

Eindrücklicher
Aufmarsch an der Jubiläums-
delegiertenversammlung

Seite 8 bis 10

Startnetzwerk Thurgau:
Unterstützung mit Rat und Tat

Seiten 16 und 17

Jubiläum 50 Jahre
Ostschweizer Floristenverband

Seite 21 und 22



HIER HABEN SIE ES SCHWARZ AUF WEISS.

Platz für alles, ausser Langeweile: Die BMW 2er Active Tourer Essential Edition macht den Eintritt in die Welt von BMW so attraktiv wie nie. Profitieren Sie von einem attraktiven Einstiegspreis inklusive serienmässiger Sonderausstattung und dem zusätzlichen BMW Swiss Bonus. Mehr Informationen bei Ihrem BMW Partner und unter www.bmw.ch/swissadvantage

**DIE BMW 2er ACTIVE TOURER ESSENTIAL EDITION MIT xDRIVE.
AUSGESUCHTE EXTRAS OHNE MEHRPREIS. JETZT AB CHF 36 700.--**

Bickel Auto AG

Messenriet 2
8501 Frauenfeld
Tel. 052 728 91 91
www.BickelAutoAG.ch

Bickel Auto AG

Amriswilerstrasse 110
8570 Weinfelden
Tel. 071 622 64 44
www.BickelAutoAG.ch

 **BMW SwissBonus**
Vorteilskonditionen für Ihren BMW.

BMW 218d xDrive Active Tourer Essential Edition Modell Advantage, 4 Zyl., 110 kW (150 PS). Promotion gültig bei Kundenübernahme bis zum 30.06.2017. Treibstoffverbrauch gesamt 4,7–4,9 l/100 km, Benzinäquivalent 5,3–5,5 l/100 km, CO₂-Emissionen kombiniert 124–129 g/km (Durchschnitt aller immatrikulierten Neuwagen in der Schweiz 134 g/km), CO₂-Emissionen aus Treibstoffproduktion 21 g/km, Energieeffizienzklasse C–D. Abgebildetes Fahrzeug enthält Sonderausstattungen, 17" Leichtmetallräder Sternspeiche 478, Aufpreis CHF 890.–, Chrome Line Exterieur, Aufpreis CHF 280.–. Beim Kauf profitieren Sie vom zusätzlichen BMW Swiss Bonus.

START Aufbaukurs «Von der Idee zum Geschäftserfolg»

Es werden folgende Themen behandelt:
Erarbeitung eines Businessplanes, Start-
und Wachstumsfinanzierung, Versicherungen
mit Fokus auf Haftpflichtversicherung,
Vorsorge, Finanz- und Liquiditätsplanung.

**Mittwoch, 7. Juni 2017
in Frauenfeld**

**Donnerstag, 21. September 2017
in Kreuzlingen**

Die Kurse sind kostenlos.



Anmeldung unter:
[startnetzwerk.ch/
kurse-und-events/](http://startnetzwerk.ch/kurse-und-events/)

START

Netzwerk **Thurgau**

www.startnetzwerk.ch

«... hat mich in der
Startphase tatkräftig
unterstützt.»



«Wir begleiten Jungunternehmen zum Erfolg»

Eine Initiative von



Medienpartner

Thurgauer Zeitung

Die Kraft des Frühlings



Liebe Leserinnen und Leser

Schneereiche und kalte Winter, wie wir sie als Kinder erleben und geniessen durften, sind selten geworden. Auch die vergangenen Monate waren viel zu mild. Und dennoch haben wir alle so sehnsuchtsvoll auf den Frühling gewartet. Blühende Bäume und spriessende Knospen, die Tage endlich wieder heller und länger und wunderbar wärmende in der Nase kitzelnde Sonnenstrahlen – was für ein Genuss. Eine energiegeladene und energieverstärkende Zeit hat begonnen, Aufbruchstimmung herrscht all überall. Von ein paar unbeständigen Apriltagen lässt sich da kaum einer die gute Laune vermiesen, denn dafür ist der Frühling eine viel zu genussreiche und intensive Zeit. Unsere Lebensgeister sprühen nur so vor Schaffenskraft und das gilt es jetzt auszunützen. Machen wir es für einmal wie unsere Landwirte: Säen wir jetzt aus, damit wir später im Jahr eine erfolgreiche Ernte einfahren können.

Für mich als Präsident des Thurgauer Gewerbeverbandes findet jeweils im Frühjahr mit der Delegiertenversammlung einer der ersten grossen Höhepunkte des Jahres statt. Riesig habe ich mich gefreut, dass ich diesmal eine rekordverdächtige Anzahl von über 300 Delegierten und Gästen willkommen heissen durfte. Der grosse Aufmarsch war vermutlich dem 125-Jahr-Jubiläum geschuldet, das unser Verband heuer feiern darf, aber sicher auch der ehrenvollen Verabschiedung unseres langjährigen Vorstandsmitglieds Tony Müller. 18 Jahre lang hat sich unser Käsermeister aus Hagenwil, ein Vorzeigegewerbler wie er im Bilderbuch steht, an vorderster Front unermüdlich für die Belange des Thurgauer Gewerbes eingesetzt und stark gemacht. Auch an dieser Stelle möchte ich es nicht unterlassen, Tony für sein uneigennütziges Engagement ganz herzlich zu danken. Dies vor allem auch im

Wissen, dass wir mit ihm nicht nur einen sehr kompetenten Fachmann, sondern auch einen Humor und gute Laune versprühenden Freund verabschiedet haben. Ich wünsche Tony Müller und seiner Familie für die Zukunft alles Liebe und Gute. Bitte lesen Sie zu Tony Müllers Abschied auch die von unserem Vorstandkollegen Matthias Hotz verfasste Würdigung auf Seite 10 dieses Heftes.

Nicht gerade 125 Jahre wie der Hauptverband, aber auch schon ein halbes Jahrhundert hat der Ostschweizer Floristenverband auf dem Buckel. Würdig feierten am 25. März die Floristinnen und Floristen im Herzen von Graubünden ihr Jubiläum. Ich gratuliere der umtriebigen Präsidentin Monika Laib herzlich zum hohen Wiegenfest und wünsche der floralen Branche für die kommenden 50 Jahre ein blühendes Gedeihen. Einen Artikel über die Jubiläumsgeneralversammlung finden Sie auf den Seiten 21 und 22 dieser Ausgabe.

Ganz besonders ans Herz legen und empfehlen möchte ich Ihnen auch unsere Jubiläumsreise. Meines Wissens erstmals in der Geschichte unseres Verbandes treten wir als Reiseveranstalter auf. In Zusammenarbeit mit dem Reisespezialisten Thurgau Travel AG aus Weinfelden haben wir exklusiv für unsere Mitglieder eine attraktive Flussreise mit dem Fünf-Sterne-Schiff MS Antonio Bellucci auf die Beine gestellt. Vom 9. bis 11. November führt unsere Reise von Basel über Breisach und Strassburg wieder zurück nach Basel. Das Elsass ist immer eine Reise wert! Wir freuen uns deshalb sehr, wenn wir auch Sie an dieser einzigartigen Jubiläumsfahrt begrüssen dürfen. Nutzen Sie diese tolle Möglichkeit zum geselligen und kulturellen Gedankenaustausch unter Gewerblern. Kurzentschlossene profitieren von einem Frühbucherrabatt. Detaillierte Angaben finden Sie auf Seite 34.

Ihr Hansjörg Brunner, Präsident Thurgauer Gewerbeverband

IMPRESSUM

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 Sirmach,
Tel. 071 969 55 22, info@fairdruck.ch

Autoren:
Peter Mesmer (mes)
Martin Sinzig (msi)
Christof Lampart (art)

Inserateverwaltung:
Mediathur GmbH
Bahnhofstrasse 15, 8570 Weinfelden
Tel. 071 626 17 17, info@mediathur.ch
www.mediathur.ch

Anzeigenleitung: Roland Friedl,
Tel. 071 626 17 18, friedl@mediathur.ch

Design:
WEMAKO KOMMUNIKATION
8272 Ermatingen
www.wemako.ch



printed in
switzerland

Entlastung der KMU – sofort!



Weniger Kosten aus Regulierung bedeutet mehr unternehmerische Freiheit. Weniger Kosten aus Regulierung bedeutet auch, mehr freie Mittel für Firmen. Von der Senkung der Regulierungskosten profitieren alle.

Jährlich gehen in der Schweiz über 60 Milliarden Franken für die Erfüllung von Regulierungen verloren. Das sind zehn Prozent der Wertschöpfung. Die Regulierungskosten sind ein für die

Wirtschaft bedrohlicher Kostenblock geworden.

Wachstumsprogramm aus eigener Kraft

Der Abbau unnötiger Regulierungskosten ist ein eigentliches Wachstumsprogramm aus eigener Kraft. Aber: Wie soll das konkret umgesetzt werden? Der Schweizerische Gewerbeverband (SGV) forderte die Senkung der unnötigen Regulierungskosten um zehn Milliarden Franken. Der Bundesrat hat als Antwort darauf Massnahmen definiert, wie diese gesenkt werden können. Jetzt sind vom Bundesrat Taten gefordert. Das

Parlament hat ihn schon beauftragt, seine Vorschläge in die Praxis umzusetzen.

Regulierungskostenbremse des SGV

Aber es geht nicht nur um die bestehenden Kosten – es geht auch um künftige. Denn es ist ja bestens bekannt, dass Regulierungswut um sich greift. Deswegen hat der Schweizerische Gewerbeverband die Regulierungskostenbremse lanciert. Jede Regulierung, die eine fixe Grenze an Kosten übersteigt oder mehr als 10 000 Unternehmen betrifft, muss in der Schlussabstimmung im Parlament das absolute Mehr erreichen. Das ist eine zusätzliche Hürde für besonders kostenintensive Gesetze oder solche, die viele Firmen betreffen. Das funktioniert analog zur Schuldenbremse, die ja ein Erfolgsmodell ist.

Senkung unnötiger Regulierungskosten – Regulierungskostenbremse für neue Gesetze. Damit sind natürlich nicht alle Probleme aller KMU behoben. Aber die unnötige Belastung der Wirtschaft muss gestoppt werden. Am Schluss ist es einfach: Je weniger die Unternehmen durch Regulierung belastet sind, desto einfacher finden sie selber Strategien, im Wettbewerb zu bestehen.

Henrique Schneider, stv. Direktor sgv,

Ressortleiter Wirtschaftspolitik, Umwelt- und Energiepolitik



BESTBESETZUNG MIT GARANTIE. DIE NISSAN NUTZFAHRZEUGE.





NISSAN NV400
AB FR. 21 990.–



NISSAN NT400
AB FR. 23 190.–



NISSAN e-NV200
AB FR. 22 290.–



**NEUER
NISSAN NV300**
AB FR. 18 990.–



NISSAN NAVARA
AB FR. 22 250.–



NISSAN NV200
AB FR. 13 650.–

5 JAHRE GARANTIE
AUF ALLE NISSAN NUTZFAHRZEUGE
160 000 KM

3.9%
LEASING**

5 Jahre/160 000 km auf alle NISSAN Nutzfahrzeug-Modelle inkl. NISSAN EVALIA, mit Ausnahme des NISSAN e-NV200: 5 Jahre/100 000 km, zusammengesetzt aus 3 Jahre Garantie + 2 Jahre NISSAN 5 Anschlussgarantie/100 000 km. Es gilt das zuerst Erreichte. Gültig für Neufahrzeuge und Immatrikulationen ab 1. September 2016. Die Anschlussgarantie wird von einem Versicherungspartner von NISSAN erbracht. Umfang und Details der Anschlussgarantie können den NISSAN 5* Anschlussgarantiebedingungen entnommen werden, die der teilnehmende NISSAN Partner für Sie bereithält. **Es gelten die Leasingkonditionen der RCI Finance SA, 8902 Urdorf: km-Leistung/Jahr: 10 000 km, 3,97% effekt. Jahreszins, Ratenschutzversicherung inklusive. Die obligat. Vollkaskoversicherung für einen Leasingvertrag ist nicht inbegriffen. Eine Kreditvergabe ist verboten, falls sie zur Überschuldung der Kunden führt. Das Angebot richtet sich nur an Gewerbetreibende, zzgl. MwSt. Gültig bis zum 31.12.2016 oder auf Widerruf. Einzelheiten unter www.nissan.ch

ALFAG WEINFELDEN AG

Amriswilerstrasse 108 • 8570 Weinfelden
Tel.: 071 626 60 30 • r.hunziker@alfag.ch

**Neubau
Büro-/Gewerbehaus
in Frauenfeld**

GOLDÄCKER

STANDORT SICHERN!

Total 8'688 m², ab 140 m²

Repräsentatives Gebäude,
am Kreisel Oststrasse/Langfeldstrasse,
bedürfnisorientierte Ausbauvarianten,
Bezug ab Dezember 2018

Vermietung
Rimaplan AG
Tel. 043 343 88 32
m.hedrich@rimaplan.ch



www.goldacker.ch

Mitglied TREUHAND | SUISSE

AG | **Giger Treuhand**

Profis,
die sich lohnen.



Langfeldstrasse 88
CH-8500 Frauenfeld
Tel. +41 (0)52 728 60 00
Fax +41 (0)52 728 60 06
info@gigertreuhand.ch

Alte Landstrasse 24
CH-8596 Scherzingen
Tel. +41 (0)71 672 18 18
Fax +41 (0)71 672 18 19
www.gigertreuhand.ch

**Gautschi-Fenster –
Sie weiss warum**



EIN PLATZ AN DER SONNE

mit unseren Qualitätsfenstern
in Holz, Holzmetall oder Kunststoff
in allen Grössen und Formen.

Thurgauer Qualitätsfenster seit 1910.
Besuchen Sie unseren Showroom.



Gautschi Fensterbau AG
Fabrikstrasse 5 | 8360 Eschlikon
Telefon 071 973 75 40 | www.fenstergautschi.ch

TGV-news

Kompliment an den Gewerbeverein **Märstetten**. Unter der Leitung ihres umsichtigen Präsidenten **Urban Bernhardsgrütter** planen die Mitglieder bereits die Gewerbeausstellung 2018 und für das Jahr 2020 zum ersten Mal einen Tag der offenen Tür. Das ist super!

Als «**gut funktionierende Lokomotive**» bezeichnete Kantonsrat **Peter Bühler** an der 95. Generalversammlung des Gewerbevereins **Aadorf** den engagierten Präsidenten **Paul Lüthi** vom GV Aadorf, der zusammen mit seinem «Triebwagen», den Vorstandskollegen, unermüdlich die Interessen des Gewerbes wahrnimmt. Diesem Lob schliessen wir uns gerne an.

