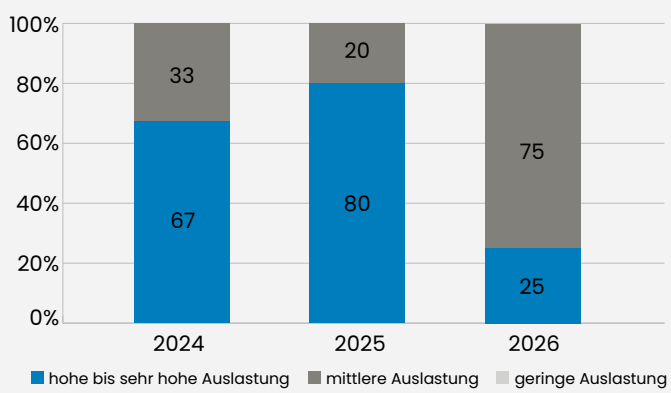
Arbeitsausl. Dienstl. Transportgewerbe 2026 zu VJ (2024/2025)



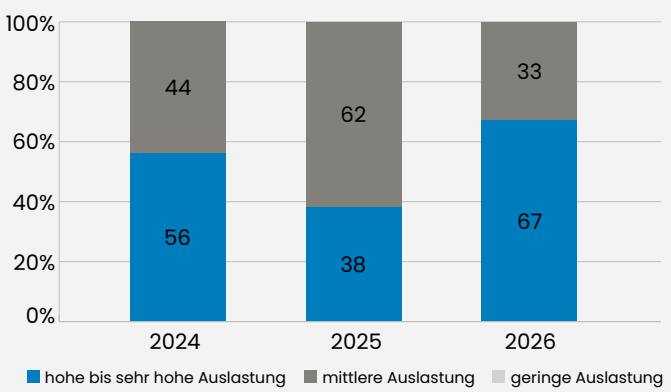
Arbeitsauslastung Dienstl. Autogewerbe 2026 zu VJ (2024/2025)



Arbeitsauslastung Tourismus/Gastro 2026 zu VJ (2024/2025)



Arbeitsauslastung Produktion 2026 zu VJ (2024/2025)



› ALLGEMEINDE GRÜNDE (VON TEILNEHMENDEN) FÜR DIE EINSCHÄTZUNG DER ARBEITSAUSLASTUNG



› *schwierige Wirtschaftslage*

› *Abstimmung in Zürich, viele Stockwerkbegründungen, viele Bewertungen*

› *Viele Kundenbesuche / Anfragen von Vermittlern und Finanzierungen für Hypotheken*

› *Spezialitäten, die das ganze Jahr gefragt sind*

› *Grosse Bautätigkeit*

› *Rückgang Industrie / Zollthematik / Teuerung*

› *Indirekte Auswirkungen von unseren Kunden: Zollpolitik USA, Kriege Ukraine und Iran..., Nachwirkungen aus vorangegangenen Krisen = grosse Zurückhaltung in den Entwicklungsteams, Kurzarbeit bei unseren Kunden*

› *Spezialisiertes Nischenangebot*

› *Als einzige physisch vor Ort vertretene Krankenkasse im Appenzeller Vorderland habe ich eine hohe Arbeitsauslastung. Viele Kundinnen und Kunden schätzen die persönliche Beratung vor Ort.*

› *Irankrieg, allgemeine Weltpolitik, steigende Kosten*

› *Meine online Bestellungen sind ab Februar 2026 stark eingebrochen. Im Moment erholt sich der Markt leicht. Stammkunden sind erhalten geblieben.*

› *Wir hatten Ende 2025 grosse Auftragseingänge und Projekte wurden von 2025 auf 2026 verschoben. / Generell spüren wir die erhöhte Nachfrage im Bereich der Sanierungen Bad und Heizung aufgrund der Abschaffung des Eigenmietwertes.*

› *Zuverlässigkeit / mehr Service als Mitbewerber / gute Strukturen und Prozesse*

› *Gute Baukonjunktur*

› *Wir sind in verschiedenen Segmenten wie z. B. Nahrungsmittel-Industrie, Gesundheit, Restaurants-Hotel, Schulen, Wohnungsbau, Büro- und Gewerbebau tätig. Irgendeine Branche hat immer Bedarf.*

› *Zoll / Automobilkrise / Teure Materialkosten (Hartmetall) / Druck vom Ausland*

› *Viele Leute sind mit der privaten Steuererklärung jetzt schon überfordert, Leute scheuen die Administration, Wechsel des Treuhand durch Abgang Treuhänder oder Inhaberwechsel, Neugründungen von juristischen Personen und Buchführung, wenig Treuhand für die vielen Anfragen auf dem Markt.*

› *Nachfrage für ökologisch wertvolle und nachhaltig angelegte Grünflächen ist steigend, sowohl von Privat wie auch von der öffentlichen Hand (Bewusstsein für Biodiversitätsverlust, Klima, etc.) / gute Etablierung unsererseits als Naturgartenfachbetrieb.*

› *Nichts Spezielles / generell gute Nachfrage für Holzbauarbeiten.*

› *Gute Auftragslage, wir sind ein Kleinst-Familienbetrieb. Arbeiten / Auslastung ist recht gut planbar. Branche, die nicht so abhängig ist von Wirtschaftslage / globaler Situation.*

› *Energiewende und damit verbundene Netzausbauten, Umsetzung neuer Gesetze führt zu massivem administrativen Mehraufwand.*

› *Eigenmietwertabschaffung / gute Wirtschaftslage allgemein*

› *Mehrere grössere Aufträge zur gleichen Zeit. Vermehrt Energieverteilungen für Ladeinfrastruktur für E-LKW oder E-Buse. Dafür Abnahme von neuen PV-Anlagen.*

› *Keine neuen Mandate angenommen, war gewollt*

› *Fahrzeuge werden immer älter, Kunden fahren die Fahrzeuge länger.*

› *Unsicherheiten auf den Märkten, CO2 Abgaben für Neufahrzeuge*

› *Progressives Marketing erhöht*

› *Übliches Jahr*

› *Temu, Onlinehandel*

› *Langjährige Kundschaft*

› *Fachkräftemangel, hohe Erwartungshaltung der Kundschaft (Termine sofort aber darf nichts kosten, immer erreichbar)*

› *Die Holzbranche läuft gut, es wird in Gesundheit und Sauberkeit investiert.*

› *Vermehrte Kurstätigkeiten: Menschen wollen zusehends wieder manuell / händisch-analog arbeiten, wollen sehen, dass durch ihre Hände / Kraft etwas entsteht.*

› *Bin bereits pensioniert und arbeite nicht mehr voll*

› *Aktiv auf Kunden losgehen / Holen und Bringen anbieten / gute Beratung*

› *Erweiterung unseres Angebotes*

› *Marktpräsenz, Netzwerk, Wohnbautätigkeit*

› *Qualität der Arbeit stimmt, was zu einer erhöhten Nachfrage führt.*

› *Nicht bekannt*

› *Personelle Engpässe*

› *Anschaffung des Eigenmietwert*

› *Hohe Nachfrage an medizinischen Massagen*

› *Die Arbeitsauslastung im Jahr 2026 ist höher als im Vorjahr, da insgesamt mehr Aufträge als 2025 eingegangen sind. Zusätzlich benötigen viele ältere Websites Wartungs- und Versionsupgrades. Zahlreiche CMS-Installationen sind inzwischen veraltet und teilweise nicht mehr mit den aktuellen Serveranforderungen kompatibel. Dadurch entsteht zusätzlicher Aufwand für technische Aktualisierungen, Sicherheitsupdates und die langfristige Sicherstellung der Kompatibilität.*

› *Steigende Kosten*

› *Projektbezogene Auslastung. 2 grosse Projekte, welche mehrheitlich im 2025 stattfanden, wurden im Q1 / 26 beendet. Somit fällt einiges an Arbeit weg, da diese Auslastung nicht 1:1 mit neuen Projekten aufgefangen werden konnte.*

› *Eigene Werbung / Abschaffung Eigenmietwert / Qualität immer verbessern*

› *Zu heisser Sommer, viele Events in der Region*

› *Viele neue Aufträge / Klienten*

› *Gutes Netzwerk, gute Arbeitsqualität, starkes Fachpersonal*

› *Druckereien müssen sparen, dies wirkt sich auf die nachgelagerten Betriebe aus.*

› *Normales Jahr, nur saisonale Schwankungen ansonsten sehr stabil.*

› *Im üblichen Rahmen. Wir sind ein Restaurant im Dorf. Nicht in einem Tourismusort.*

› *Grosse Bautätigkeit, viele Umbauten, solange diese noch von den Steuern abgezogen werden können.*

› *Der Iran-Krieg hat die Treibstoffkosten erhöht. Die Baubranche hat wenig grosse Aufträge. Wiederkehrende Arbeiten wurden bei vielen Firmen verschoben, um Kosten zu sparen. Lange Trockenheit und keine grosse Gewitter haben keine Unwetter mit nachfolgenden Arbeiten für uns gebracht. Die Wirtschaft lahmt spürbar.*

› *Allgemeine Wirtschaftslage national wie international, Konkurrenzdichte kantonal und national, fehlende Infrastruktur am Standort Gais.*

› *Sehr gedämpfte Konsumentenstimmung im Exportgeschäft (hauptsächlich DE). Starker Franken.*

› *Genügend Kundschaft*

› *Mehr Anfragen und intensiviere Akquisition*

› *Grosse Nachfrage, Fachkräftemangel*

› *Evtl. Eigenmietwert, tiefe Zinslage*

› *Kundentreue, hohe Herausforderungen in der Branche mit Bedarf nach Beratung*

› *Gutes Wetter, mit dem Hotel- und Gastro-Betrieb können wir unsere Fachkräfte immer genügend auslasten.*

› *Aufgrund des geplanten Bahnunterbruchs haben wir den Personalbestand bewusst reduziert, aufgrund des perfekten Wetters war die Auslastung im Gastrobereich aber deutlich höher als erwartet. Zudem hat der neue Scheibenweg deutlich mehr Gäste angezogen als erwartet.*

› *Ist die politische und wirtschaftliche Lage instabil, sind die Menschen logischerweise gesundheitlich sehr viel anfälliger.*

› *Weniger Mitarbeiter und grössere Aufträge*

› *Nur Nebenerwerb, hauptberuflich anders unterwegs*

› *Im Sommer kaum Kunden, evtl. zu warm, ansonsten immer Wandertouristen, Mai bis Mitte August war sehr schlecht.*

› *Viele Bauprojekte in der Region*

› *Gutes Netzwerk / Grossauftrag*

› *Normal*

› *Höhere Belegung der Betten / grösseres Interesse des betreutes Wohnen im Alter*

› *Hohe Belastung in der Schadenabteilung. In der Beratung bzw. Abschluss können wir es mehr oder weniger selber steuern.*

