

127. Delegiertenversammlung
des Thurgauer Gewerbeverbandes

Seiten 6–9

Kurt Iseli aus Amriswil:
Ein Leben für die Blumen

Seite 17

Vom 24. bis 26. Mai öffnet
die GEWA Altnau ihre Tore

Seiten 26–28



«HEY BMW»

DER NEUE BMW 3er MIT
BMW INTELLIGENT PERSONAL ASSISTANT.



Freude am Fahren



Bickel Auto AG
8501 Frauenfeld
www.BickelAutoAG.ch

Bickel Auto AG
8570 Weinfelden
www.BickelAutoAG.ch



www.thalmann.ch

Rainer Scherrer Mandatsleiter Wirtschaftsprüfung, dipl. Wirtschaftsprüfer

Als echter Dienstleister versteht es Rainer Scherrer, die Kunden von Thalmann Treuhand in sämtlichen Belangen rund um Wirtschaftsprüfung, Jahresabschluss und Steuern kompetent zu beraten.

«Das viele Reisen hat mir nicht nur wunderbare Erinnerungen beschert, sondern mich auch zu einem weltoffenen Menschen gemacht. Davon profitiere ich privat und bei der Arbeit gleichermassen.»

JA zur STAF

Von Anfang an und mit Überzeugung habe ich mich für ein JA zur AHV-Steuer- vorlage eingesetzt. Ziel der Vorlage ist ein international konformes, wettbewerbs- fähiges Steuersystem für Unternehmen und die Stärkung der AHV. Mit einem JA zur Steuerreform bleibt die steuerliche Attraktivität und Konkurrenzfähigkeit des Unternehmensstandorts Schweiz gewahrt. Dies ist wesentlich, damit die Unternehmen weiterhin investieren und Arbeitsplätze schaffen. Zudem erhält die AHV als wichtigstes Sozialwerk eine substanzielle Zusatzfinanzierung von zwei Milliarden Franken jährlich. Mit der STAF erhalten die Unternehmen einen sicheren, international akzeptierten und attraktiven Steuerrahmen. KMU und Grossunternehmen werden gleichbehandelt. Die für den Stand- ort Schweiz wichtige Forschung und Entwicklung wird steuerlich gefördert.



Das AHV-Steuerpaket ist letztlich nichts anderes als ein «So- lidaritätspäckli» des Bundes für die Kantone. Es ist inzwischen unbestritten, dass die Kantone und eben nicht der Bund Steuer- reformen durchführen müssen, da die kantonalen Steuerregimes international nicht länger toleriert werden. Mit der Steuervor- lage ergreift der Bund keine eigenen steuerlichen Massnahmen. Er schnürt lediglich ein Paket mit möglichen Massnahmen, mit denen die Kantone ihre Reformen schonend durchführen kön- nen. Die Kantone sind unterschiedlich betroffen. Es gibt solche mit sehr vielen Statusgesellschaften, andere haben sehr hohe Steuersätze. Um eines kommen allerdings alle Kantone nicht herum: Sie müssen die Privilegien für die Statusgesellschaften abschaffen. Machen sie das nicht, kommt die Schweiz auf eine «Schwarze Liste» der OECD und das wäre für unser Land absolut fatal und verheerend.

Im Ausland tätige Firmen zahlen die Hälfte der Firmensteuer des Bundes – ein Betrag, der in der Höhe der gesamten Entwick- lungshilfe entspricht. Direkt betroffen vom Umbau des Steuer- systems sind 24'000 Gesellschaften mit 150'000 Angestellten. Diese Firmen tätigen fast 50 Prozent der gesamten privaten In- vestitionen in Forschung und Entwicklung und sie liefern Bund und Kantone rund sieben Milliarden Franken Gewinnsteuern

ab. Mit dem Paket des Bundes erhalten die Kantone im Wesentlichen zwei Dinge: Erstens zusätzliches Geld für die Anpas- sungen der kantonalen Steuersysteme. Das sind rund 1,1 Milliarden Franken, wel- che die Kantone frei einsetzen können. Dieser Betrag ist gerechtfertigt, weil der Bund von der steuerlichen Attraktivität der Kantone profitiert. Zum Zweiten ent- hält das Massnahmenpaket steuerliche Instrumente, die international anerkannt sind: Die Förderung von Forschung und Entwicklung oder die Patentbox. Ein er- freulicher Nebeneffekt der STAF ist, dass die Steuern von «normalen» juristischen Personen, also der ortsansässigen KMU, in der Regel gesenkt werden können. Das ist für die KMU in einer eher schwierigen

Zeit erfreulich. Sie können das gesparte Geld in den Erhalt der Arbeitsplätze investieren.

Mit dem gleichzeitigen «Zustupf» von jährlich zwei Milliarden Franken in den AHV-Fonds stabilisieren wir die AHV, das heisst wir reduzieren die Finanzierungslücke von rund 53 Milliarden Franken im Jahr 2030 auf immerhin 23 Milliarden. Daran ist sicher nichts Schlechtes – ganz im Gegenteil! Unverständlicherweise setzt aber hier die hauptsächliche Kritik der Gegnerschaft ein. Die Verknüpfung von zwei Gesetzen wird als Kuhhandel bezeichnet. Ich zitiere da gerne Bundesrat Ueli Maurer. Sein Kommentar zu dieser Debatte lautet: «Es gibt keine reine Lehre!».

Politik muss unser Land weiterbringen, das ist deren einziges Ziel. Diesem wichtigsten Leitsatz hat sich alles andere unterzuordnen. Dies ist mein politisches Verständnis von der Schweiz und des- halb sage ich am 19. Mai 2019 mit Überzeugung JA zum doppelten Plus von Steuerreform und AHV-Finanzierung und bitte auch Sie um Ihre Stimme.

Ihr Hansjörg Brunner
Präsident Thurgauer Gewerbeverband

IMPRESSUM

Offizielles Organ des Thurgauer Gewerbeverbandes

Erscheinungsweise: 6 x pro Jahr
Auflage: 5700 Exemplare
Herausgeber:
Thurgauer Gewerbeverband,
Thomas-Bornhauser-Strasse 14,
Postfach 397, 8570 Weinfelden,
Tel. 071 626 05 05, info@tgv.ch

Produktion: Fairdruck AG
Kettstrasse 40, 8370 Sirnach,
Tel. 071 969 55 22, info@fairdruck.ch

Autoren:
Peter Mesmer (mes),
Martin Sinzig (msi), Werner Lenzin (len),
Christof Lampart (art)

Inseratverwaltung:
Thurgauer Gewerbeverband
Thomas-Bornhauser-Strasse 14
Postfach 397, 8570 Weinfelden
071 626 05 05, info@tgv.ch
Anzeigenleitung: Nicole Felix,
071 626 05 05, nicole.felix@tgv.ch

Design:
WEMAKO KOMMUNIKATION
8272 Ermatingen
www.wemako.ch

Titelbild:
Martin Lörtscher, CEO Hugelshofer Gruppe,
Vorstandsmitglied TGV



printed in
switzerland

Rechnungsstellung für Musikberieselung und TV-Empfang neu geregelt

Die Urheberrechtsentschädigungen sind mit der neuen Mediensteuer nicht abgegolten. Sämtliche Betriebe müssen zusätzlich und unabhängig vom Umsatz bei der SUIISA Gebühren entrichten, wenn in ihren Räumlichkeiten die Kundschaft und/oder Mitarbeitenden mit Radio oder Musik berieselt werden.



Unternehmen, zu diesen zählen auch Gastronomiebetriebe, die beispielsweise in ihren Geschäftsräumlichkeiten Musik im Hintergrund laufen lassen, einem Telefonanrufer versuchen die Wartezeit mit einer Melodie in der Warteschleife angenehmer zu gestalten oder auf Bildschirmen Sendungen zeigen, müssen dafür eine Vergütung bezahlen. Damit werden die Musikschaffenden entschädigt. Bis Ende 2018 erfolgte der Einzug durch die Billag. Bedingt durch den Systemwechsel ist seit Anfang dieses Jahres die Eidgenössische Steuerverwaltung (ESTV) der neue Absender der Mediensteuerrechnungen. Die SUIISA (Schweizer Genossenschaft der Urheber und Verleger von Musik) muss dagegen ihr Geld selber eintreiben.

Nutzung ausserhalb der Privatsphäre

Aus Sicht des Urheberrechtes stellen die beiden obigen Beispiele eine Nutzung ausserhalb der Privatsphäre dar und sind deshalb für die Unternehmen, die davon profitieren, kostenpflichtig. Betriebe, in deren Geschäftsräumen ein Radio- oder TV-Gerät steht, bezahlen einerseits die «normalen» Empfangsgebühren, andererseits benötigen sie zusätzlich eine Lizenz für die Urheberrechte. Diese Erlaubnis wird von der SUIISA erteilt. Die Rechnun-

Entschädigung – wer bezahlt?

Jede Komposition, jeder Songtext gehört dem jeweiligen Urheber. Wer also ein Werk veröffentlichen, vervielfältigen, aufführen, senden oder verbreiten will, benötigt dazu die Zustimmung des Urhebers. Konzertveranstalter, Tonträgerproduzenten, Radio- und Fernsehsender, Clubs und Restaurants usw. müssen eine Lizenz erwerben. Weil nicht jeder Nutzer mit jedem Urheber einzeln verhandeln kann, erteilt die SUIISA im Auftrag der Urheber Lizenzen für die Musiknutzung in der Schweiz und in Liechtenstein. Wer ein Werk privat nutzt, schuldet dem Urheber keine Entschädigung. Das gilt zum Beispiel für Hochzeitsfeiern oder nicht öffentliche Geburtstagspartys, jedoch nicht für Vereins- und Betriebsfeste, Aufführungen an Schulen, Hintergrundmusik in Einkaufszentren usw. Die SUIISA gibt kostenlos Auskunft darüber, ob ein Werk geschützt ist, wie viel seine öffentliche Nutzung kostet und wann keine Entschädigung bezahlt werden muss.



Dieter Kläy, Ressortleiter Mobilität und Wirtschaftsrecht beim Schweizerischen Gewerbeverband: «Es gibt rund 60 Tarife, die auf dem Urheberrecht basieren. Diese werden etwa alle fünf Jahre neu definiert.

gen dafür stellte bisher die Billag im Auftrag der SUIISA. Da die Billag bekanntlich auch für die Empfangsgebühren für Radio- und TV zuständig zeichnete, war das einfach und bequem, das heisst die Kunden erhielten zwei Fakturen aus einer Hand, was für beide Seiten transparent und mit weniger Aufwand verbunden war.

SUIISA mit eigenem Inkasso

Zusätzlich zum Systemwechsel bei der Radio- und TV-Abgabe hat das Bundesamt für Kommunikation (Bakom) im März 2017 entschieden, das Inkassomandat der Billag nicht zu verlängern. Seit Anfang dieses Jahres erhebt nun bekanntlich die Serafe AG die Abgabe bei den Privathaushalten. Das Inkasso im gewerblichen Bereich erfolgt durch die ESTV im Rahmen der Mehrwertsteuererhebung. Deshalb sah sich die SUIISA gezwungen, die Rechnungsstellung neu zu organisieren. Nach Prüfung und Abwägung mehrerer Optionen fiel der Entscheid, dass die SUIISA ab 2019 sämtliche Betriebe wieder selber betreut. Mit der Übernahme der Billag-Kunden erhielt die SUIISA auf einen Schlag sechs Mal mehr aktive Kunden als zuvor. Somit erhalten die Unternehmen nun neu zwei Rechnungen – eine von der ESTV für die Mediensteuer und eine von der SUIISA für die Urheberrechtsgebühren.

Peter Mesmer

Gewerbe Thurgau sagt Ja zur AHV-Steuvorlage

Für den Kantonalvorstand des Thurgauer Gewerbeverbandes (TGV) überwiegen die Vorteile der verknüpften AHV-Steuvorlage. Die Kantone müssen ihre Sonderregelungen für Statusgesellschaften dringend abschaffen. Möglich werde die neue Ausrichtung der kantonalen Steuergesetze jedoch nur, wenn der Bund dazu den nötigen Rahmen schaffe und moderne, zeitgemässe Instrumente für die Kantone zur Verfügung stelle. Dies sei mit dem Bundesgesetz zur Steuerreform der Fall. Die Vorlage, über die am 19. Mai 2019 abgestimmt wird, ermögliche es allen Kantonen, ein massgeschneidertes Steuerregime im Bereich der Unternehmenssteuern einzuführen. Für das Gewerbe sei grundsätzlich positiv, dass neu alle Unternehmen gleich besteuert werden müssen. Die Privilegien der Statusgesellschaften würden abgeschafft und die ortsansässigen Betriebe steuerlich nicht benachteiligt. Die Verknüpfung mit der AHV wird vom Gewerbe zwar als unschön beurteilt, der vorliegende Kompromiss sei aber letztlich für beide Problembereiche eine politisch tragfähige Lösung. Wie bereits der schweizerische Gewerbeverband unterstützt daher auch das Thurgauer Gewerbe die AHV-Steuvorlage und empfiehlt ein Ja.

Merci Hanspeter Gantenbein!

Per 1. März 2019 ist Kantonsrat Hanspeter Gantenbein, SVP Wuppenau, nach 15jährigem Wirken aus dem Grossen Rat ausgeschieden. Er war viele Jahre Mitglied im Kantonalvorstand des Thurgauer Gewerbeverbandes, heute Ehrenmitglied und Mitglied der parlamentarischen Wirtschaftsguppe im Grossen Rat. Mit Hanspeter Gantenbein verlässt ein profunder Kenner der Wirtschaft das kantonale Parlament. Immer wieder hat er in seinen Vorstössen heikle Themen wie die Lohnpolitik der Regierung für die kantonale Verwaltung aufgegriffen. Sein Kampf galt dem automatischen Teuerungsausgleich und den zahlreichen monetären und nichtmonetären Lohnnebenleistungen. Seine Kritik bezog sich nie per se gegen die Angestellten des Kantons. Immer ging es ihm um den Vergleich mit den gewerblichen KMU und deren aus verschiedenen Gründen eingeschränkteren Möglichkeiten der Lohnpolitik. Vielen Dank, Hanspeter Gantenbein, für deinen langjährigen und hartnäckigen Einsatz für das Gewerbe!



TGV

In stillem Gedenken

Hans Hotz ist am 6. Februar 2019 in seinem 99. Lebensjahr verstorben. Der ehemalige Möbelfabrikant aus Märstetten hat sich im TGV-Vorstandsgremium von 1970 bis 1975 für die Anliegen des Gewerbes engagiert. Wir bewahren ihm ein ehrendes Andenken und kondolieren der Trauerfamilie Hotz herzlich.

TGV-news

Wer kennt den **Landgasthof Seelust** in **Egnach** nicht? Thérèse und Martin Hasen übergeben ihren Familienbetrieb bereits der vierten Generation. Die beiden Söhne und die Tochter mit ihren Partnern arbeiten bereits seit längerem im Betrieb mit.

In St. Gallen wurde der erste **Leader Digital Award** vergeben. Neun Digitalprojekte aus der Ostschweiz haben es in die Endauswahl geschafft. Ginto, Frontify und Advertima haben mit ihren Projekten überzeugt. Wir gratulieren!

Der **Gewerbeverein Bichelsee-Balterswil** ist «geboren». Die Gründung freut uns und wir wünschen dem neu gegründeten Gewerbeverein mit **Bruno Huldi** an der Spitze alles Gute. Übrigens, der Gewerbeverein Bichelsee-Balterswil ist **unsere 67. Sektion!**



Ein leuchtender Stern im Guide Michelin 2019 für das **Restaurant Hotel Mammertsberg** in Freidorf. Herzliche Gratulation!

Sammeln Sie **Pro Bon?** Lösen Sie Ihre vollen Sammelkarten bis Mitte Mai in den Pro Bon-Fachgeschäften ein. Ende Mai werden zur Frühjahrsverlosung Preise im Wert von 2600 Franken verlost. Viel Glück!

Die Schweiz trifft sich im Thurgau! **Gastro Thurgau** zeichnet vom 13. bis 15. Mai für die Delegiertenversammlung von **GastroSuisse** verantwortlich. Wir wünschen gutes Gelingen!

Ein ganzes Jahr lang haben wir unseren Mitgliedsbuchhandlungen kostenlos eine Seite für Buchtipps zur Verfügung gestellt. Krimis, Liebesgeschichten und Sachbücher sind jetzt aber passé. Anstelle der Buchtipps findet man jetzt frische Informationen aus der digitalen Welt von unserem Mitglied **Thomas Wehrich, Wehrich Informatik GmbH** Kreuzlingen.



Der Verwaltungsrat der EKT-Gruppe hat **Martin Simioni** zum neuen Vorsitzenden der Geschäftsleitung gewählt. Der 43-Jährige tritt die Stelle am 1. Juli 2019 an. Martin Simioni verfügt über mehrjährige Erfahrung in leitenden Funktionen. Nach dem Berufseinstieg bei der Boston Consulting Group war er zehn Jahre bei den SBB tätig. 2013 wechselte er die Branche. Erst war er bei der Alpiq in Zürich als Verantwortlicher für Wasserkraftwerke und Beteiligungen in der Deutschschweiz sowie Graubünden tätig, seit 2014 leitet er den Bereich Netze des Elektrizitätswerks in Davos. Martin Simioni studierte Betriebs- und Produktionswissenschaften an der ETH Zürich.

Zu guter Letzt: Viel politische Prominenz folgte der Einladung des TGV an die diesjährige Delegiertenversammlung. Ob da der **Wahlherbst** bereits Schatten warf?

Gewerbeverband sorgt für politische Rahmenbedingungen

Die 200 Delegierten des Thurgauer Gewerbeverbandes wählten im Thurgauerhof den Transport-Fachmann Martin Lörtscher aus Wängi neu in den Vorstand. Seinem Vorgänger, Max Möckli aus Schlatt, verliehen die Delegierten in Anerkennung seiner grossen Verdienste um den Verband die Ehrenmitgliedschaft.



Präsident Hansjörg Brunner verabschiedete Angela Haltiner und das neue Ehrenmitglied Max Möckli aus dem Vorstand und hiess das neue Mitglied Martin Lörtscher willkommen.

Bild: le

«Als Präsident des Thurgauer Gewerbeverbandes und als Nationalrat ist es gleichermassen meine Pflicht, mich hauptsächlich mit politischen und wirtschaftlichen Problematiken auseinander-

zusetzen», sagte Präsident Hansjörg Brunner bei der Begrüssung der 342 Anwesenden, darunter 200 Delegierte und zahlreiche Gäste aus Politik und Wirtschaft. Der TGV-Präsident benutzte die Gelegenheit, eine Lanze für den Schweizer Gewerbeverband (SGV) zu brechen. Brunner bezeichnete den Verband als Nummer eins der Schweizer KMU-Wirtschaft und hob hervor: «Der Verband vertritt 230 Kantonal- und Berufsverbände und gegen eine halbe Million Unternehmer». Gemäss den Ausführungen Brunners setzt sich der SGV im Interesse der Schweizer KMU als grösster Dachverband der Schweizer Wirtschaft für optimale wirtschaftliche und politische Rahmenbedingungen sowie für ein unternehmerfreundliches Umfeld ein.