Im grössten Gebäude des Kantons, dem 290 Meter langen Logistikzentrum der Schönholzer AG, fand der jüngste Thurgauer Technologietag statt. **Michael Eugster**, Geschäftsführer der **Schönholzer Transport AG**, sprach vielen aus dem Herzen mit der Aussage: «Die **BTS** hat für den **Standort Thurgau** die gleiche Bedeutung wie der Suez-Kanal für die internationale Schifffahrt».

Urs **Köppel**, bester Lehrmeister und grossartiger Confiseur, hat, zusammen mit seiner Frau **Bernadette**, die Nachfolge für seinen Betrieb in Romanshorn geregelt. Wir wünschen den beiden herzlich alles Gute im neuen Lebensabschnitt und danken für den jahrelangen Einsatz zugunsten des Gewerbes!

Jean Paul soll gesagt haben: «Bücher lesen heisst, wandern gehen in ferne Welten, aus den Stuben, über die Sterne». Bis zu den Sternen können wir nicht gehen, aber ab der nächsten Ausgabe werden wir jeweils zwei Buchtipps der **Buchhandlung Bodan** in Kreuzlingen vorstellen.

Hannes Ziegler gewinnt an den Ostschweizer Berufsmeisterschaften in Flawil den Vize-Meistertitel der Milchtechnologien. Wir gratulieren Hannes Ziegler und seinem Lehrbetrieb **Vogel Käsehandwerk GmbH** in Schönholzerswilen ganz herzlich dazu.

Knapp **200 Detailhandelsassistenten und Detailhandelsfachleute** absolvieren im Mai ihre praktischen Prüfungen in Thurgauer Lehrbetrieben. Wir wünschen allen Kandidatinnen und Kandidaten eine erfolgreiche Prüfung!

Und zu guter Letzt: Herr **K.** aus dem lieblichen Thurgauer O. erkundigt sich telefonisch beim Thurgauer Gewerbeverband, wie denn der aus **Deutschland** extra einreisende Servicemann für seinen Swimmingpool zu einer Schweizer Mehrwertsteuer Nummer käme. Er könne den Service ohne diese Nummer nicht machen. Unsere **Empfehlung** an ihn: Versuchen Sie es doch einfach mit einem Servicebetrieb im Thurgau!

Mehr Steuereinnahmen, weniger Strassenverkehr

Gastreferent des monatlich zur Durchführung gelangenden Gewerbe-Lunchs der Vereinigung Kreuzlinger Gewerbe war Anfang März Oswald Petersen, Gründer der Kreuzlinger Initiative für die Abschaffung der Mehrwertsteuersubvention (KAMS).

Oswald Petersen ist ausgebildeter Volkswirt und Geschäftsführer der OP Software GmbH in Kreuzlingen. Sein Engagement begründet er wie folgt: «Ich kann und will der Ressourcenvergeudung und dem täglichen Verkehrsinfarkt in meiner Wahlheimat Kreuzlingen nicht passiv zusehen. Einen grösseren Unsinn als diese grünen Zettel habe ich, auf meinen Lebensstationen in Deutschland, USA und Australien, kaum gesehen. Ich persönlich habe keinen Vorteil, wenn KAMS umgesetzt wird.»

Ein Alptraum für fast alle

Petersens Idee, die Mehrwertsteuersubvention abzuschaffen, beruht zunächst auf dem Gerechtigkeitsgedanken. Er stellt die Frage, warum eine Gruppe von Kunden Privilegien geniessen könnten, welche anderen vorenthalten blieben? Das Grundprinzip der Gleichbehandlung werde hier torpediert. Das allein wäre für Petersen noch nicht allzu störend, wenn dabei die Mehrwertsteuersubvention schadlos bliebe. Das sei aber leider nicht der Fall. Wer in Konstanz oder Kreuzlingen lebe, wisse, dass am Samstag kaum eine Chance bestehe, mit dem Auto in die Innenstadt von Konstanz zu gelangen. Dazu Petersen: «Der Verkehr ist überwältigend. Hinzu kommen Schlangen an den Kassen, an den Abfertigungsschaltern und am Zoll. 16 Millionen Ausfuhrscheine pro Jahr müssen ausgestellt, gestempelt, geprüft und erstattet werden. Das ist ein täglicher Alptraum für alle beteiligten und unbeteiligten Akteure. Auf der Schweizer Seite der Grenze stehen derweil die Geschäfte leer beziehungsweise müssen aus wirtschaftlicher Not aufgeben und schliessen.»

Subventionierter Einkaufstourismus

«Und wozu das Ganze?» Die Antwort von Petersen: «Es gibt keinen volkswirtschaftlichen Nutzen. Wohl profitieren Schnäppchenjäger. Sie handeln zwar im Rahmen des Gesetzes. Der Profit des Einzelnen geht aber zu Lasten unserer Gesellschaft, denn das Geld fällt ja nicht vom Himmel. Es fällt vielmehr aus dem Säckel des Schweizer Finanzministers.» Gemäss Petersen müsste der Schweizer Zoll eigentlich auf alle Importe eine Einfuhrsteuer erheben. Das wäre systemkonform, erklärt er. Auf allen Einfuhren an der Grenze müssten dann acht Prozent (Lebensmittel 2,5 Prozent) Einfuhrsteuer bezahlt werden. Darauf habe der Schweizer Zoll aber keine Lust. Es lohne den Aufwand nicht, auf einen Einkauf von beispielsweise 50 Franken vier Franken Umsatzsteuer zu erheben. Darum gelte die «regelwidrige Regel» mit der 300



Oswald Petersen stellte den Kreuzlinger Gewerblern die Ideen von KAMS vor.

Franken Einfuhr-Freigrenze pro Person und Tag. «Damit, und das ist das stossende Problem, subventioniert der Schweizer Staat den Einkaufstourismus», befindet Petersen entrüstet. Die KAMS berücksichtigt die Effizienzüberlegungen des Schweizer Zolls. Dazu Petersen: «Wir sagen: OK, wenn der Schweizer Zoll nicht will, dann lassen wir die 300 Franken Regel bestehen. Aber, wer sie nutzt, kann dann nicht auch noch die deutsche Mehrwertsteuer erstattet bekommen. Wenigstens in einem Land müssen Steuern bezahlt werden. Das wäre gerecht und effizient.»

Die KAMS-Lösung

1. Die neue Regel würde bewirken, dass für Einfuhren unter 300 Franken keine Ausfuhrscheine mehr anfallen.
2. Aufgrund der neuen Regel wäre die Preisdifferenz zwischen Deutschland und der Schweiz um zirka 30 Prozent geringer. Ergebnis: Der Einkaufstourismus geht um zirka 30 Prozent zurück.
3. Es wäre möglich, mehrere Einkäufe an einem Tag zusammenzufassen, um auf die 300 Franken zu kommen. Damit könnte der Schweizer Kunde zumindest erreichen, nur die (geringere) Schweizer Einfuhrsteuer bezahlen zu müssen. Diese Kumulation würde dazu führen, dass viele Kunden ihre Einkäufe auf einen Tag zusammenlegen.

Alle könnten profitieren

Die KAMS geht davon aus, dass von den aktuell 17,6 Millionen Ausfuhrscheinen, nur noch gut 3,2 Millionen übrigblieben. Die

Schweiz nähme zirka 80 Millionen Franken zusätzliche Einfuhrsteuer ein, der Schweizer Detailhandel würde zirka drei Milliarden Mehrumsatz genieren und der Schweizer Staat zirka 180 Millionen Franken mehr Umsatzsteuer plus weitere Steuern aus zusätzlichen Löhnen einnehmen. Die Zusatzeinnahmen könnten beispielsweise für allgemeine Steuersenkungen Verwendung finden, schlägt Petersen vor. So profitierten am Ende alle Schweizer, auch wenn einige zunächst etwas mehr für ihre Einkäufe bezahlen müssten.

Petersen schwebt vor, dass in Zukunft automatische Steuerzahlungen an der Grenze möglich sein werden. Dann könnten alle Einkäufe, auch solche unter 300 Franken korrekt abgerechnet werden. Die Preiserhöhung würde, gemäss dem Initianten dann nur noch 8 Prozent beziehungsweise 2,5 Prozent bei Lebensmitteln betragen, und nicht wie heute 19 beziehungsweise 7 Prozent.

Matthias Hotz, Präsident TGshop Fachgeschäfte Thurgau



Es gibt verschiedene Vorschläge, wie das Problem des Einkaufstourismus angegangen werden könnte. Mit einer von Nationalrat Markus Hausammann eingereichten Motion soll geprüft werden, ob die schweizerische Mehrwertsteuer-Freigrenze von heute 300 Franken dem durchschnittlichen

Mindesteinkaufsbetrag für die Mehrwertsteuerruckstattung der Nachbarländer angepasst werden soll. Mit dieser massvollen Reduktion soll eine dämpfende Wirkung auf den Einkaufstourismus erreicht werden. Die Motion ist aufgrund eines Anliegens von TGshop Fachgeschäfte Thurgau und in Absprache mit dem TGshop erarbeitet worden. Zudem gibt es die Idee von Coop und Migros, Einkaufstouristen dazu zu zwingen, in der Schweiz die Mehrwertsteuer zu zahlen, wenn diese in Deutschland zurückgefordert wird. Und schliesslich gibt es die Idee von KAMS aus dem Umfeld des Gewerbevereins Kreuzlingen. Diese wird aber wohl kaum umsetzbar sein, da offensichtlich Zustimmungen beziehungsweise Ratifizierungen aller EU-Staaten nötig wären. Dass dies gelingt, ist schwer vorstellbar. Alle diese Vorstösse sind jedoch grundsätzlich positiv zu würdigen und sollten nicht zuletzt die Bevölkerung und die Politik weiter für diese Problematik sensibilisieren. Der TGshop hofft deshalb, dass sich die lokale und nationale Politik noch vertiefter mit der aktuellen Problematik des Einkaufstourismus auseinandersetzt und alle Massnahmen geprüft und in die Wege geleitet werden, um den zu hohen Druck auf die Unternehmen und ihre Arbeitsplätze in den Grenzregionen in der ganzen Schweiz zu mildern.

Unter 300 Franken keine Ruckstattung

Im Klartext bedeutet dies: Bei Einkufen unter 300 Franken sollen Schweizer die ausländische Mehrwertsteuer bezahlen müssen. Man würde also keinen Ausfuhrschein mehr erhalten. Eine Folge des neuen Systems wäre laut Petersen, dass sich der Preisunterschied zwischen Deutschland und der Schweiz um rund 30 Prozent verringern würde. «Damit würden der Einkaufstourismus um zirka 30 sowie der Verkehr um 40 Prozent zurückgehen», so der Initiant.

Peter Mesmer

Markus Hausammann, Nationalrat SVP



«Die KAMS verfolgt grundsätzlich die gleichen Ziele wie meine Motion. Bei meiner Beurteilung kann ich mich auf diejenige des Schweizer Gewerbeverbandes abstützen. Die KAMS ist wegen der EU-Komponente politisch schwer umzusetzen. Sie läuft nämlich gegen die Idee des EU-Binnenmarktes.

Und selbst wenn die Union ihre Richtlinien ergänzen sollte, müssten die einzelnen Länder noch ihre Gesetzgebung anpassen. Politisch wäre das ein steiniger Weg. Einfacher ist meine Motion (15.4172) mit dem Titel «Den Einkaufstourismus nicht mit Steuergeschenken fördern». Sie will die Wertfreigrenze gemäss Mehrwertsteuer-Gesetzgebung dem durchschnittlichen Mindesteinkaufsbetrag für die Mehrwertsteuerruckstattung der Nachbarländer anpassen. Meine Motion hat grundsätzlich die gleiche Wirkung wie die KAMS, aber nur eine inländische Komponente. Sie orientiert sich ausserdem an der Praxis der anderen Länder.»

Andreas Haueter, Präsident Gewerbe Kreuzlingen



«Der Kreuzlinger Gewerbeverein unterstützt die Absichten der Initiative KAMS, da es für uns ein grosses Anliegen ist, die Schere der Marktverhältnisse wenigstens ein bisschen zu schliessen. Ein Rückgang des Einkaufstourismus bedeutet für uns weniger Verkehrschaos und verlorene Nerven. Wir sind natürlich auch dankbar für jede Berücksichtigung des heimischen Gewerbes, denn es bedeutet Arbeits- und Ausbildungsplätze, Steuereinnahmen und Wohlstand für alle. Eine pragmatische, gute Idee verdient Unterstützung, denn für die politische Umsetzung braucht es sehr viel Rückenwind und vermutlich auch Geduld.»

Eindrücklicher Aufmarsch an der Jubiläumsdelegiertenversammlung



Präsident Hansjörg Brunner führte die 125. Ordentliche Delegiertenversammlung des Thurgauer Gewerbeverbandes gewohnt souverän.

Die zum Nachdenken anregende präsidiale Ansprache, die Wahl von Viktor Gschwend als Ersatz von Tony Müller in den Vorstand sowie das Gastreferat von Regierungsrat Walter Schönholzer standen im Mittelpunkt der 125. Ordentlichen Delegiertenversammlung des Thurgauer Gewerbeverbandes.

Alljährlich wenn der Thurgauer Gewerbeverband zur Delegiertenversammlung ins Kongresszentrum Thurgauerhof in Weinfelden einlädt, ist das Interesse jeweils riesengross – so auch in diesem Jahr. Gegen 300 Delegierte und Gäste aus gewerbenahen Kreisen

erwiesen dem Grossanlass die Ehre. Für die gekonnte und bestens passende musikalische Umrahmung sorgten die junge Musikerin und ihre drei Kollegen vom 4 Brass Quartett Weinfelden.

Viktor Gschwend folgt auf Tony Müller

Seit 1999 verstärkte Tony Müller, Käsermeister aus Hagenwil, mit unverblümter, gradliniger und ehrlicher Meinung den Vorstand des Thurgauer Gewerbeverbandes. Die eindruckliche Laudatio hielt sein Vorstandskollege Matthias Hotz. Zum Abschied belohnten die Delegierten die grossen Verdienste Tony Müllers für das



Der neu zusammengestellte Vorstand des TGV (es fehlt Marianne Raschle).



Gut gelaunte Mitarbeiterinnen der Geschäftsstelle.



Über 300 Personen besuchten die Jubiläumsdelegiertenversammlung.