› *Gutes Image, lokal verankert, heimisches Personal*

› *Gute Kunden, von denen wir weiterempfohlen werden.*

› *Verzögerung bei Bauprojekten.*

› *Abschaffung Eigenmietwert 2028 / permanent trockenes Wetter*

› *Bauverzögerungen, Bauteuerung, Unsicherheit, weltpolitische Lage, Abschaffung des Eigenmietwertes: Es wird erst am Schluss in den Garten investiert.*

› *Kann ich nicht genau sagen. Einige Aufträge auch wegen dem Eigenmietwert.*

› *Demografie*

› *Kundenbedürfnisse erkennen, Vielseitigkeit, Fachwissen*

› *Viele kleine Aufträge, kurzfristig*

› *Konjunktur hat noch nicht wirklich angezogen.*

› *Umbau - Renovation sehr gut, Neubau mässig*

› *Der Golfkrieg hat vom 01.03. bis im Juni seine Spuren hinterlassen. Seit Juli ist die Arbeitsauslastung wieder gut.*

› *Leichte Abnahme der Ladenfrequenz, gute Auslastung mit Wiederverkäufer, Messen, Entro*

› *Umbau der Migros im Februar (Frequenzbringer) mit «Verringerung» und Umgestaltung des Sortimentes*

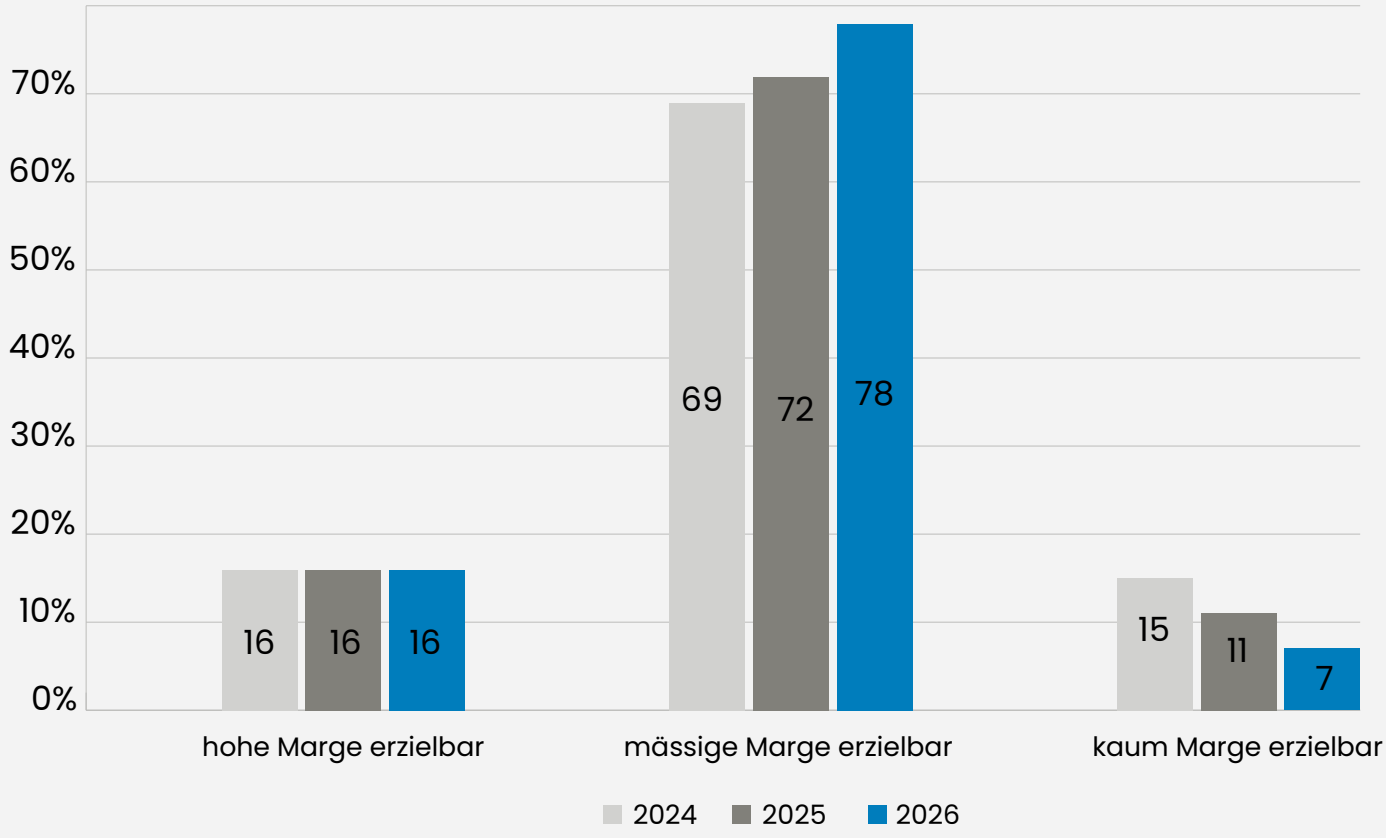
› *Sanierung von Altbauten, Renovationen, Eigentümerwechsel*



› MARGENSITUATION

Insgesamt hat sich die Margensituation gegenüber dem Vorjahr leicht verbessert. Während gleichbleibend 16% angaben, dass hohe Margen erzielt werden können, ist das Ergebnis der Kategorie «mässige Marge erzielbar» um 6% gestiegen. Entsprechend meldeten nur noch 7%, dass sie kaum Marge erzielen können. Dass die Verkaufspreise weiterhin stark unter Druck sind, kann auch am «Sorgenbarometer» (Seite 28) abgelesen werden: Platz 1 der Themen, die kurz- oder mittelfristig beschäftigen werden.

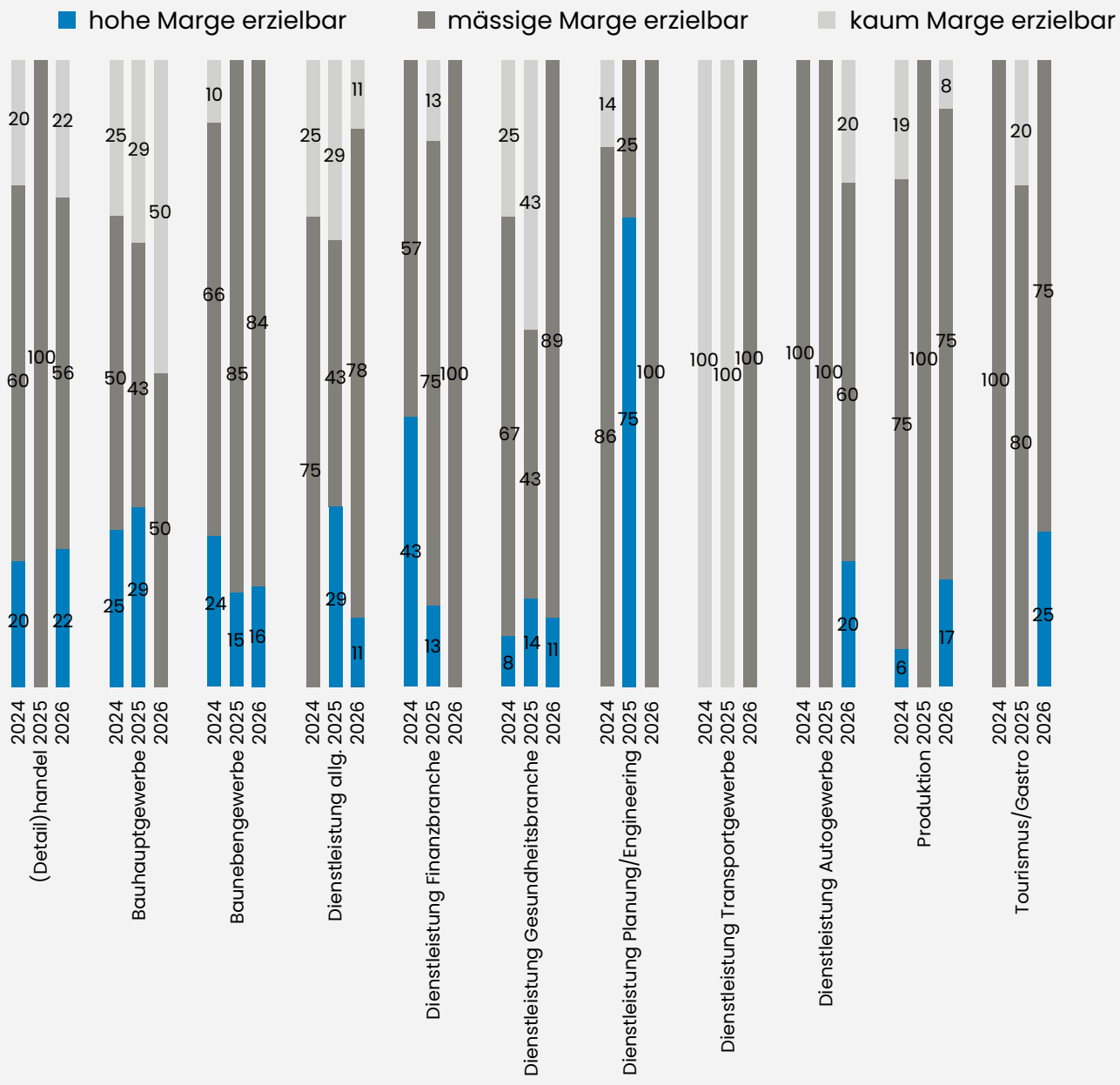
Beurteilung der Margensituation im Jahr 2026 (zu Vorjahren 2024/2025)