Erfolgreiche Verbandspolitik

Hansjörg Brunner appellierte für weniger Vorschriften und mehr Handlungsspielraum für die KMU. Der SGV wolle seinen Mitgliedern einen möglichst grossen Handlungsspielraum verschaffen. Dieser beinhalte, so Brunner, insbesondere die Reduzierung von gesetzlichen Normen und Vorschriften sowie eine administrative Entlastung. «Dies ist die Voraussetzung zur Schaffung von Arbeitsplätzen, volkswirtschaftlicher Prosperität und Rahmenbedingungen, die unsere Betriebe auch international, konkurrenzfähig machen und erhalten», meinte Brunner. Für ihn stehen vier Punkte im Zentrum einer erfolgreichen Verbandspolitik: Stimmen die Ziele mit den Erwartungen der Mitglieder überein? Sind wir im Hinblick auf künftige Entwicklungen richtig positioniert? Welche



Die Delegation von Gastro Thurgau.



Geschäftsführer Marc Widler und René Umbricht, Vorstandsmitglied suissetec thurgau.



Vizepräsident Rico Kaufmann mit Ehrenmitglied Hanspeter Gantenbein.



Strahlende Gesichter aus dem Hinterthurgau.

Neues Vorstandsmitglied Martin Lörtscher



Martin Lörtscher aus Wängi wurde an der Delegiertenversammlung des Thurgauer Gewerbeverbandes ehrenvoll in den Kantonalvorstand gewählt. Der 47jährige Transportunternehmer folgt auf Max Möckli, der gleichentags für sein langjähriges Wirken im Vorstand zum Ehrenmitglied ernannt wurde.

Martin Lörtscher weist eine 27jährige Berufserfahrung im Transport- und Logistikgewerbe aus. Von der Pike auf gelernt, als Metallbauschlosser, Chauffeur, Disponent, später als Transportleiter und heute als Geschäftsführer, Mitinhaber und Verwaltungsrat der Hugelshofer-Gruppe in Frauenfeld kennt er sich in dieser für die Schweizer und vor allem auch für die Thurgauer Volkswirtschaft wichtigen Branche bestens aus. Seit 2015 ist er zusätzlich noch Präsident der ASTAG Sektion Ostschweiz/FL und Mitglied des Zentralvorstandes der ASTAG Schweiz. In seiner Freizeit schätzt der zweifache Familienvater ganz besonders das Schwyzerörgelspielen. Wir freuen uns auf diese tolle Ergänzung im Vorstand!

TGV



Der neue Vorstand vlnr.: Ruedi Bartel, Martin Lörtscher, Christoph Roth, Marianne Raschle, Rico Kaufmann, Hansjörg Brunner, Viktor Gschwend, Mathias Tschanen, Diana Gutjahr, Matthias Hotz.

Aussenwirkung wollen wir erzielen? Ist unsere Organisation mit Blick auf die Ziele zweckmässig?

Einstimmigkeit in allen Bereichen

Regierungsrat Walter Schönholzer unterstrich in seiner Grussbotschaft die Wichtigkeit des Verbandes und des gewerblichen Netzwerkes. Er erinnerte an die vergangene Frühlingsession und stellte fest: «Unsere Gewerbevertreter haben sich erfolgreich für die Priorisierung der BTS eingesetzt und diese ist jetzt endgültig auf dem nationalen Parkett angekommen». Er zeigte sich guten Mutes, dass das Projekt bis 2030 realisiert werden kann.



Dr. Jakob Stark, Regierungsrat, mit Dave Angst, Leiter Redaktion Thurgauer Zeitung.



Viel zu lachen an der DV!



Nationalrätin Diana Gutjahr und Kantonsrätin Brigitte Kaufmann.



Angela und Konrad Haltiner.



Markus Weber, Präsident Gewerbeverein Altnau mit Vorstandsmitglied Christoph Roth.

Liquiditätsplanung wird oft vernachlässigt



Pascal Strässle
dipl. Treuhandexperte
Leiter Treuhand Weinfelden, Partner
OBT AG
Bahnhofstrasse 3
8570 Weinfelden
Telefon 071 626 30 10
pascal.straessle@obt.ch

Ein zentrales Element der finanziellen Führung auch bei kleinen KMU und vor allem bei Startups ist die Planung der Liquidität. Dies wird jedoch vielfach nicht beachtet – bis zu jenem Zeitpunkt, wo es dann oft (fast) zu spät ist. Eine Rettung ist zu dem Zeitpunkt meistens nicht mehr zu bewerkstelligen.

Bei etwa 80 bis 90 Prozent der Konkurse in der Schweiz liegt die Ursache nicht primär bei einer bilanziellen Überschuldung, sondern bei einem Liquiditätsengpass. Aus diesem Grund ist es von zentraler Bedeutung, dass sich gerade auch die kleineren und mittleren KMU um die Planung ihrer Liquidität (Cashflow) kümmern. Das Budget für ein Geschäftsjahr wird in den meisten Fällen erstellt, doch dieses zeigt lediglich die Gesamtsumme der Erträge und Aufwände in dem betreffenden Jahr auf, nicht jedoch zu welchem Zeitpunkt genau diese liquiditätswirksam anfallen. Ebenso sind Investitionen, Desinvestitionen und Finanzierungen nicht im Budget enthalten, haben aber einen zentralen Einfluss auf die Liquidität – dies umso mehr noch bei Startups.

Kurzfristige Liquiditätsplanung

Die Planung der Geldflüsse ist meistens eine kurz- bis mittelfristige Betrachtung und relativ unkompliziert. Sie erfasst einen Zeitraum von mindestens sechs bis maximal zwölf Monaten. Als Basis dient das vorab zu erstellende Budget. Bei den Erträgen wird prognostiziert, in welchem Monat wie viele Kundenzahlungen eingehen werden. Bei Firmen mit saisonal stark schwankenden Absätzen ist dies besonders wichtig, da die Ausgaben zeitlich geplant werden müssen. Bei den Waren- und Materialeinkäufen ist zu berücksichtigen, dass diese nicht alleine von den Verkäufen abhängen, sondern dass auch der Produktionszeitpunkt und die Lagerung sowie allfällige Erhöhungen/Reduktionen der Lagerbestände zu berücksichtigen sind. Aber auch die unterschiedlichen Zahlungsfristen oder gar Vorauszahlungen je nach Lieferant müssen zeitlich eingeplant werden. Abschliessend sollen alle notwendigen Investitionsausgaben und Schuldenrückzahlungen geplant und zeitlich korrekt berücksichtigt werden.

Startups

Gerade bei Startups ist nebst der Erstellung eines Businessplans auch die Liquiditätsplanung eine wichtige Voraussetzung

und Bestandteil für den erfolgreichen Firmenaufbau. In den ersten Monaten fliessen noch fast keine Debitorenzahlungen. Da die ersten Aufträge zuerst akquiriert, ausgeführt, fakturiert und anschliessend die Zahlungsfrist abgewartet werden müssen, vergeht meist einige Zeit, bis die ersten Zahlungseingänge zu verzeichnen sind. Auf der anderen Seite sind die Gehälter, Mieten etc. ab dem ersten Monat fällig und das Material muss vorgängig und teilweise auf Lager eingekauft werden, was ebenfalls viel wertvolle Liquidität beansprucht. Zudem sind einige Betriebskosten wie zum Beispiel Versicherungen vorschüssig fällig. Auch die anfänglichen Investitionen müssen beim Start finanziert sein.

Umsetzung

Eine solche Liquiditätsplanung ist trotz aller Unsicherheiten für jeden Unternehmer machbar. Den ersten Plan erarbeitet der Unternehmer sinnvollerweise unter Mithilfe eines Fachmanns, zum Beispiel ein erfahrener Treuhänder von OBT. Für die Umsetzung bei kleineren KMU reicht meistens eine einfache und günstige Excellösung. Wichtig und entscheidend ist, dass man einen genauen Überblick über seine Liquidität hat und monatlich einen Soll/Ist-Vergleich erstellt. Weichen die Ist-Zahlen zu stark von den Planzahlen ab, sollte die Planung rollend angepasst werden.

Strategische Schlüsse daraus

Auch die beste Liquiditätsplanung garantiert nicht, dass keine Liquiditätsprobleme auftreten können. Nicht vorhersehbare Faktoren wie Umsatzrückgang, Zahlungsschwierigkeiten eines grösseren Kunden, Rückbehalte bei Schadenfällen etc. können die Situation massgeblich beeinflussen. Wichtig ist, dass dies rechtzeitig erkannt wird, bevor die Kreditlimiten bei der Bank ausgeschöpft sind und keine Liquidität mehr vorhanden ist. Nur so können frühzeitig mögliche Schritte eingeleitet werden. Solche Schritte und Massnahmen könnten Vorauszahlungen bei Kunden, schnellere Fakturierung, Factoring, längere Zahlungskonditionen bei Lieferanten, Leasing, Eigenkapitalerhöhung, Gesellschafterdarlehen oder dann ein Kreditantrag bei der Bank sein. Zu einem allfälligen Kreditantrag muss dann nebst dem Budget aber immer auch eine Liquiditätsplanung miteingereicht werden.

Fazit

Eine seriöse und verlässliche Liquiditätsplanung und die laufende Überwachung mittels Soll-Ist-Vergleich gehören zu den zentralen Elementen der Unternehmensführung sowie zum erfolgreichen Aufbau einer Firma.

Einstimmig genehmigten die Delegierten den Jahresbericht 2018 und die von Geschäftsführer Marc Widler präsentierte Jahresrechnung 2018, welche einen um 18 000 Franken geringeren Aufwand gegenüber dem Budget und einen Ertragsüberschuss von 1160 Franken ausweist. Ebenfalls einstimmig passierte das Budget 2019 mit einem erwarteten Vorschlag von 1000 Franken und das von Heinz Wendel, Präsident der Ausgleichskasse, vorgelegte neue Reglement der Ausgleichskasse des Thurgauer Gewerbeverbandes. Einstimmig erfolgten auch Wendels Wiederwahl, diejenige von Präsident Hansjörg Brunner und die des gesamten Vorstandes. In diesem neu dabei ist Martin Lörtscher aus Wängi. Aus dem Vorstand verabschiedet wurden nach siebenjähriger Tätigkeit Angela Haltiner, Münchwilen und nach zwölf Jahren Max Möckli, Schlatt. Mit einem humoristischen Auftritt und ihren nicht ernst zu nehmenden Informationen aus dem Bundeshaus sorgte «Dr. Andrea Hartmann», für einen unbeschwerten Abschluss der Versammlung.

Werner Lenzin



Starke KMU-Frauen-Delegation an der DV.



Gemeindepräsident Max Vögeli mit Thomas Koller, Vorsitzender der Geschäftsleitung der Thurgauer Kantonalbank.



Kantonsrat Daniel Eugster.



Ehrenpräsident Werner Messmer.



Nationalrätin Verena Herzog.



Regierungsrat Walter Schönholzer mit Vorstandsmittglied Mathias Tschanen.

Startschuss für Projekt Berufsbildungscampus Ostschweiz erfolgt

Mit der gemeinsamen Absichtserklärung der Regierungsrätinnen Monika Knill und Carmen Haag und dem Thurgauer Gewerbeverband (TGV) sind die Grundlagen und klaren Rahmenbedingungen für das Projekt Berufsbildungscampus Ostschweiz vorhanden, um dieses für den Thurgau und die Ostschweiz zukunftsweisende Projekt voranzutreiben. Der Thurgauer Gewerbeverband freut sich sehr über diesen Schritt, um nun die weitere Planung zügig anzugehen.

23 Berufsverbände und Organisationen der Arbeitswelt haben ein Interesse zur Mitarbeit und Mitgestaltung am Berufsbildungs-

campus Ostschweiz bekundet. Als begleitendes Organ hat der TGV deshalb eine Interessengemeinschaft konstituiert, welcher sich diese 23 Verbände angeschlossen haben.

Das Projekt Berufsbildungscampus Ostschweiz umfasst ein Gebäude oder Gebäudekomplex auf dem Gebiet des Kantons Thurgau, in welchem die Berufsverbände eine hochwertige berufspraktische Ausbildung von jungen Berufsfachleuten mit modernen Infrastrukturen sicherstellen können, um auch in Zukunft den Arbeitsmarkt mit qualifiziertem Berufsnachwuchs zu versorgen.

Und wer kümmert sich morgen um Ihre Gesundheit?

Von Anfang April bis Ende Mai sammelt die Apothekerschaft über eine schweizweite Petition Unterschriften. Sie hat das Ziel, die medizinische Grundversorgung der Schweizer Bevölkerung zu sichern.

Unterstützung findet das Anliegen der Apotheker im Thurgau durch den Thurgauer Gewerbeverband und durch die Ärzteschaft.

Bundesrat plant Sparmassnahmen

Die Schweizer Bevölkerung hat sich 2014 mit einer überwältigenden Zustimmung von 88 Prozent zum Artikel 117a «Medizinische Grundversorgung» der Bundesverfassung ausgesprochen. Sie will eine medizinische Grundversorgung von hoher Qualität und zugleich einfacher Zugänglichkeit, die auf dem konstruktiven und effizienten Miteinander von Apothekern, Hausärzten und Pflege basiert. Der Bundesrat plant nun – entgegen dem expliziten Volkswillen – eine Vielzahl von Sparmassnahmen, welche die Aufrechterhaltung des Service public in der medizinischen Grundversorgung aufs Spiel setzen. Damit wirkt der Bundesrat

einer nachhaltigen Stärkung der Grundversorgung entgegen und bedroht mit den geplanten Sparmassnahmen sogar die Existenz der Leistungserbringer und damit in letzter Konsequenz die Patientensicherheit.

Forderungen der Petition

Der Bund erwähnt in diesem Kontext folgende Aspekte: Die Anpassung des bereits heute bedrohlich tiefen Vertriebsanteils der Apotheken, die Einführung eines Referenzpreises für Generika ohne ausreichende Berücksichtigung der unterschiedlichen Kaufkraft der Vergleichsländer sowie bereits aktuelle Preissenkungen im Medikamentenbereich (2017–2019). Weitere Massnahmen sollen folgen. Mit der Petition soll der Bundesrat zu folgenden Massnahmen aufgefordert werden:

- Das Respektieren des Volkswillens und damit die langfristige Sicherstellung einer funktionierenden medizinischen Grundversorgung mit hoher Qualität und einfacher Zugänglichkeit – auch an abgelegenen Orten.
- Die Erarbeitung gut durchdachter, zeitlich klug abgestimmter und nachhaltiger Lösungen mit dem Blick auf das Ganze im Sinne einer auch in Zukunft funktionierenden Grundversorgung.
- Eine faire Abgeltung der Grundversorger mit dem Ziel der Sicherstellung der medizinischen Versorgung der Schweizer Bevölkerung.

Unterschreiben auch Sie!

Mit Ihrer Unterschrift auf dem beigelegten Unterschriftenbogen oder via www.gut-umsorgt.ch tragen Sie zu einer langfristig funktionierenden Grundversorgung der Schweizer Bevölkerung bei! Weil WIR uns auch morgen um ihre Gesundheit kümmern wollen!

Und wer kümmert sich morgen um Ihre Gesundheit?

Jetzt Petition unterschreiben:
www.gut-umsorgt.ch

Für eine wohnortnahe und persönliche Grundversorgung!

Ihre Apothekerin

Freizügigkeitsabkommen Schweiz – EU und EFTA-Abkommen

Alexandra Steiner, Leiterin der Ausgleichskasse des Thurgauer Gewerbeverbandes, beantwortet Fragen zum Abkommen über die Personenfreizügigkeit (FZA) zwischen der Schweiz und den Staaten der Europäischen Union (EU) und dem Abkommen der Europäischen Freihandelsassoziation (EFTA).

Welche Staaten sind vom Freizügigkeitsabkommen zwischen der Schweiz und der EU sowie dem EFTA-Abkommen betroffen?

Das Freizügigkeitsabkommen, nachfolgend FZA genannt, zwischen der Schweiz und der EU betrifft zum einen die Schweiz und zum anderen die 27 EU-Mitgliedstaaten. Vom EFTA-Abkommen sind ausschliesslich EFTA-Staaten betroffen.

Was bedeuten das FZA und das EFTA-Abkommen im Hinblick auf die soziale Sicherheit?

Das FZA und das EFTA-Abkommen koordinieren die verschiedenen nationalen Sozialversicherungssysteme. Sie bewirken jedoch keine Vereinheitlichung der einzelnen Systeme. Jedes Land behält die Struktur, die Art und den Umfang der Beiträge und der Leistungen seiner Sozialversicherungen bei.

Welches sind die wichtigsten Aspekte der Abkommen?

Staatsangehörige der Schweiz und Staatsangehörige der EU oder der EFTA werden gleich behandelt. Allfällige nachteilige Auswirkungen des Wechsels des Beschäftigungs- oder Wohnlandes auf den Versicherungsschutz werden gemildert oder beseitigt. Die bestehenden bilateralen Abkommen zwischen der Schweiz und den einzelnen EU-Staaten im Bereich der sozialen Sicherheit werden durch das FZA und das EFTA-Abkommen ersetzt. Sie gelangen nur noch für jene Personen zur Anwendung, die das FZA oder das EFTA-Abkommen nicht erfassen.

Welchem Versicherungssystem unterstehen Personen, die nur in einem Land erwerbstätig sind?

Staatsangehörige der Schweiz oder eines EU-/EFTA-Staates, die nur in einem Land erwerbstätig sind, unterstehen dem Versicherungssystem ihres Beschäftigungslandes – auch wenn sie in einem anderen Land wohnen oder sich der Sitz des Unternehmens oder des Arbeitgebers in einem anderen Land befindet.

Welchem Versicherungssystem unterstehen Personen, die in mehreren Ländern erwerbstätig sind?

Staatsangehörige der Schweiz oder eines EU-Staates, die Erwerbstätigkeiten im Angestelltenverhältnis oder als Selbständigerwerbende gleichzeitig in mehreren Staaten (Schweiz und EU) ausüben, sind grundsätzlich dem Sozialversicherungssystem des Wohnsitzstaates unterstellt. Personen, die jedoch nicht oder zu keinem wesentlichen Teil (kleiner als 25 Prozent) in ihrem Wohnsitzstaat erwerbstätig sind, unterstehen dem Sozialversicherungssystem jenes Staates (Schweiz oder EU), in dem sich der Arbeitgebersitz befindet (bei mehreren Arbeitgebern, sofern sich der Sitz im selben Staat befindet). Für Selbständigerwerbende ist es jener Staat, in dem sich das Zentrum ihrer Tätigkeiten befin-



Alexandra Steiner, Kassenleiterin

det. Falls Staatsangehörige der Schweiz oder eines EU-Staates für mehrere Arbeitgeber mit Sitz in zwei verschiedenen Staaten (Schweiz und EU) arbeiten und einer davon der Wohnsitzstaat ist, erfolgt die Unterstellung den Rechtsvorschriften des anderen Staates, in dem die Person ihren Wohnsitz hat.

Staatsangehörige der Schweiz oder eines EU-Staates, die für mehrere Arbeitgeber arbeiten und von denen mindestens zwei ihren Sitz in verschiedenen Staaten (Schweiz und EU) ausserhalb des Wohnsitzstaates haben, sind den Rechtsvorschriften des Wohnsitzstaates unterstellt, auch wenn sie keinen wesentlichen Teil ihrer Erwerbstätigkeit dort ausüben.

Staatsangehörige der Schweiz oder eines Mitgliedstaates der EU, die in mehr als einem Land (Schweiz und EU) gleichzeitig sowohl eine unselbstständige wie auch eine selbstständige Erwerbstätigkeit ausüben, unterstehen den Rechtsvorschriften des Staates, in dem sie die unselbstständige Tätigkeit ausüben.