Gewerbe mit langanhaltendem Applaus und der Ehrenmitgliedschaft. Vom Vorstand erhielt er ein Präsent. «Von allen Ämtern, die ich jemals bekleidet habe, stand mir das Vorstandsamt beim TGV klar am nächsten», gestand der ehemalige CVP-Kantonsrat in seiner Dankesrede. Er verabschiedete sich mit dem Ratschlag: «Gelassenheit, gespickt mit einer Prise Humor, ist ein bewährtes Erfolgsrezept. Es bringt allseits Sympathien ein und steigert zudem die eigene Lebensfreude enorm.» Als Nachfolger von Müller bestimmten die Versammelten einstimmig Viktor Gschwend, Gärtnermeister, FDP-Kantonsrat und Präsident von Jardin Suisse Thurgau aus Neukirch-Egnach. Mit einem kleinen Präsent und den Worten «bei uns erhält man ein kleines Geschenk, wenn man kommt und ein grosses, wenn man geht. Dazwischen heisst es krampfen», hiess ihn Hansjörg Brunner im Vorstandskreis herzlich willkommen.



Das scheidende Vorstandsmitglied Tony Müller, TGV Präsident Hansjörg Brunner und das neue Vorstandsmitglied Viktor Gschwend (von links).



Gute Laune und Geselligkeit beim Apéro.

Schweizer und Ausländer gemeinsam

Die Ansprache des Präsidenten wird jedes Jahr mit Spannung erwartet. Die Gedanken von Hansjörg Brunner regten diesmal mit Sicherheit den einen oder anderen zum Nachdenken an: «In vielen von uns hier im Saal fliesst zumindest ein Tropfen «fremdes» Blut. Zudem dürfen wir niemals vergessen, dass Millionen von Europäern vor nicht allzu langer Zeit aus purer wirtschaftlicher Not oder weil sie wegen ihrer Religion verfolgt worden sind, auswandern mussten. Wären sie heute unterwegs und würden unsere aktuellen Gesetze in der Fremde gelten, sie würden nur schwerlich eine neue Heimat finden.» Gemeinsam, «multikulti» eben, wie wir es heute ausdrücken, hätten Schweizer und Ausländer unser Land gemeinsam gross, erfolgreich und wohlhabend gemacht. «Darum», stellte Brunner am Schluss seiner Ausführungen fest: «Die Schweiz



Fröhliche Gesichter auch bei der Hinterthurgauer Delegation.



Frauenpower fehlte nicht.



als Auswanderungsland, die Schweiz als Einwanderungsland – wir dürfen unsere Geschichte niemals vergessen!»

Ruhiger Verlauf des geschäftlichen Teils

Der geschäftliche Teil der Versammlung gab zu keinerlei Diskussionen Anlass. Der Präsident und alle weiteren bisherigen Vorstandsmitglieder wurden einstimmig für eine nächste Amtsperiode wiedergewählt. Ebenso die Revisoren Rolf Städler aus Arbon und Martin Widmer aus Gachnang. Sie erhielten in der Person von Thomas Ruch aus Wängi Verstärkung, dessen Wahl ebenfalls einstimmig erfolgte. Die Jahresrechnung 2016, welche einen kleinen Überschuss von 500 Franken aufweist, sowie das von Geschäftsführer Marc Widler erläuterte Budget 2017, stiessen ebenfalls auf keine Widerrede. Keine Veränderungen erfuhren die Mitgliederbeiträge. Alexandra Steiner, Leiterin der Ausgleichskasse des Thurgauer Gewerbeverbandes warb mit einigen aktuellen Kennzahlen (über 1200 Mitglieder, 90 Millionen Franken AHV- und 14 Millionen Franken ALV-Beiträge, an 2330 Rentnerinnen und Rentner sind im vergangenen Jahr 52 Millionen Franken ausbezahlt worden) und um 0,2 Prozent günstigeren Prämien im Vergleich mit der Konkurrenz um neue Mitglieder.

Gemeinsam für eine starke Wirtschaft

Den Schluss der Delegiertenversammlung bestritt Regierungsrat Walter Schönholzer, Chef des Departementes für Inneres und Volkswirtschaft (DIV). Er überbrachte dem TGV die besten Grüsse und Glückwünsche der Regierung zum 125-Jahr-Jubiläum. Zum Thema «Der TGV ein Interessenvertreter oder weitsichtiger Partner für den Kanton?» hielt er ein spannendes Referat. Das Schlussfazit von Walter Schönholzers Ausführungen dürfte die Gewerbler, dem starken Applaus nach zu beurteilen, erfreut zu haben: «Der TGV ist ein starker Dachverband der sich sehr gut für die Interessen seiner Mitglieder einsetzt. Er vertritt die Interessen des Gewerbes gegenüber der Behörden und bringt sich bei Vernehmlassungen wirksam ein. Der Kanton Thurgau braucht diesen weitsichtigen und kritischen Partner. In der immer komplexeren, schnelleren Wirtschaftswelt können wir nur gemeinsam erfolgreich für eine leistungsstarke Wirtschaft sorgen. TGV und DIV müssen deshalb den engen Dialog pflegen und am gleichen Strick in die gleiche Richtung ziehen. Dafür braucht es aber auch möglichst viele Gewerbler, die sich an vorderster Front politisch engagieren.»

Peter Mesmer

Würdigung von Tony Müller

Er ist ein Thurgauer Urgestein. Er ist auch ein Urgestein des Thurgauer Gewerbeverbandes. Und darum besitzt er auch zu Recht den Namen «Müller Thurgau». Alle, die dem TGV nahe stehen wissen, um wen es sich handelt – natürlich um Tony Müller, unser langjähriges Vorstandsmitglied.

«Müller Thurgau» kommt aber gar nicht aus dem Thurgau. Im zarten Alter von etwa 15 Jahren ist er im Jahr 1972 aus der Innerschweiz hierher in den «Wilden Osten», in den Thurgau, ausgewandert. Schon sein Grossvater war Käser. 1989, im Alter von 32 Jahren, hat Tony die kleine Dorfkäserei in Hagenwil übernommen. Diese Käserei hat er zusammen mit seiner Ehefrau Anita seither zu einem kleinen Käse-Imperium ausgebaut und mehrere Käsereien in der Umgebung übernommen. Ihr Betrieb stellt heute pro Jahr die stolze Menge von rund 1000 Tonnen Käse her, vor allem Emmentaler, aber auch Appenzeller und vielseitige Käsespezialitäten wie «Hagenwiler Schlosskäse», «Almensberger» und eben den bekannten «Müller-Thurgau».

Die ersten «Müller-Thurgau-Käse» hat Tony übrigens nicht in der Schweiz sondern in Deutschland verkauft. Auch das zeigt seinen Unternehmergeist. Dort ist der Name «Müller-Thurgau» wegen des gleichnamigen Weissweins sehr bekannt, was zum raschen Erfolg mitgeholfen hat. Einen grossen Meilenstein hat Tony vor etwa einem Jahr mit der Inbetriebnahme seines Käsezentrums in Hagenwil gesetzt, mit einer topmodernen Käse-Reifungsanlage, in der ein Roboter in einem Hochregallager über 30'000 Käseläbe schmiert. Wir vom Vorstand des Gewerbeverbandes wurden von Tony nach der letzten Vorstandssitzung zu einer Besichtigung und einem feinen Raclette in diesen eindrücklichen Neubau eingeladen. Was mir besonders aufgefallen ist und mich beeindruckt hat, dass an mehreren Wänden in grossen Buchstaben steht: «Qualität sichert unsere Existenz».



«Qualität sichert unsere Existenz», das ist ein Leitspruch, der auch bestens für unser Thurgauer Gewerbe gilt, ja, für die ganze schweizerische Wirtschaft! Der umsichtige Unternehmer Tony Müller hat sich aber nicht nur für seinen Betrieb engagiert, sondern auch für die Politik und das Gewerbe im Thurgau. Von 1996 bis 2003 hat er sich für die CVP als Kantonsrat zur Verfügung gestellt. Und am 27. Mai 1999, also vor 18 Jahren, ist er in den Vorstand des Thurgauer Gewerbeverbandes gewählt worden. Wir haben im Vorstand die unverblühte, ehrliche und unabhängige Stimme des Unternehmers Tony Müller sehr geschätzt! Tony hat es auch nie am nötigen Humor fehlen lassen und es ist ihm zu wirklich allen Lebenssituationen immer noch ein teils auch deftiger Witz eingefallen! Tony hat sich auch in der Steuerungsgruppe des Kompetenznetzwerks Ernährungswirtschaft engagiert und er war bis zuletzt noch aktiv für den Gewerbeverband unterwegs. Tony hat als umsichtiger Unternehmer, trotz seinen noch jugendlichen 60 Jahren, seine berufliche Nachfolge bereits aufgestellt. Es ist vorgesehen, dass sein Sohn Manuel Müller den bestens aufgestellten Betrieb in der vierten Generation übernehmen wird. Und ebenso macht Tony jetzt im Gewerbeverband für jüngere Kräfte Platz. Soviel ich weiss, lebt eine Tochter von Tony in Südamerika. Und so wie ich Tony kenne, wird er jetzt die neu gewonnene Zeit dazu nutzen, sich Gedanken zu machen, wie er den Käsemarkt in Südamerika aufmischen kann! Lieber Tony, ich danke Dir im Namen des Vorstandes und des ganzen Verbandes ganz herzlich für Dein tolles Engagement für das Gewerbe im Thurgau. Auch ich persönlich habe diese Zusammenarbeit mit Dir sehr geschätzt. Wir wünschen Dir auf Deinem weiteren beruflichen aber auch privaten Weg zusammen mit Deiner Familie viel Glück, Erfolg und nur das Beste.

Matthias Hotz, Vorstandsmitglied im TGV

Der flüchtige Schuldner; Das Arrestverfahren kurz erläutert

Viele Stunden und viel Geld hatte der Garagist Max in die Reparatur eines Autos gesteckt. Nun ist sein deutscher Kunde Moritz mitsamt dem Auto weg, ohne Max die ihm gemäss Werkvertrag zustehenden Fr. 20'000.00 bezahlt zu haben. Dieses Geld sehe ich nie mehr, denkt sich Max, als er halb wütend, halb enttäuscht, über die Sache nachdenkt. Oder etwa doch? Als Max seine Unterlagen durchsieht, stösst er auf die Visitenkarte von Moritz, auf welcher ein Konto bei der TKB angegeben ist. Weiter kommt Max der Oldtimer in den Sinn, mit dem Moritz geprahlt hatte. Stand dieser nicht in einer bestimmten Garage in Frauenfeld? Anhand nachfolgender Erläuterungen sei aufgezeigt, wie ein Unternehmer ihm zustehende Geldforderungen (zumindest vorläufig) sichern kann.

Voraussetzungen für den Arrest

Mittels eines Arrestes kann der Gläubiger Vermögen des Schuldners amtlich beschlagnahmen lassen, um eine Geldforderung zu sichern. Dazu hat er einen Arrestgrund sowie die ihm zustehende(n) Arrestforderung(en) glaubhaft zu machen. Zudem hat er den Arrestgegenstand zu bezeichnen. Die Arrestgründe sind in Art. 271 des Bundesgesetzes über Schuldbetreibung und Konkurs dargelegt. Ein solcher Arrestgrund liegt unter anderem dann vor, wenn der Schuldner flüchtig ist, weil er sich der Erfüllung seiner Verbindlichkeiten entziehen will. Ein Arrestgrund ist ebenfalls gegeben, wenn der Schuldner nicht in der Schweiz wohnt und er seine aus Vertrag begründete Leistungspflicht noch nicht erfüllt hat. Die Arrestforderung seinerseits darf nicht durch ein Pfand gedeckt und muss auf Geldzahlung oder auf eine Sicherheitsleistung in Geld gerichtet sowie grundsätzlich fällig sein. Der Arrestgegenstand selbst muss pfändbar sein. Auch muss er, da er später verwertet werden soll, grundsätzlich einen Geldwert haben. Zudem muss er dem Schuldner gehören. Schliesslich ist der Lagerort des Arrestgegenstandes genau zu bezeichnen, andernfalls ein unzulässiger «Sucharrest» vorliegen würde.

Zur örtlichen Zuständigkeit

Der Arrest wird vom Gericht am Betreibungsort oder am Ort, wo die Vermögensgegenstände sich befinden, gelegt. Im Regelfall wird der Arrestgläubiger sich an das Gericht am Betreibungsort wenden, sofern es einen derartigen Betreibungsort vor der Arrestlegung bereits gibt. In den vielen Fällen, in denen der Schuldner keinen Wohnsitz in der Schweiz hat sondern nur Vermögenswerte, kann der Arrest am «Belegenheitsort» dieser Vermögenswerte erwirkt werden, vor allem natürlich am Sitz der Bank des Arrestschuldners.

Oftmals verfügt der Schuldner über Vermögenswerte, welche über die Schweiz verteilt sind und somit in verschiedenen Gerichtskreisen liegen. Glücklicherweise muss in diesem Fall nicht

an jedes Gericht einzeln gelangt werden, um einen jeweiligen Arrest zu legen. Vielmehr genügt es, ein Gesuch um Arrestlegung für alle diese Arrestgegenstände zu formulieren. Dieses Gesuch ist sodann an eines der zuständigen Gerichte zu richten. Dieses eine angerufene Gericht legt alsdann Arrest auf die in verschiedenen Gerichtskreisen gelegenen Vermögenswerte. Man spricht deshalb auch vom sog. «schweizweiten Arrest».

Nach der Sicherung muss Inkasso fortgesetzt werden

Nachdem das Gericht Arrest gelegt hat, muss der Gläubiger – sofern er dies nicht schon getan hat – innert zehn Tagen nach Zustellung der Arresturkunde entweder Betreibung gegen den Schuldner einzuleiten oder Klage gegenüber diesem zu erheben. Man spricht deshalb von einer sogenannten «Arrestprosequierung», d.h. einer Fortführung des Arrestes.

Wie Max doch noch zu seinem Geld kommen kann

Vorliegend könnte Max sein Arrestgesuch an das Bezirksgericht Weinfelden oder Frauenfeld richten. Darin hätte er den Arrestgrund detailliert darzulegen, nämlich, dass sein Schuldner Moritz flüchtig ist, weil er sich der Erfüllung seiner Verbindlichkeiten entziehen will. Da Moritz nicht in der Schweiz wohnt, stellt dies ebenfalls einen Arrestgrund dar. Des Weiteren hätte Max die ihm zustehende Geldsumme von Fr. 20'000.00 anhand des Werkvertrages sowie weiteren Belegen, wie beispielsweise Arbeitsrapporten, glaubhaft zu machen. Schliesslich hätte Max die Arrestgegenstände genau zu bezeichnen, indem er die Kontonummer des in Weinfelden gelegenen Bankkontos sowie die genauen Angaben und den Ort des sich in Frauenfeld befindlichen Oldtimers angeben müsste.