MARGENSITUATION PRO BRANCHE

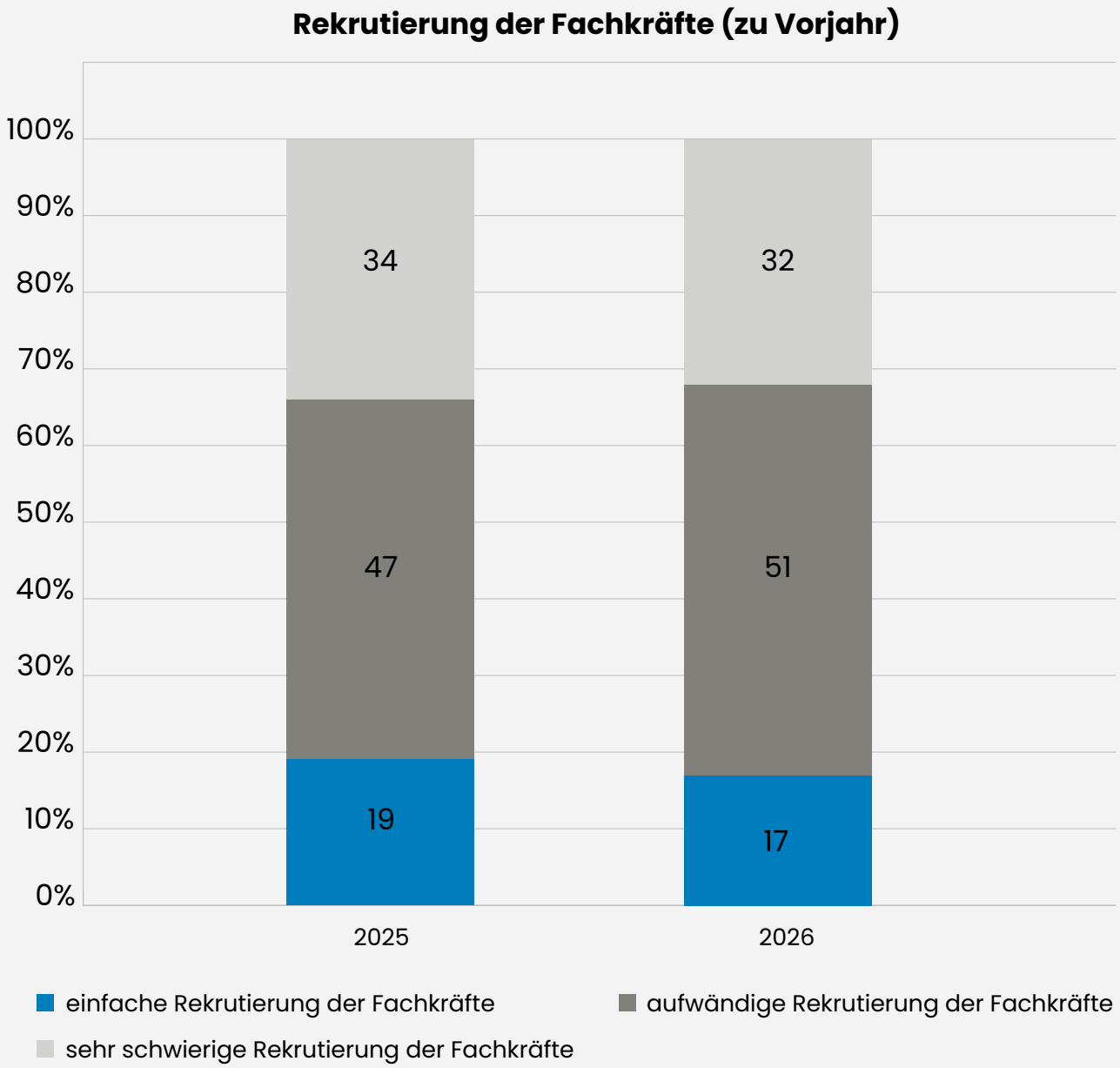
Wie im vergangenen Jahr zeigen sich bei der Detailbetrachtung deutliche Unterschiede. Während der Handel / Detailhandel, das Autogewerbe und die Branchen Produktion und Tourismus / Gastro ihre Situation verbessern konnten, verschlechterten sich die Margen im Bauhauptgewerbe und in den Branchen Dienstleistung allgemein, Finanz und Planung / Engineering zum Teil erheblich. Am heftigsten ist die Entwicklung des Bauhauptgewerbes: Während noch im Vorjahr 29% angaben, hohe Margen erzielen zu können, fällt dieser Wert aktuell auf Null. 50% geben sogar an, dass kaum mehr Margen erzielt werden können.

Margensituation im Jahr 2026 pro Branche (zu Vorjahren 2024/2025)



FACHKRÄFTESITUATION

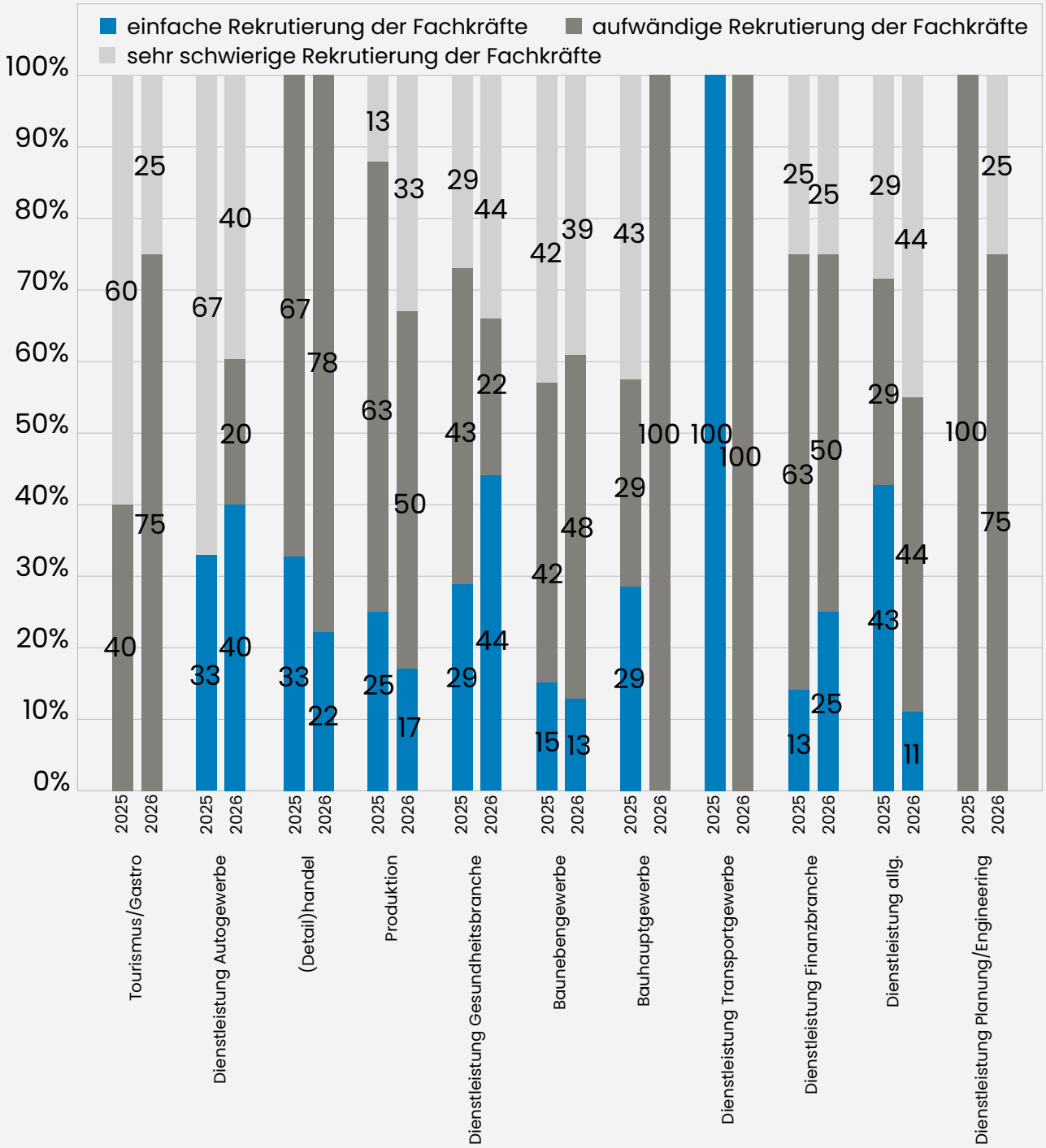
Gegenüber dem Vorjahr ist es wiederum leicht schwieriger geworden, Fachkräfte zu rekrutieren. Nur noch 17% stufen die Rekrutierung von Fachkräften als einfach ein (Vorjahr 19%). Für mehr als 80% aller teilnehmenden Mitgliedsbetriebe ist das Rekrutieren von Fachkräften aufwändig bis sehr schwierig. Es überrascht deshalb nicht, dass der Fachkräftemangel das Sorgenkind Nummer 1 ist (siehe Seite 28).



FACHKRÄFTESITUATION PRO BRANCHE

Die Branchen Tourismus / Gastro, Autogewerbe, Gesundheit und Finanz geben eine Erholung bei der Rekrutierung der Fachkräfte an. In allen anderen Branchen hat sich das Rekrutieren von Fachkräften negativ entwickelt. Keine Nennung der Kategorie «einfache Rekrutierung» ist von den Branchen Tourismus / Gastro, Bauhauptgewerbe, Transportgewerbe und Planung / Engineering eingegangen.

Rekrutierung der Fachkräfte im Jar 2026 pro Branche (zu Vorjahr 2025)



› ALLGEMEINDE GRÜNDE (VON TEILNEHMENDEN) FÜR DIE EINSCHÄTZUNG DER FACHKRÄFTESITUATION



› *Musste keine neuen Fachkräfte einstellen*

› *Zu wenig ausgebildete Fachkräfte mit EFZ Abschluss auf dem Markt*

› *Bildungswesen CH / Baugewerbe ist nicht angesehen*

› *Qualifizierte Personen scheinen ausgedünnt / viele Bewerbungen, jedoch wenig brauchbare für den Zielmarkt / Industrie Automatisierung CH, EU*

› *Fachliche Spezialqualifikation fehlt*

› *Es ist schwierig, bereits zertifizierte Fachkräfte zu finden. Zudem kommen nicht alle Mitarbeitenden mit dem Druck im Verkauf gut zurecht.*

› *Tiefe Löhne, wenig ausgebildete Fachkräfte*

› *Die Qualität und der Berufsstolz lässt vielfach zu wünschen übrig. Die Besten sind gut beschäftigt und schwierig anzuwerben.*

› *Handwerk hat immer noch einen zweitklassigen Ruf. / Es gibt zu wenig qualifizierten Nachwuchs.*

› *Generell schwierig.*

› *Die Rekrutierung ist etwas einfacher geworden als noch vor 2-3 Jahren, aber noch immer aufwendig. Junge Berufsleute haben oftmals exotische Vorstellungen von Lohn, Freizeit und Arbeitszeit-Gestaltung, was eine Einigung am Ende nicht einfacher gestaltet.*

› *Spezifisches Fachpersonal benötigt*

› *Ich habe mich entschlossen, alleine zu bleiben und für die allgemeine Arbeit in der Spitzenzeit mit einer Kantischülerin zu arbeiten. So brauche ich keine Fachkräfte und kann mir die Suche sparen. Dies hat aber die Folge, wenn ich in Rente gehe, dass meine Unternehmung verschwinden wird, suche keine Nachfolge.*

› *Allgemein schwierig, Fachkräfte zu finden. Der Naturgärtner ist zudem eine Nische (gegenüber konventionellen Gärtnern).*

› *Es werden zu wenig Netzelektriker ausgebildet.*

› *Zu wenig Nachwuchskräfte*

› *Zu wenig potenzielles Interesse für ehrliches Handwerk - Imageproblem von Handwerkern*

› *Keine gesucht*

› *Grundsätzlich viele Wechsel*

› *Wenige Fachkräfte auf dem Arbeitsmarkt.*

› *Lohnsituation als Handwerker*

› *Randgebiet, schwierig TierärztInnen zu finden*

› *Es kommen wieder vermehrt brauchbare Bewerbungen rein. Wir müssen uns aber weiter anstrengen…*

› *Durch den vermehrten Onlinehandel sind viele schöne Schmuckaufträge nicht mehr vorhanden und für nur noch Umarbeitungen / Reparaturen etc. sind keine Fachkräfte mehr nötig.*