Ausgleichskasse des Thurgauer Gewerbeverbandes

Die Ausgleichskasse des Thurgauer Gewerbeverbandes, als zwischenverbandliche Ausgleichskasse vom Gewerbe für das Gewerbe im Kanton Thurgau gegründet, ist kompetenter Ansprechpartner für Beratung und Auskünfte zur 1. Säule und für Familienzulagen. Für eine kostengünstige und schlanke Durchführung der staatlichen Sozialversicherungen (AHV, IV, EO, ALV, Mutterschaftsentschädigung, und Familienzulagen) wird garantiert.

Die vorgenannten Bestimmungen gelten ebenfalls für Staatsangehörige der Schweiz oder eines EFTA-Staates, welche gleichzeitig in mehreren Staaten (Schweiz und EFTA) arbeiten.

Was ist eine Entsendung?

Die Entsendung bildet eine Ausnahme von den allgemeinen Unterstellungsregeln, vorausgesetzt es besteht ein Übereinkommen oder ein Abkommen über soziale Sicherheit. Grundsätzlich unterstehen Arbeitnehmende dem Sozialversicherungssystem des Landes, in dem sie ihre Erwerbstätigkeit ausüben. Die Entsendung bildet eine Ausnahme von dieser Regel.

Welchem Versicherungssystem unterstehen Arbeitnehmende, die gewöhnlich in einem Vertragsstaat versichert sind und die vorübergehend in die Schweiz entsandt werden?

Begibt sich eine Person vorübergehend in ein anderes Land, um dort eine Arbeit zu verrichten, kann sie unter bestimmten Voraussetzungen dem System der sozialen Sicherheit ihres Ursprungslandes unterstellt bleiben. Die bilateralen Abkommen über soziale Sicherheit, das FZA und das EFTA-Abkommen sehen vor, dass Arbeitnehmende, die für kurze Zeit in die Schweiz entsandt werden und die ursprünglich in einem anderen Land versichert

sind, weiterhin dem Versicherungssystem dieses Landes unterstellt bleiben dürfen. Genauso bleiben die vorübergehend von der Schweiz in ein anderes Land entsandten Arbeitnehmende dem schweizerischen System der sozialen Sicherheit unterstellt.

Was ist die maximale Entsendungsdauer?

Die Entsendung sieht grundsätzlich eine vorübergehende und ausnahmsweise im Ausland ausgeübte Erwerbstätigkeit vor. In den EU- und den EFTA-Staaten gilt eine maximale Entsendungsdauer von 24 Monaten. In bestimmten Fällen kann eine Entsendung auf insgesamt maximal fünf bis sechs Jahre verlängert werden.

Interview: tgv



Thomas-Bornhauser-Strasse 14 • 8570 Weinfelden
www.ahv55tgv.ch



MEHR ALS NUR «KREDIT».

Warum ist die TKB die ideale Wahl für Sie und Ihr Unternehmen? Wir begleiten und ermöglichen Ihre unternehmerischen Absichten partnerschaftlich – von der Gründung des Betriebes bis zur Weitergabe. Entscheide? Liefern wir schnell. Knifflige Fragen? Fundierte Lösungen präsentieren wir Ihnen rasch, dank unseren erfahrenen Spezialisten. Wir unterstützen Sie als Unternehmerin oder Unternehmer mit mehr als nur «Kredit» – weit mehr.

tkb.ch/firmen

 **Thurgauer
Kantonalbank**
FÜRS GANZE LEBEN

Krebs und Arbeit

Zurzeit leben in der Schweiz rund 318 000 Menschen, die eine Krebserkrankung hinter sich haben, die sogenannten «Cancer Survivors». Zum Zeitpunkt der Diagnose und teilweise auch noch während der Behandlung standen viele Betroffene im Erwerbsleben.

Schweizweit ist Krebs die dritthäufigste Ursache von langandauernden Krankenabsenzen am Arbeitsplatz. Die meisten Krebspatienten können während der Behandlung ihrer beruflichen Tätigkeit nicht zu 100 Prozent nachgehen und erleben dadurch existenzielle und berufliche Unsicherheiten. Zirka zwei Drittel der Betroffenen kehren jedoch wieder an den Arbeitsplatz zurück. Dies geschieht meist stufenweise an die individuellen Anforderungen des Berufs und des Berufsalltages angepasst.

Heikler Balanceakt

Eine Krebsdiagnose eines Mitarbeitenden löst im Arbeitsumfeld grosse Betroffenheit aus, kann zu Verunsicherungen führen und vielfältige Fragen aufwerfen. Der Umgang mit einer solchen speziellen Situation ist herausfordernd – insbesondere Vorgesetzte befinden sich in einem heiklen Balanceakt zwischen Fürsorge den Betroffenen und dem Team gegenüber als auch der Verantwortung gegenüber dem Unternehmen.

Was bietet die Thurgauische Krebsliga?

Gemeinsam mit der Krebsliga Schweiz verfügt die Thurgauische Krebsliga ein neues, professionelles Angebot, welches Unternehmen bei dieser heiklen Aufgabe berät und unterstützt. Im Angebot stehen Fachreferate und Kaderworkshops in den Unternehmen an. Vermittelt werden Informationen zu Krebs allgemein, zur Vorsorge und Früherkennung. In den Kaderworkshops werden Gruppenarbeiten zu den Auswirkungen von Krebs und Therapien am Arbeitsplatz, Gesprächsführung («Wer braucht was in dieser Situation und wer kann etwas tun?») durchgeführt. Die massgeschneiderten Angebote sollen Kompetenzen erweitern und die Chancen für eine gelungene Integration erhöhen. Der Preis erfolgt nach individueller Vereinbarung. Die Thurgauische Krebsliga holt Unternehmen bedürfnisgerecht ab und steht für weitere Auskünfte jederzeit zur Verfügung (E-Mail cornelia.herzog@tgkl.ch oder Telefon 071 626 70 00).

pd



Es ist ein gemeinsamer Entscheid von Arzt, Patient und Arbeitgeber, zu welchem Zeitpunkt die Arbeit wieder aufgenommen und welches Pensum bewältigt werden kann.

Bild: praxisteam

GASTROTHURGAU

KURSE

**1:1 im
Wirtekurs 053 ab 21. Oktober**

4 Wochen in Gottlieben
dann wissen sie sicher, ob das
Wirten ein Hobby, Beruf oder
eine Berufung ist.

Für Anfragen:

Andrea Lustenberger und
Susanne Scheiwiler 071 274 95 03
oder Bernhard Bieri 071 688 21 10

Übrigens:

Die GastroThurgau-Gutscheine
sind höchst beliebt, man kann sie
in über 520 Mitglieder-Betrieben einlösen.

www.gastro-thurgau.ch



64 m
Teleskophöhe

130 t
Traglast

19 m
Klappspitz

5
Achsen

**Ein Pneukran
für alle Fälle.**

Einfacher Einsatz bei
Neubauten, Renovationen
oder dem Aufbau von
Solaranlagen, Liftschächten
sowie vorgefertigten
Bauteilen.

Optimal in Siedlungs-
gebieten oder Hanggrund-
stücken.

TIT Imhof AG
8280 Kreuzlingen
www.tit-imhof.ch



Berufsmesse Thurgau

Sonderbeilage

berufsmesse thurgau



Jetzt
inserieren

Erreichen Sie mit Ihrem Inserat über 100 000 Leserinnen und Leser!

Vom 19. bis 21. September 2019 findet die Berufsmesse Thurgau in Weinfelden statt. Die redaktionelle Sonderbeilage dazu erscheint mit 28 905 Exemplaren in der «Thurgauer Zeitung» am Freitag, 13. September sowie mit 38 626 Exemplaren am Donnerstag, 12. September im «A – Die Thurgauer Wochenzeitung». Nutzen Sie diese ideale Plattform, um Ihr Unternehmen zu präsentieren.

Anzeigeschluss: **Freitag, 30. August 2019**

Formate:	¼ Seite farbig 208 × 291 mm	Fr. 5 000.-
	½ Seite farbig 208 × 143 mm / 102 × 291 mm	Fr. 2 500.-
	¼ Seite farbig 208 × 70 mm / 102 × 143 mm	Fr. 1 250.-
	⅛ Seite farbig 208 × 33 mm / 102 × 70 mm	Fr. 625.-

Die Formate sind jeweils in Breite × Höhe angegeben. Alle Preise exkl. 7.7% MwSt.

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme:

CH Regionalmedien AG, Herr Emanuel Nabholz, Bankstrasse 13, 8570 Weinfelden
Telefon +41 71 626 07 04, emanuel.nabholz@thurgauerzeitung.ch

TAGBLATT
Toggenburger Tagblatt

Thurgauer Zeitung
Werdenberger & Oberfögggenburger

Appenzeller Zeitung
Der Rheintaler

WILER ZEITUNG
Ostschweiz
AM SONNTAG

Berufsmesse Thurgau – auch etwas für Sie?

Die Vorbereitungen zur 9. Ausgabe der Berufsmesse Thurgau laufen auf Hochtouren. Am 19. bis 21. September 2019 werden wiederum 8000 Interessierte erwartet, davon rund 3000 Schülerinnen und Schüler im Klassenverbund.

Die Berufsmesse Thurgau ist die Plattform für Berufsverbände und Firmen, Jugendlichen die Vielfalt der Berufswelt und damit verbunden die Ausbildungsmöglichkeiten aufzuzeigen.

Die Ausstellungsausschreibung ist per Ende April abgelaufen. Wenn Sie sich trotzdem noch als Aussteller bewerben möchten, melden Sie sich bei uns, vielleicht finden wir noch einen Platz für Sie. Sie können auch unsere diversen Sponsoringmöglichkeiten nutzen. Vom Hauptsponsoring bis zur Platzierung eines Werbebanners für 350 Franken ist alles dabei. Wir freuen uns über jede Unterstützung. Das Konzept haben wir auf unserer Homepage www.berufsmesse-thurgau.ch publiziert. Natürlich geben wir Ihnen aber auch gerne persönlich Auskunft.

Eine Sonderbeilage zur Berufsmesse wird in der «Thurgauer Zeitung» auch in diesem Jahr angeboten. Schon mit dem Einsatz von 130 Franken bietet sich Ihnen die Chance, dass Ihre/Ihr zukünftige/r Lernende/r sich meldet! Kommen Sie auf uns zu, damit wir Ihnen die Unterlagen zustellen können.

tgV

berufsmesse-thurgau.ch

berufsmesse thurgau

Kontakdaten:

Berufsmesse Thurgau, Telefon 071 626 05 05
Email info@berufsmesse-thurgau.ch

Bildungszentrum für Technik Frauenfeld
Weiterbildung

Thurgau 



Weitere
Kurse
online

Informatikkurse

Die Kurse finden jeweils von 18.00 – 21.15 Uhr statt.

Jetzt anmelden:
weiterbildung.bztf.ch

Kurs	Start
Online-Grundlagen ECDL	Di. 11.06.2019
Digitaler Arbeitsalltag	Mi. 12.06.2019
Einstieg in den PC Alltag	Mi. 04.09.2019
Computer-Grundlagen ECDL	Di. 10.09.2019
ECDL Base Zertifikat	Di. 10.09.2019
PowerPoint I ECDL	Do. 19.09.2019

Bildungszentrum für Technik Frauenfeld
T 058 345 65 13, www.bztf.ch

Bildet. Aus und Weiter.

www.stutzag.ch



Überall in der
OSTSCHWEIZ

Eine sichere Partnerschaft auf dem Bau



Amriswil



Romanshorn



Arbon



Frauenfeld



Bischofszell



Weinfelden



Kreuzlingen

Externer ICT-Betrieb – der Schlüssel zum Erfolg

Mehr als jedes zweite Unternehmen in der Schweiz stellt sich heute bei allen grösseren ICT-Projekten immer auch die Frage, ob und in welchem Umfang entsprechende Leistungen ausgelagert werden können. Und zunehmend dreht sich die Frage weniger um den Grundsatzentscheid «Make-or-Buy», das heisst den Betrieb weiterhin im eigenen Hause aufrecht zu erhalten oder externe Services zu nutzen, sondern um die Auswahl und Evaluation der Art und Weise externer Dienstleistungen.

Die aktuelle Wirtschaftslage und die digitale Transformation verlangen heute viel von den Unternehmen. Sie müssen agil, flexibel und schnell sein, um attraktive, neue Marktchancen zu nutzen und sich im Wettbewerb zu behaupten. Der richtige Einsatz der ICT (Informations- und Kommunikationstechnologie) kann hier nicht nur Chancen verbessern. Mehr noch, richtig aufgestellt, hochverfügbar und sicher, wird sie zum eigentlichen «Game Changer». Nicht mehr Kostenfaktor, sondern der Schlüssel zum Erfolg.

Dies alles stellt hohe Anforderungen an die Unternehmen, die dazu tendieren, ihre ICT auszulagern. So prüft derzeit rund jedes dritte Unternehmen mit Blick auf den Eigenbetrieb von Infrastruktur und Anwendungen auch externe Alternativen. Dabei spielen auch Kostenfaktoren und der Wunsch nach mehr Transparenz eine wichtige Rolle: kalkulierbare, variable Betriebskosten (Opex) werden gegenüber hohen Investitionskosten (Capex) bevorzugt.

Externes Datacenter – Sicherheit und Standort entscheiden

Zudem sind die ehemaligen Vorbehalte und Bedenken, Daten in externe Hände zu geben, anderen wichtigen Überlegungen gewichen. Gerade kleinere und mittlere Unternehmen können heute den hohen Anforderungen an die Sicherheit, Verfügbarkeit und Redundanz ihrer ICT im eigenen Rechenzentrum, kaum mehr im gewünschten Rahmen/Umfang (mit eigenen Mitteln und Massnahmen) gerecht werden. Die Sicherheitsfrage selbst wird für so manches Unternehmen zur eigentlichen Überlebensfrage. Die Verlagerung von Teilen der ICT in ein externes Datacenter eliminiert einen grossen Teil der Bedenken der Anwender hinsichtlich Sicherheit und Verfügbarkeit. Für die überwiegende Mehrheit der Verantwortlichen spielt ferner die lokale Nähe zum Datacenter-Anbieter eine wesentliche Rolle. So bilden die Standort- und Sicherheitsfrage oftmals das eigentliche «Killer-Kriterium» im Entscheidungsprozess.

Trend – externer ICT-Betrieb



Philipp A. Ziegler, MSM Research AG

Der Trend geht weg vom traditionellen Betrieb im eigenen Haus. Rechner und Storage werden zunehmend in externe Rechenzentren verlagert oder entsprechende Cloudservices in Anspruch genommen. Rund jedes dritte Unternehmen prüft externe Alternativen. Die Vorteile liegen auf der Hand: Externe Dienstleister und Datacenter-Anbieter garantieren physische Sicherheit, höchstmögliche Verfügbarkeit der Daten, eine gesicherte Anbindung ans Internet sowie die lückenlose Überwachung der Netze und Verbindung. Weiter profitiert der Kunde von transparenten Kosten. Gerade für kleinere und mittlere Unternehmen kann ein externer ICT-Betrieb sehr attraktiv, gar eine Überlebensfrage sein, weil sie den hohen Sicherheitsanforderungen mit eigenen Mitteln kaum mehr gerecht werden können.

DATACENTER THURGAU  powered by ekt

Weitere Informationen unter:
datacenter-thurgau.ch

Beratung/Angebot

Roman Dürr, T 071 440 66 61,
roman.duerr@ekt.ch

«Mein beruflicher Weg war vorgespurt»

An der diesjährigen Hauptversammlung des Ostschweizer Floristenverbandes von Ende März in Balzers blickte Kurt Iseli auf 28 intensive Jahre als Chefinstruktor der überbetrieblichen Kurse zurück.

2017 feierten die Ostschweizer Floristinnen und Floristen das 50-Jahr-Jubiläum ihres Verbandes. Zum Anlass erschien eine umfangreiche Chronik. Als Autor dieser Festschrift zeichnete Kurt Iseli verantwortlich. «Wer sonst?», fühlt man sich fast berufen zu fragen. Dies im Wissen um das gewaltige Engagement Kurt Iselis rund um den Floristenberuf. Der eidg. dipl. Florist und Geschäftsinhaber von Blumen Iseli in Amriswil war während einem Drittel der Verbandsgeschichte in den verschiedensten Funktionen auf Verbandsebene tätig. Er hat den Ostschweizer Floristenverband in dieser Zeit geprägt und mitgestaltet.

Eine Symbiose des Erfolgs

Die Familie Iseli und der Ostschweizer Floristenverband! Seit über einem halben Jahrhundert eine Symbiose des Erfolgs. Am 30. März 1967 fand in St. Gallen die Gründung des Ostschweizer Floristenverbandes statt. Die 29 Gründungsmitglieder bestimmten damals Kurt Iseli sen. zu ihrem ersten Präsidenten. Der Vater von Kurt Iseli brachte den blumigen Verband zum Blühen und führte ihn 14 Jahre lang. Der Beruf des Vaters prägte den Sohn. «Bei mir war väterlicherseits tatsächlich Vieles vorgespurt. Die Liebe zu den Blumen ist mir sozusagen in die Wiege gelegt worden.» Dass er sich aber nach erfolgreichem Lehrabschluss als Florist ebenfalls auf Verbandsebene einsetzen würde, war zunächst noch nicht klar. Die Lehr- und Wanderjahre führten den jungen Floristen nach Bern, St. Moritz und nach Holland, wo er bei einem Lieferanten in der größten Blumen-Versteigerung der Welt (Blumenversteigerung) arbeitete. 1980 kehrte er in den elterlichen Betrieb zurück, um die Meisterprüfung zu absolvieren. drei Jahre später bot sich die Gelegenheit, in die Fussstapfen seines Lehrmeisters zu treten und eine Teilzeitstelle als Berufskunde-Fachlehrer in St. Gallen zu übernehmen, erzählt der bald 62-jährige. «Mein Lehrmeister war mit Leib und Seele Berufsschullehrer. Das hat mich beeindruckt. Diese herausfordernde, aber auch sehr befriedigende Aufgabe erfüllte ich während mehr als 30 Jahren.»

27 Lernende ausgebildet

Überhaupt lag und liegt der Berufsnachwuchs Kurt Iseli eng am Herzen. 1983 übernahm er das väterliche Geschäft an der Weinfelderstrasse 3 in Amriswil in dritter Generation. 27 junge Frauen hat er in dieser Zeit ausgebildet und erfolgreich durch die Abschlussprüfung gebracht. Von 1996 bis 2010 stellte Kurt Iseli seine Erfahrungen und sein breites Netzwerk dem Ostschweizer Floristenverband auch noch als Präsident zur Verfügung. Das war aber noch längst nicht alles. Seit 1980 ist er Prüfungsexperte. Von 1994 bis 2010 engagierte sich Kurt Iseli an der Organisation der theoretischen Lehrabschlussprüfungen, er war während 18 Jahren Delegierter der Ostschweizer Floristen im Sektionsrat und zudem die letzten 12 Jahre Mitglied der nationalen Kommission für Berufsentwicklung und Qualität, wo er für die überbetriebli-



Kurt Iseli hat sich mit Leib und Seele den Blumen verschrieben.

chen Kurse verantwortlich war. Und wie eingangs dieses Berichtes erwähnt, trat er erst im vergangenen März nach 27 Jahren als Chefinstruktor der überbetrieblichen Kurse zurück.