Wenn dem Gesuch entsprochen wird, legt das Bezirksgericht Arrest auf das Bankkonto sowie den Oldtimer. Max hätte den Arrest sodann zu prosequieren, indem er eine Forderungsklage einleitet. Aufgrund der mit dem Arrestverfahren verbundenen zeitlichen Dringlichkeit empfiehlt es sich, frühzeitig eine Fachperson zu kontaktieren.



Rechtsanwalt
Matthias Hotz, Frauenfeld,
Rechtskonsultent des TGV
www.bhz-law.ch

114 Unternehmen neu im Thurgau angesiedelt



Unter aktiver Beteiligung der Wirtschaftsförderung Thurgau konnten zwischen 2010 und 2015 114 Unternehmen im Thurgau angesiedelt werden.

Foto Donald Kaden, Kaden@Partner AG

114 Unternehmen haben sich in den Jahren 2010 bis 2015 – unter aktiver Beteiligung der Wirtschaftsförderung – im Thurgau angesiedelt. Dies zeigt der Ansiedlungsreport 2017, der soeben erschienen ist und die volkswirtschaftlichen Effekte von realisierten Projekten im Thurgau beleuchtet.

Die Wirtschaftsförderung Thurgau erhebt in regelmässigen Abständen die Entwicklung realisierter Ansiedlungen, bei denen sie einen aktiven Beitrag leitete. Die Wirkung einer erfolgreichen Ansiedlung lässt sich allerdings jeweils erst rückblickend substantiell beurteilen. Der neueste Ansiedlungsreport der Wirtschaftsförderung bildet die Entwicklung der angesiedelten Unternehmen im Gründungsjahr sowie während weiterer fünf Betriebsjahre ab. Untersucht wurden unter anderem die Herkunft, die Entwicklung bezüglich Arbeitsplätzen, Investitionen und Aufträgen sowie die Überlebensrate der neu angesiedelten Unternehmen.

720 neue Vollzeitarbeitsplätze

Per Ende 2015 konnten im Thurgau 114 Unternehmen erfolgreich angesiedelt werden. Diese schufen rund 720 neue Vollzeitarbeitsplätze. Die versicherte Lohnsumme betrug rund 53 Millionen

Franken. Kumuliert für den Betrachtungszeitraum 2010 bis 2015 investierten die neuen Unternehmen rund 326 Millionen Franken, vergaben für rund 69 Millionen Franken Aufträge an die Thurgauer Wirtschaft und zahlten dem Fiskus rund 34 Millionen Franken Steuern. Die Wirtschaftsförderung arbeitet in diesen Projekten eng mit Partnern aus der Privatwirtschaft und der öffentlichen Hand zusammen. Eine erfolgreiche Unternehmensansiedlung ist immer das Produkt eines optimalen Zusammenspiels sämtlicher involvierter Akteure.

Deutlicher Rückgang im Mehrjahresvergleich

Über den Betrachtungshorizont von gesamthaft zehn Jahren zeigt sich ein deutlicher Rückgang der Fallzahlen. Dies ist kein isoliertes Thurgauer Phänomen sondern deckt sich mit den Entwicklungen auf nationaler Ebene oder in anderen Regionen und Kantonen der Schweiz. Es ist letztendlich auch die Konsequenz sowohl aus dem sich stetig verschärfenden internationalen Standortwettbewerb als auch aus ungelösten Fragen hinsichtlich wesentlicher Schweizer Standortbedingungen (Verhältnis Schweiz zur EU, Personenfreizügigkeit, Steuergesetzgebung, generelle Planungssicherheit, Frankenstärke). Die aus den Projekten hervorgehenden volks-

wirtschaftlichen Effekte verändern sich nicht zwingend synchron zu den sinkenden Fallzahlen. Dies, da es immer wieder gelingt, Projekte mit stattlichem Investitionsvolumen oder namhaften Arbeitsplatzpotenzial für den Thurgau zu gewinnen.

Standortpromotion – wichtig gerade in schwierigen Zeiten

Es ist auch unter den erwähnten, derzeit erschwerend wirkenden Rahmenbedingungen von hoher Bedeutung, die Aktivitäten der Standortpromotion und Ansiedlungsbegleitung nachhaltig auf vernünftigem Niveau halten zu können. Dabei engagiert sich der Kanton Thurgau, auch aus Überlegungen der Effizienz und Wirkungsoptimierung, für einen starken Auftritt der Schweiz im internationalen Standortwettbewerb und für die sinnvolle Koordination auf interkantonaler Ebene.

Grosses Engagement für die ansässige Wirtschaft

Neben den Aufgaben in der Standortpromotion legt die Wirtschaftsförderung den Schwerpunkt ihrer Aktivitäten auf die Unterstützung der ansässigen Wirtschaft. Dabei stehen Innovationsförderung und Technologietransfer, Unterstützung bei Internationalisierung, Sicherstellung des Zugangs zu Fachkräften, Vermittlung geeigneter Gewerbe- und Industrieliegenschaften und eine gezielte Beratung von Neugründern im Fokus. Der Tätigkeitsfächer der Wirtschaftsförderung Thurgau wird abgerundet

durch die Führung der Fachstelle Regionalpolitik sowie ab Herbst 2017 der Fachstelle Tourismus des Kantons Thurgau. Weitere Informationen über die Aufgaben, Angebote und Organisation der Wirtschaftsförderung Thurgau sowie den vollständigen Ansiedlungsreport sind unter www.wifoe.tg.ch abrufbar.

Peter Koch

Wirtschaftsförderung Thurgau

Die Wirtschaftsförderung Thurgau ist im Departement für Inneres und Volkswirtschaft eine Abteilung des Amtes für Wirtschaft und Arbeit (AWA). Sämtliche Belange der Wirtschaft stehen im Zentrum der Wirtschaftsförderung. Sie informiert, begleitet, unterstützt oder berät Unternehmen im Rahmen der ordnungspolitischen und gesetzlichen Möglichkeiten. Sie engagiert sich für ansässige Firmen, informiert Interessenten, die zukünftig von den Vorteilen unseres Standortes profitieren möchten, setzt sich für die zukunftssträchtige Entwicklung des Standortes Thurgau ein und vermarktet den Wirtschaftsstandort Thurgau und dessen besondere Qualitäten. Dabei arbeitet die Wirtschaftsförderung eng mit Spezialisten aus der Verwaltung und der Privatwirtschaft zusammen.

Vergleich mit früheren Reporten

	Ansiedlungsreport 2017 (Projekte der Jahre 2010 bis 2015)	Ansiedlungsreport 2015 (Projekte der Jahre 2008 bis 2013)	Ansiedlungsreport 2013 (Projekte der Jahre 2006 bis 2011)
Angesiedelte, per Stichtag existente Unternehmen	114 per Ende 2015	136 per Ende 2013	174 per Ende 2011
Vollzeitarbeitsplätze	Rund 720	Rund 680	Rund 900
Kumuliert für den Betrachtungshorizont			
Getätigte Investitionen	Rund CHF 326 Mio.	Rund CHF 300 Mio.	Rund CHF 91 Mio.
Vergebene Aufträge	Rund CHF 69 Mio.	Rund CHF 74 Mio.	Rund CHF 79 Mio.
Steuererträge	Rund CHF 34 Mio.	Rund CHF 27 Mio.	Rund CHF 42 Mio.

zurbuchen.
objekt. raum. design.



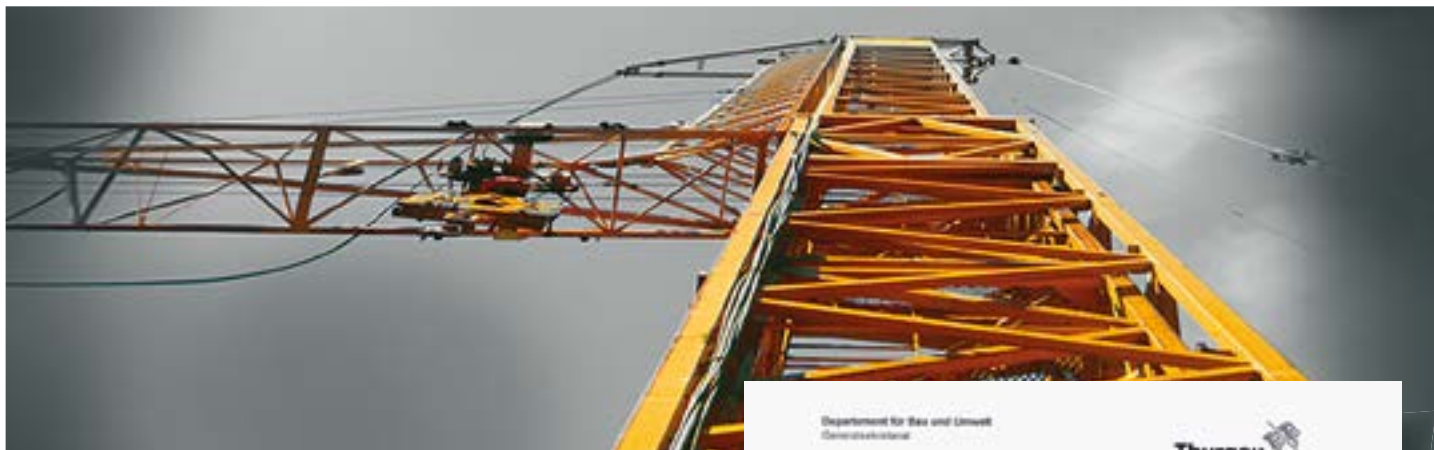
PLANUNG UND MÖBLIERUNG FÜR:

- Besprechung
- Empfang
- Arbeitsplätze



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

Gegenseitige Anerkennung «ständiger Listen»



Verlangt ein Auftraggeber in einer Ausschreibung den Eintrag in seiner eigenen «ständigen Liste» muss er den Eintrag in der «ständigen Liste» des Kantons Thurgau anerkennen.

«Sanierung Verwaltungsgebäude»: Das fiktive Thurgauer Unternehmen Muster AG wird von der elektronischen Beschaffungsplattform www.simap.ch darüber informiert, dass der Kanton X für die Sanierung eines Verwaltungsgebäudes Bauarbeiten ausgeschrieben hat. Ein paar Tage später studiert der zuständige Sachbearbeiter die Ausschreibungsunterlagen. Dabei stellt er fest, dass die Anbieter auf einer «ständigen Liste qualifizierter Unternehmen» des Kantons X aufgeführt sein müssen. Die Frist für die Einreichung des Angebots läuft bald ab, und es wird klar, dass die Zeit für die verlangte Aufnahme in diese «ständige Liste» und das Einholen der nötigen Belege knapp wird. Was ist in so einem Fall zu tun?

Auf der Thurgauer Liste

Glücklicherweise ist die Muster AG bereits auf der «ständigen Liste» des Kantons Thurgau aufgeführt. Im Kanton Thurgau führt das Departement für Bau und Umwelt gestützt auf Paragraph 32 der Verordnung des Regierungsrates zum Gesetz über das öffentliche Beschaffungswesen (VöB) eine ständige Liste über qualifizierte Anbieterinnen und Anbieter des Bauhaupt- und des Baunebengewerbes sowie von Dienstleistungen, die dem Baugewerbe nahestehen (Architekten, Planer, Ingenieure). Aufgenommene Anbieterinnen und Anbieter erhalten ein Zertifikat, das ein Jahr lang Gültigkeit besitzt. Die öffentlichen Auftraggeberinnen und Auftraggeber im Kanton Thurgau sind grundsätzlich verpflichtet, bei der Vergabe von entsprechenden Aufträgen die Einreichung eines gültigen Zertifikats zu verlangen (Paragraph 33 VöB). Die Muster AG ist deshalb stets darum besorgt, dass sie ohne Unterbruch auf der «ständigen Liste» aufgeführt ist und immer über ein gültiges Zertifikat verfügt.

Gleichwertige Anerkennung

Die Interkantonale Vereinbarung über das öffentliche Beschaffungswesen (IVöB) verpflichtet die Kantone, die gegenseitige Anerkennung der Qualifikation der Anbieterinnen und Anbieter, die



Die Kantone haben sich zur gegenseitigen Anerkennung der «ständigen Listen» verpflichtet.

in ständigen Listen der beteiligten Kantone eingetragen sind, zu gewährleisten (Art. 13 Abs. 1 lit. e IVöB). Wird also in einem Kanton von einem öffentlichen Auftraggeber eine «ständige Liste» von geeigneten Anbietern geführt, muss deren Eintragung in der «ständigen Liste» des Kantons Thurgau grundsätzlich als gleichwertig anerkannt werden. In unserem Beispiel legt die Muster AG deshalb ihrem Angebot für die Sanierung des Verwaltungsgebäudes neben weiteren verlangten Belegen das Thurgauer Zertifikat bei.

Stefan Brühwiler, Fachstelle öffentliches Beschaffungswesen / www.dbu.tg.ch

Schluss mit den Schweiz-Zuschlägen



Weit über eine halbe Million kleine und mittlere Unternehmen (KMU) sind in der Schweiz tätig. Diese Unternehmen mit weniger als 250 Mitarbeitenden stellen mehr als zwei Drittel der hiesigen Arbeitsplätze. Gerade KMU sind auf gute wirtschaftliche, politische und gesellschaftliche Bedingungen am Wirtschaftsstandort Schweiz angewiesen, um wettbewerbsfähig zu bleiben.

Viele Produkte, welche importiert werden müssen, werden in der Schweiz zu deutlich höheren Preisen verkauft, als im benachbarten Ausland. Preisaufschläge von mehr als 50 Prozent sind hierbei keine Seltenheit. Der so ausgeübte Zwang über die von Lieferanten vorgeschriebenen Kanäle einzukaufen, führt zu zusätzlichen Wettbewerbsnachteilen für Schweizer Unternehmen. Nicht immer besteht die Möglichkeit auf andere Lieferanten auszuweichen und frei wählen

zu können. Diese Abhängigkeit führt zu einem massiven Nachteil. Beispiel Industrie: Wenn Produkte, welche zu überhöhten Preisen eingekauft werden müssen, einen wesentlichen Anteil an den Verkaufsprodukten haben, dann werden diese Unternehmen im Grunde vom internationalen Wettbewerb ausgeschlossen. Es kann nicht sein, dass die Schweizer Industrie über 60 Prozent der Produktion zu wettbewerbsfähigen Preisen ins EU-Ausland liefert, aber gleichzeitig überhöhte Preise für benötigte Importgüter zahlen muss.

Die Schweizer Unternehmen sind darauf angewiesen, zu vergleichbaren Preisen einkaufen zu können. Wenn Hersteller und Händler diesem Anspruch der fairen Preisgestaltung nicht gerecht werden, muss die Freiheit gegeben sein, Güter auch international beschaffen zu können. Die Initiative für faire Preise schafft eine rechtliche Grundlage, diese Freiheit einzufordern und ohne Diskriminierung einkaufen zu können.