› *Keine gesucht*

› *Unsere Marken ziehen Mitarbeiter und AZUBI›s an*

› *Leider ist es so, dass unsere nachfolgende Generation viel lieber studiert als sich handwerklich ausbilden zu lassen, was dazu führt, dass wir zu wenig Handwerker haben.*

› *Markt ist ausgetrocknet…*

› *Verfügbarkeit von Talenten tief / Auswahl sehr spezifisch*

› *Keine Fachkräfte vorhanden*

› *Hohe Besucheraufkommen erforderte kurzfristig zusätzliches Personal*

› *Wie die letzten Jahre*

› *Grundsätzlich sind genügend Fachkräfte vorhanden. Schwieriger ist es jedoch, qualifizierte Mitarbeitende zu finden, die fachlich wirklich gut sind, zuverlässig arbeiten und gleichzeitig die nötige Motivation und Eigeninitiative mitbringen.*

› *Hohe Forderungen der Bewerber*

› *Verfügbarkeit von Personal im Eventbereich: Zeiten, welche nicht sehr interessant sind (abends / nachts / Wochenenden)*

› *Verschiedene Arbeitsmodelle / gute und faire Arbeitsbedingungen/ eigene Fachkräfte gut ausbilden*

› *Junge wollen nicht mehr am Weekend arbeiten*

› *Wir bekommen immer wieder Bewerbungen von Fachkräften und müssen somit nicht lange Zeit danach suchen.*

› *Gute Mitarbeiter wechseln nicht oft*

› *Leider hat es nicht wahnsinnig viele Chauffeure auf dem Markt.*

› *Gastrobetrieb für viele Personen nicht interessant. Mangel an Fachkräften.*

› *Ausgelernte Fachkräfte gibt es keine freien. Bei den Lehrlingen ist es oft so, dass die schlauen Schüler an weiterführende Schulen gehen und manch Interessierter am Handwerk nicht geeignet ist.*

› *Kanalreinigung ist kein Wunschjob und auch meist harte Arbeit.*

› *Gesundheits- / Medizinalberufe im Allgemeinen und bereits seit einigen Jahren schwierig.*

› *Für wirklich gute und passende Fachkräfte ist der Aufwand grösser geworden, ich denke die Demografie ist hauptverantwortlich dafür.*

› *Eher wenig kompetente Fachkräfte, übertriebene Lohnforderungen*

› *(fast) kein Nachwuchs*

› *Wohlstand wird zum Problem / Bund fördert keine Handwerker / Bund fördert Studierende / In Schulen werden Hochschulen besser angepriesen wie die Handwerkberufe / finanzielle Anreize für Handwerker fehlen*

› *Alle stürzen sich auf die guten Leute.*

› *Gutes Netzwerk in der Branche und zu den ehemaligen Lernenden. / Darum ist auch die Ausbildung im Betrieb immer wichtig*

› *Arbeitsweg ist für unsere Rekrutierung immer schwierig*

› *Wir hatten keine Wechsel, weshalb die Frage aus Branchensicht (Drogerie) beantwortet wird.*

› *Da wir regelmässig eigene Lernende ausbilden haben wir eine sehr stabile Situation*

› *Das Handwerk hat noch immer keinen goldenen Boden und in anderen Branchen können andere Löhne und Ferien geboten werden.*

› *Einzelfirma, keine Rekrutierung nötig - darum sehr schwierig;)*

› *Für Rekrutierung Fachkräfte ist ein gutes Netzwerk von Vorteil. Stellung / Ansehen der Firma in der Branche von Vorteil. Synergien von Mitarbeitenden nutzen.*

› *Keine Fachkräfte gesucht*

› *Haus ist an einer exponierten Lage und nur stündlich mit den öffentlichen Verkehr erreichbar. Somit gibt es Schwierigkeiten mit den Arbeitszeiten.*

› *Nachteil der Region Ostschweiz*

› *Es gibt nicht viel gute qualifizierte Fachkräfte.*

› *Genügend Bewerbungen. Wenige gut qualifizierte Bewerber.*

› *Arbeit ist nicht im Überschuss vorhanden, darum sind einige Fachkräfte auf dem Markt.*

› *Wir betreiben einen mässigen Aufwand um gutes Personal zu finden. Da wir jedoch sehr stark auf ein gutes Firmenklima achten, ist es uns immer gelungen, wieder gutes Personal zu finden.*

› *Zu wenig Fachpersonal verfügbar*

› *Sinkender Stellenwert des Handwerks = es kommen wenige fähige Fachkräfte nach.*

› *Wenig ausgebildetes Fachpersonal, Beruf hat sich gewandelt, noch nicht konkret gesucht.*

› *Spezialkenntnisse sind sehr schwierig zu finden.*

› *Zu wenig qualifizierte Fachkräfte im Raum Ostschweiz*

› *Wenig Mitarbeiter auf dem Markt, gefühlt suchen alle Metzgereien Personal. Unser Betrieb ist zu 80 % > 40, welches evtl. für Jüngere nicht so attraktiv ist. Abwanderung in andere Berufe.*

› *Noch immer eher knapp Fachpersonal auf dem Markt*

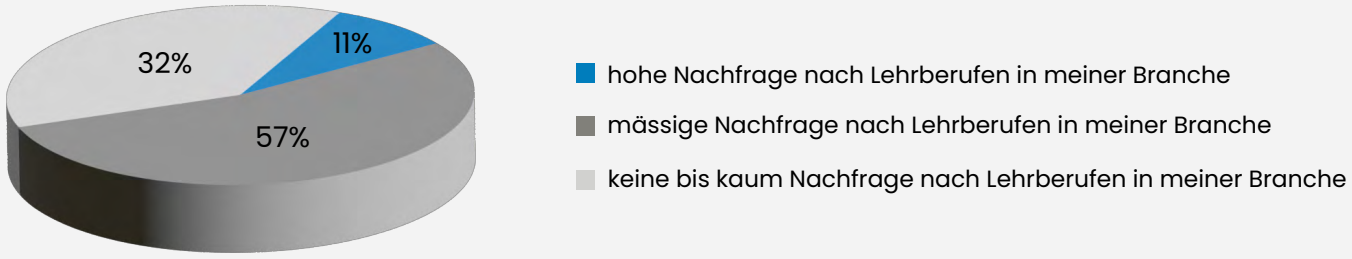
› *Nachfrage grösser als Angebot, fehlende Qualifikation, Fachwissen nicht vorhanden.*



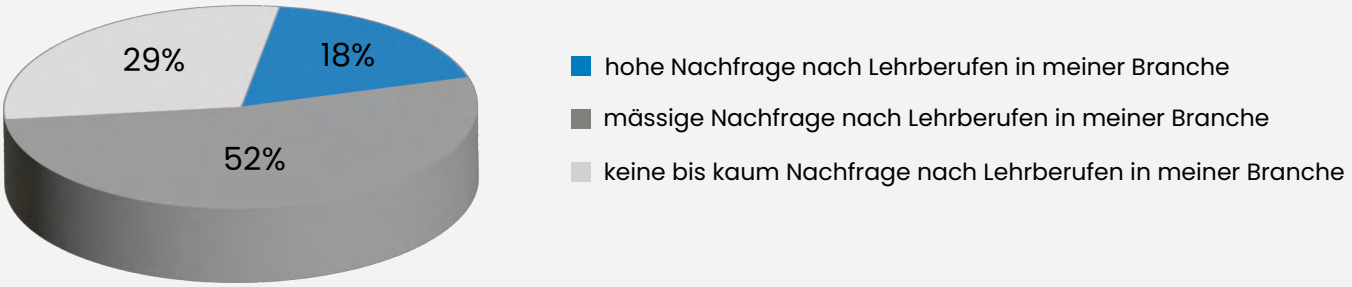
› SITUATION LERNENDE

Weiterhin geben über 80% der teilnehmenden Mitgliedsbetriebe an, dass sie eine mässige bis kaum Nachfrage nach Lehrberufen in ihrer Branche haben. Ein kleiner Hoffnungsschimmer ist, dass die Kategorie «hohe Nachfrage» von 7% mehr Betrieben angeklickt wurde als im Vorjahr. Die Kategorie «hohe Nachfrage» ist sogar um 7% gesunken. Diese Entwicklung spiegelt sich im «Sorgenbarometer» (Seite 28) wieder: Die Rekrutierung des Nachwuchses liegt auf Platz 4.
Bei dieser Frage wurden die Betriebe, die keine Lehrlinge ausbilden, nicht berücksichtigt.