Die beste Kundin geheiratet

Von der hohen Einsatzbereitschaft Kurt Iselis profitierten auch das Gewerbe und die Bevölkerung Amriswils. Ab 2000 arbeitete er im Vorstand der örtlichen Fachgeschäfte mit. Seit 2007 ist er deren Präsident. Ebenfalls stand er bis vor fünf Jahren an der Spitze der Organisation der Gewerbeausstellung «Amriswiler Frühling». Woher nur bezieht einer wie Kurt Iseli all die Energie, um sich während Jahrzehnten für andere einzusetzen. Mit einem breiten Lache erklärt er: «Das braucht vor allem aktive Vorstandsmitglieder und eine gute und verständnisvolle Frau. Und die habe ich! Als ich sie damals aber zur Frau nahm, war das geschäftlich gesehen ein Fehler: Geheiratet habe ich nämlich eine meiner besten Kundinnen.»

Blumen! Es gibt nichts Schöneres.

Auf die Frage nach den Zukunftsaussichten der Floristikbranche weist Kurt Iseli auf die Vereinschronik hin, in der folgende Aussage zu lesen ist: «Bereits 1925 haben sich die Floristen in der Fachzeitschrift «Florist» über das rückläufige Geschäft mit der Trauerbinderei gesorgt.» Dazu meint Kurt Iseli: Die Zeiten ändern sich, viele Probleme sind aber die Gleichen geblieben. Sicher ist unser Geschäft anspruchsvoller und die Herausforderungen vielschichtiger geworden. Aber es bringt nichts, den Kopf in den Sand zu stecken. Es gilt optimistisch vorzuschauen und das berechtigterweise. Denn Blumen lösen Emotionen aus. Mit Blumen wird man immer Freude bereiten können. Für eine Frau gibt es doch nichts Schöneres, als wenn ihr der Mann mit einem prächtigen Strauss seine Liebe gesteht.»

Peter Mesmer

«Wir bewegen Güter und Gemüter»

An der 40. Generalversammlung der ASTAG Sektion Ostschweiz und Fürstentum Liechtenstein wurde an die erfolgreiche Verbandsgeschichte zurückerinnert. Künftige Herausforderungen bestehen insbesondere im Bereich der technologischen Entwicklungen sowie der Umweltdebatte.



Präsident Martin Lörtscher blickte in seiner Begrüßungsrede auf die Anfänge der ASTAG Sektion Ostschweiz und Fürstentum Liechtenstein zurück.

Als «denkwürdiger Augenblick» beschrieb Sektionspräsident Martin Lörtscher die erste Generalversammlung im Hotel Ekkehard in St.Gallen vor 40 Jahren. 168 Mitglieder konnten damals begrüßt werden – ein Ausdruck für die Solidarität in der Branche. «Das Umfeld, in welchem wir uns tagtäglich wiederfinden, verändert und entwickelt sich stark», sagte Lörtscher in seiner Ansprache vor vollbesetzten Reihen. Auch an der Jubiläumsgeneralversammlung im Hotel Thurgauerhof in Weinfelden blieb, ähnlich der Geburtsstunde des Verbandes,

kaum ein Stuhl unbesetzt. Schliesslich konnten in diesem Jahr 17 neue Mitglieder verzeichnet werden: ein Rekord. Die aktive und gezielte Mitgliederwerbung hat sich damit ausgezahlt.

Wichtige Kombination

Lobende Worte fand Regierungsrat Walter Schönholzer für die Ostschweizer Parlamentarier in Bundesbern. Man stehe zusammen, um etwas zu erreichen. Als Beispiel nannte er das politische «Powerplay» und Zusammenspiel der Ostschweizer Nationalräte welche durch einen gemeinsamen Vorstoss erreicht haben, dass die BTS in den Ausbauschrift 2019 des Bundes aufgenommen wurde. «Für die wirtschaftliche Entwicklung ist die BTS von enormer Bedeutung», so Schönholzer weiter. Schliesslich bedeuteten



168 Mitglieder erwiesen ihrem Branchenverband an der 40. Generalversammlung die Ehre.



Viel Wohlwollen für die Branche bekundeten in ihren Grussansprachen Regierungsrat Walter Schönholzer (links) und Nationalrat Hansjörg Brunner, Thurgauer Gewerbeverbandspräsident.



Bilder: Gian Kaufmann

längere Fahrzeiten mehr Stress und wirtschaftliche Schäden. Das ewige «Stop-and-Go» setze unnötige Schadstoffe frei. «Es geht nicht um den Kampf um freie Fahrt. Vielmehr müssen eine vernünftige Kombination des Schwer- und Schienenverkehrs anstreben», befand Schönholzer.

Unerwünschte Vorschriften

Dass die Logistikwirtschaft in Bewegung sei, betonte auch Nationalrat Hansjörg Brunner in seiner Ansprache. Anspruchsvolle Kundenerwartungen müssten erfüllt, der ständig steigende Güterstrom bewältigt werden. «Schweizer Produkte geniessen eine weltweite Anerkennung», so Brunner weiter. Ohne eine gut funktionierende Transportbranche könne die Wirtschaft Ihre Produkte nicht von A nach B bringen, umso unverständlicher sei es, dass der Transportbranche so wenig Anerkennung entgegengebracht werde. «Immer mehr Vorschriften verkomplizieren das Alltagsgeschäft. Deshalb muss alles daran gesetzt werden, weitere Einschränkungen zu verhindern».

Am Ball bleiben

Das Transportgeschäft bewege Güter und Gemüter gleichermaßen, fasste Lörtscher das vergangene Vereinsjahr zusammen. Er erinnerte sich an den Postauto-Skandal, den schweren Carunfall bei Zürich sowie die Entwicklung der Betriebskosten. Aber auch der Fahrermangel und die technologischen Entwicklungen kamen zur Sprache. «Kabotage war in aller Munde», so Lörtscher. Es umschreibt Transportdienstleistungen innerhalb eines Landes, welche verbotenerweise durch ausländische Verkehrsunternehmen erbracht werden. «Die ASTAG war massgeblich daran beteiligt, die längst fälligen Diskussionen ins Rollen zu bringen», sagte Lörtscher weiter. Umweltschonende und vor allem sozial verträgliche Transporte mit fairen Bedingungen für die Chauffeure müssen sichergestellt werden. Als «existenzielle Frage», umschrieb es der Sektionspräsident, bei welcher die ASTAG am Ball bleiben werde.

Wichtiger Dialog

Hartnäckigkeit habe die ASTAG in der Vereinsgeschichte mehr als einmal bewiesen. Zum Beispiel bei der emotionalen LSVA-Abstimmung. Der Kampf ging bis vors Bundesgericht, wo man bekannter- und bedauerlicherweise unterlag, blickte Reto Jaussi, Direktor der ASTAG Schweiz, zurück. «Die um 15 Prozent gestiegenen Kosten bedeuteten eine Riesenbelastung für unsere Branche». Der Verband sei danach aber noch näher zusammengerückt und gestärkt aus dieser Niederlage hervorgegangen. Jaussis Ansicht nach mussten während all der Jahre viele Hürden, Skandale und verlorene Abstimmungen hingenommen werden. «Wir müssen künftig den Dialog noch mehr fördern», erklärte er. Der Nachwuchsmangel beherrsche die Branche. Eine klare Folge der vielen Negativschlagzeilen. «Dabei ist es so ein toller Job – sozusagen in einem rollenden Computer», befand der ASTAG-Direktor. Klares Ziel müsse es sein, wieder vermehrt

Ersatzwahlen

Auf der Traktandenliste der Generalversammlung stand auch die Ersatzwahl für den aus dem Vorstand zurückgetretenen Beni Sutter. Mit Daniel Aeschbacher und Marion Enderli konnte das Führungsgremium gleich um zwei Mitglieder aufgestockt werden. Die Wahl des Duos erfolgte einstimmig.

junge Leute für den Beruf und die Branche zu begeistern. Erste Erfolge erhoffe man sich durch einen entsprechenden Film mit dem beliebten Fernsehmoderator Nik Hartmann in der Hauptrolle. Es solle die Freude an diesem tollen Beruf den Zuschauern vermitteln.

Manuela Bruhin



Grösste Antriebsvielfalt, innovativste Assistenzsysteme, modernster Fahrerarbeitsplatz.

Der neue Crafter wurde genau auf die Bedürfnisse von Profis abgestimmt. Er ist der Einzige seiner Klasse mit 8-Gang-Automatikgetriebe und kombinierbar mit dem kraftvollen Heckantrieb, dem vielseitigen Allradantrieb 4MOTION und dem neuen Frontantrieb. Der neue Crafter. Die beste Investition bereits ab CHF 27'290.-*.

*Angebot für Gewerbetreibende, Preis exkl. MwSt.



Nutzfahrzeuge

amag

AMAG Frauenfeld
Zürcherstrasse 331
8500 Frauenfeld
Tel. 052 728 97 77
www.frauenfeld.amag.ch

AMAG Kreuzlingen
Hauptstrasse 99
8280 Kreuzlingen
Tel. 071 678 28 28
www.kreuzlingen.amag.ch

Startnetzwerk: Der Nachfolgebuss kommt in den Thurgau!

Von den rund 600 000 Unternehmen in der Schweiz stehen derzeit fast 74 000 vor einer Nachfolgeregelung. Viele scheitern an dieser Aufgabe und zahlreiche Arbeitsplätze sind dadurch gefährdet.

Diese Entwicklung veranlasste im vergangenen Jahr die Nachfolge-Expertin Carla Kaufmann, Partnerin der Companymarket AG, die Unternehmensnachfolge verstärkt in den Fokus der Öffentlichkeit zu rücken. Dafür rief sie die «Initiative Nachfolgebuss» ins Leben. Dabei handelt es sich um ein Infomobil mit 15 erfahrenen Nachfolgeexpertinnen und -experten an Bord, die Unternehmerinnen und Unternehmer sowie Interessierte in kostenlosen Gesprächen umfassend informieren und Lösungswege aufzeigen.

Informationsanlass in Weinfelden

Das Startnetzwerk Thurgau hat diesen Nachfolgebuss für das 2019 in den Thurgau geholt. Gemeinsam mit Companymarket organisieren sie am 6. Juni 2019 in Weinfelden einen umfangreichen Informationsanlass. Neben den individuellen Expertengesprächen wird das Thema Unternehmensnachfolge auch beim begleitenden Rahmenprogramm im Theaterhaus Thurgau ausführlich



START

NetzwerkThurgau

diskutiert. Unter dem Motto «Wir präsentieren Unternehmensgeschichten und besprechen Realitäten» rückt die zweite Tour die Nachfolgepraxis noch stärker ins Zentrum. Ein spezieller Fokus liegt dabei auf den Übernehmenden und den Herausforderungen einer Firmenübernahme.

Prüfungswerte Alternative

Es ist dem Startnetzwerk Thurgau ein Anliegen, eine Firmenübernahme als spannende Alternative zur Firmengründung zu positionieren. Gerade Personen, welche sich in Zukunft die Selbständigkeit durch eine Nachfolge vorstellen können, werden mit diesem Event angesprochen. Aber auch Unternehmer, die vor einer Nachfolgesituation stehen, sind herzlich eingeladen. Informationen und Anmeldung: www.nachfolgebuss.ch.

tgV

Das Startnetzwerk Thurgau bietet verschiedene kostenlose Kurse und Events für JungunternehmerInnen an. Die Kurse bieten eine kompakte Übersicht und Informationen zu den wichtigsten Themen für Startups. An unseren Events können Sie Kontakte knüpfen und neue Ideen sammeln.

16.05.2019	START Workshop: Gründung
03.06.2019	START Impuls: Emotional Intelligence
06.06.2019	START Nachfolgeevent
27.09.2019	STARTUp Forum Thurgau 2019



START Nachfolge: Der Nachfolgebuss kommt in den Thurgau

START 
NetzwerkThurgau

www.startnetzwerk.ch

Du beschäftigst dich mit dem Thema Unternehmensnachfolge oder befindest dich mitten in einer Nachfolge? Dann bist du bei unserem Nachfolgeevent 2019 genau richtig. In diesem Jahr holen wir den beliebten Nachfolgebuss von Companymarket in den Thurgau. Der Bus bringt die besten Unternehmensnachfolge-Experten der Schweiz nach Weinfelden.

10 bis 12 Uhr: Eventblock mit Fachreferaten und aktivem Networking
Ganzer Vormittag: individuelle Expertengespräche zu spannenden Themen

Donnerstag, 6. Juni 2019 in Weinfelden

Der Event ist kostenlos.

Anmeldung und Informationen unter: startnetzwerk.ch/kurse-und-events



Eine Initiative von:



Positiver Blick in die Zukunft

Der Verband der Thurgauer Elektro-Installationsfirmen (VThEI) geht von einer verhalten positiven wirtschaftlichen Prognose fürs laufende Jahr aus. Keine deutliche Meinung äusserten die Mitglieder hinsichtlich einer Namensänderung.

Wie Verbandpräsident Markus Füger im Restaurant Drachenburg in Gottlieben im Rahmen der Generalversammlung des VThEI betonte, sei zwar die wirtschaftliche Stimmung leicht eingetrübt, doch für die Elektro-Installationsfirmen gelte dies nicht. Obwohl die Bestelleingänge für die Exportindustrie und die Neubaubewilligungen im Thurgau rückläufig seien und es an zu sanierenden Altbauten mangle, dürfte das Jahr 2019 alles in allem «eher positiv» verlaufen, mutmasste Füger.

Uneins in Sachen Namen

Keine deutliche Präferenz liessen die Mitglieder bei einer Konsultativabstimmung erkennen, welche sich mit der Frage nach einem neuen Verbandsnamen beschäftigte. Vorausgegangen war eine Aussage von Zentralpräsident Michael Tschirky, welcher erklärte, dass man sich auf nationaler Ebene mit einer Umbenennung des VSEI beschäftige, da sich der Verband vom Namen her «öffnen» wolle. In einer Umfrage hatten sich 49 Prozent für «EITSwiss», 33 Prozent für «Helvetic» und 18 Prozent für «Eltin» ausgesprochen. «Wir schaffen nicht den VSEI ab, sondern geben ihm einfach einen neuen Namen», so Tschirky. In der Sache Name dürfte jedoch, dies wurde deutlich, weder national noch kantonale bereits das letzte Wort gesprochen sein.

Ein «gewerblicher Leuchtturm»

Ganz klar wolle man hingegen beim Berufsbildungscampus Ostschweiz mitmachen. Diese noch zu schaffende Institution soll die überbetrieblichen Kurs-Lokale der gewerblichen Berufe an einem einzigen zentralen Ort beherbergen. Das erklärte Ziel sei die Bündelung von Einrichtungen, Technik, Wissen und Können, betonte Füger, und somit die Schaffung eines «gewerblichen Leuchtturms» für die Ostschweiz. Er hoffe, dass der Campus in fünf bis zehn Jahren realisiert werde, denn aktuell seien die Verhältnisse in Kreuzlingen sehr eng. «Mit dem Berufsbildungscampus könnten wir sicherlich unsere Platzverhältnisse verbessern», so Füger. Zugleich forderte er von seinen Berufskollegen, dass sie sowohl bei der Auswahl als auch bei der Einstufung der potenziellen Lehrlinge mehr Realismus an



VThEI-Präsident Markus Füger blickt im Geschäftsjahr 2019 zuversichtlich nach vorne.

den Tag legen sollten. «Wir können nicht nur jene nehmen, die unseren Ansprüchen entsprechen – sonst brauchen wir zukünftig nur noch zwei üK-Klassen und die Hälfte der Berufsschullehrer. Unsere Lehrlinge gehören sicherlich nicht zu den Dümmersten, nur ist ihnen und uns besser gedient, wenn sie von Anfang an den Beruf erlernen, der ihren Fähigkeiten entspricht», mahnte Füger.

Bereits 62 Lehrverhältnisse

Ähnlich hoch wie im Vorjahr ist die Zahl derer, die im Sommer 2019 in eine Elektriker-Lehre einsteigen. Waren es 2018 insgesamt 68 neue Lernende, so sind in diesem Jahr bereits zum jetzigen Zeitpunkt 62 neue Lehrverträge (Elektroinstallateure oder Montageelektriker) unterzeichnet worden. Gesamtschweizerisch bildet die Elektro-Branche die drittmeisten Lernenden aus (nach den KV- und Gesundheitsberufen) und befindet sich an der Spitze der gewerblichen Berufe.

Christof Lampart



GARTENBAU
PETER KNILL AG

Mühlegraben 5
9542 Münchwilen
071 966 27 57, 079 698 14 41
info@gartenbau-knill.ch
www.gartenbau-knill.ch



22. Pouletessen
auf dem Bauernhof
7. Juni bis 10. Juni 2019

Adelheid + Werner Gsell, Balgen, 9315 Winden
Telefon 071 477 14 29

Freitag ab 19.00 Uhr bis Ende
Samstag und Sonntag ab 11.30 Uhr bis Ende
Montag ab 11.30 bis 15.00 Uhr

Und plötzlich ist man Chef



Chef zu sein, ist nicht immer ein Zuckerschlecken. Vor allem wenn man vom Kollegen plötzlich in die Rolle des Vorgesetzten schlüpfen muss und für ein Team verantwortlich ist. Was müssen frischgebackene Führungskräfte beachten?

Wer befördert wird und wem der Rollenwechsel vom Kollegen zum Chef bevorsteht, sollte die neue Aufgabe behutsam angehen. Der neue Kapitän des Schiffes zu sein, ist alles andere als einfach. Die bisherigen Kolleginnen und Kollegen müssen auf einmal in die Rolle der «Untergebenen» schlüpfen. Ausserdem erwarten sie eine gewisse Vertretung ihrer Interessen nach oben, da der neue Chef einst die gleichen Anliegen hatte wie sie. Viele Führungskräfte sind noch nicht darauf vorbereitet.

Tipps für frischgebackene Führungskräfte eines Schweizer KMU

- **Erwartungen:** Wichtig ist, von Anfang an eine klare Kommunikation zu pflegen sowie mitzuteilen, was erwartet wird. Auf diese Weise können Erwartungen klar kommuniziert werden.
- **Gradlinigkeit:** Gute Führungskräfte zeigen eine Gradlinigkeit in ihrem Handeln. Erfahrene Mitarbeitende können dazu neigen, den «Neuen» auszutesten. Deshalb ist es wichtig, dass ein Chef konsequent handelt.



- **Interesse:** Als neuer Chef sollte man das persönliche Gespräch mit den Mitarbeitenden suchen, so dass Wünsche wie auch Bedürfnisse aufgenommen werden können. Mitarbeitende fühlen sich dadurch ernst genommen und spüren ein ehrliches Interesse. Dies ist sehr hilfreich, wenn die Rolle vom Kollegen zum Vorgesetzten gewechselt wurde.
- **Zielvereinbarungen:** Ziele können die Leistungen von Mitarbeitenden positiv beeinflussen, aber auch überfordern. Deshalb sollten die Zielvereinbarungen sorgfältig getroffen werden. Realistische und messbare Ziele sind allerdings ein Mittel zur Kompetenzübertragung an den Mitarbeitenden und eine Motivationsspritze.
- **Erfolge:** Erfolge von Mitarbeitenden sollten anerkannt werden. Schlechte Vorgesetzte schmücken sich mit fremden Federn, gute Vorgesetzte fördern gute Leistungen und erteilen Lob für Erfolge.