Der Wirtschaftsstandort Schweiz muss wieder attraktiver werden. Helfen auch Sie die nötigen Unterschriften zu sammeln und damit den Werkplatz Schweiz zu stärken! Alle Informationen finden Sie unter: www.fair-preis-initiative.ch.

Oliver Müller, Direktor Swissmechanik

www.arenenberg.ch **Thurgau** 

KÖNIGLICHER GENUSS AM KAISERLICHEN ARENENBERG

Es gibt Orte, die haben etwas Magisches. Der Arenenberg gehört zweifelsfrei dazu. Dem Besucher eröffnet sich ein einzigartiger Blick. Auf die Schönheit der Natur und die faszinierende Geschichte Napoleons. Nebst vielfältigem Rahmenprogramm finden Veranstalter ideale Bedingungen für ihre Seminare, Events und Feiern.

Nur rund 50 Minuten von Zürich & St. Gallen



Tagespauschale «Bacchus» CHF 64.- pro Person
Raummiete, Mittagessen, Verpflegung, Weindegustation

www.stutzag.ch

STUTZ Überall in der OSTSCHWEIZ

Eine sichere Partnerschaft auf dem Bau



Amriswil



Romanshorn



Arbon



Frauenfeld



Bischofszell



Weinfelden



Kreuzlingen

Unterstützung mit Rat und Tat

Jungunternehmen und Unternehmensgründer sind im Kanton Thurgau nicht alleine auf sich gestellt. Mit dem Verein Startnetzwerk Thurgau gibt es für sie eine Anlaufstelle, die sie auf Wunsch eng begleitet und ihnen mit Rat und Tat zur Seite steht.

«Unternehmer setzen sich für Unternehmer ein!» Das vor vier Jahren von der Industrie- und Handelskammer, dem Thurgauer Gewerbeverband, der Thurgauer Kantonalbank und dem Amt für Wirtschaft und Arbeit gegründete Startnetzwerk Thurgau ist ein Erfolgsmodell. Begeisterte und erfahrene Unternehmer stellen sich als Coaches jungen Firmengründerinnen und -gründern für eine massgeschneiderte Unterstützung zur Verfügung. Die Startnetzwerk-Coaches begleiten interessierte Neu- und Jungunternehmer auf Wunsch von der Planung bis zur Umsetzung ihres Geschäftsmodells.

Wertvolles Coaching

Mehr als 300 Unternehmen werden im Thurgau jährlich gegründet. Die Überlebenschance von durch Coaches begleiteten Jungunternehmen ist erfahrungsgemäss erheblich höher als bei solchen, die es ohne wagen. Das Ziel von Startnetzwerk Thurgau ist es, Jungunternehmern und Existenzgründern bei der Lancierung und Etablierung ihrer Firma zu helfen, weil damit Arbeitsplätze im Kanton geschaffen werden. Startnetzwerk Thurgau ist eine ideale Anlaufstelle für potentielle Gründerinnen und Gründer, die sich beispielsweise nicht sicher sind, ob sich ihre Geschäftsidee realisieren lässt oder die Hilfe bei der Erstellung eines Businessplanes benötigt wird.

Unternehmerfreundlicher Thurgau

Als erstes findet ein Beratungsgespräch zur allgemeinen Abklärung statt. Die Unterstützung der Startups erfolgt danach individuell, unter anderem mit einem Patensystem von erfahrenen Unternehmern. Praxisgereifte Unternehmerpersönlichkeiten helfen mit, kreative Ideen zu verwirklichen. Startnetzwerk verfügt dazu über ein grosses Kompetenznetzwerk und hervorragende Kontakte zu den verschiedensten relevanten Stellen und trägt entscheidend dazu bei, den Kanton Thurgau als offenen, kreativen und unternehmerfreundlichen Standort zu positionieren.

Peter Mesmer



Coaching für Jungunternehmer durch erfahrene Persönlichkeiten: Das Erfolgsmodell des Startnetzwerks Thurgau.

Erfahrungen eines Job-Coaches

Markus Widmer, Sie unterstützen Startups als Coach bei Startnetzwerk Thurgau. Welches sind die Beweggründe für Ihr Engagement?

Markus Widmer: Unternehmer begleiten zu dürfen, ist eine sehr grosse Motivation für mich. Zu sehen, wie aus ihren Ideen Erfolgsstories werden, bereitet mir und den anderen Coaches Freude – und ist meines Erachtens eine Berufung.

Als erfahrener Wirtschaftsprüfer kennen Sie sich vor allem mit Zahlen aus. Gerade in diesem Bereich dürften Fiktionen von angehenden Neugründern und die Realität öfters auseinanderklaffen. Ist das so – und wenn ja, was können Sie in so einem Fall tun? Ich möchte Ihre Frage in zwei Teilen beantworten, zuerst: Was testiert ein Wirtschaftsprüfer? «Zahlen» können nur entstehen, wenn Unternehmen mit ihren Zwecken Ideen umsetzen. In meinem Beruf darf ich eine riesige Palette von diversen Firmen aus sehr vielen unterschiedlichen Branchen prüfen. Bei der Prüfung beurteilen wir, ob die Jahresrechnung sowie der Antrag über die

Verwendung des Bilanzgewinns Gesetz und Statuten entsprechen. Die Firmen erarbeiten ihre Ergebnisse und wir geben einen Bericht zuhanden der Eigentümer ab.

Und zum zweiten Teil der Frage: Im Startnetzwerk Thurgau habe wir Coaches vereinbart, dass wir bei der Beurteilung einer Geschäftsidee sehr gerne unterstützend wirken, aber falls die Idee nicht erfolgswirksam umsetzbar ist, wir auch darauf hinweisen und einen Jungunternehmer seine Idee überarbeiten lassen – oder eventuell sogar empfehlen, diese nicht weiter zu verfolgen.

Wie gehen Sie grundsätzlich bei einem Coaching vor? Was ist das Wichtigste, damit eine kreative Geschäftsidee erfolgreich in die Praxis umgewandelt werden kann?

Zuerst erfolgt eine Anfrage an die Geschäftsstelle der IHK Thurgau, dort befindet sich auch unsere Geschäftsstelle. Peter Maag, Geschäftsführer des Startnetzwerkes Thurgau nimmt die Anfragen entgegen und sendet anschliessend ein Email an alle Coaches. Daraufhin melden wir uns und erhalten dann ein Formu-

lar «Erstgespräch». Auf diesem Formular sind die Geschäftsidee und das konkrete Anliegen des Jungunternehmers umrissen.

Während dem Erstgespräch arbeiten wir mit diesem Formular und besprechen mit dem Jungunternehmer seine Ziele und unsere Möglichkeiten. Dabei wird das Anliegen genau erläutert und durch den Coach durchleuchtet. Hier wird auch beurteilt, ob der Coach die Begleitung wahrnehmen darf und kann.

Das Erstgespräch dauert in der Regel zwischen ein bis zwei Stunden. Anschliessend wird gemeinsam das weitere Vorgehen des Coachings festgelegt. Es werden Schritte/Ziele formuliert, die der Jungunternehmer bis zum nächsten Meeting erarbeiten muss – und der Coach stellt sein Wissen und sein Netzwerk zur Verfügung, um den Jungunternehmer bei seinen Zielen zu unterstützen. Aus meiner Sicht gibt es nicht «Das Wichtigste», das ein Jungunternehmer befolgen oder umsetzen muss. Jede neue Geschäftsidee hat andere Voraussetzungen und wird durch sehr unterschiedliche Personen mit unterschiedlichen Fähigkeiten umgesetzt. Uns muss es gelingen, diese Fähigkeiten zu begleiten und bei der grossen Anzahl an unvorhersehbaren Klippen unterstützend darauf aufmerksam zu machen – und durch das Netzwerk Hilfe zu leisten.

Wie lange begleiten Sie einen Neugründer?

Die Neugründer haben sich mehr oder weniger mit ihrer Geschäftsidee und der konkreten Umsetzung auseinandergesetzt. Manchmal genügt ein Meeting, aber ich leistete zum Beispiel auch schon eine Begleitung, die zwei Jahre dauerte. Das lag an externen Faktoren, die uns dazu gezwungen haben, die Strategie und in dem konkreten Fall auch die Einkaufsmöglichkeiten zu ändern.

Welches war Ihr bisher schönstes – und welches das schlimmste Erlebnis?

Momentan habe ich drei Coachings, die mir sehr viel Freude machen, da die Neugründer fleissig sind, sich aber auch immer wieder für die Unterstützung bedanken. Es gab auch schon Coachings, die wohl sehr viel Freude bereiteten, doch am Ende orientierte sich der Jungunternehmer komplett um gab und sein Projekt auf.

Zur Person

Markus Widmer, 1961, Treuhänder mit Fachausweis, dipl. Wirtschaftsprüfer, ehemaliger Niederlassungsleiter BDO Visura, Kreuzlingen, seit 2012 Inhaber Prime audit AG, Kreuzlingen. Hauptsächliche Tätigkeiten: Prüfung der Jahresrechnungen von Aktiengesellschaften, Genossenschaften, Stiftungen und gemeinnützigen Vereinen; Erstellung betriebswirtschaftlicher und steuerlicher Jahresabschlüsse; Controlling bei juristischen Gesellschaften; Revisor Thurgauer Gewerbeverband, TGShop, IGKG Thurgau, VTHEI, Verein Pro Eisenwerk Frauenfeld, Oberstufenschulen Frauenfeld.



Markus Widmer, stellt sich Startups seit der Gründung von Startnetzwerk Thurgau als ehrenamtlicher Coach zur Verfügung.

Was ist raten Sie einer angehenden Jungunternehmerin/einem Jungunternehmer, bevor sie/er den Schritt in die Selbständigkeit wagt?

Nimm Kontakt mit uns auf, wir unterstützen Dich gerne und stehen Dir nach unseren Möglichkeiten mit Rat und Tat zur Seite.

Verfügt das Startnetzwerk Thurgau über genügend Coaches und welche Unternehmertypen eignen sich für diese ehrenamtliche Tätigkeit?

Das Startnetzwerk Thurgau verfügt über eine grosse Anzahl an Coaches aus diversen Branchen und Regionen unseres attraktiven Kantons. Im Moment sind wir nochmals gewachsen und ich treffe die neuen Coaches am 17. Mai 2017. Ich freue mich dabei wieder auf die Gelegenheit, sich auszutauschen und zu hören, welche Erfahrungen die Coaches aus ihrem Berufsleben mitbringen. Ich denke, dass jeder erfahrene Unternehmer dazu geeignet ist, diese ehrenamtliche Tätigkeit auszuüben, sofern er will.

Interview: Peter Mesmer

Betriebswirtschaftliche Kompetenzen gestärkt

Ivo Merkli arbeitet seit längerem bei der Firma S. Müller Holzbau AG als Leiter des Standorts Wil und Mitglied der Geschäftsleitung. Im Herbst 2014 startete er beim SIU die Weiterbildung zum Fachmann Unternehmensführung KMU.



Ivo Merkli absolvierte im vergangenen Jahr die Weiterbildung zum Fachmann Unternehmensführung KMU beim SIU mit Erfolg.

Im vergangenen Jahr hat der 34-jährige Ivo Merkli die eidg. Prüfung zum Fachmann Unternehmensführung KMU beim SIU Schweizerischen Institut für Unternehmerschulung mit Erfolg abgeschlossen. Auf Anfrage hat er unsere Fragen zum Lehrgang beantwortet.

Ivo Merkli, warum haben Sie sich für eine SIU-Weiterbildung in Unternehmensführung entschieden?

Ich komme vom Bau, bin gelernter Zimmermann und rutschte von einem auf den anderen Tag ins Büro. Ich

durfte dann betriebsintern immer mehr Verantwortung übernehmen, personell, in der Buchhaltung, in der Planung, im Marketing und im Verkauf. Da ich meine betriebswirtschaftlichen Kenntnisse stärken wollte, suchte ich nach einer passenden Weiterbildung.

Und wieso im SIU?

Ich habe mich lange mit der Auswahl eines Bildungsinstituts befasst und mich eingehend informiert. In Frage kamen die HSG oder das SIU. Ich habe mich für das SIU entschieden, weil der Lehrgang Fachmann Unternehmensführung KMU genau auf meine Bedürfnisse zugeschnitten und wunderbar berufsbegleitend umsetzbar ist.

Was war für Sie die grösste Herausforderung während des Lehrgangs?

In meiner verantwortungsvollen Funktion konnte ich das Arbeitspensum nicht so einfach reduzieren. Ein Jahr ist aber überschaubar. Man muss seine Prioritäten entsprechend setzen und sich gut, respektive anders organisieren.

Wie hoch war der zeitliche Aufwand pro Woche für das Selbststudium?

Ehrlich? Gegen Null! Ich wollte keine Minute im Unterricht verpassen und habe mir viele Notizen gemacht und mir vieles so eingepägt. Nur am Schluss kurz vor den Modulprüfungen, habe ich ein paar Stunden mehr fürs Lernen investiert. Da ich aber bereits einen Fachausweis als Holzbau-Polier besitze, fiel mir das Betriebswirtschaftliche vielleicht etwas leichter als einigen meiner Klassenkameraden.

Erhielten Sie von Ihrem Arbeitgeber Unterstützung?

Ich hatte das Glück, dass mich mein Arbeitgeber nicht nur finanziell unterstützte, ich durfte auch die Schule uneingeschränkt besuchen.

Und wie hat Sie Ihr Umfeld unterstützt?

Mit sehr grossem Verständnis. Während des Lehrgangs und der damit einhergehenden Mehrarbeit blieb natürlich nicht mehr ganz so viel Zeit für Familie und Freunde. Aber wenn ich Sie brauchte, waren sie für mich da und standen mir zur Seite.

Wie erlebten Sie den Austausch innerhalb der Klasse?

Sehr spannend. Verschiedene Branchen, unter anderem Metzger, Gärtner, oder Kaminfeger waren vertreten. Ich merkte schnell, dass es überall um die gleichen Themen geht. Es wurden sogar Aufträge innerhalb der Klasse vergeben – grossartig! Jeder der will, kann das Netzwerk, welches sich in einem Klassenzimmer bietet, für sich nutzen.

Was hat Ihnen am meisten und was am wenigsten gefallen?

Ich habe mich immer auf die Schultage gefreut. Ich konnte raus aus dem Alltag und mich mit «Hirnfutter» bereichern. Leider stimmte aber die Chemie mit einem der uns zugeteilten Referenten nicht so ganz. Das SIU reagierte zum Glück schnell und wies uns einem anderen Referenten zu. Dieser war dann so grandios, sodass mir das Modul Rechnungswesen plötzlich Spass machte!