Rekrutierung der Lernenden 2025



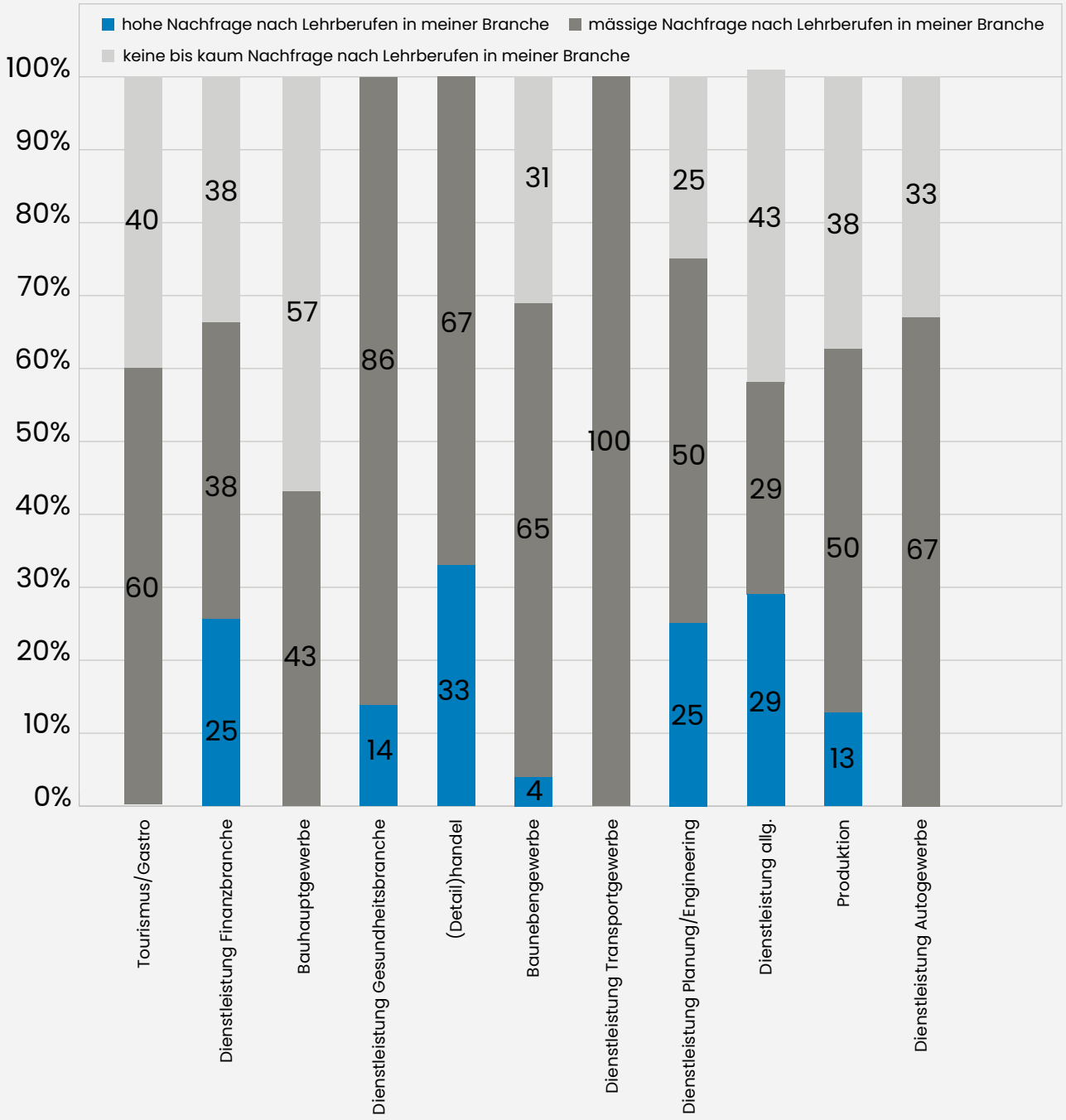
Rekrutierung der Lernenden 2026



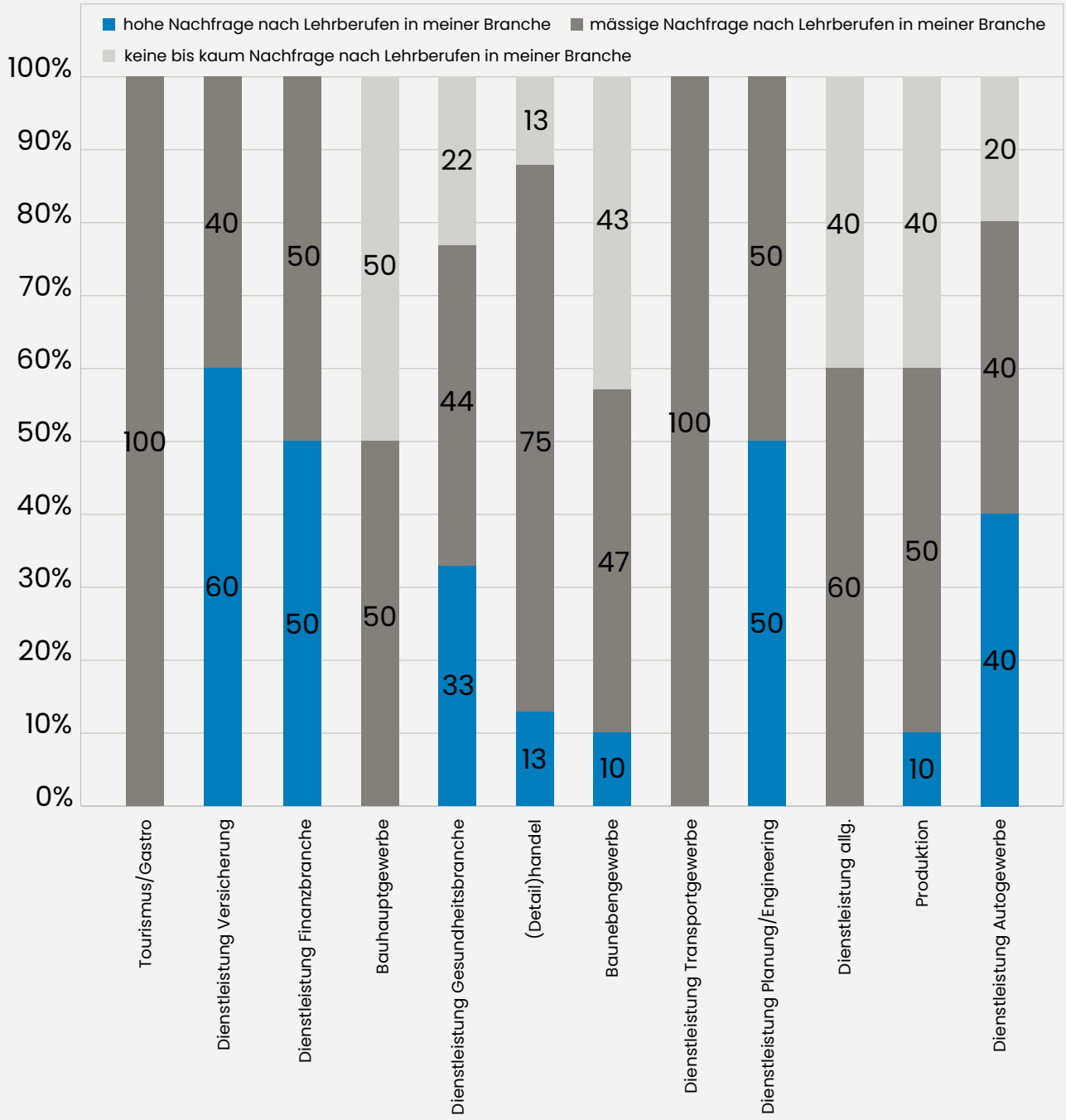
SITUATION LERNENDE PRO BRANCHE

Die erfreulichste Entwicklung bezüglich der Nachfrage nach Lehrberufen verzeichnet die Branche Autogewerbe. 40% der teilnehmenden Betriebe melden eine hohe Nachfrage (Vorjahr 0%). Den grössten Rückgang muss die Branche Dienstleistungen allgemein hinnehmen: Kein Betrieb meldet eine hohe Nachfrage (Vorjahr 29%). Bereits im Vorjahr ging die Nachfrage in dieser Branche um 9 Prozentpunkte zurück.
Bei dieser Frage wurden die Betriebe, die keine Lehrlinge ausbilden, nicht berücksichtigt.

Rekrutierung der Lernenden 2025 nach Branche



Rekrutierung der Lernenden 2026 nach Branche



› ALLGEMEINDE GRÜNDE (VON TEILNEHMENDEN) FÜR DIE EINSCHÄTZUNG DER SITUATION LERNENDE



› *Kaum Interesse am Handwerker-Beruf, Rekrutierung in Schulen, OBA, Fachmessen etc.*

› *Dito Fachkräfte / Niveau von Schulabgängern*

› *Die Versicherungsbranche ist für Lernende weiterhin interessant. Nach der Lehre bestehen viele verschiedene Weiterbildungs- und Karrieremöglichkeiten.*

› *Dieses Jahr keine Erfahrung gemacht*

› *Leider nach wie vor noch kein Traumberuf, was sich aber mittelfristig ändern könnte :-)*

› *Man hat heute andere Möglichkeiten, einfacher und bequemer seinen Lebensunterhalt zu bestreiten. Kaum ein Jugendlicher möchte streng und ausdauernd arbeiten. Sie werden in der Schule und der Gesellschaft so getrimmt. Es finden meist nur sehr bildungsschwache Jugendliche den Weg in die Metallbranche.*

› *Bereitschaft, handwerkliche Berufe zu erlernen, generelle Jobattraktivität*

› *Ich glaube die Nachfrage liegt im normalen Rahmen. Wir haben immer wieder Anfragen werden aber nicht überhäuft, für uns genau im richtigen Mass.*

› *Der Beruf (wie auch andere handwerkliche Berufe) scheint nicht besonders attraktiv zu sein. Umso wichtiger sind Anlässe wie die Tischmesse oder Möglichkeiten von Schnuppertagen / -wochen in den Betrieben.*

› *Es werden immer noch viele Schulabgänger zum Studieren überredet. Es besteht eine gewisse Angst vor körperlich anstrengender Arbeit.*

› *Wir bilden keine Lehrlinge aus, stellen aber fest, dass die Nachfrage für unsere Branche gering und die Eignung der Kandidaten ebenfalls gering ist. Wir erleben, dass die hohe Anzahl an Maturanden damit zu tun hat. Dort scheint das Bildungsniveau / die Ansprüche an die Jugendlichen gesunken zu sein. Die meisten Jugendlichen, die die Chance haben, gehen an die Kanti, in der Folge fehlen den Lehrbetrieben die «guten» Lehrlinge. Wir haben bei allen unseren drei Kindern erlebt, dass auf der Oberstufe kaum Berufswahl gemacht / gelehrt wird. Aber es gab eine intensive Vorbereitung für alle Mittelschulprüfungen.*

› *Es gibt sehr wenig Ausbildungsbetriebe.*

› *Zu wenig potenzielles Interesse für Ausbildung im Handwerk, obwohl die Zukunft und die Entlöhnung gut aussieht*

› *Schwer, gute Fachkräfte zu finden, Samstagarbeit wird von vielen abgelehnt, Lohnvorstellungen nicht realistisch.*

› *Mässiges Interesse der heutigen Generation an handwerklichen Berufen.*

› *Viele wollen TPA lernen*

› *Handwerk ist top, wegen der fehlenden Nachfrage im stationären Fachhandel, (Onlinehandel) fehlen jedoch die nötigen Lehrstellen!*

› *Handwerk wird zu wenig geschätzt / Lehrpersonen unterstützen Handwerker zu wenig / Alle Handwerker Mut zu zeitgemässen Löhnen.*

› *Studium wird meist vorgezogen*

› *Problemlos, Lehrstellen zu besetzen.*

› *Es gibt keine klassische Lehre in diesem Bereich. Prüfung einer Lehrstelle im Kaufmännischen Bereich läuft.*

› *Fachmann Betriebsunterhalt (Fachrichtung Sportanlagen) ist eine neue, noch wenig bekannte Berufslehre*

› *Lernende erhoffen sich eine einfache Ausbildung mit wertvollen Benefits*

› *Gute Werbung des Verbandes / eigene Bekanntheit in der Region*

› *Attraktivität, Arbeitszeiten*

› *Leider gibt es nicht sehr viele Ausbildungsplätze für Sozialbegleiter / innen mit eidg. Fachausweis, deshalb könnten wir noch mehr Menschen in Ausbildung anstellen.*

› *Guter Aussenauftritt, gute Anstellungs- und Lehrbedingungen*

› *Wenige Anfragen. Manche sind nicht geeignet für unseren Beruf.*

› *Junge haben kein Interesse am Handwerk und schmutzigen Hände.*

› *KV ist immer noch gesucht als Grundausbildung*

› *Handwerksbetrieb sichere Zukunftsperspektiven (KI)*

› *Scheinbar unattraktiv, wenig bekannt, (aus Sicht eines Jugendlichen) soziales Ansehen eher mässig*

› *Bund fördert keine Handwerker / Bund fördert Studierende / Fehlende Akzeptanz unter Gleichaltrigen für Handwerksberufe*

› *Bei Lernenden sind wir aktuell sehr gut bestückt, schwankt aber jährlich.*

› *Wir sind ein attraktiver Arbeitgeber, wo Team vor Umsatz steht, denn dieser generiert sich aus Team automatisch.*