Fachleute Unternehmensführung KMU mit eidg. Fachausweis

Wer von heute auf morgen in die Rolle des Vorgesetzten wechseln muss, ruft Neider auf den Plan. Dies lässt sich jedoch auch abfedern, in dem man motivierten Mitarbeitenden neue Projekte oder Herausforderungen überträgt. Dadurch fühlen sie sich miteinbezogen und ernst genommen – die Akzeptanz steigt. Fachleute Unternehmensführung KMU mit eidg. Fachausweis schaffen ein solides Fundament für Ihre Karriere, um mit Ihren KMU erfolgreich zu sein und als Unternehmer fit zu werden. Im Modul Personalmanagement Fachausweis lernen alle Teilnehmenden das Handwerk des Führens. Interessiert? Dann informieren Sie sich im Internet (www.siu.ch/fuf) oder rufen Sie uns an (Telefon 044 515 72 70).



Praxisorientierte Weiterbildung in Unternehmensführung für Führungskräfte aus Gewerbe und Handwerk:

» Fachleute Unternehmensführung KMU (SIU Unternehmerschule)

Jetzt **Informationsanlass im Juni 2019** in Ihrer Nähe besuchen und mehr zum neuen Unterrichtsmodell **high-voltage-learning®** erfahren.

Alle Standorte und Termine finden Sie online auf www.siu.ch/info/kmu.



www.siu.ch/info/kmu oder 044 515 72 70

Kreativa der Thurgauer Bäcker-Konditor-Confiseur-Lernenden

Vom 22. bis zum 24. Februar fand die Kreativa des Thurgauer Bäcker-Confiseurmeister-Verbandes statt. Die jungen Berufsleute zeigten die kreative Seite ihres Berufs.

Die Lernenden im 1. und im 2. Lehrjahr stellten ihre Arbeiten nach Vorgabe grösstenteils in der Schule her. Den Lernenden im 3. Lehrjahr waren bei der Herstellung im Betrieb (beinahe) keine Grenzen gesetzt.

Gold, Silber und Bronze

Die Lernenden aus der Produktion haben aus Couverture, Teig, Marzipan, Zucker, Modelliermasse und viel Motivation, Fantasie und Kreativität kleine und grosse Kunstwerke für das Auge hergestellt. Als weitere Aufgaben gehörten ein Schokoladeschreibblatt sowie eine Zeichnung dazu. Die Lernenden des Detailhandels haben Schautische geplant und mit viel Fantasie aufgebaut. Alle Arbeiten wurden von zwei Fachexperten mit Punkten bewertet. Je nach erreichter Punktzahl erhielten die Lernenden im 1. und 2. Lehrjahr ein Diplom in Gold, Silber oder Bronze. Der Stolz auf das

Erreichte wiegt ebenso viel, wie das bedruckte Blatt Papier. Die Lernenden Bäcker-Konditoren und Konditoren-Confiseure im 3. Lehrjahr kämpften um den prestigeträchtigen Siegeltitel.

Grosszügiger Sponsoringbeitrag

Bereits zum vierten Mal hat die Thurgauer Kantonalbank mit einem grosszügigen Sponsorenbeitrag eine Publikumswahl ermöglicht. Den Besucherinnen und Besuchern bot sich die Möglichkeit, das nach ihrer Meinung schönste Schaustück, aus jedem Lehrjahr, zu wählen. Dabei erkor das Publikum teilweise andere Arbeiten als die Experten-Jury zu seinen Lieblingsschaustücken. Die Siegerinnen und Sieger erhielten einen von der Kantonalbank gespendeten Geldbetrag. Zudem durften sich alle Lernenden über die grosse Anerkennung ihrer Arbeiten freuen.

Andreas Kuttruff





TREUHAND | EXPERTEN

www.treuhandsuisse.ch

TRAU SCHAU WEM

UNSERE MITGLIEDER

SIND KMU-BEGLEITER

MIT GÜTESIEGEL.

TREUHAND | SUISSE

Schweizerischer Treuhänderverband

Thurgauer Malernachwuchs präsentierte seine Arbeiten

Der Thurgauer Malerunternehmer-Verband (TMUV) lud Ende März zur Prämierung der besten Arbeiten ein, welche im Rahmen des diesjährigen Thurgauer Malerlehrlingswettbewerbes entstanden sind.

In der Aula der Gewerblichen Berufsschule Weinfelden hatte sich eine grosse Zahl von Lernenden, Eltern und Lehrmeistern eingefunden, um die Ergebnisse der diesjährigen Leistungsschau des Thurgauer Malernachwuchses zu begutachten.



Die drei Besten des Thurgauer Malerlehrlingswettbewerbes 2019: (von links) Alan Müller, Umi Ruggenthaler und Timon Rechsteiner.

Wunderschöne Unikate

Für Gabriela Signer, TMUV Vorstandsmitglied und Organisatorin des Events, hatte sich der Aufwand mehr als gelohnt, fand sie doch nur lobende Worte für die erbrachten Leistungen. «Die Aufgaben waren nicht einfach zu lösen. Umso schöner jetzt zu sehen, welche tolle Unikate unsere Lernenden geschaffen haben», erklärte Signer begeistert.

Eimer, Schaukasten und Zeitschriftensammler

35 Lernende aus drei Lehrjahren stellten sich im ersten Quartal 2019 der anspruchsvollen Aufgabe, alltägliche Gegenstände zu verschönern und diese von einer kritischen Fachjury in Bezug auf saubere Ausführung, geleisteten Aufwand, Originalität und Kreativität bewerten zu lassen. Während die Lernenden des ersten Lehrjahres einen roten Metalleimer zu bearbeiten hatten, galt es im zweiten Lehrjahr einen hölzernen Schaukasten und im dritten Lehrjahr einen weissen, metallischen Zeitschriftensammler zu verschönern.

Strandkübel, Torbogen und Ballonflug

Als Beste ihrer Jahrgangskategorien durften Umi Ruggenthaler (1. Lehrjahr, Störchli AG, Wängi), Timon Rechsteiner (2. Lehrjahr, E. Baumann AG, Sulgen) und Alan Müller (3. Lehrjahr, Baumgartner Malergeschäft, Zezikon) einen Geldbetrag entgegennehmen. Letzterer gewann zudem die Gesamtwertung über die letzten drei Lehrjahre hinweg deutlich, totalisierte er doch sechs Rangpunkte, die er für zwei erste und einen vierten Platz in der jeweiligen Jahreswertung erhielt. Aber auch alle anderen Teilnehmenden gingen nicht leer aus, durften sie sich doch etwas vom üppig gedeckten Gabentisch aussuchen.

Christof Lampart

Erfolg für junge Thurgauer Coiffeuse

An der höheren Fachschule Südostschweiz in Sargans haben 28 Berufsleute das Diplom als eidg. dipl. Coiffeuse / Coiffeur erhalten. Darunter die 24-jährige Swenja Staub als einzige aus dem Kanton Thurgau.

Schon ihre eigene Frisur deutet auf das besondere Flair Swenja Staubs für den Coiffeurberuf hin. Nicht zu übersehen ist dazu das Tattoo auf ihrem linken Arm: Der Schlüssel zu den Träumen. Und ihren grossen beruflichen Traum hat sich die in Bottighofen wohnende und im Kreuzlinger Coiffeur-Salon Giger tätige, erfolgreiche junge Frau erfüllt. «Schon während meiner Lehrzeit war für mich klar, dass ich einmal die Berufsprüfung und die Ausbildung zur eidg. dipl. Coiffeuse absolvieren werde», sagt Staub. Nun hat sie mit einer Grosszahl von Kandidaten, darunter einige Wiederholer, diese Königsdisziplin erfolgreich abgeschlossen.

Kontakt mit Menschen

Schon vor etwas mehr als zwei Jahren fiel Swenja Staub mit ihren Leistungen im Beruf auf. Am Organisation Mondial Coiffure Europe Cup in Paris gewann sie die Silbermedaille in der Mannschaftswertung und die Bronzemedaille beim Einzelwettkampf. Der Weg zur diplomierten Coiffeuse hat von ihr viel abverlangt. Voraussetzung waren die Berufsprüfung und vier Jahre Praxis. Während eines Jahres besuchte Staub jeweils an ihrem arbeitsfreien Montag zwischen 8.30 und 17 Uhr den Unterricht in den Fächern Personal- und Unternehmensführung, Finanzielle Führung und Marketing. Diese Fächer waren auch Inhalt der Abschlussprüfung zusammen mit einer Diplomarbeit. Die Kandidatinnen und Kandidaten mussten einen Businessplan erstellen und diesen zusammen mit einem Marketingkonzept im Verlaufe der Prüfung mündlich darlegen. Und welches sind für die nun eidg. dipl. Coiffeuse die wichtigen Aspekte ihres Berufes? «Für mich zentral sind ein freundliches und kompetentes Auftreten,



Swenja Staub ist die jüngste Thurgauerin, welche sich eidg. dipl. Coiffeuse nennen darf.

Kreativität und natürlich ein offenes Ohr für die Wünsche der Kundinnen und Kunden», lautet ihre Antwort. Mit zu ihren Stärken gehört auch ein natürliches Bewusstsein für Modetrends im Allgemeinen und Frisurentrends im Speziellen. Auf die Frage, was denn am Coiffeurberuf besonders sei, antwortet die junge Fachfrau: «Er ist spannend und abwechslungsreich, man hat Kontakt mit verschiedenen Menschen und wer sein Handwerk versteht und sich weiterbildet, hat viele Kunden und dementsprechend auch einen guten Lohn».

Fachlehrerin im Nebenamt

Was verspricht sich die jüngste Thurgauer eidg. dipl. Coiffeuse vom erlangten Diplom? Für sie vermittelt es die Grundlagen für eine optimale Geschäftsführung oder die Übernahme eines eigenen Salons. Zudem kann sie seit anderthalb Jahren im Zusammenhang mit dieser Ausbildung am Berufsbildungszentrum Bau und Mode in Kreuzlingen im Nebenamt wöchentlich bei den Lernenden im dritten Lehrjahr die Fächer Chemie und Farbenlehre erteilen und die Lernenden auf die bevorstehende Lehrabschlussprüfung vorbereiten. Zudem ist Swenja Staub seit vergangenem Jahr Suppleantin bei den Prüfungsexperten und sie wird dieses Jahr erstmals offiziell im Prüfungsexperten-Team für die Lehrabschlussprüfung mitwirken. Bei ihrem Arbeitgeber ist sie für die Lehrlingsausbildung zuständig. Von ihren angehenden Lernenden erwartet sie Motivation, Bereitschaft und Lernwillen. Neben breitem theoretischem Wissen sei das Handgeschick unerlässlich, um in der Berufswelt erfolgreich bestehen zu können. Den Schlüssel zu ihrem beruflichen Glück umfasst Swenja Staub wie folgt: «Das Schönste ist, wenn meine Kundinnen und Kunden glücklich über ihre neue Frisur den Salon verlassen.»

Werner Lenzin

10 000 Rosen verschenkt!

Haben auch Sie eine Rose erhalten? Am 27. April verschenkten rund 130 Thurgauer Fachgeschäfte über 10 000 Rosen an die Kundinnen und Kunden. Mit den Rosen bedankte sich der Thurgauer Detailhandel bei den Kundinnen und Kunden für ihren Einkauf und die damit verbundene Kundentreue. Der Rosensamstag wird unter dem Dach des kantonalen Verbandes TGshop Fachgeschäfte Thurgau organisiert.

ms



Frühlingstipp N°3 Bewegen.

Sie sich in die grösste
Gartenausstellung
der Ostschweiz.

Roth
Sonntags-
verkauf
26. Mai 2019



roth gartencenter

Entdecken Sie die blühende Vielfalt in Kesswil.
rothpflanzen.ch

GEWA am See Altnau 2019 – entdecken, informieren und geniessen

Anlässlich des 100-Jahr-Jubiläums des Gewerbe Kreis Altnau findet vom 24. bis 26. Mai 2019 an einzigartiger und attraktiver Lage direkt am See beim Hafen Altnau die Gewerbeausstellung GEWA Altnau am See statt.

Rund 75 Aussteller aus dem lokalen und regionalen Gewerbe präsentieren ein breites Informations-, Produkte- und Dienst-

leistungsangebot aus den Bereichen Freizeit und Mobilität, Genuss und Degustationen, Bauen und Renovieren, Wohnen, Inneneinrichtungen, Natur und Garten, Kommunikation, Gesundheit, Haushalt und vieles mehr.

GEWA mit Weitsicht

Speziell für die GEWA wird ein Aussichtsturm platziert, wo die Besucherinnen und Besucher von zwei Plattformen aus einen Rundumblick geniessen können. Gastregion sind die Partnergemeinden aus dem Kreis Altnau Hagnau und Immenstaad, welche zusammen mit der Sonnenecke Bodensee den Gästen die wunderschöne Lage auf vielfältige Weise näher bringen. Die Feuerwehren Altnau-Güttingen und Münsterlingen zeigen ihre Fahrzeuge und Ausrüstungen und informieren über ihre Arbeit. Wer sich getraut, kann mit dem Hubretter abheben und dabei das GEWA-Gelände überblicken. Die Seepolizei ist mit einem Schiff am Samstag- und Sonntagnachmittag im Hafen Altnau. Interessierte Besucher können das Schiff besichtigen und sich informieren.



Das OK der GEWA Altnau 2019.

Fätschlatschi



www.festlatschi.ch + 079 406 95 93

Festzelte + Holzböden + Heizungen + Bestuhlung + Geschirr + Catering

100 Jahre Gewerbeverein Kreis Altnau

Am 19. März 2019 feierte der Gewerbeverein Kreis Altnau die 100. Generalversammlung. Präsident Markus Weber konnte dabei über 50 der 83 Mitglieder begrüßen. Die Mitglieder des GVA sind sowohl klassische KMU-Betriebe, als auch selbständige Einzel-, Handwerks- oder Industrieunternehmen aus den Gemeinden Altnau, Güttingen, Langrickenbach, Münsterlingen oder einem der angrenzenden Orte. Erklärtes Ziel ist es, die Mitglieder in wichtigen politischen, wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Bereichen zu unterstützen. In der 100-jährigen Tätigkeit hat der GVA ein vielschichtiges Netzwerk inner- und ausserhalb der Gemeinden aufbauen können. Von diesem Netzwerk kann heute und in Zukunft das wirtschaftliche Gemeindeleben profitieren.



Markus Weber.



Wir planen und bauen gesunden Wohnraum.

Walser Bau GmbH
8574 Illighausen
www.walserbau.ch



Mehr als eine Bäckerei: Von uns bekommen Sie auch grossartige Caterings für Ihren Anlass.

baeckereikunz.ch



WE ARE ALL MADE OF WILD.



EINE NEUE ÄRA BEGINNT.

Entdecken Sie jetzt die neuen Jeep_®-Modelle bei Ihrem Jeep_®-Händler.

Jeep_® ist eine eingetragene Marke der FCA US LLC.

Jeep
THERE'S ONLY ONE



Garage Hofer AG

Landstrasse 24 | 8595 Altnau | Tel. 071 695 11 14 | www.garagehofer.ch
Weinfelderstrasse 125 | 8580 Amriswil | Tel. 071 410 24 14



Erlebnisgastronomie und Unterhaltungsprogramm

Der Gastronomiebereich ist der Treffpunkt während und nach der Messe. Vier innovative Gastronomieanbieter aus der Region versprechen eine kulinarische Vielfalt und einen Hochgenuss. Ein umfangreiches Unterhaltungsprogramm mit vielen regional bekannten Künstlern und Musikern laden zum Verweilen bis spät in der Nacht ein. Sicher einmalig wird der Auftritt von über siebzig Alphornspielern sein, welche am Sonntagmittag auf dem Altnauer Steg ihre Instrumente erklingen lassen.

Seequerende Verbindungen

Die seequerenden Verbindungen (Romanshorn–Immenstaad–Hagnau–Altnau–Güttingen) finden an allen drei GEWA-Tagen statt. Mit dem nahegelegenen Bahnhof bietet es sich zudem an, mit dem Zug an die GEWA zu kommen, somit kann man sich mit gutem Gewissen etwas länger im Gastronomiebereich aufhalten.

gewa

Öffnungszeiten

Messe:

Freitag, 24.5. 16.00 – 20.00 Uhr

Samstag, 25.5. 10.00 – 20.00 Uhr

Sonntag, 26.5. 10.00 – 17.00 Uhr

Gastronomie:

Freitag, 24.5. 16.00 – 24.00 Uhr

Samstag, 25.5. 10.00 – 24.00 Uhr

Sonntag, 26.5. 10.00 – 17.00 Uhr

Weitere Informationen: www.gvaltnau.ch/gewa



Impressionen der GEWA 2012.

CH-8594 Güttingen • www.seemoewe.ch

Lassen Sie sich sehen...
| www.cpa.ch | 071 688 66 44 |

CPA SATZHUBER GmbH
Beschriftungen
Grafik

LEGENDARY

Party-Service · Festinventar

Altnau seit 1985

Ihr Fleischfachgeschäft am Bodensee

Erich und Erika Wattering, Ochsen-Metzgerei, Bahnhofstrasse 13, 8595 Altnau
Telefon 071 695 23 11, Fax 071 695 23 13
info@ochsen-metzgerei.ch, www.ochsen-metzgerei.ch

Die Sonne stellt keine Rechnung!

Photovoltaikanlagen

Hornbachstrasse 6
8594 Güttingen
Tel. 071 690 01 12
info@pvt-schweiz.ch
<https://pvt-schweiz.ch>

Märstetter Gewerbe öffnet Türen

Der Gewerbeverein Märstetten und Umgebung feiert dieses Jahr sein 40-jähriges Bestehen. Die Mitgliederzahl steigt kontinuierlich.

«Wir wollen den Drive der letztjährigen Gewerbeausstellung GAM mitnehmen und führen deshalb am 28. und 29. August kommenden Jahres ein Gewerbe-Spektakel durch», informiert Präsident Urban Bernhardsgrütter. Ziel sei es, dass Ende August 2020 mindestens ein Dutzend Firmen ihre Werkstätten und Betriebe öffnen und sich im Zusammenhang mit einem Rahmenprogramm präsentieren. Entlang der Bahnhofstrasse und im Dorf will man damit unter Beweis stellen, dass Märstetten über ein cooles Gewerbe verfügt, dem es Sorge zu tragen gilt. Von seinen Mitgliedern erhielt der Vorstand grünes Licht das Projekt «Gewerbe öffnet die Türen» unter dem Motto des Vereins, «Gemeinsam, Aktiv, Miteinander», zu organisieren.

Erfolgreiche Gewerbeausstellung

Als Highlight des vergangenen Jahres bezeichnet Bernhardsgrütter die dreitägige Gewerbeausstellung von Ende August. «Was unser Gewerbe an diesen drei Tagen geboten und gezeigt hat, war nicht nur für die Besucher schön und vielseitig, sondern auch wir Gewerbler durften von der sehr guten und fachlich hochstehenden Messe profitieren», blickt der Präsident zufrieden auf diesen



Bild: Werner Lenzin

Der Vorstand des Gewerbevereins Märstetten (von links) Peter Pupikofer (Aktuar), Ernst Boltshauser (Beisitzer), Reto Isler (Kassier), Urban Bernhardsgrütter (Präsident) und Jan Knus (Beisitzer).