Würden Sie den Lehrgang nochmals absolvieren und weiterempfehlen?

Ja, jederzeit! Ich habe bereits mit der Geschäftsleitung gesprochen und sehr wahrscheinlich schicken wir einen weiteren Mitarbeiter zum SIU!

Hat sich für Sie beruflich etwas verändert?

Ja! Durch diesen Lehrgang verfüge ich nun über mehr betriebswirtschaftliche Kompetenzen und besseres Know-How. Es wird jetzt aber auch mehr von mir erwartet, was mich täglich herausfordert und motiviert.

Wo sehen Sie sich im Beruf in fünf bis zehn Jahren?

Hoffentlich weiterhin hier bei der Müller Holzbau. Jeder Tag ist anders und wir entwickeln uns laufend weiter und setzen neue Projekte um. Es macht einfach Spass für diesen Arbeitgeber tätig sein zu dürfen.

Interview: Ayrin Fallegger

Informationsveranstaltungen

Im Juni und August 2017 finden diverse Informationsveranstaltungen der SIU zur Weiterbildung Fachmann/Fachfrau Unternehmensführung KMU statt. Alle Informationen und Daten sind auf der Homepage www.siu.ch ersichtlich.

Weitreichender Nutzen als Ziel

Wie KMU von der angewandten Forschung profitieren können, schilderte Torsten Bogatzky, operativer Leiter des Thurgauer Instituts für Werkstoffsystemtechnik, am 17. Thurgauer Technologietag vom 24. März in Märstetten.

Der Thurgauer Technologietag wird jedes Jahr vom Thurgauer Technologieforum ausgerichtet, einer vom Regierungsrat eingesetzten Expertenkommission, in der Wirtschaftsverbände und kantonale Behörden zusammenarbeiten. «Werkstoffe – Grundlage für Innovation» lautete das diesjährige Thema und rund 50 Aussteller zeigten 250 Besuchern wie Unternehmen von angewandter Forschung profitieren können.

Mehr Nutzen für KMU

Für das Thurgauer Institut für Werkstoffsystemtechnik (WITg) in Tägerwilen ist die Zusammenarbeit mit KMU aus dem industriellen Sektor Alltag. Das Spektrum reicht von Schadenanalysen und einfachen Prüfaufgaben bis zu Projekten, die von der Kommission für Technik und Innovation (KTI) gefördert werden. «Ein KTI-Projekt ist die Krönung einer erfolgreichen Zusammenarbeit», betont Bogatzky. «Unser Ziel ist aber immer, Industriepartnern einen weitreichenden Nutzen zu geben.» Zum Kundenstamm des 2002 gegründeten WITg zählen Kunden aus der ganzen Schweiz und aus dem deutschen Raum. Im Thurgau kennt man das WITg aber noch kaum. Bogatzky: «Uns überrascht es auch immer wieder, dass nach 15 Jahren der eine oder andere Thurgauer Unternehmer noch nichts von uns gehört hat.» Das Arbeiten im Werkstoffbereich ist zudem hochsensibel. Dessen sind sich alle Mitarbei-

Zur Person

Torsten Bogatzky wurde 1970 in Hannover geboren und ist in Niedersachsen aufgewachsen. Auf das Maschinenbau-Studium an der HTWG in Konstanz folgten Tätigkeiten als selbstständiger Berater sowie am Institut für angewandte Forschung an der HTWG. Seit 2002 ist Bogatzky operativer Leiter des WITg. Privat ist der Diplom-Ingenieur ein passionierter Freizeitgärtner und genießt den Dauerlauf sowie Fahrradtouren.



msi

tenden des WITg bewusst, so der WITg-Leiter. «Wir sind alle zur Verschwiegenheit verpflichtet».

Nischen und Märkte erobern

Getragen wird das WITg von der Thurgauischen Stiftung für Wissenschaft und Forschung. Sie ist beim Amt für Mittel- und Hochschulen angesiedelt und betreibt zusammen mit Konstanzer Hochschulen insgesamt drei Institute. In Zukunft will das WITg seine wissenschaftliche Arbeitsgruppe stärken, um erfolgreiche KMU zu unterstützen. Angewandte Forschung soll dazu beitragen, dass in Nischen erfolgreiche KMU sich gut weiterentwickeln und neue Märkte erschliessen.

Martin Sinzig



Stahl ersetzt Nylon: Das Fishfarming-Projekt ebnete der Romanshorn Geobrigg AG den Weg in neue Märkte.

Bild: Reto Martin

Garantie und Mängel am Bau



Christian Schroff
Rechtsanwalt
Weinfelden

Der Bauunternehmer schuldet ein Bauwerk in vertragsgemäsem Zustand. Das heisst: Wer einen Mangel geltend machen will, muss beweisen, was ursprünglich vereinbart war und inwiefern das Ergebnis davon abweicht.

Idealerweise werden die Bauleistungen in einem Devis festgelegt und basieren auf einem Architekten- und Ingenieurplan. Es empfiehlt sich, zusätzlich alle vom Devis abweichenden Änderungen mit dem Bauherrn schriftlich festzuhalten. Mit einer solchen Vertragssituation kann das Risiko von unangenehmen Überraschungen gering gehalten werden.

Abnahme als Voraussetzung für die Mängelrechte

Mit der Abnahme gehen Nutzen und Gefahr auf den Bauherrn über. Gleichzeitig beginnt die Garantie- sowie die Verjährungsfrist für Mängel zu laufen. Voraussetzung für die Abnahme ist, dass der Unternehmer die Vollendung anzeigt. Bei der Bauabnahme prüfen der Bauherr und der Unternehmer das Werk in der Regel gemeinsam. Diese Prüfung kann der Bauherr nicht «verweigern», d.h. eine Abnahme kann auch ohne ihn stattfinden.

Die Garantie schützt den Bauherrn, indem er Mängel jederzeit innerhalb der Garantiefrist rügen kann. Eine Garantie von zwei Jahren gilt bei der Übernahme der SIA-Norm 118 automatisch. Es hat sich daher eingebürgert, nach zwei Jahren eine Garantieabnahme durchzuführen. Seriöse Unternehmer bieten das von sich aus an und nehmen entdeckte Mängel in ein Protokoll auf.

Fehlende Garantie, was gilt?

Ist keine Garantie vereinbart, gelten die gesetzlichen Bestimmungen. Mängel müssen diesfalls bei der Abnahme sofort gerügt werden. Sofort heisst: innerhalb einer kurzen Erklärungsfrist, was in der Regel bei fünf Arbeitstagen liegt. Wer beispielsweise ohne Prüfung in das Haus einzieht, verzichtet auf seine Mängelrechte. Ein solcher Verzicht gilt jedoch nur für die offenen Mängel, also solche, die vom Bauherrn bei ordnungsgemässer Prüfung sofort erkannt werden können.

Eine Verjährung von fünf Jahren gilt für Folgemängel. Das sind solche, die erst später wahrgenommen werden können, sowie für verborgene Mängel, die beispielsweise nur dank einer Expertise zum Vorschein kommen. Solche später entdeckte Mängel sind ebenfalls sofort zu rügen, was übrigens auch bei Garantien gilt, bei denen die Garantiefrist abgelaufen ist.

Die gesetzlichen Mängelrechte beinhalten Nachbesserung, Preisminderung und Rückgabe (z.B. eines eingebauten Geräts). Der Bauherr muss sich für eines dieser Mängelrechte entscheiden. Nachbesserung heisst nur, dass vom Unternehmer das wirtschaftlich Vertretbare verlangt werden kann. Bei einer Garantie sind die Mängelrechte auf die Nachbesserung beschränkt.

Mehrere am Mangel beteiligte Unternehmer

Bevor er sein Werk beginnt, ist der Unternehmer verpflichtet, das Werk zu prüfen, das ein anderer Unternehmer vor ihm am Bau erstellte. Beispielsweise haben der Zimmermann, der Gipser, der Fensterbauer oder der Dachdecker zu prüfen, ob die Wand des Maurers im Lot steht. Andernfalls müssen sie den Bauherrn abmahnen, indem sie ihm mitteilen, dass sie ihr Werk nicht vertragsgemäss ausführen können. Falls sie ihre Leistung dennoch anbringen, haften sie indirekt mit dem Maurer mit. In einem solchen oder ähnlichen Fall wird eine Expertise meist unumgänglich, weil oft jeder dieser Unternehmer die Schuld abstreitet oder dem anderen zuschiebt. Es empfiehlt sich, die Mängelrüge gegen alle in Frage kommenden Unternehmer zu erklären und mit ihnen zu versuchen, den Fall aussergerichtlich zu lösen. Häufig erreicht man eine solche Lösung mit einem gemeinsamen Expertenvertrags.



50 Jahr-Jubiläum des Ostschweizer Floristenverbandes

Der Ostschweizer Floristenverband (OSFV) feiert 2017 sein 50jähriges Bestehen. Am 25. März fand im Kurhaus Bergün die Jubiläumsgeneralversammlung mit anschliessender Feier statt.

Der Verband Ostschweizer Floristinnen und Floristen mit Präsidentin Monika Laib an der Spitze lud die gut gelaunten und erwartungsfrohen Mitglieder und Gäste zur 50. Generalversammlung mit anschliessender Jubiläumsfeier ins Kurhaus Bergün ein. Dem Anlass würdig hatten die Vorstandsfrauen den Saal sehr liebevoll und wunderschön dekoriert.

Motivation für zukünftige Herausforderungen

«Gerne stossen wir auf unser Jubiläum an und freuen uns auf die Zukunft. Dieser feierliche Anlass motiviert für zukünftige Aufgaben und Herausforderungen» lässt sich Verbandspräsidentin Monika Laib zitieren. Der Ostschweizer Floristenverband zählt knapp 100 Aktiv- sowie über 40 Berufs-, Passiv- und Ehrenmitglieder.



Über 100 Mitglieder und Gäste feierten im Kurhaus Bergün den 50. Geburtstag des Ostschweizer Floristenverbandes.

Immer wieder beweist der Verband grosses Engagement in der Ausbildung des Berufsnachwuchses. Das Blumenfestival im Juni, die QV-Schlussfeier anfangs Juli für die Lernenden sowie die Teil-

Die Präsidentin zum Jubiläum

Der Ostschweizer Floristenverband feierte sein Jubiläum Ende März anlässlich der Generalversammlung. Wir haben Präsidentin Monika Laib gefragt, welche Erinnerungen Sie noch lange begleiten werden?

Es war wohl die blumigste Generalversammlung im schönsten Saal, die je stattgefunden hat. Es war herrlich, inmitten dieser prächtigen Dekoration feiern zu dürfen. Ebenso schön und eindrücklich war auch das Erlebnis, mit dem gesamten Vorstand am Tag zuvor die Dekoration im Jugendstilsaal des Kurhaus Bergün zu gestalten. Nebst den Blumen werden mich die vielen lachenden, dankbaren Gesichter noch lange begleiten, ebenso die vielen treuen Sponsoren, welche unser Fest in diesem Umfang erst recht möglich machten.

Sind im Verlaufe des Jahres verbandsseitig noch weitere Jubiläumsaktivitäten geplant?

Jubiläumsaktivitäten keine. Wir werden aber im November wieder an der Hochzeitsmesse in St. Gallen sein und im Sommer die grosse Feier für die Lernenden aller Gärtnerberufe der Kantone SG/ AI/AR/ GR und aller Floristen der Ostschweiz im Würth Haus in Rorschach organisieren.

Welche Ziele verfolgen Sie mit dem Verband in naher Zukunft, was empfehlen Sie Ihren Mitgliedern und was wünschen Sie sich für Ihre Branche?

Unser Ziel ist es, unserem Berufsnachwuchs eine Zukunft zu bieten, indem wir eine Ausbildung auf hohem fachlichem und handwerklichem Niveau anbieten. Wir wollen den Organisationsgrad in der Branche erhöhen und junge Menschen in ihrem



Schaffen fördern. Für die Mitglieder wollen wir nach dem Motto «wir ziehen alle am gleichen Strick» ein treuer Partner und Berater sein.

Meinen Mitgliedern empfehle ich, sich weiter und Lernende auszubilden, um den Berufsnachwuchs zu fördern. Ebenso empfehle ich, den Mut zur Veränderung zu haben oder zumindest sich regelmässig zu hinterfragen, um den zeitgemässen Weg zu erkennen.

Der gesamten Blumenbranche wünsche ich, dass diese mehr Anerkennung findet in der Öffentlichkeit, dass unsere Arbeit genauso

viel Wert ist, wie die eines Handwerkers und dass diejenigen Blumenfachgeschäfte, welche ihre Hausaufgaben gemacht haben, innovativ und einzigartig sind, überleben können und dies gut und würdevoll!

Blühende Überraschungen schenken Freude. Das war schon immer so. Wir wollten von Monika Laib, wissen, warum sich frische Blumen als Geschenk seit Menschen Gedenken so grosser Beliebtheit erfreuen?

Blumen sind etwas sehr emotionales und passen zu jeder Gelegenheit. Da Blumen so vergänglich sind, sind sie bis heute sehr beliebt und in einem gewissen Sinn auch äusserst kostbar, da man sich nur über einen kurzen Zeitraum daran erfreuen kann. Blumen sind etwas vom Grössten, das man als Geschenk erhalten kann. Blumen zu schenken ist aber mindestens ebenso befriedigend, wie welche zu bekommen. Blumen sagen viel mehr als Worte. Nicht umsonst sind deshalb Blumen seit jeher in allen wichtigen Bereichen des Lebens anzutreffen. Sei es zur Geburt und Taufe eines Kindes, zur Hochzeit, bei Geburtstagen und nicht zu vergessen auch beim Abschied eines lieben Menschen.

mes



Prächtig hatten die Vorstandsfrauen den altehrwürdigen Saal geschmückt.



Der OSFV-Vorstand im Jubiläumsjahr: (von links) Andrea Müller (QV-Chefexpertin), Nadine Heuberger (in Bergün neu in den Vorstand gewählt), Monika Laib (Präsidentin/Öffentlichkeitsarbeit Sektionenrat SFV), Luzia Götti (Mitgliederdienst), Claudia Pauletti (ÜK), Judith Schmidheiny (Finanzen) und Flavia Kern (Administration/Homepage).

nahmen an der OBA St.Gallen und der Hochzeitsmesse sind jeweils die Höhepunkte im Verbandsjahr und strahlen gegen aussen aus.

Engagierter Vorstand

Der 1967 gegründete Ostschweizer Floristenverband ist eine Regionalsektion des Schweizerischen Floristenverbandes (SFV).