› *Ich finde es fängt in der Schule an. Die Schüler werden für Trogen beschult und motiviert. Die Lehrpersonen kennen ja das Handwerk gar nicht. Handwerk ist strenger, staubiger und dem Wetter ausgesetzt. Im Büro kennt das niemand. Absolut daneben sind Jugendliche, die nur noch 80% arbeiten möchten in der Ausbildung! Bitte das ja nicht unterstützen!*

› *Kein Bildungsweg über Lehrberuf möglich, 2. Ausbildung, mentorierte und supervidierte Berufspraxis*

› *Firmen mit mehreren Lernenden für neue Lernende attraktiver.*

› *Haus ist an einer exponierten Lage und nur stündlich mit den öffentlichen Verkehr erreichbar*

› *Wir haben ein Video fürs unsere Lehre gemacht. Weitere Werbemassnahmen für unsere Lehrstellen haben Wirkung gezeigt.*

› *Strenge Arbeit auf den Knien, wird oft verwechselt mit Plattenleger.*

› *Wenig gut qualifizierte Bewerber.*

› *Handwerkliche Berufe sind hoch im Kurs und haben einen bessern Stellenwert als früher.*

› *Schülerinnen und Schüler werden meist schon in den Schulen zu Studienlehrgängen gedrängt.*

› *Wenige Bewerbungen eingegangen.*

› *Interesse ist oberflächlich, streben nicht nach mehr, wenig Durchhaltewille / trotz Fähigkeitszeugnis oft nur als Hilfskraft zu beschäftigen.*

› *Es hat nur wenige Lehrplätze, teuer in der Ausbildung*

› *Ursachen müssen gesucht werden, da die Sichtbarkeit unserer Firma scheinbar nicht gut genug.*

› *Wenig Interesse am Beruf, im Appenzellerland gibt es viele Metzgereien, Durchschnittsalter unserer Mitarbeiter ist vielleicht für Junge nicht so ansprechend.*

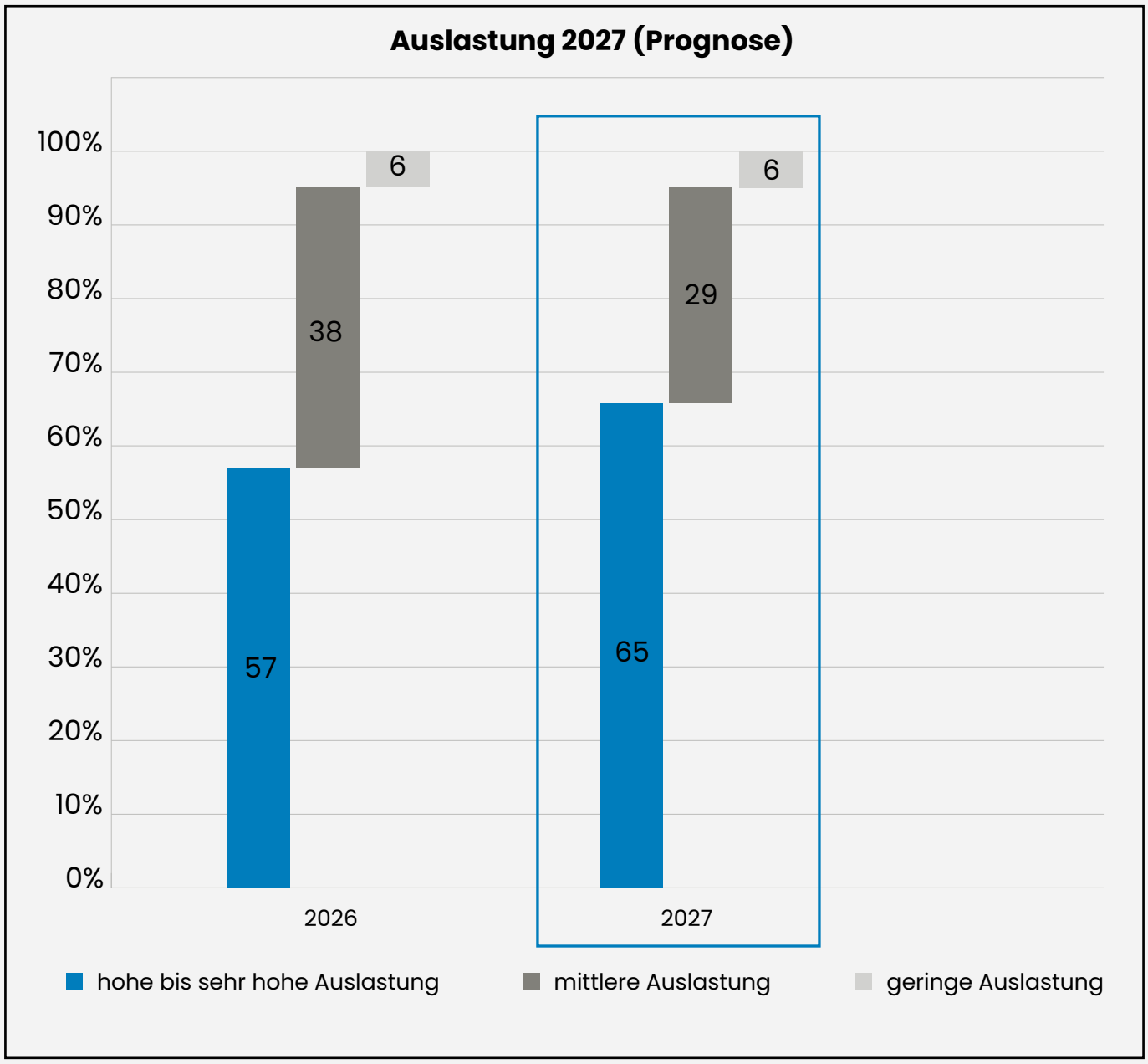
› *Nach wie vor beliebter / gesuchter Beruf, die Nachfrage hat jedoch in den letzten 10 Jahren etwas nachgelassen.*

› *Fehlende Attraktivität, Umgang mit den Lernenden, Berufsimage.*

Bei dieser Frage wurden die Betriebe, die keine Lehrlinge ausbilden, nicht aufgelistet.

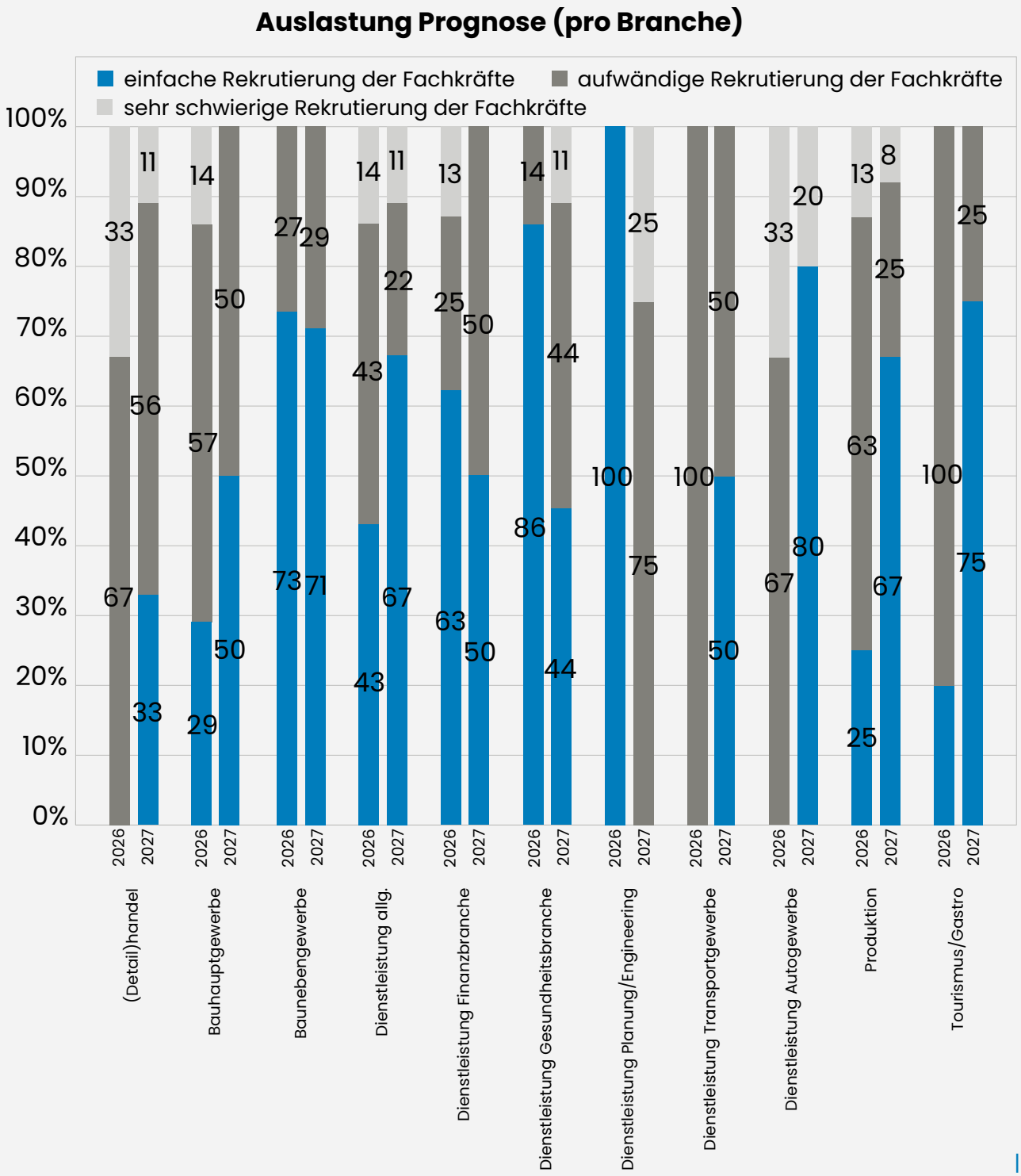
AUFTRAGSSITUATION PROGNOSE FÜR 2027

Fast zwei Drittel der teilnehmenden Mitgliedsbetriebe gehen von einer hohen bis sehr hohen Auslastung aus. In der Prognose für das Jahr 2026 gingen 57% von einer hohen bis sehr hohen Auslastung aus – erreicht wurden 72%. Die prognostizierten Werte dürfen also als «vorsichtig optimistisch» eingestuft werden.



AUFTRAGSSITUATION PROGNOSE FÜR 2027 PRO BRANCHE

Bei der Prognose der Auftragssituation fallen vor allem die Werte der Branchen Dienstleistung Planung / Engineering (100% hohe bis sehr hohe Auslastung), Dienstleistung Gesundheitsbranche (86%) und Baunebengewerbe (73%) positiv auf. Die schlechteste Prognose gab die Branche Dienstleistung Autogewerbe (33% geringe Auslastung) ab.