Grossanlass zurück. Seine Anerkennung richtete er dabei an die Adresse aller Mitglieder des Organisationskomitees. Kassier Reto Isler konnte anstelle des budgetierten Defizits von 8000 Franken für die Gewerbeausstellung sogar einen kleinen Gewinn verzeichnen. Erfreut über die Entwicklung des örtlichen Gewerbevereins zeigt sich auch Gemeindepräsident Jürg Schumacher: «Kompliment, was hier in den letzten Jahren geleistet worden ist zeigt deutlich, dass, wenn man gemeinsam arbeitet, alle davon profitieren».

Werner Lenzin

«Fürs und mit em Dorf»

Nach einem Jahr intensiver Vorarbeit fand am 6. März 2019 die Gründung des Gewerbevereins Bichelsee-Balterswil statt. Es handelt sich dabei um das 30. Mitglied des Thurgauer Gewerbeverbandes.

Gemeinsam ist man stärker und kann im eigenen Dorf für sich und das Dorf mehr erreichen, davon sind viele Gewerbler aus Bichelsee und Balterswil überzeugt. Vernetzung, Nachwuchsförderung, Durchführung von Veranstaltungen sowie Basis und Fundament einer Gewerbeausstellung und damit die Bekanntmachung der örtlichen Firmen und deren Angeboten haben sich die Vorstandsmitglieder des neugegründeten Gewerbevereins als Ziel gesetzt.

Bruno Huldi als Präsident gewählt

Einstimmig haben 32 anwesende Firmenvertretungen der Vereinsgründung und den Statuten sowie dem Mitgliederbeitrag



Brigitte Kaufmann (Bildmitte) vom Thurgauer Gewerbeverband gratuliert dem Vorstand des neugegründeten Gewerbevereins Bichelsee-Balterswil (von links) Daniel Amrhein, Roger Schneider, Bruno Huldi, Cindy Finsterwald und Andreas Schär.

von jährlich 200 Franken zugestimmt. Als Präsidenten wählten sie Bruno Huldi, der zusammen mit dem früheren Gemeinderat Roger Schneider die Idee zur Vereinsgründung hatte und diese vorantrieb. Im Vorstand engagiert sich Andreas Schär als Vizepräsident und zuständig für den Bereich Finanzen, Cindy Finsterwald wirkt als Aktuarin, Ralph Sauter setzt sich für Veranstaltungen und Projekte ein, Roger Schneider nimmt sich der Werbung an und fungiert als Schnittstelle zur Gemeinde, während sich Daniel Amrhein um das Lehrlingswesen kümmert. Revisoren sind Ruedi Bartel und Dominik Müller.

Mitgliedschaft beim TGV

Brigitte Kaufmann, Bereichsleiterin Politik beim Thurgauer Gewerbeverband (TGV), lobte das gut strukturierte Vorgehen des nun 30. Verbandsmitglieds. Sie überbrachte Grüsse von Nationalrat und TGV-Präsident Hansjörg Brunner, der nicht anwesend sein konnte, da ihn seine Parlamentspflichten daran hinderten. In einer

kurzen Information stellte Brigitte Kaufmann den TGV und dessen wichtigste Aufgaben vor. Sie erwähnte das Kämpfen für eine freiheitliche Wirtschaftsordnung und für gute Gesetze für Gewerbetler, den Anspruch der Mitglieder auf eine Erstberatung bei rechtlichen Problemen auf kantonaler Ebene. Sie unterstrich weiter das starke Engagement für die Berufsbildung und erwähnte den «Hotspot» Berufsmesse, der unter der Schirmherrschaft des TGV steht. Und schliesslich zeigte sie die Vorteile der AHV-Ausgleichskasse des TGV auf, als Ansprechpartner für eine kostengünstige und schlanke Durchführung der staatlichen Sozialversicherungen.

Unterstützung von Gemeinde und Schule

Hoch erfreut über die Vereinsgründung zeigt sich auch Beat Weibel, Gemeindepräsident von Bichelsee-Balterswil und sichert die Unterstützung der Gemeinde zu. Rubina Sturzenegger, Mitglied der Schulbehörde Bichelsee-Balterswil, fand ebenfalls lobende Worte für das örtliche Gewebe und beglückwünschte die Anwesenden zur Vereinsgründung. Sie freut sich auf eine gute Zusammenarbeit «fürs und mit em Dorf».

Margrit Keller

Kreuzlinger Gewerbe zu Gast bei Tour de Suisse AG

82 Mitglieder des Gewerbevereins Kreuzlingen versammelten sich zusammen mit 45 Gästen zur Jahresversammlung im Neubau der Tour de Suisse AG. Als Referent dabei war Andreas Klöden, einer der erfolgreichsten Radprofis Deutschlands.

«Der Gewerbeverein Kreuzlingen steht für die Schaffung eines unternehmerfreundlichen Umfelds ein und diese Rahmenbedingungen haben uns bestärkt bei der Realisierung des Neubaus im vergangenen Jahr», begrüusste Tour de Suisse CEO Reto Meyer seine Gäste. Er erinnerte daran, dass sein Unternehmen seit 1971 in Kreuzlingen ansässig ist. Reto Meyer übernahm es vor bald zehn Jahren. «In unseren Produkten steckt sehr viel Schweiz drin und mit der neuen Lackierung für Nass- und Pulverlack kann ein zentrales Element der individuellen Fertigung integriert werden, welche höchste Ansprüche erfüllen», erklärte Meyer.

Hoffnung auf gute Boulevard-Lösung

In seinem Jahresbericht bemängelte Präsident Andreas Haueter das Vorgehen des Stadtrats Kreuzlingen betreffend der neuen Verkehrsführung am Boulevard. Das von der Stadtregierung vorgelegte Konzept habe zu Unmut und Ängsten bei den Detaillisten und beim Gewerbe geführt. Trotz sofortigem Abbruchentscheid des Stadtrats bekamen die Initianten nach zweimaligem Einspruch beim Kanton Recht und die Beschilderung musste wieder angebracht werden. «Mittlerweile ist eine einjährige Versuchsphase vorbei und der Stadtrat hat entschieden, den Schilderwirrwarr stehen zu lassen, zumal der schriftliche Entscheid des Departements für Umwelt noch hängig ist», meinte Haueter, der vom Stadtrat mehr Mut erwartet hatte. Mit Unterstützung des Ehrenpräsidenten ist der Gewerbeverein nun aktiv geworden und hat der Stadt ein neues, einfaches und schönes Konzept vorgelegt und zusätzlich eine Petition lanciert. Haueter hofft immer noch auf eine gute Lösung. Einstimmig wurde der Jahresbericht zusammen mit dem von Kassier Patrick Soller vorgelegten Jahresrechnung und dem Budget 2019 gutgeheissen und der Vorstand für zwei weitere Jahre bestätigt. Gemäss TG-Shop-Vertreter Urban Ruckstuhl beurteilt eine überwiegende Mehrheit der Detaillisten



Bild: Werner Lenzin

Gewerbevereinspräsident Andreas Haueter mit Ex-Radprofi Andreas Klöden.

die Situation tendenziell positiv, ist jedoch davon überzeugt, dass der Einfluss des Online-Handels weiter steigt und immer grösser wird. Bis jetzt haben sich über 100 Aussteller für die vom 10. bis 12. Mai stattfindende GEWA angemeldet.

Hochs und Tiefs eines Radprofis

Der 44jährige Ex-Radprofi Andreas Klöden beleuchtete seine eindrückliche Karriere. Als Elfjähriger begann er im ostdeutschen Forst mit dem regelmässigen Training. 1989 kam er an die Kinder- und Jugendsportschule Berlin, wo er mit Jan Ullrich zusammen beim SC Dynamo Berlin trainierte. 1998 lancierte er seine Profilaufbahn beim Team Telecom. Erste grosse internationale Erfolge erzielte er im Frühjahr 2000, als er nacheinander Paris-Nizza und die Baskenland-Rundfahrt gewann. Diese Erfolge bestätigte er im September desselben Jahres, als er hinter seinen Teamkollegen Jan Ullrich und Alexander Winokurow die Bronzemedaille im Strassenrennen bei den Olympischen Spielen 2000 in Sydney errang. Erfolgreich war Klöden auch an der Tour de France und am Giro d'Italia. Seine Karriere überschatteten Unfälle und gesundheitliche Probleme. 2012 fuhr er seine letzte Tour de France und beendete ein Jahr später seine Profikarriere. Heute gibt er als Ambassador seine Erfahrungen und Tipps an junge Radrennfahrer weiter.

Werner Lenzin

«Feuer für den Standort Schweiz»

Innovationskultur und Einsatz für den Produktionsstandort! Unter diesen Vorzeichen hat die De Martin AG, Wängi am 5. April den 21. Motivationspreis der Thurgauer Wirtschaft erhalten.

Die Preisträgerin De Martin AG, Wängi hat sich innerhalb der letzten Jahrzehnte im Bereich von funktionellen Oberflächen zu einem international tätigen Nischenplayer entwickelt. Die Beschichtungslösungen (über 20 Einzelverfahren) finden einen breiten Kundenkreis aus der Industrie, vom Formen- und Werkzeugbau über die Elektro- und Medizinaltechnik bis zum Automobilsektor sowie zur Luft- und Raumfahrt.

Problemlöserin für die Industrie

Das 1947 gegründete Unternehmen beschäftigt in Wängi 150 Mitarbeitende und setzt auch am neuen Produktionsstandort in Neustadt an der Aisch (Bayern, Deutschland) auf Wachstum. Die Jury des Motivationspreises würdigte vor allem die ausgeprägte Innovationskultur des Unternehmens. Man habe sich als Problemlöser hervorgetan, verdeutlichte Oliver Dürr, CEO der Kreuzlinger Mowag GmbH, in seiner Laudatio vor rund 70 Gästen aus Wirtschaft und Politik. Dürr lobte besonders das Engagement des Geschäftsführers und Vertreters der dritten Generation, Thomas



Thomas De Martin (mitte) empfängt den Motivationspreis «Thurgauer Apfel» von Hansjörg Brunner, Christian Neuweiler, Regierungsrat Walter Schönholzer, Thomas Koller und Oliver Dürr.

De Martin. Er habe das Feuer für den Produktionsstandort Schweiz, habe Investitionen in neue Produktionsanlagen, in die Forschung und Entwicklung und damit in Arbeitsplätze vorangetrieben. «Davor ziehe ich meinen Hut», so der Laudator.

Verdiente Anerkennung

Das grosse Engagement des mittelständischen Unternehmens habe Anerkennung verdient. Mit dem Motivationspreis «Thurgauer Apfel» werde diese nun ausgesprochen, betonte Christian Neuweiler, Präsident der Industrie- und Handelskammer Thurgau. «Hoch beeindruckt» von der unternehmerischen Leistung der Familie De Martin zeigte sich Thomas Koller, Vorsitzender der Geschäftsleitung der Thurgauer Kantonalbank und Präsident der Jury. Auch Hansjörg Brunner, Präsident des Thurgauer Gewerbeverbands und FDP-Nationalrat, gratulierte dem Unternehmen zum Motivationspreis. Besonders freue es ihn als Hinterthurgauer, dass bereits zum dritten Mal ein Unternehmen aus der Region mit dem «Thurgauer Apfel» ausgezeichnet werde. Vor allem aber seien Inhabergeführte Unternehmen für den Wirtschaftsstandort von grosser Bedeutung, bekräftigte Brunner.

Breite Trägerschaft

Der Motivationspreis der Thurgauer Wirtschaft wird seit 1999 in Form einer Trophäe, dem «Thurgauer Apfel», zusammen mit einem Preisgeld von 10000 Franken verliehen. Zu den vier Trägern gehören die Industrie- und Handelskammer Thurgau, der Thurgauer Gewerbeverband, die Thurgauer Kantonalbank sowie das Departement für Inneres und Volkswirtschaft des Kantons Thurgau.

Martin Sinzig



Zu Recht stolz auf die Auszeichnung: Geschäftsführer Thomas De Martin.

Bilder: Kirsten Oertle / Foto Prisma

zurbuchen.
objekt. raum. design.



PLANUNG UND MÖBLIERUNG FÜR:

- Besprechung
- Empfang
- Arbeitsplätze



Zurbuchen AG Amlikon

Fabrikstrasse 2 | 8514 Amlikon-Bisegg
www.zurbuchen.com

UBS baut Dienstleistungen zugunsten von kleinen KMU aus

Markus Dinkel, Leiter Unternehmenskunden von UBS in der Ostschweiz, spricht im Interview über das neu entwickelte digitale Paket von UBS, das speziell auf die Bedürfnisse kleiner Schweizer KMU zugeschnitten ist.

UBS hat ein neues Paket mit digitalen Lösungen für Unternehmen auf den Markt gebracht. Können Sie uns Näheres dazu sagen?

Das neue Paket bündelt unsere digitalen Lösungen und Angebote für KMU unter einem Dach. Als Beispiel: Ein Unternehmer kann innert fünf Minuten online ein Bankkonto eröffnen. Dazu füllt er bloss das Basisformular auf unserer Webseite aus. Nachdem er die physischen Dokumente erhalten, unterzeichnet und retourniert hat, rufen wir ihn an, um ihn mittels Videokonferenz zu identifizieren. Dieses Verfahren ist neu, schnell und einfach – ein grosser Vorteil, denn Unternehmer und Gewerbetreibende finden nicht immer die Zeit, um eine Bankfiliale aufzusuchen. Seinem E-Banking kann der Unternehmer dann ein Tool mit integrierter Buchhaltung hinzufügen, welches Rechnungen erstellt sowie automatisch Zahlungserinnerungen an Kunden generiert, die nicht fristgerecht bezahlt haben. Dank Mobile Banking lassen sich Zahlungen über das Smartphone absolut sicher bestätigen und in Echtzeit tätigen. Mit unserer Onlinekreditlösung für KMU kann der Kunde innerhalb von 15 Minuten einen Kredit von bis zu 500 000 Franken beantragen. Mit dem Liquidity Cockpit steht ein Tool zur Verfügung, das Einnahmen und Ausgaben kategorisiert und daraus die Liquidität über die nächsten Wochen und Monate darstellt. Händler profitieren ausserdem vom handlichen Terminal SumUp, mit dem sie auch ohne Kassensystem direkt am Point of Sale Kartenzahlungen annehmen können. Sie sehen, wir bieten bereits heute eine breite Palette von Anwendungen – und werden diese in der Zukunft laufend weiterentwickeln und erweitern.

Sind die beschriebenen Lösungen alle im neuen Paket enthalten?

Ja, und das Angebot wird wie erwähnt regelmässig ergänzt. Digitalisierung ist ein dynamischer Prozess. UBS möchte in diesem Bereich ihre führende Rolle in der Schweiz weiter ausbauen und investiert deshalb in die Zukunft. Rund 400 Personen arbeiten in unserer Digital Factory an Lösungen, die genau auf die Bedürfnisse unserer Kunden zugeschnitten sind. Wir verbessern unsere Dienstleistungen und Produkte fortlaufend, um unseren Kunden eine erstklassige Kombination aus modernster Technologie und individueller Beratung durch unsere Mitarbeitenden zu bieten. Wir drängen unsere Kunden nicht zur Nutzung digitaler Lösungen, sondern begleiten und beraten sie bedürfnisorientiert.

Beschränkt sich UBS mit ihrem Engagement für kleine Unternehmen auf das Thema Digitalisierung?

Nein, unser Engagement geht weit darüber hinaus. Als Kunde von UBS sind Sie Teil eines Netzwerks, Sie profitieren von vielen Vor-



Markus Dinkel, Leiter Unternehmenskunden von UBS Ostschweiz.

teilen. Etwa vom Zugang zu unserem Chief Investment Office, das Analysen über das Marktgeschehen in der Schweiz und im Ausland veröffentlicht. Dies ist für KMU vor allem interessant, weil sie so eine gesamtwirtschaftliche Beurteilung ihrer Branche erhalten. Über unseren Private Investor Circle können wir Unternehmen, die nach Kapital suchen, mit potenziellen Investoren aus unserem Kundenkreis in Kontakt bringen. In den letzten Jahren haben wir uns zudem als Partner für den strategischen Dialog bewährt, insbesondere im Bereich Nachfolgeplanung. So können wir zum Beispiel Verbindungen zu eventuellen Käufern herstellen. Wie gesagt: Wir sind die führende Unternehmerbank im Land. Und wir möchten auch für die kleinen Unternehmen im ganzen Land da sein – und ihnen einfache, günstige und effiziente Lösungen bieten. KMU profitieren so vom umfassenden Know-how und der gebündelten Erfahrung einer Universalbank.

Mehr erfahren: ubs.com/digitalbusiness



19. Thurgauer Technologietag mit Rekordbeteiligung

Unternehmen und Privatpersonen können sich mit wenig Aufwand gegen die Risiken digitaler Technologien schützen. Diese bieten dank Blockchain aber auch neue Chancen für KMU, so die Erkenntnisse des 19. Thurgauer Technologietags vom 22. März in Wängi.

Für den Anlass hatte sich eine Rekordbeteiligung abgezeichnet. Mit 375 Anmeldungen war der Thurgauer Technologietag völlig ausgebucht, wie Daniel Wessner, Vorsitzender des Thurgauer Technologieforums, zum Auftakt erklärte. Dieses Forum wird getragen von den kantonalen Ämtern für Wirtschaft und Arbeit, für Mittel- und Hochschulen sowie von den Wirtschaftsverbänden. Mit rund 70 Ausstellern, darunter zahlreiche Unternehmen, Hochschulen und Forschungsinstituten, genoss die Veranstaltung Gastrecht in den Hallen der Simatex AG in Wängi, einem Unternehmen, das am gleichen Wochenende sein 30jähriges Bestehen feierte.

Passwörter besser schützen

Zahlreiche Vorträge befassten sich vor allem mit der Sicherheit und den Chancen digitaler Technologien. Cyberangriffe auf Regierungsorganisationen, gehackte Facebook-Konten oder die Erpressung von Unternehmen gehörten heute zum Alltag. Risiken und Schäden würden aber stark unterschätzt, betonten Xaver Edelmann, Mitglied des Thurgauer Technologieforums, und Andreas W. Kaelin, Geschäftsführer von ICT Switzerland, dem Dachverband der Schweizer ICT-Wirtschaft. Ein Drittel der KMU, aber auch jede siebte Privatperson, also rund eine Million Schweizerinnen und Schweizer, seien betroffen. Passwörter besser zu schützen, E-mails zu hinterfragen, Softwareupdates regelmässig auszuführen oder Daten regelmässig zu sichern zählten zu den einfachen aber wirksamen Gegenmassnahmen, unterstrich



Bilder: Martin Sinzig

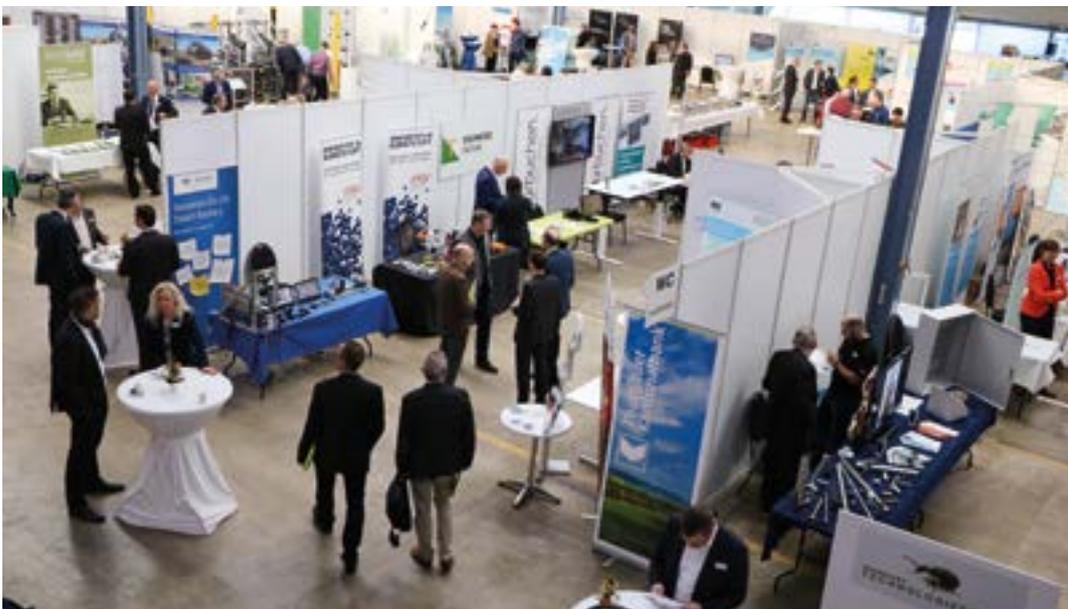
Unterhalten sich am 19. Thurgauer Technologietag: Christian Eckert (links), Regierungsrätin Monika Knill und Andreas W. Kaelin.