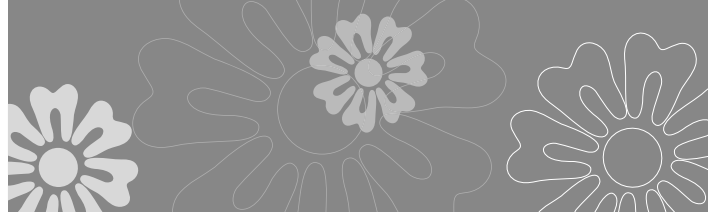
Präsidentin Monika Laib und ihr Vorgänger Kurt Iseli am Jubiläumsfest.

Ihm gehören selbständige Floristinnen und Floristen an. Sie üben ihre Berufstätigkeit in den Kantonen St.Gallen, Thurgau, Graubünden, beide Appenzell und dem Fürstentum Liechtenstein aus. Der Verband unterstützt seine Mitglieder und übernimmt wichtige Aufgaben in der Ausbildung des Berufsnachwuchses. Dazu wird der Kontakt unter den Mitgliedern gefördert, das Berufsbild einer breiten Öffentlichkeit näher gebracht und gemeinsame Interessen durchgesetzt. Der engagierte Vorstand organisiert die jährlich stattfindenden Lehrabschlussprüfungen sowie floristische Wettbewerbe, Ausstellungen und Berufsschauen. Ebenfalls werden die überbetrieblichen Kurse durchgeführt, an denen die angehenden Floristinnen und Floristen ihr Fachwissen vertiefen können.

Peter Mesmer

Herzliche Gratulation

Der Thurgauer Gewerbeverband gratuliert dem Ostschweizer Floristenverband zum 50jährigen Bestehen. Wir wünschen dem Verband für künftige Aufgaben alles Gute und danken herzlich für die angenehme Zusammenarbeit, die wir seit vielen Jahren pflegen dürfen.



Der «AdBlue-Bschiss», die Röhre und bedrohliche Politiker

An der 38. Generalversammlung der ASTAG Sektion Ostschweiz und Fürstentum Liechtenstein sprachen Politiker, ASTAG-Zentralpräsident Adrian Amstutz und der Kommandant der Patrouille Suisse.



Martin Lörtscher, Präsident der ASTAG Sektion Ostschweiz und Fürstentum Liechtenstein führte souverän durch die Versammlung.

An der Generalversammlung der ASTAG Sektion Ostschweiz und Fürstentum Liechtenstein war der Saal des Dreispitz- und Kulturzentrums in Kreuzlingen bis fast auf den letzten Stuhl besetzt. 275 Mitglieder und Gäste trafen sich Mitte März im Städtchen am Bodensee zur gut dreieinhalbstündigen, 38. Versammlung des Verbands. Zu reden gab einiges.

Lastwagen sind nichts Bedrohliches

ASTAG-Sektionspräsident Martin Lörtscher begrüßte eingangs die zahlreichen Gäste

aus der Politik. Jetzt, da die Politiker einmal Lastwagen von Nahem gesehen hätten, sagte Lörtscher in Anspielung auf die LKW vor dem Zentrum, hoffe er, dass sie gemerkt hätten, «dass Lastwagen nichts Bedrohliches sind». Die Thurgauer Regierungsrätin Carmen Haag überbrachte Grüsse der Regierung und sprach über Bau- und Staustellen sowie die Verkehrsinfrastruktur. Zudem lobte sie die Reaktion der ASTAG auf den «AdBlue-Bschiss»: «Ich bin froh, dass Sie alle den Umweltschutz ernst nehmen und sich so klar positionieren bei diesem Thema.» Der Kreuzlinger Stadtpräsident Andreas Netzle hiess seinerseits die Mitglieder willkommen. Er sprach kurz über den Einkaufstourismus, die Internationalität Kreuzlingens und empfahl, bei besserem Wetter wiederzukehren – denn draussen schüttete es an diesem Samstagmorgen zeitweise wie aus Kübeln.

Mit Stolz in die Röhre schauen

Danach stand Präsident Martin Lörtscher mit den ordentlichen Geschäften im Mittelpunkt. «2016 war ein bewegtes, richtungsweisendes Jahr», sagte er. Und blickte unter anderem auf die Eröffnung des Gotthardtunnels zurück: «Eine Riesensache. Da kann man jetzt wirklich einmal sagen: Eine Nation schaut in die Röhre – das aber mit Stolz.» Aber auch den LSVA-Beschluss sprach Lörtscher kurz an: «Eine der bitteren Pillen.» Jahresbericht, Rechnung, Budget, und Protokoll erfuhren kommentarlose Bewilligung. Der bisherige Vorstand wurde in globo wiedergewählt und Lörtscher als Präsident ebenfalls bestätigt. Dazu kam es zu einer Neuwahl: Der Vorstand wird temporär, für ein Jahr um eine Person vergrößert. Denn Hanspeter Enderli, verantwortlich für das Ressort Berufsbildung, hatte seinen Rücktritt erklärt. Damit der frisch und einstimmig gewählte Ersatzmann Markus Manser eingearbeitet werden kann, bleibt Enderli dem Gremium aber ein weiteres Jahr erhalten. «Das ist eine optimale Lösung», befand der Vorsitzende.

Branche verdient Wertschätzung

Im Anschluss übernahm ASTAG-Zentralpräsident und Nationalrat Adrian Amstutz das Mikrophon und wandte sich an seine «geschätzte ASTAG-Familie». Wie es schon Martin Lörtscher erwähnt habe, seien Lastwagen für Politiker tatsächlich keine Bedrohung. «Dagegen seien aber Politiker manchmal eine Bedrohung für die Lastwägeler.» Mit der Eröffnung des Gotthardtunnels und dem Ja zum NAF sei 2016 ein gutes Jahr gewesen. «Aber wir stehen am Anfang und werden darum kämpfen müssen, dass es vorwärts geht.» Konkret: Bauwerke müssten rasch realisiert werden, damit es weniger Staus gebe. Heute sei es so, dass sehr saubere Fahrzeuge unterwegs seien, die Transportbranche aber «zur Sau» gemacht werde mit dem unökologischen und auch unwirtschaftlichen Stop-and-Go, zu dem der Stau zwingt. Auch Amstutz sprach den AdBlue-Skandal an und sagte, es brauche eine «harte Hand» und eine klare Botschaft an die ausländischen Betrüger. Sowieso sei es wichtig, an den Grenzen präsent zu sein, meinte der SVP-Fraktionspräsident in Bezug auf Zollstellen weiter. Im Zollwesen habe es «zu viele Häuptlinge und zu wenige Indianer», der Verwaltungsapparat müsse verschlankt, die «Front» verstärkt werden. Es sei wichtig, Lastwagen schon an der Grenze zu kontrollieren, bevor diese beispielsweise mit schlechten Pneu unser Land durchquerten. «Ohne unsere Branche gäbe es nichts in unserem Land», schloss Amstutz schliesslich. Ohne das Transportwesen stünden Migros-Regale leer, Baustellen still. «Deshalb hat diese Branche auch Wertschätzung verdient, deshalb kämpfe ich so gerne für Sie.»

Heimspiel für Patrouille Suisse

Den spannenden Abschluss der Versammlung bildete ein Referat von Nils Hämmerli, Kommandant der Patrouille Suisse, zum Thema «Teamwork bei Tempo 1000». Für ihn sei der Auftritt vor technisch versierten Menschen ein Heimspiel, sagte er. Er erzählte, wie ein Verbandsflug bei der Patrouille Suisse funktioniert und welche Rituale die Mitglieder der Patrouille Suisse, als «Botschafter der Schweiz», pflegen.

Malolo Kessler



«Lastwagen sind nichts Bedrohliches für Politiker. Dagegen sind Politiker öfters bedrohlich für die Transportbranche», meinte ASTAG Zentralpräsident und SVP Nationalrat Adrian Amstutz.

Bilder: Stéphanie Engeler

Martin Huber einstimmig in den Vorstand gewählt

Mehr als 70 Mitglieder und Gäste besuchten am 23. März die Generalversammlung des Verbandes Thurgauer Elektro-Installationsfirmen (VThEI) im Hotel Restaurant Seemöwe in Güttingen.

«Grosses Interesse? Das schöne Wetter? Oder aber gar zu wenig Arbeit?» «Egal was», befand der schmunzelnde Präsident Markus Füger, «Hauptsache Sie sind heute in so grosser Anzahl erschienen, um sich aus erster Hand über die Verbandsaktivitäten zu informieren.» Einen besonderen Willkommensgruss richtete der Vorsitzende an Zentralpräsident Mike Tschirky, Jolanda Eichenberger, CEO der EKT-Gruppe, und Erwin Meienberger, Leiter Netzbau der EKT AG. Die beiden Letzteren hielten im Anschluss an die Generalversammlung ein spannendes Kurzreferat mit dem Thema «Die EKT im aktuellen Branchenumfeld».

Energiestrategie 2050 und SmartHomeMobile

In seiner Grussbotschaft wies Mike Tschirky auf die Wichtigkeit der Abstimmung zur Energiestrategie 2050 hin «Das ist eine riesige Chance für unsere Branche, die es dringend zu nutzen gilt», warb der Zentralpräsident. Eine Erfolgsgeschichte verspreche in der Lehrlingswerbung das SmartHomeMobile zu werden. Mit dem Sattelschlepper und dem Projekt «Faszination Elektrizität erleben» leiste der Verband einen nachhaltigen Beitrag, um jungen Menschen das Thema Elektrizität, Energie und die vier Elektroberufe auf unterhaltsame Weise näher zu bringen. Im SmartHomeMobile wird auf zirka 90 Kubikmetern ein nahezu vollständiger Querschnitt durch Alltagsanwendungen und Innovationen der Elektrotechnik im Haushalt gezeigt. Das SmartHomeMobile tourt ab April 2017 während vier Jahren jeweils zirka 180 Tage durch die ganze Schweiz und kann reserviert werden. Der Buchungsstand sei überaus erfreulich.

Einmaliger Niveau-Check

In seinem Jahresbericht blickte Markus Füger auf drei Kernthemen zurück, die den Vorstand im vergangenen Jahr hauptsächlich beschäftigt haben. Es waren dies die direkte Kontaktaufnahme mit

den Schulen, wo man der Lehrerschaft die Anforderungen, welche die Elektrobranche in den Bereichen Mathematik und Algebra an zukünftige Lehrlinge stellt, aufzeigte. Dieses ungewohnte Vorgehen sei nicht überall auf Begeisterung gestossen. Dazu kamen die Vorbereitungen zum schweizweit einmaligen Niveau-Check, welcher im kommenden Frühsommer erstmals durchgeführt wird. «Nutzen Sie dieses neu geschaffene Instrument, damit wir in Zukunft möglichst wenig demotivierende Umteilungen von Lernenden vornehmen müssen», lautete Fügers Aufforderung an seine Berufskollegen. Im Weiteren forderte die Schulraumplanung für die Elektrofachschule im Bildungszentrum Kreuzlingen, welche sich aber noch in die Länge ziehen wird, die Führungsriege.

Ersatzwahl in den Vorstand

Die Jahresrechnungen der Elektrofachschule und des Verbandes schlossen im budgetierten Rahmen ab und gaben zu keinerlei Diskussionen Anlass. Keine Änderung erfuhren die Jahresbeiträge. Stefan Kreier, der dem Vorstand seit 2012 angehörte, hatte seinen Rücktritt eingereicht. Der Präsident dankte ihm für seinen Einsatz mit einem kleinen Präsent. Als Ersatz wählten die Versammelten einstimmig Martin Huber von der Bingesser Huber Elektro AG in Rickenbach. Er wird sich hauptsächlich um die Belange der Paritätischen Berufskommission kümmern. Wie jedes Jahr folgten an dieser Stelle Kurzberichterstattungen aus den Ressorts Lehrabschlussprüfungen (die Vorbereitungen auf die QV 2017 sind in vollem Gange, das Expertenteam umfasst neu 52 Personen) Elektrofachschule (warum macht ein Ausbau Sinn und ist nötig?) und Erwachsenenbildung (die Weiterbildungen besuchten 425 Teilnehmer).

Mit der Überzeugung, dass die Elektrobranche auch im laufenden Jahr genügend wertvolle Aufträge generieren könne und der Aufforderung an die Mitgliedsfirmen, den Mut nicht für grosszügige Abgebote sondern für das Können der Mitarbeitenden zu verwenden, schloss Markus Füger die in Minne verlaufene 93. Generalversammlung des VThEI.

Peter Mesmer



Die diesjährige Jahresversammlung des Verbandes Thurgauer Elektro-Installationsfirmen stiess bei den Mitgliedern auf reges Interesse.



Der langjährige VThEI Präsident Markus Füger (links) begrüsst Martin Huber im Vorstand.

Digitalisierung und Oskar am Tourismusforum Thurgau Bodensee

Am diesjährigen Tourismusforum Thurgau Bodensee standen zum einen die Digitalisierung und zum anderen Oskar, die Ostschweizer Gästekarte im Mittelpunkt.

Das Tourismusforum Thurgau Bodensee 2017 fand am Donnerstag, 24. März in den spektakulären Räumlichkeiten der autobau Erlebniswelt in Romanshorn statt. Rund 100 Gäste aus Tourismus, Hotellerie, Wirtschaft und Politik waren mit dabei.

Webseite als Visitenkarte

Mit Milos Radovic, Senior Business Developer bei der Swisscom, und Thomas Winkler, Leiter Digital Management bei Schweiz Tourismus, äusserten sich zwei interessante Persönlichkeiten zum Thema «Digitalisierung». Radovic betonte, dass wir in einer durch und durch erlebnisorientierten Welt leben. Diese Erlebnisse suche der Kunde in verschiedensten Bereichen – ganz speziell natürlich im Tourismus. Die Digitalisierung biete diverse Möglichkeiten, Erlebnisse für den Gast fassbar zu machen. 360-Grad-Videos oder Google Glass seien nur zwei Beispiele dafür. Um mit den Gästen in

Kontakt zu treten ist es laut Thomas Winkler für Leistungsträger und Destinationen daher unumgänglich, über eine gute und übersichtliche Website zu verfügen. Den ersten Eindruck vermittele man dem Gast Online und somit sei die Website die Visitenkarte. Diese müsse bei Google schnell auffindbar und für mobile Geräte zugänglich sein.