ALLGEMEINE GRÜNDE (VON TEILNEHMENDEN) FÜR DIE EINSCHÄTZUNG



- *Wirtschaftslage unklar*
- *Viele Kundenbesuche / Anfragen von Vermittlern und Finanzierungen für Hypotheken*
- *Konstantes Kaufverhalten*
- *Aussicht bis Frühjahr 2027, Rest laufend in Bearbeitung*
- *Auftragsvergaben erfolgen immer kurzfristiger*
- *Bestehende Krisen, Vormarsch der KI-generierten Lösungen auch in unserer Branche*
- *Treuer Kundenstamm*
- *Als einzige physisch vor Ort vertretene Krankenkasse im Appenzeller Vorderland haben wir eine hohe Arbeitsauslastung. Viele Kundinnen und Kunden schätzen die persönliche Beratung vor Ort.*
- *Irankrieg, allgemeine Weltpolitik, steigende Kosten*
- *Da ich diesen Herbst und nächsten Frühling je ein neues Buch auf den Markt bringe, gehe ich von einer recht guten Arbeitsauslastung aus.*
- *Die grosse Nachfrage im Bereich Umbauten und Sanierungen.*
- *Einsatz und Weiterentwicklung.*
- *Konjunkturverlauf aufgrund der geopolitischen Lage sehr schwer abschätzbar.*
- *Schon heute hohe Anzahl Offertanfragen für Projekte und Vorhaben im Jahr 2027*
- *In ca. 3 Jahren gehen viele Kunden in Pension, und ich habe jetzt schon neue Firmen zusätzlich, aber durch die stetige Veränderung (z. B. Schliessung von Produktionen oder Gastronomie geht an einen Pächter und wird nicht mehr selber betrieben), kann diese Übergangsphase bewältigt werden.*
- *Grosse Nachfrage*
- *Generell hohe Nachfrage nach Holzbauarbeiten.*
- *Den Sanitär braucht es immer.*
- *Die Energiewende führt zu massiven Netzausbauten. Regulatorische Anforderungen führen zu neuen IT Projekten.*
- *Eigenmietwertabschaffung*
- *Hohe Dichte an potenziellen Projekten*
- *Kann es steuern*
- *Fahrzeuge werden immer älter, Kunden fahren die Fahrzeuge länger.*
- *Progressives Marketing wird im 2027 fortgesetzt, gut spürbar.*
- *Ich gehe davon aus, dass sich an der Auftragssituation kaum etwas ändern wird.*
- *Ich gehe mehr auf den Markt.*
- *Erfahrung*
- *Leichte Entspannung der Personalsituation, erwartete Aufgabe von landwirtschaftlichen Betrieben aufgrund PFAS*
- *Baubranche läuft, Holz ist im Trend, Nachhaltigkeit usw.*
- *Mache weiter wie anhin, nicht mehr vollbeschäftigt aber Stammkunden bediene ich gerne.*
- *Permanent vorwärts schauen / pro aktive Kunden Kontakte suchen*
- *Erweiterung des Angebotes*
- *Planungstätigkeit, Projektentwicklungen*
- *Bereits absehbare Projekte. Jedoch noch offene Fenster. Geschäft ist eher kurzfristig ca. 3 Monate im Voraus*
- *Offene Offerten, Wirtschaft*
- *Bekanntheit ist gestiegen*
- *Ich glaube, dass die Nachfrage nach med. Massagen eher steigen wird aufgr und der Belastung, die alle Menschen in ihrem Alltag haben.*
- *Für 2027 sind aktuell noch keine konkreten Projekte geplant. Zudem ist schwer abzuschätzen, wie stark künstliche Intelligenz die Webbranche verändern und welchen Einfluss dies auf die zukünftige Auftragslage haben wird.*
- *Unveränderte Kostensituation*

› *Eigene Werbung / Abschaffung Eigenmietwert / Qualität immer verbessern*

› *Weniger Events*

› *Der Markt (ambulante Begleitung) ist sehr in Bewegung, und es ist deshalb sehr schwer vorherzusagen, wie die Auslastung im kommenden Jahr sein wird.*

› *Verschiebungen von Projekten ins neue Jahr*

› *Ich gehe davon aus, dass die Auslastung ungefähr gleich bleibt.*

› *Situation wird sich nicht gross ändern, ohne viel Geld für Marketing in die Hand zu nehmen.*

› *Anhaltend hohe Bautätigkeit.*

› *Treibstoffkosten bleiben voraussichtlich hoch und im Krieg in Iran ist auch keine Frieden in Sicht.*

› *Wirtschaftswachstum*

› *Vorsichtige Konsumentenstimmung auch in der CH. Inflation / Teuerung.*

› *Eigenmietwert*

› *Politisch und wirtschaftlich unsichere Aussichten, Abschaffung Eigenmietwert, nur noch wenige Fachbetriebe*

› *Abschaffung Eigenmietwert / Tiefe Zinslage*

› *Vielseitiger Betrieb*

› *Mit der Lancierung der neuen Bahn gehen wir von einem deutlichen Zuwachs ggü. 2025 (Vorvorjahr) aus (Gastro / Hotel und Bahn)*

› *Angst und Unsicherheit werden weiterhin medial hochgehalten, was auf Psyche und Gesundheit «schlägt».*

› *Ich arbeite nicht mehr 100% in der Baubranche*

› *Alles wird teurer und für das Wohnen wird weniger Geld frei sein, lieber für Ferien und Präsentationsgüter.*

› *Nebenberufliche Tätigkeit, kann ich selbst steuern*

› *Regional, saisonal etc. ist vielen einfach zu teuer, keine Priorität, Prioritäten liegen kaum noch auf den Lebensmitteln. Vor allem auf den regionalen, es ist nicht so wichtig, dass es aus dem eigenen Dorf kommt.*

› *Momentan geplante Projekte*

› *Es wird immer noch gebaut / umgebaut / Abschaffung Eigenmietwert»*

› *normal*

› *Erwarten höhere Auslastung der Betten*

› *Alle wollen noch umbauen aufgrund der Abschaffung Eigenmietwert.*

› *Leichte Zunahme beim Neubau. Leicht erhöhte Renovationstätigkeit aufgrund Systemwechsel Eigenmietwert.*

› *Abschaffung Eigenmietwert 2028*

› *Bauverzögerungen, Bauteuerung, Unsicherheit, weltpolitische Lage, Abschaffung des Eigenmietwertes es wir erst am Schluss in den Garten investiert.*

› *Die Dachdeckerbetriebe sind im allgemeinen um uns kleiner geworden. Daher hat es für alle, welche es noch gib, sehr viel zu tun.*

› *Demografie der Bevölkerung*

› *Fachkräftemangel in unserer Branche*

› *Wie gehabt*

› *Allgemeine Wirtschaftslage*

› *Im Umbau ist die Abschaffung der Steuerabzüge Liegenschaftsunterhalt spürbar*

› *Durch den Dämpfer des Golfkrieges besteht für 2027, so denke ich, Nachholbedarf.*

› *Produkte werden aufwändiger, gute Auslastung durch Wiederverkaufsstellen, Altersheim*

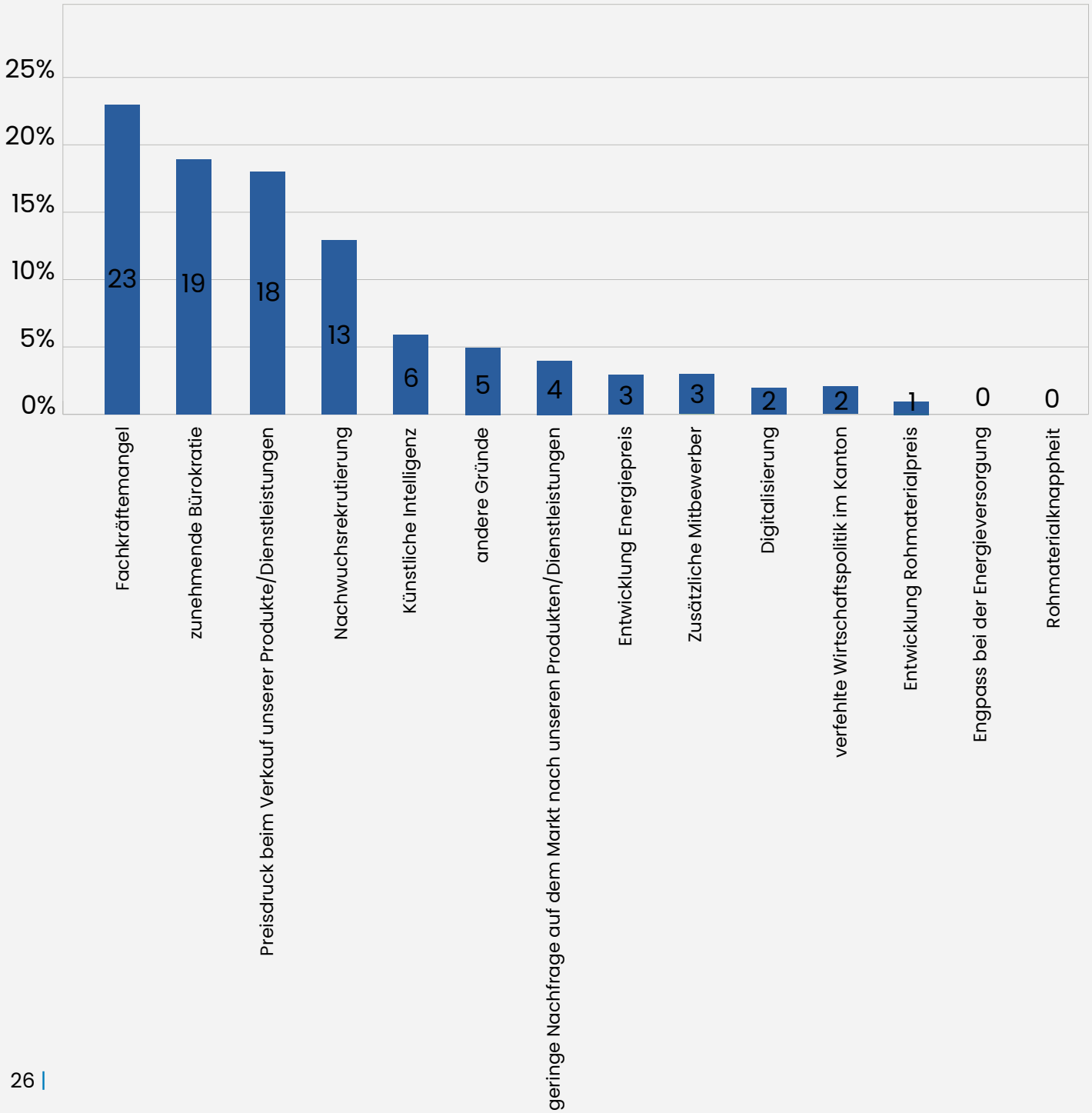
› *Die Situation wird sich bis nächstes Jahr nicht wesentlich ändern; die Geschäfte laufen soweit noch immer gut*