Kaelin. Er rief KMU dazu auf, den vom Verband entwickelten Cyber-Security-Schnelltest zu machen. «Machen Sie den Test, das ist der beste Schutz».

Unkontrollierte Zahlungen

Was bei einem Cyberangriff passieren kann, schilderte Christian Eckert, CEO der Regloplas AG aus St. Gallen. Eine E-mail, kombiniert mit einer Attacke auf das Firmennetzwerk, hatte zu unkontrollierten Zahlungsvorgängen im Umfang von 1,2 Millionen Franken geführt. Dankraschen Eingreifens konnte der Schaden deutlich

reduziert werden. «Wir sind mit einem blauen Auge davongekommen», sagte Eckert. Inzwischen hat das mittelständische Unternehmen einfache Massnahmen ergriffen und «mit sehr kleinem Aufwand sehr viel Sicherheit gewonnen». Weitere Referenten zeigten auf, wie im Interesse der Datensicherheit Blockchain-Technologien eingesetzt werden können, zum Beispiel für Geldtransaktionen, fürs E-Voting, für Copyright-Anwendungen, für die Schadenregulierung oder auch für Prozesse in Unternehmen. Schliesslich machte eine Live-Demonstration anschaulich, wie Hacker Firmennetzwerke angreifen.



Der 19. Thurgauer Technologietag genoss am Freitag Gastrecht in den Hallen der Simatex AG, die seit 30 Jahren in den Bereichen Leistungselektronik und Steuerungssysteme tätig ist.

Martin Sinzig

Neu und einmalig: Weinkreuzfahrten auf dem Bodensee



von Links nach Rechts: Karin Peter, Annette Good, Silvia Cornel.

Kürzlich haben sich drei Thurgauerinnen zusammengetan, um ihre Kräfte im Bereich Gruppenangebote am Bodensee, speziell im Thurgau, zu bündeln. Dabei sind die neuen und absolut einmaligen Weinkreuzfahrten auf dem Bodensee entstanden.

«Wir finden unsere Bodenseeegend unglaublich schön und ausgesprochen vielfältig, ein wahres Paradies für Genussmenschen. Deshalb haben wir begonnen, Kurzreisen und Ausflüge für Gruppen anzubieten. Dabei sind wir auf die Idee gekommen, Wein und See zu verbinden. So entstanden die Weinkreuzfahrten,» berichten Silvia Cornel und Annette Good, Schweizer Gruppenreisen, und Karin Peter, Genusszeit.

Mit Kellerbesichtigungen und Weindegustationen

Unter dem Brand «Weinkreuzfahrten Bodensee» stellen sie nach Wunsch halb- bis mehrtägige Weinreisen am Bodensee zusammen. Dabei werden verschiedene Weingüter vom See her angefahren. Vor Ort gibt es Kellerbesichtigungen und Weindegustationen, dann geht's zum nächsten Weingut. Ideal als Firmenanlass, Teamevent, private Feier, Vereinsausflug, genussvolles Rahmen-

programm für Kunden und Gäste. «Als Besonderheit bieten wir eine Luxusvariante mit Yacht,» informieren die drei Unternehmerinnen begeistert.

Als Einführungsangebot stehen zwei Kreuzfahrten für Einzelmeldungen bereit (siehe auch separate Beilage in diesem Heft), eine mit Schifffahrten und Besuch von Weingütern am Obersee, die andere am Untersee.

Informationen und Anfragen

Silvia Cornel, Tel. +41 71 761 37 37, E-Mail: info@schweizergruppenreisen.ch, www.schweizergruppenreisen.ch
Karin Peter, Tel. +41 52 761 27 51 oder +41 79 502 54 00, E-Mail: karin.peter@genusszeit.ch, www.genusszeit.ch

WeinKREUZFAHRTEN
Bodensee

Erfolg für die Themenmessen Wohnen und zweite Lebenshälfte

Das Weinfelder Messejahr ist lanciert. Am ersten März-Wochenende strömten 6600 Besucherinnen und Besucher an die Inhaus und Die50plus.

An der Inhaus-Messe konnte sich das Publikum über die Themenbereiche Wohnen, Haus und Garten informieren, während Die50plus auf Aspekte der zweiten Lebenshälfte einging.

Neuheiten für Wohnen, Haus und Garten

Die Aussteller der Inhaus, der Ostschweizer Messe für Wohnen, Haus und Garten, boten spannende Neuheiten sowie viel Knowhow zu diversen Fachbereichen. Besonders ins Auge stachen die Showgärten sowie zahlreiche Sonderausstellungen. Im Inhaus-Forum fanden zudem diverse Kurzvorträge statt. Das gutgelaunte, erfreulich zahlreich erschienene Publikum zeigte sich vom breiten Angebot sehr angetan.

Perfekte Wissenspräsentation für «Best Ager»

Auch die Messe «Die50plus», eine perfekte regionale Plattform für die ältere Generation, verzeichnete einen regen Publikumszufluss. Vorsorge, Gesundheit und allgemeines Wohlfühlen standen im Zentrum. Zahlreiche Reise-, Freizeit- und Wissenspräsentationen boten den «Best Ager» Inspirationen und Ideen. Zu den Highlights zählten Kochvorführungen, das Reiselust-Cinema, eine Lese-Lounge, ein Golf Simulator und ein Aktivitäten-Programm. Die propagierten Ausflugsziele direkt vor der Haustür, im wunderschönen Kanton Thurgau, stiessen auf besonderes Interesse. Dazu informierten in zwei Vortragsforen Fachexperten über Themen zur zweiten Lebenshälfte.

Äusserst positives Fazit

Mit über 160 Ausstellern waren die zur Verfügung stehenden Plätze an den beiden Ostschweizer Themenmessen komplett ausverkauft. Insgesamt 6600 Personen besuchten die zwei Veranstaltungen in der Thurgauer Messe-Hauptstadt. Aussteller sowie Organisatoren ziehen ein äusserst positives Fazit, sowohl was die Anzahl als auch das Interesse der Besucher angeht (www.inhaus-messe.ch/www.die50plus.ch).
pd



Das Weinfelder Messe-Team: (von links) Gregor Wegmüller, Cristina Baratto, Carina Obrecht und Roman Frischknecht.

Am 19. Mai 2019 JA zum Waffenrecht und Schengen/Dublin



Vorteile für unser Land erhalten.

- Mit einem JA zum Waffenrecht und Schengen/Dublin verhindern wir, zwei Abkommen zu verlieren, die der Schweiz viele Vorteile gebracht haben.
- Schengen ermöglicht die grenzüberschreitende Polizeiarbeit und erhöht so die Sicherheit.
- Dank Schengen können wir uns in Europa ohne lange Staus und Grenzkontrollen frei bewegen.

waffenrecht-schengen-ja.ch
facebook.com/JAzumWaffenrecht/

Ostschweizer Komitee

«JA zum Waffenrecht und Schengen/Dublin»
www.waffenrecht-schengen-ja.ch, ostschweiz@waffenrecht-schengen-ja.ch
[www.facebook.com/ostschweizerkomitee.ch/](https://facebook.com/ostschweizerkomitee.ch/)

Dank Eshop neue Kunden überall erreichen

keilriemeshop.ch

Ein TG E-Shop!

loctiteshop.ch

Ein TG E-Shop!

schlauchshop.ch

Ein TG E-Shop!

Die «TG»-E-Shops www.loctiteshop.ch, www.keilriemeshop.ch und www.schlauchshop.ch sind produktorientierte Seiten der Firma Peter Hefti AG. Sie ermöglichen es den Kunden gezielt zu den gesuchten Produkten zu gelangen.

Die Kunden schätzen die benutzerfreundliche Bedienung des Webshops. Firmen- und Gewerbekunden steht als erfasste und eingeloggte Kunden selbstverständlich Bezahlung gegen Rechnung zur Verfügung und sie haben Zugriff auf vielseitige Erleichterungen beim Bestellprozess. Dank des neuen Designs passt sich die Hefti-Homepage automatisch der Grösse des benutzten Gerätes an. So können auch die Kunden welche beispielsweise auf Montage oder Baustellen unterwegs sind mit ihrem Mobil-Telefon ein Ersatzteil einfach suchen und bestellen.

Konfigurator für Schlauchaufroller und Schlauchwagen



Konfigurator für Aufroller und Schlauchwagen

Der Konfigurator ist zu finden unter:
peter-hefti-ag.ch/schlauchshop

Wohl als Weltneuheit hat die in Frauenfeld ansässige Firma Peter Hefti AG einen Web-Konfigurator für Schlauchwagen und Schlauchaufroller live geschaltet. Kunden können bequem die gewünschte Kombination von Qualitäts-schlauch, Schlauchwagen oder

Schlauchaufroller und Zubehör online zusammenstellen und das Produkt vor Ort abholen oder zusenden lassen. Die Auswahl im Konfigurator reicht vom Einsatz in der Gartenbewässerung über die Profi-Ausrüstung für Handwerk und Industrie oder zum Beispiel Produkte für den Einsatz in der Lebensmittelproduktion. Die Verknüpfung von Online und Laden wurde im Zuge der fortschreitenden Digitalisierung als Ergänzung zur Beratung vor Ort umgesetzt. Der Konfigurator ist unter www.schlauchshop.ch zu finden.



Frank Löhner, Geschäftsführer und Inhaber Peter Hefti AG: «Wir bevorzugen Qualitäts-Produkte welche in Europa hergestellt werden.»

Zusatzinformationen

Die Peter Hefti AG Frauenfeld besitzt ein umfassendes Sortiment in den Bereichen Schlauchtechnik, Pneumatik, Antriebstechnik, Chemisch-Technische Artikel sowie Gummi- und Kunststoffartikeln. Seit mehr als 80 Jahren beliefert die Peter Hefti AG Industrie, Bau, Gewerbe, Handel und Private. Im Bereich Schlauchtechnik sind viele Spezialitäten erhältlich, zum Beispiel Wein und Bierschläuche, Trinkwasser- und Milchschräuche, Formschräuche, Schläuche für Saugbagger, Schläuche für Dachbekiesungen und viele mehr.

peter hefti ag

Walzmühlestrasse 50
8500 Frauenfeld

Telefon 052 557 00 88
fl@peter-hefti-ag.ch
www.peter-hefti-ag.ch

Mit Grossbatteriespeichern die Stromversorgung sichern

Die EKT baut noch in diesem Jahr den ersten Grossbatteriespeicher im Kanton Thurgau. Solche Speicher gleichen die enormen Produktionsschwankungen von Solar- und Windkraftwerken aus und erhöhen die Versorgungssicherheit.

Zu natürlichen Energiequellen gehören natürliche Schwankungen: Je nach Wetter und Tageszeit produzieren Solar- und Windkraftwerke enorm viel, nur wenig oder gar keinen Strom. Damit liegt die Produktion mal deutlich über dem aktuellen Verbrauch, dann wieder darunter. Weil sich Produktion und Verbrauch aber permanent die Waage halten müssen, sind mit dem rasanten Ausbau von Solar- und Windkraftwerken je länger, je mehr Ausgleichsmassnahmen nötig. Ohne diese würde das Stromnetz zusammenbrechen. Eine weitere Herausforderung für die Energieversorger sind Stromkonsumenten, die einen Teil ihres Verbrauchs selbst produzieren – sogenannte Prosumer.

Versorgungssicherheit und Netzstabilität

Eine mögliche Lösung sind Grossbatteriespeicher. Sie speichern

Strom, wenn er im Überfluss vorhanden ist, und speisen ihn unverzüglich ins Netz ein, wenn Bedarf besteht. Die EKT engagiert sich in diesem Bereich. «Wir sehen den Bau und Betrieb von Grossbatteriespeichern als wichtigen Beitrag zur Versorgungssicherheit und Netzstabilität sowie zur Realisierung der Energiestrategie 2050», sagt Jolanda Eichenberger, CEO der EKT-Gruppe.

Erste Anlage im Thurgau

Die erste entsprechende Anlage im Kanton Thurgau wird beim EKT-Unterwerk in Sulgen gebaut. Der Grossbatteriespeicher wird eine Leistung von drei Megawatt und einen Energieinhalt von zweieinhalb Megawattstunden haben. So viel wie ein Einfamilienhaus in einem halben Jahr verbraucht. Mit dem Bau und Betrieb des ersten Grossbatteriespeichers im Thurgau möchte die EKT unter anderem ihr Know-how erweitern und Erfahrungen sammeln, um in Zukunft individuelle Batteriespeicherlösungen auch Energieversorgungs- und Industrieunternehmen anbieten zu können.

mk



**WIR LASSEN
IHREN GARTEN
AUFBLÜHEN –
STRUPLER
GARTENBAU**



Strupler Gartenbau AG

Dufourstrasse 70
8570 Weinfelden
Telefon 071 544 90 90
info@strupler-gartenbau.ch
www.strupler-gartenbau.ch



Vermittlungsrekord bei Kompass Arbeitsintegration

Die professionelle Eingliederung von Arbeitslosen in den Berufsalltag sei das Ziel von Kompass Arbeitsintegration, erklärte Präsident Roman Salzmann an der diesjährigen Mitgliederversammlung.



Bei den ordentlichen Gesamt-erneuerungswahlen des Vereins Kompass bestätigten die Mitglieder den Vorstand mit Roman Salzmann, Präsident, Hans Ueli Rohner, Vizepräsident, Lukas Dick, Kassier und

Daniel Wittwer, Verantwortlicher für das politische Netzwerk. Neu gewählt wurden Monika Laib und Thomas Zurbuchen. Der Vereinsvorstand nimmt als Aufsichtsorgan die strategische Führung von Kompass Arbeitsintegration wahr und pflegt das wirtschaftliche, politische und soziale Netzwerk sowie den Kontakt zum Amt für Wirtschaft und Arbeit.

Wenig Bürokratie, gute Vermittlung

Präsident Roman Salzmann verabschiedete an der Versammlung das langjährige Vorstandsmitglied Rahel Aebersold. Der



Präsident Roman Salzmann (links) mit den neuen Vorstandsmitgliedern Monika Laib und Thomas Zurbuchen in der Industriewerkstatt von Kompass Arbeitsintegration in Bischofszell.
Bild Cyrill Rügger

Arenenberg

Thurgau 

Zu Gast beim Kaiser

Gastlichkeit am Arenenberg hat Tradition. Bereits zu Napoleons Zeiten wurden Gäste fürstlich beherbergt und verköstigt. Heute ist der Kraftort beliebt für Seminare und Events. Das Rahmenprogramm ist einzigartig und bietet geführte Rundgänge im Napoleonmuseum, im Gutsbetrieb und in der Gartenwelt. Wer es genussvoller mag, bucht einen Gourmet-Workshop oder degustiert die kaiserlichen Weine im historischen Keller.

Einzigartige Rahmenprogramme unter www.arenenberg.ch



Seminarpauschale «Napoleon» ab CHF 45.– pro Person
Raummiete halber Tag, Kaffeepause mit Gebäck, Getränke à discrétion

Mitgliederbestand des Vereins sei leicht angestiegen. Der Vorstand engagiere sich gegenwärtig auf nationaler Ebene und im Verbund mit anderen ähnlich gelagerten Institutionen dafür, dass Organisationen zur vorübergehenden Beschäftigung wie Kompass Arbeitsintegration nicht zu viele bürokratische Hindernisse in den Weg gelegt würden. Geschäftsführer Marcel Rügger ist dankbar für die Rückendeckung des Vorstands und sagte, dass sich die Vermittlungsquote 2018 dank wenig Bürokratie und zielgerichteten Einsätzen erneut leicht verbessert habe: Mit rund 55 Prozent sei der Rekordwert von 2017 trotz tiefer Arbeitslosigkeit leicht übertroffen worden. Wichtig sei die individuelle und gezielte Unterstützung und Förderung der Erwerbslosen, beispielsweise bei der Einübung von Vorstellungsgesprächen. Jede einzelne Vermittlung bedeute sowohl für die Bewerber wie auch die Wirtschaftsbetriebe ein Erfolg.

«Youngtimer» bringen Gewinn

An der Mitgliederversammlung wurden überdies die Rechnung 2018 mit kleinem Verlust sowie die gleich bleibenden Mitgliederbeiträge genehmigt. Das Budget 2019 sieht ebenfalls einen kleinen Verlust vor, was laut Kassier Lukas Dick angesichts des Vereinsvermögens gut verkraftbar sei. Salzmann freute sich, dass der Vereinsvorstand erneut das Risiko auf sich nehme, alte und gefragte Autos, sogenannte «Youngtimer», zu kaufen: Erwerbslose werden diese Fahrzeuge dann in der eigenen, neuen Autowerkstatt restaurieren, damit sie mit Gewinn wiederverkauft werden können.

Cyrill Rügger

Die richtigen Partner zusammenbringen

Zwei vom Kompetenznetzwerk Ernährungswirtschaft (KNW-E) organisierte Anlässe in Wädenswil und Weinfelden verfolgten das Ziel, die richtigen Partner zusammenzubringen, damit Win-Win-Situationen entstehen, die zu Beschäftigung und Wertschöpfung führen.

Mit grossem Erfolg konnte das KNW-E sein Ziel an den spannenden Anlässen in Wädenswil und Weinfelden praktisch umsetzen. Es wurden Fragen aufgeworfen und breit diskutiert. Daraus dürften die eine oder andere wertvolle Verbindungen entstanden sein, aus denen nun Neues entstehen kann.