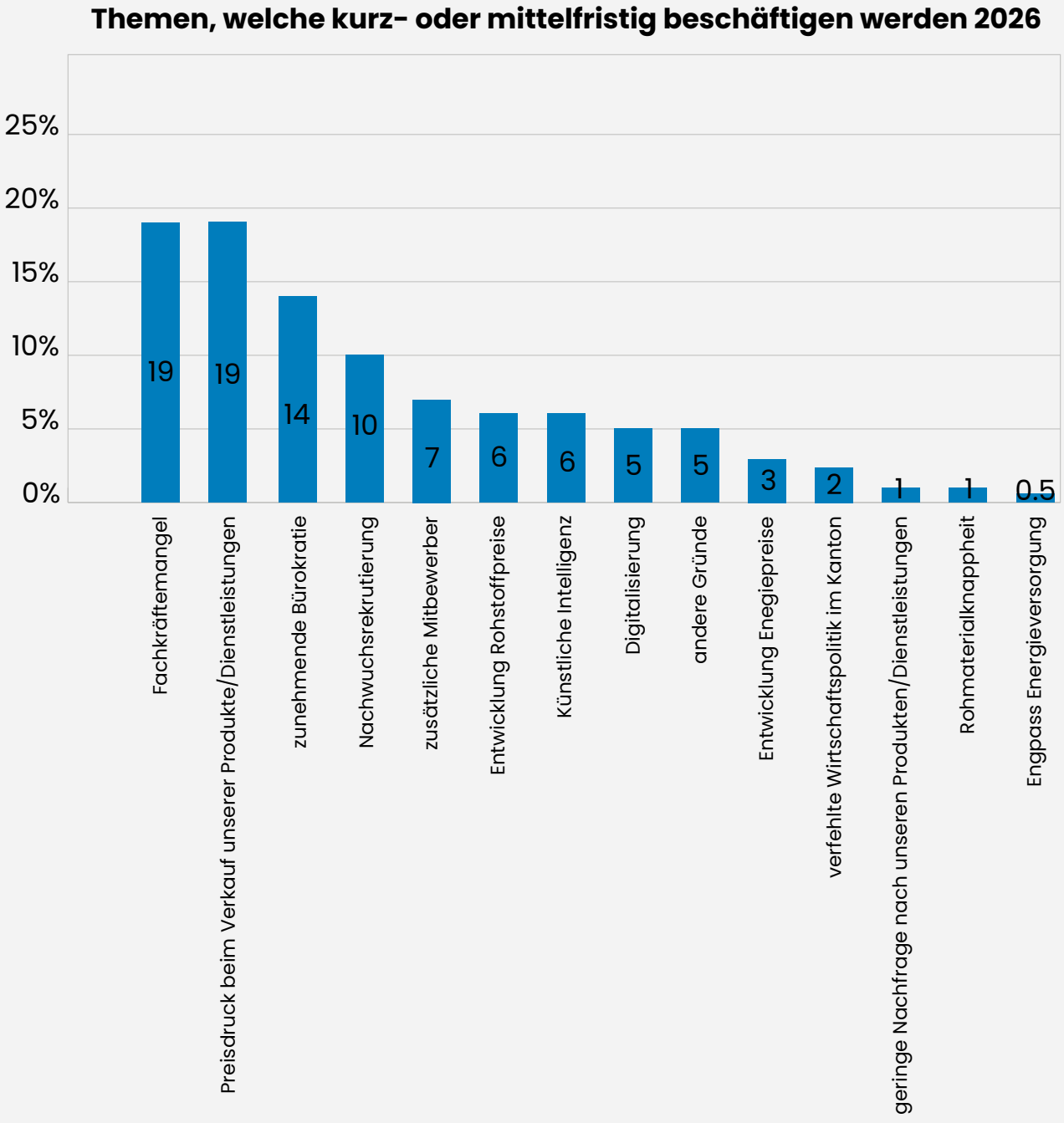
› *Bereits überdurchschnittlich viele Anfragen für 2027.*

HERAUSFORDERUNGEN MITTELFRISTIG

Insgesamt zeigt sich, dass die Herausforderungen eher breiter werden, weil mehr Themen häufiger genannt werden. Dafür nehmen die Spitzenwerte leicht ab. Die Top 4 der Herausforderungen bleiben trotzdem dieselben. Neu teilt sich der Preisdruck beim Verkauf der Produkte und Dienstleistungen Platz 1 mit dem Fachkräftemangel (je 19% der Nennungen). Im Sorgenbarometer gestiegen sind die zusätzlichen Mitbewerber (7%). Auffallend aber nicht überraschend ist, dass die Entwicklung der Rohstoffpreise als eine grössere Herausforderung eingestuft wird (6%).

Themen, welche kurz- oder mittelfristig beschäftigen werden 2025




Themen, welche kurz- oder mittelfristig beschäftigen werden 2026
25%
20%
15%
10%
5%
0%
19
19
14
10
7
6
6
5
5
3
2
1
1
0.5
Fachkräftemangel
Preisdruck beim Verkauf unserer Produkte/Dienstleistungen
zunehmende Bürokratie
Nachwuchsrekrutierung
zusätzliche Mitbewerber
Entwicklung Rohstoffpreise
Künstliche Intelligenz
Digitalisierung
andere Gründe
Entwicklung Enegiepreise
verfehlte Wirtschaftspolitik im Kanton
geringe Nachfrage nach unseren Produkten/Dienstleistungen
Rohmaterialknappheit
Engpass Energieversorgung

› «ANDERE GRÜNDE» DES SORGENBAROMETERS



› *a. Unregulierter Vormarsch der KI = unser kapitalistisches System, welches stark auf Wettbewerb setzt, lässt den Firmen keine Wahl. Verantwortung und Ethik werden dabei zu idealistischen Argumenten, welche man sich nicht leisten kann aktuell.*

› *b. die daraus gesellschaftspolitisch unbeantwortete Frage, wie die betroffenen Branchen (Arbeitsplätze, Personen, Familien) damit umgehen können.*

› *Durch Kriege und Zölle wurden die Rohmaterialien künstlich verknappt und somit der Preis nach oben gedrückt und die Lieferzeiten enorm verlängert. Ausländische (subventionierte) Hersteller stehen da in einem Vorteil.*

› *Durch den Erhalt eines Lagers in der Firma kann mit Flexibilität und kurzen Lieferzeiten konkurriert werden. Dies ist jedoch immer Kapital, welches rumliegt.*

› *Wir sind noch sehr jung und kämpfen jedes Jahr neu um unsere Existenz und Etablierung auf dem Markt.*

› *Bauverfahren, Baubewilligungen kaum planbar / Vakanzen der Gemeinden verursachen starke Verzögerungen.*

› *Die Zusatzversicherungen zahlen immer weniger Angebote.*

› *Leider fehlt unsere Branche, wir sind ein Dienstleistungsanbieter im Sozialen Bereich und gehören somit nicht in den Gesundheitsbereich (total andere Finanzierung und Voraussetzungen für die Art der Fachkräfte). Leider konnte ich diesbezüglich bei Frage 3 nicht das richtige wählen. Es wäre schön, wenn diese Branche in Zukunft ebenfalls mit in der Aufzählung wäre. Dazu kommt, dass wir keine klassischen Lehrlinge haben, aber trotzdem Menschen die in der Ausbildung sind zum Sozialbegleiter mit eidg. Fachausweis (bald Professional Bachelor https: / / wwwadminch / de / newnsb AqnyNTEnktUheNCP6FOoj). Auch da wäre es schön, wenn es allenfalls Unterteilungen geben könnte. Besten Dank für alles.*

› *PFAS, unfähige, praxisfremde Bürokratie auf verschiedenen Ämtern ohne Erfahrung in der Wirtschaft.*

› *Onlinehandel!*

› *XXXL Lutz, ein Beispiel, das den Möbelhandel und unsere Produkte schlecht macht. In ein paar Jahren haben es viel Konsumenten bemerkt, dass sie billigst und qualitativ am einfachsten eingekauft haben. Nur was passiert, bis der Konsument so weit ist??*

› *Gesundheitspolitik, Versicherungswesen*

› *Kaufkraft schwindet. Besitzer malen mehr selber.*

› *Eingeschleppte Invasive Tier und Pflanzen Arten. Bürokratie mit den Behörden, Bodenproben / PFAS etc. (mangelnde Deponie Möglichkeiten aller Erdmaterialien)*

› *Wir müssen darauf achten, in der Gesellschaft zu vermitteln, was wirklich schöne und nachhaltige Berufe sind. Wir Handwerker haben es in der Hand, ein wunderschönes Leben zu führen mit vielen Freiheiten im Arbeitsalltag. Wohlwollend für Familien und Freizeit. An vielen Orten wird immer noch darauf getrimmt, unbedingt ein Studium zu machen. Viele wissen danach überhaupt nicht, was sie damit machen sollen.*

› *Globale Situation (Kriege, Unwetter, sonstige Krisen)*





› BESCHRIEB DER EINZELNEN BRANCHEN

Baunebengewerbe	Firmen, welche vom Rohbau bis zur Fertigstellung am Bau tätig sind (inkl. Gartenbau)
Bauhauptgewerbe	Im Rohbau tätig, Hochbau, Tiefbau, Strassenbau
Dienstl. allgemein	Coiffeur, Fotograf, Cosmetic, Informatik, Immobilien, Elektrizitätswerk, Fahrschule, Fitnesszentren, Reisebüro, Optiker, Taxi, Marktfahrer, Kommunikation, Eventbranche
Produktion	Bäckerei, Metzgerei, Käserei, Goldschmied, Mechanik, Florist, Ofenbau, Kaminfeger, Grafisches Gewerbe
Tourismus / Gastro	Restaurant, Hotel, Gastgewerbe, Tourismusangebote
(Detail)handel	Firmen hauptsächlich Kauf- und Verkauf
Dienstl. Autogewerbe	Autogarage, Autohandel
Dienstl. Gesundheit	Zahnarzt, Wohnheim, Altersheim, Spitex, Klinik, Naturheilpraktiker, Arzt
Dienstl. Finanzbranche	Bankenbranche, Treuhand, Versicherung
Dienstl. Planung / Engineering	Architekten, Planer, Ingenieure
Dienstl. Transport	Personentransport, Warentransport

BLUMER fensterwerke

Die Blumer Fensterwerke AG ist ein traditionsreiches, regional stark verankertes Schweizer Unternehmen mit umfassender Kompetenz rund ums Fenster. Rund 180 Mitarbeitende stehen für Qualität, Fachwissen und eine bodenständige Unternehmenskultur. In fünf spezialisierten Werken produzieren wir hochwertige Fensterlösungen in Holz, Holz-Metall, Kunststoff, Kunststoff-Metall und Metall. Damit bieten wir als einziger Schweizer Fensterhersteller sämtliche Rahmenmaterialien aus eigener Produktion an – persönlich, verlässlich und mit echter Schweizer Qualität.


AUSSTELLUNG
BLUMER
fensterwerke
BLUMER
fensterwerke
blumer.ch

GEWERBEVERBAND
APPENZELL AUSSERRHODEN

Weiherstrasse 16 | CH-9053 Teufen
T +41 71 352 43 50 | info@gewerbear.ch
www.gewerbear.ch