Studierende treffen Unternehmen

Das KNW-E unterstützt lebensmittelverarbeitende Unternehmen bei der Rekrutierung von qualifiziertem Personal und Spezialisten von Hochschulen. Gemeinsam mit der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften (ZHAW) und dem Schweizerischen Verband der Ingenieur-Agronomen und Lebensmittel-Ingenieure SVIAL, hat das KNW-E Unternehmen und Institutionen entlang der gesamten Wertschöpfungskette der Land- und Ernährungswirtschaft nach Wädenswil eingeladen, um sich mit Studierenden in Lebensmitteltechnologie sowie Food und Beverage Innovation zu vernetzen. Zunächst stellte sich jedes der 22 teilnehmenden Unternehmen im Plenum während einer einminütigen Kurzpräsentation vor. Anschliessend konnten die rund 90 Studierenden die Unternehmen an einer Tischmesse gezielt ansteuern und im persönlichen Gespräch erste direkte Kontakte mit möglichen zukünftigen Arbeitgebern knüpfen. Unter den teilnehmenden Unternehmen fanden sich KMU wie Das Pure AG oder Bamos AG bis zu globalen Arbeitgebern wie Nestlé und Coca-Cola. Aus dem Kanton Thurgau nahmen Hochdorf Swiss Nutrition AG, Sulgen sowie die Bina Nahrungsmittel AG, Bischofszell teil. Für Edouard Appenzeller, Leiter Entwicklung, Technologie und Nachhaltigkeit bei der Bina war der Anlass sehr wertvoll: «Das grosse Interesse der Studierenden war an unserem Informationsstand deutlich spürbar. Besonders ausgeprägt war das Bedürfnis nach Praktikumsplätzen. Wir werden unser bestehendes Angebot daraufhin nun optimieren.» Auch Joséphine Gavillet, Head of Human Resources bei Hochdorf Swiss Nutrition AG zeigte sich sehr zufrieden: «Der Anlass war meines Erachtens sehr gut organisiert und wurde auch von den Studenten gut besucht, was mich gefreut hat. Erste Kontakte sind geknüpft worden, das Interesse haben wir ebenfalls geweckt und vor allem konnten wir etwas Werbung für uns machen. Und ganz nebenbei gab es auch einen Austausch zwischen den Unternehmen, was ebenfalls sehr interessant war. Alles in allem empfand ich den Anlass



Werden diese Spezialitäten bald schon international vermarktet?



Thurgauer Lebensmittelproduzenten stellten ihre Produkte am Agro Food Business Dating in Weinfelden vor.

als sehr gelungen.» Eine Studierende bestätigte dies: «Das Erlebte hat mir weitergeholfen. In verschiedenen Gesprächen mit den Firmen, wurde mir klar, welchen Weg ich später einschlagen möchte». Am Ende waren sich somit alle Beteiligten einig, dass der Anlass eine Wiederholung verdient hat.

Abwarten bringt keinen Erfolg

Beim Agro Food Business Dating des KNW-E in Weinfelden kamen Lebensmittelproduzenten mit einem internationalen Vertriebspartner zusammen. Dazu hat das KNW-E Export-interessierte Agro Food-Unternehmen eingeladen, sich persönlich mit einem kanadischen Unternehmer auszutauschen und Geschäftspotentiale zu eruieren. Der Unternehmer aus Nordamerika ist intensiv auf der Suche nach qualitativ hochwertigen, einzigartigen Schweizer Produkten, die über seine weltweiten Vertriebsplattformen vermarktet werden sollen. Besonders gefragt sind Bio-Lebensmittel, «Superfoods», nachhaltige Lebensmittel sowie vegetarische und vegane Produkte. Einige der von den Produzenten vorgestellten Spezialitäten, wie zum Beispiel das Thurgauer Glühmostgelee, konnten degustiert werden. Dies zog Fachgespräche nach sich. Hauptsächlich interessierte die Vermarktung der Produkte. Das Ziel des Anlasses, potentielle Geschäftspartner an einen Tisch zu bringen, um Business-Optionen auszuloten, ist erreicht worden, zeigte sich Frank Burose, Geschäftsführer des KNW-E zufrieden. Helga Maurer, die mit Ihrem Unternehmen Gourmet am Rhein in Diessenhofen KNW-E-Supporterin ist und als Kleinunternehmerin Feinkostspezialitäten produziert, die ihre eigene Handschrift tragen und die es in dieser Art sonst nirgends zu kaufen gibt, pflichtete Frank Burose bei: «Das Agro Food Business Dating bietet eine ideale Möglichkeit, um Anbieter und potentielle Interessenten zusammenzubringen. Der direkte Kontakt bringt mit Sicherheit mehr Erfolg, als einfach nur abzuwarten, bis jemand an der Tür klingelt.»

fb

Übernahme von temporären Mitarbeitenden



Rechtsanwalt
Raphael Pironato
Fachanwalt SAV Arbeitsrecht
Raggenbass Rechtsanwälte
Amriswil und Kreuzlingen

In Betrieben mit saisonal schwankendem Personalbedarf kommt es oft vor, dass kurzfristigen Personalengpässen mit der Rekrutierung geeigneter Personen über Personalverleiher begegnet wird. Bewährt sich der temporäre Mitarbeitende, bietet sich dessen Übernahme in ein festes Arbeitsverhältnis an. Was ist dabei zu beachten?

Auf das Vertragsverhältnis zwischen Personalverleiher und Einsatzbetrieb ist das Arbeitsvermittlungsgesetz (AVG) anwendbar. Dieses Gesetz sieht vor, dass Vereinbarungen, die es dem Einsatzbetrieb erschweren oder verunmöglichen, nach Ende des Einsatzes mit dem Arbeitnehmer einen Arbeitsvertrag abzuschliessen, nichtig sind. Gleichzeitig sind aber Abmachungen zulässig, wonach der Verleiher vom Einsatzbetrieb eine Entschädigung verlangen kann, wenn der Einsatz weniger als drei Monate gedauert hat und der Arbeitnehmer weniger als drei Monate nach Ende dieses Einsatzes in den Einsatzbetrieb übertritt. Dabei darf die Entschädigung nicht höher sein als der Betrag, den

der Einsatzbetrieb dem Verleiher bei einem dreimonatigen Einsatz für Verwaltungsaufwand und Gewinn hätte bezahlen müssen. Das bereits geleistete Entgelt für Verwaltungsaufwand und Gewinn muss sich der Verleiher anrechnen lassen. Erfahrungsgemäss ist es so, dass diese Bestimmung jeweils in den allgemeinen Vertragsbedingungen oder sogar im Verleihvertrag selber vorgesehen und damit für den Einsatzbetrieb verbindlich ist.

Der den verliehenen Arbeitnehmer in ein fixes Arbeitsverhältnis übernehmende Einsatzbetrieb wird unter diesen Voraussetzungen in aller Regel nicht darum herkommen, eine geforderte Entschädigung zu bezahlen. Es gilt dann zur Prüfung von Rechtfertigung und Höhe derselben abzuschätzen, wie oft der Arbeitnehmer tatsächlich zum Einsatz gekommen wäre. Das AVG sieht weiter auch vor, dass bei Anwendbarkeit eines allgemeinverbindlicherklärten Gesamtarbeitsvertrages auf die darin genannten Lohn- und Arbeitszeitbestimmungen abzustellen ist. Ist kein solcher GAV anwendbar, gelten stattdessen die im Lohnregulativ zum allgemeinverbindlicherklärten GAV Personalverleih festgehaltenen Mindestlöhne.

Wie grundsätzlich in allen Lebenslagen, empfiehlt es sich auch hier, sich zuerst einen Überblick über die Folgen seines Tuns zu verschaffen, bevor Tatsachen geschaffen werden. Nach erfolgter Anstellung und bei Unterschreitung der doppelten Dreimonatshürde droht dem Arbeitgeber eine happige und oftmals unerwartete Entschädigung in Höhe von mehreren tausend Franken.

125

JAHRE

Mohn

FEST- TAGE

bei der Bäckerei
Mohn in Sulgen

beckmohn.ch

20

JUNI

DONNERSTAG

La Compagnia
Rossini
Klassisch

21

JUNI

FREITAG

Die Schöne
Geste
Jazz-Quartett

24

JUNI

MONTAG

Duo Messer
und Gabel
Comedy

26

JUNI

MITTWOCH

Marius & die
Jagdkapelle
Kidsnachmittag

30

JUNI

SONNTAG

Mohn's
Zmorge-Plausch
Brunch

Die Frauen mehr sensibilisieren

Die KMU Frauen Thurgau diskutierten im Weingut Burkart über den aktuellen Stand der Gleichbehandlung von Mann und Frau.

Am Donnerstagabend, 21. März genehmigten an der Mitgliederversammlung im Weingut Burkart 24 Teilnehmerinnen alle traktandierten Geschäfte. Kassierin Regina Bünter präsentierte eine ausgeglichene Rechnung. Mit gut 130 Mitgliedern blieb der Mitgliederbestand konstant. Der Mitgliederbeitrag erfuhr mit den bisherigen 120 Franken keine Änderung.

Bis zu 20 Prozent weniger Lohn

Frauen fliegen Flugzeuge, sie arbeiten als Ärztinnen, konstruieren Maschinen, leiten grosse Konzerne und sie sind daneben Mütter. Trotzdem sei eine Benachteiligung im Beruf unter Geschlechtern noch immer gang und gäbe und ein hoch emotionales Thema. Mit ihren Gedanken zur Gleichbehandlung der Geschlechter brachte Karin Peter Kis, Präsidentin der KMU Frauen Thurgau eine Diskussion ins Rollen. Der Verein KMU Frauen Thurgau setzt sich für die Anerkennung, Integration und Vernetzung der Gewerbefrauen und Unternehmerinnen ein. Frauen und Männer seien zwar vom Gesetz her gleichgestellt, doch sehe die Realität in der Arbeitswelt und im Alltag etwas anders aus, erklärte Karin Peter. Nach wie vor existierten geschlechterspezifische Lohnunterschiede zwischen Männern und Frauen. Dieser liege in der Schweiz, abhängig von der jeweiligen Branche, zwischen 10 und 20 Prozent, was heisse, dass Männer bis zu 20 Prozent mehr verdienen als Frauen.

Coaching als Vorbereitung

Eine Ungleichbehandlung der Geschlechter komme auch im Alltag immer noch vor. Eine Votantin sagte, dass sich Frauen in Führungspositionen weniger exponieren als Männer und dass es unter Frauen auch Neid und Missgunst oder Konkurrenzsituationen gebe – also weitere Hürden für Frauen und mit ein Grund, sich beruflich und politisch eher zurückzuhalten. In gemischten Gruppen würden jedoch vielerorts kaum mehr Vorurteile dominieren. «Von Chancengleichheit im Berufsleben sind wir aber noch weit entfernt», befand Peter. Sie sehe inzwischen in der Quotenregelung eine Möglichkeit, endlich mehr Frauen in Ämter und an Führungsspitzen zu bringen. Als konkrete Unterstützung für



Katharina Aeschbacher, Carola Eigenmann, Karin Peter, Marianne Raschle und Monika Zehnder (von links).



Petra Kuhn, Esther Rissi-Dumelin und Eveline Bauer (von links).

Frauen, die sich im kommenden Wahljahr für ein politisches Amt aufstellen lassen, will der Verein KMU Frauen Thurgau Coachings einführen.

Existenzielle Bedeutung

Präsidentin Karin Peter, Unternehmerin und Politikerin der BDP Thurgau, wies auch auf die kommenden politischen Vorlagen mit besonders für die Unternehmen weitreichenden Auswirkungen hin: die Unternehmenssteuerreform und das Rahmenabkommen mit der EU. Sie empfahl den Frauen, sich selber ein Bild zu verschaffen. Es lohne sich die effektiven Texte zu lesen, anstatt sich allein auf Erklärungen anderer zu stützen. «Die existenzielle Bedeutung solcher Vereinbarungen für die Sicherung unserer Arbeitsplätze scheint leider noch längst nicht allen bewusst», mahnte die Präsidentin.

Manuela Oligati

KMU Frau 2019

In diesem Jahr wird der 7. KMU-Frauenpreis verliehen. Diese Auszeichnung hat sich längst etabliert. Sie wird seit 2007 alle zwei Jahre verliehen und von verschiedenen Organisationen mitgetragen.

Mitglied TREUHAND | SUISE AG | Giger Treuhand

Profis,
die sich lohnen.

G

Alte Landstrasse 24
CH-8596 Scherzingen
Tel. +41 (0)71 672 18 18
www.gigertreuhand.ch

Langfeldstrasse 88
CH-8500 Frauenfeld
Tel. +41 (0)52 728 60 00
info@gigertreuhand.ch

Cloud oder On Premise – holen Sie das Beste aus beidem heraus

Nach einem zögerlichen Beginn finden sich fast unbemerkt immer mehr Dienste und Anwendungen in der Cloud wieder. Sehr oft stellen wir fest, dass nicht zuletzt auch aufgrund der aktiven Bewerbung von Cloudlösungen, die verantwortlichen Unternehmer Mühe bekunden, die genauen Folgen ihrer Entscheidung, Daten und Anwendungen in die Cloud zu verlagern, vorzeitig zu erkennen.

Beim Einsatz einer Anwendung kann zwischen drei Varianten unterschieden werden:

1. Installation der Anwendung auf den lokalen, eigenen Rechnern (On-Premises)
2. Bezug einer Anwendung über das Internet bei einem Anbieter (Cloud)
3. Bereitstellung einer Anwendung in einem Datacenter (Intranet oder Extranet Cloud)

Kauf oder Miete

Bis vor einigen Jahren war es üblich, eingesetzte Programme käuflich zu erwerben und bei Bedarf, durch den Abschluss eines Wartungsvertrages, die Weiterentwicklung der Programme sowie Supportleistungen sicherzustellen. Hersteller tendieren seit einigen Jahren dazu, die von ihnen entwickelten Programme nicht mehr zum Kauf anzubieten, sondern diese lediglich zur Nutzung auszuleihen, beziehungsweise zu vermieten. Zunehmend stehen auch immer mehr Anwendungen nicht mehr für eine lokale Installation zur Verfügung, sondern nur noch als Service in der Cloud. Die genauen Details des Kauf- oder Mietvertrages sind dabei nicht selten in seitenfüllenden Verträgen geregelt, so auch der Umstand, dass die Cloud-basierten Programme jeweils nach Vorgaben des Herstellers auf die aktuelle Programmversion zu aktualisieren sind. Wovon Nutzer einer Cloudlösung jedoch profitieren, sind zusätzliche Dienste und Funktionen, die von den Herstellern gezielt zur Kundenbindung angeboten werden. Auch die Mietpreise sind gegenüber den Kaufpreisen oft sehr attraktiv – auf den ersten Blick zumindest. Abhängig vom Umfang der genutzten Dienste sind die Kosten ab dem vierten Gebrauchsjahr beim Kauf

oft günstiger. Gerade im geschäftlichen Umfeld sind installierte Programmversionen fünf und mehr Jahre in Verwendung, weshalb sich dann ein Kauf empfiehlt.

Grundsätze festhalten

Als Unternehmung gilt es Grundsätze festzuhalten, wie eine Verlagerung von Daten, Diensten und Programmen in die Cloud erfolgen kann. Die benötigten Anwendungen in einer eigenen Infrastruktur analog einer Cloud-basierten Lösung bereitzustellen ist insbesondere bei mittelständischen Unternehmen oft die nachhaltigste Variante. Dabei kann abhängig von der Charakteristik der Anwendung zwischen einer Intranet- (in den eigenen Räumlichkeiten) oder Extranet-Lösung (in einem externen Datacenter) gewählt werden. Oft bieten die Entwickler auch unterschiedliche Preismodelle an, so kann der Unternehmer selber entscheiden, ob er die Anwendung käuflich erwirbt, einen Wartungsvertrag abschliesst oder die Lösung mietet.

Roadmap berücksichtigen

Bei der Evaluation einer Anwendung sollten die oben aufgeführten Rahmenbedingungen bewusst analysiert und in die Beurteilung aufgenommen werden. Insbesondere beim Vorhaben, die neue Anwendung längerfristig einzusetzen und diese in eine bestehende Anwendungslandschaft zu integrieren, ist empfohlen, die vom Hersteller bereitgestellte Roadmap zu berücksichtigen. Der Einbezug eines neutralen Dienstleisters bei der Evaluation und Spezifikation der gewünschten Lösung ist sehr empfehlenswert. Damit steigen zwar anfänglich die Projektkosten im Rahmen der Evaluation, das Risiko einer Fehlinvestition oder massiven Mehrkosten im Rahmen der Umsetzung wird aber meist reduziert.

Dienste und Funktionen im Vergleich Kauf VS. Miete



WEIHRICH
INFORMATIK

Alleestrasse 20 · CH-8280 Kreuzlingen · Tel +41 (0)71 688 33 30





Agenda

Mai 2019		
Datum	Anlass	Ort
10.–12.	GEWA Kreuzlingen Gewerbeverein Kreuzlingen	-
13.	Pro Bon-Frühlingsverlosung TGshop Fachgeschäfte Thurgau	-
13.–15.	Delegiertenversammlung GastroSuisse, Gastro Thurgau	Amriswil und Arbon
17.	Jahresversammlung Gewerbe Weinfelden und Umgebung	Gasthaus zum Trauben, Weinfelden
21.	Seminar «Was tun?» – Umgang mit psychisch belasteten Menschen in Schule und Betrieb Perspektive Thurgau	
21.	Mitgliederversammlung IGKG Thurgau	Unisto AG Horn
23.	Jahresversammlung TGshop Fachgeschäfte Thurgau	Gasthaus zum Trauben/ Botty Schuhe, Weinfelden
23.	Swissmechanic Treff Swissmechanic Sektion Thurgau	Gehring Cut AG, Matzingen
24.–26.	GEWA Altnau Gewerbeverein Kreis Altnau	Hafenareal Altnau

Juni 2019		
Datum	Anlass	Ort
12.	Jahresausflug, Gewerbeverein Ermatingen und Umgebung	Bahnhof Ermatingen
13.	Generalversammlung suissetec thurgau	Restaurant Nollen, Hosenruck
14.	Grillfest, Gewerbeverein Bischofszell und Umgebung	Kurt Büchler AG, Bischofszell
18.	Frühlingsanlass mit Ausflug und Besichtigung, Gewerbeverein Romanshorn und Umgebung	
20.	Blumenfestival Ostschweizer Floristenverband	Olma Halle, St. Gallen
20.	KMU Frauentag KMU Frauen Thurgau	KVA Thurgau, Weinfelden
27.	Jahresversammlung TGshop Sektion Frauenfeld	

Juli 2019		
Datum	Anlass	Ort
04.	Generalversammlung AGVS Thurgau	Mowag, Tägerwilten

August 2019		
Datum	Anlass	Ort
01.	Bundesfeier, Gewerbeverein Ermatingen und Umgebung	Stedi, Ermatingen
13.	5. Berufswahltag, Gewerbeverein Ermatingen und Umgebung	diverse Betriebe
20.	Sommeranlass, Gewerbeverein Romanshorn und Umgebung	Romanshorn
29.	Swissmechanic Treff Swissmechanic Sektion Thurgau	Heinrich Werft AG, Kreuzlingen
30.	113. Generalversammlung & Impulstag Holzbau Schweiz Holzbau Schweiz Sektion Thurgau	Kursaal Bern

BGOST
CF SUD

Bürgschaftsgenossenschaft für KMU
Cooperativa di fideiussione per PMI

«Wir stärken KMU»

Der einfache Weg zum verbürgten Kredit.

Die gewerblichen Bürgschaftsorganisationen fördern entwicklungsfähige Klein- und Mittelbetriebe (KMU) durch die Gewährung von Bürgschaften mit dem Ziel, diesen die Aufnahme von Bankkrediten zu erleichtern.

Die Beanspruchung einer Bürgschaft steht allen Branchen des Gewerbes offen.

BG OST-SÜD · 9006 St. Gallen · Tel. 071 242 00 60 · www.bgost.ch



VERBUNDEN

www.stadlerrail.com

STADLER

**297 Architekten
147 Zimmereien
1 Kammerjäger**

Und über 12'288 weitere
KMU's bauen auf unsere
finanzielle Sicherheit.



asga
pensionskasse