Vom Bodensee bis zum Säntis

Nebst den spannenden Referaten bot die Veranstaltung auch Platz für eine Podiumsdiskussion mit Teilnehmern aus Wirtschaft, Politik, Hotellerie und Tourismus zum Thema «Oskar». Die Lancierung von Oskar, der Ostschweizer Gästekarte, erfolgte am 1. Juni 2016 durch den Verband Hotellerie Ostschweiz mit dem Ziel, die touristische Ostschweiz für Gäste attraktiver machen. Die Frequenzen und die Aufenthaltsdauer sollen gesteigert und so die Wertschöpfung in der Region erhöht werden. Dem Gast werden freie Eintritte zu touristischen Leistungsträgern und uneingeschränkt freie Fahrt mit den öffentlichen Verkehrsmitteln gewährt. Michael Müller vom Hotel Hirschen in Wildhaus hat bereits über 900 Oskar-Logiernächte generiert und er ist vom Projekt überzeugt: «Dank Oskar konnten die touristischen Reiseströme nachhaltig verändert werden. Die Gäste bewegen sich vermehrt in der ganzen Region Ostschweiz – also vom Bodensee bis zum Säntis.».

Weitere Informationen zur Gästekarte sind unter dem Link www.oskarferien.ch aufgeschaltet. Rolf Müller, Geschäftsführer von Thurgau Tourismus referierte in diesem Zusammenhang zum Thema «Product is King». Nebst Oskar als Ostschweizer Produkt bietet auch der Kanton Thurgau diverse spannende touristische Produkte und Angebote. Sei es in der Hotellerie, Parahotellerie, Gastronomie oder im Freizeitbereich.



Talk zum Thema «Oskar»: (von links) Stefan Nägeli, Programmleiter Tele Top; Daniel Wessner, Leiter Amt für Wirtschaft und Arbeit des Kantons Thurgau; Michael Müller, Gastgeber im Hotel Hirschen Wildhaus; Ernst Boos, Geschäftsführer Turbo AG und Martin Hilzinger, Inhaber und Geschäftsführer Trimarca.

mz

SIE MÜSSEN NICHT LÄNGER ZWISCHEN EINEM SUV UND EINEM MASERATI WÄHLEN.





LEVANTE. DER MASERATI UNTER DEN SUVs. AB CHF 77'150.-*

3 JAHRE HERSTELLERGARANTIE • ROAD ASSISTANCE

Der innovative 3-Liter-V6 ist ein Juwel von einem Motor. Er kombiniert die modernsten technologischen Errungenschaften der Diesel-Technologie und sorgt so nicht nur für einen reduzierten Kraftstoff-Verbrauch und weniger CO₂-Emissionen, er ruft auch eine unglaubliche Leistung ab – so wie Sie es bei einem Maserati gewohnt sind. Die Kombination von intelligentem Q4-Allrad-Antrieb, 8-Gang-ZF-Automatikgetriebe und ausgeklügeltem Luftfederungs-System verschafft dem Levante-Fahrer ein einzigartiges, inspirierendes Fahrerlebnis – typisch Maserati.

Maserati Levante Diesel: Normverbrauch kombiniert (l/100 km): 7,2 (Benzinäquivalent 8,1) – CO₂-Emission*: 189 g/km – Effizienzklasse F

*Abgebildetes Modell: Levante Diesel (CHF 77'150.-), 21“-Leichtmetallräder im Anteo-Design (CHF 5'105.-) und elektrisches Panoramadach (CHF 1'688.-). Preis total CHF 83'943.- inkl. MwSt. – Listenpreise und Angebote: Vorbehaltlich Widerruf und immer aktuell auf www.maserati.ch, CHF inkl. 8 % MwSt. Barkauf- und Leasing-Konditionen bei Ihrem Maserati-Vertriebspartner. Unverbindliche Preisempfehlung des Herstellers.

Kontaktieren Sie uns für ein individuelles Angebot:



BÜTIKOFER AUTOITALIA AG

FRAUENFELDERSTRASSE 1, 8404 WINTERTHUR
Tel: 052 728 04 04 / maserati-winterthur.ch

maserati.ch

© 2016 Maserati S.p.A. Maserati ist ein Markenname der Maserati S.p.A. Maserati ist ein Markenname der Maserati S.p.A. Maserati ist ein Markenname der Maserati S.p.A.

Berufsmesse Thurgau

Redaktionelle Sonderbeilage in der Thurgauer Zeitung

Über die Messe

Vom 21. bis 23. September 2017 findet beim Berufsbildungszentrum in Weinfelden die Berufsmesse Thurgau statt. Diese Messe bietet die Möglichkeit über 200 spannende Berufe und Ausbildungen hautnah kennen zu lernen. Besucher können an den Ständen selber ausprobieren und mitmachen.

Vorab erscheint in der Thurgauer Zeitung eine Sonderbeilage mit interessanten Artikeln rund um die Berufsmesse Thurgau. Nutzen Sie die Gelegenheit und platzieren Sie Ihre Anzeige in diesem attraktiven redaktionellen Umfeld.

Daten

Verteilung	Thurgauer Zeitung
Auflage	31 000 Exemplare (WEMF 2016)
Leser	81 000 (Mach Basic 2016-2)
Format	Tabloid (208 × 291 mm)
Erscheinung	Donnerstag, 21. September 2017
Anzeigenschluss	Dienstag, 5. September 2017

Formate und Preise

	1/1 Seite 208 × 291 mm	4-farbig Fr. 4 000.-
	1/2 Seite 208 × 143 mm 102 × 291 mm	Fr. 2 000.-
	1/4 Seite 208 × 70 mm 102 × 143 mm	Fr. 1 000.-
	1/8 Seite 208 × 33 mm 102 × 70 mm	Fr. 500.-

Die Formate sind jeweils in Breite × Höhe angegeben. Alle Preise exkl. 8% MwSt.

Rechnungsadresse

Firma _____
Kontaktperson _____
Adresse _____
PLZ/Ort _____
Telefon _____

berufsmesse
thurgau



Kontakt/Bestellung an
Ihren Kundenberater

Oder direkt an
NZZ Media Solutions AG
Herr Arnold Müller
Bankstrasse 13
8570 Weinfelden
Telefon +41 71 626 07 02
arnold.mueller@thurgauerzeitung.ch

Es gelten die Geschäftsbedingungen
der NZZ Media Solutions AG.
www.nzzmediasolutions.ch

«Klapperlapapp» – Mystische Märchenwelt im Romanshorner Wald

Thurgau Tourismus und die Stadt Romanshorn laden am 24. und 25. Juni 2017 erstmals zum Märchenfestival «Klapperlapapp» in den Romanshorner Wald ein.

Geschichten erzählen oder einer Geschichte zuhören – was seit uralten Zeiten zum Menschsein gehört, lässt sich diesen Sommer mit «Klapperlapapp» in einmaliger Waldatmosphäre in Romanshorn erleben.

Auf vier kleinen Waldbühnen

Unter den schattigen Eschen und Eichen des Romanshorner Naherholungsgebietes und mitten im Vogelgezwitscher tauchen Familien mit Kindern in fremde Märchenwelten ein und nehmen an allerlei Abenteuern und Heldentaten teil. Ein sorgfältiges «Mise-en-place» mit vier kleinen Waldbühnen macht dies möglich. Neben bekannten Schweizer Märchengrößen wie Jolanda Steiner lässt mit Manuela Baumann auch eine einheimische Erzählerin mit ihren schönsten Geschichten die kleinen, fantasievoll gestalteten Spielorte zum Leben erwachen.

Attraktion für den Thurgau

Das Festival in Romanshorn ist Teil der «Klapperlapapp» Veranstaltungsreihe, die 2017 an neun Standorten in der Schweiz stattfindet. «Wir freuen uns, dass wir dieses einzigartige Festival in den Thurgau holen konnten. Dies lässt unsere Ferienregion gerade für das wichtige Gästesegment der Familien noch attraktiver werden», sagt Rolf Müller von Thurgau Tourismus. «Und mit Romanshorn haben wir nicht nur einen idealen Austragungsort, sondern mit der Stadt auch einen engagierten Partner finden können.» Romanshorn ist der einzige Standort in der Ostschweiz, an dem das Festival stattfindet.

Familienfreundlichkeit wird bei «Klapperlapapp» grossgeschrieben. Sei dies mit Familientickets zu moderaten Preisen oder mit der einfachen, aber nicht minder originellen Festwirtschaft, die durch das Team der Waldschenke Romanshorn betreut wird. Informationen und Tickets sind unter www.klapperlapapp.ch erhältlich.

tgt



Das Märchenfestival «Klapperlapapp» gelangt am Wochenende vom 24. und 25. Juni im Romanshorner Wald zur Durchführung.

Gewerbeverein Aadorf weiterhin auf gutem Kurs

Gewichtige Mutationen im Vorstandsteam, eine konstante Mitgliederzahl sowie die gesunde Finanzlage prägten die 95. Generalversammlung des örtlichen Gewerbevereins im Gemeindegemeinschaftsraum Aadorf.

Das grosse Interesse der vielen anwesenden Gewerbetreibenden sowie Vertretern aus Politik und Wirtschaft motivierte zusätzlich, meinte Präsident Paul Lüthi zu Beginn der 95. Generalversammlung des Gewerbevereins Aadorf. Besonders freute ihn die Anwesenheit von Ruedi Bartel, Präsident von Gastro Thurgau. Dass eine Mitgliedschaft bei einem unveränderten Beitrag von 200 Franken erstrebenswert ist, widerspiegelt die konstante Mitgliederzahl. Aktuell sind 131 Firmen eingetragen.

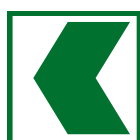
Interessanter Jahresrückblick

Kompetent wie eh und je, informierte Paul Lüthi anschliessend in seinem spannenden Jahresrückblick über die vielseitigen Aktivitäten und Projekte des Gewerbevereins. Mit 18 geöffneten Verkaufsgeschäften und 121 Marktfahrern gehe der letztjährige Weihnachtsmarkt in die Geschichtsbücher ein. Das Aadorfer Vre-

neli bleibe weiterhin eine Erfolgsgeschichte. Allerdings befänden sich noch Gutscheine im Gesamtwert von 41 000 Franken im Umlauf. Als Highlight des vergangenen Jahres bezeichnete OK-Präsident Peter Bühler dann die von Erfolg gekrönte fünfte Aadorfer Gewerbeausstellung. «Mit über 85 Ausstellern und weit mehr als 10 000 Besuchern gilt diese als die erfolgreichste «Aadorfer Mäss» seit den Anfängen im Jahr 2000. Bereits in diesem Jahr wird das neue OK für die nächste «Aadorfer Mäss» im Jahr 2020 gegründet. Dazu werden noch motivierte OK-Mitglieder gesucht. Über Realität und Visionen des auch in Zukunft von ihr betreuten, sehr erfolgreichen Projekts «Job4U», berichtete Iris Brändli. Die Berufswahl-Tischmesse, welche im Januar erstmals im Gemeindezentrum zur Durchführung gelangte, erfreut sich immer grösserer Beliebtheit. 30 Firmen präsentierten dabei über 50 Berufsbilder.

Rücktritt der Vize-Präsidentin

Nach 16 arbeitsintensiven Jahren hat die sehr engagierte Vize-Präsidentin Iris Brändli ihren Rücktritt erklärt. «Iris Brändli hat mit ihrem unermüdlichen Schaffen, ihrer Willenskraft und ihrem



**Thurgauer
Kantonalbank**



Der Vorstand des Aadorfer Gewerbevereins: (von links) Präsident Paul Lüthi, Brigitte Bühler, Peter Egerer, Patrick Bitzer, Markus Mazenauer, Stefan Ehrat, die zurückgetretene Vize-Präsidentin Iris Brändli und Ruth Bärtschi.

grossen Engagement viel bewegt im Gewerbeverein. Sie war in den letzten 16 Jahren massgeblich für den Erfolg des Vereins mitverantwortlich», würdigte Paul Lüthi seine Vize-Präsidentin mit bewegten wie dankbaren Worten. Diese Lücke sei schwer zu füllen und da sich für das Vize-Präsidium noch niemand zur Verfügung gestellt habe, bleibe dieses bis auf weiteres vakant. Mit Iris Brändli tritt auch Thomas Oetjen aus dem Vorstand zurück. Mit Brigitte Bühler, Koordination Verkaufsläden und Patrick Bitzer, Marketing/Website konnten würdige Nachfolger gefunden werden. Der übrige Vorstand mit Präsident Paul Lüthi, Ruth Bärtschi, Sekretariat, Stefan Ehrat, Aktuar, Markus Mazenauer, Finanzen und Peter Egerer, Veranstaltungen, erhielt mit der Wiederwahl

für weitere drei Jahre das uneingeschränkte Vertrauen der Versammlung.

Gute Zukunftsperspektive

Die gesunde und solide Finanzlage mit einem erklecklichen Jahresgewinn von 27 581 Franken widerspiegelt den Erfolg des Aadorfer Gewerbevereins. Kurz vor dem feinen Abendessen in geselliger Runde, bedankte sich das Aadorfer Gemeindeoberhaupt Matthias Küng für die gute und kooperative Zusammenarbeit: «Diese ist wichtig, denn nur so bleibt Aadorf eine aktive wie attraktive Gemeinde».

ca

VIANOR
for smart drivers

**REIFEN & ALUFELGEN
SERVICE & REPARATUREN
REIFENHOTEL**

nokian

TESTSIEGER 2017

GARANTIE

Vianor AG, Aadorf
Wittenwilerstr. 27 / Tel. 052 368 00 88

www.vianor.ch

Gewerbeausstellung in Märstetten geplant

Präsident Urban Bernhardsgrütter durfte 34 der insgesamt 58 Mitglieder an der diesjährigen Jahresversammlung begrüßen. Er informierte, dass geplant sei, im Frühherbst 2018 wiederum eine Gewerbeausstellung durchzuführen.

Der vor 38 Jahren gegründete Gewerbeverein Märstetten kennt keine Mitgliedersorgen. Nach der Aufnahme von zwei Neumitgliedern an der jüngsten Jahresversammlung zählt der Verein nun 58 Mitglieder. Gesamthaft sind 164 Firmen der politischen Gemeinde Märstetten im Handelsregisteramt eingetragen.

Gewerbeausstellung 2018

Alle vier Jahre veranstaltet der Gewerbeverein Märstetten eine Gewerbeausstellung. Die fünfte Gewerbeausstellung «GAM14» war laut Bernhardsgrütter ein grosser Erfolg und Hunderte von kleinen und grossen Besuchern zeigten sich begeistert von der Vielfalt der Ausstellung vor drei Jahren. Unter dem Motto «Gemeinsam – aktiv – miteinander» soll deshalb gemäss Versammlungsbeschluss die nächste Gewerbeausstellung mit minimal 50 Ausstellern vom 31. August bis 2. September 2018 über die Bühne gehen. Das erweiterte Organisationskomitee möchte zusammen mit den Ausstellern der Bevölkerung von Märstetten und Umgebung die Stärken des regionalen Gewerbes aufzeigen und gemeinsam die wirtschaftlichen und politischen Interessen des lokalen Gewerbes, der Industrie sowie der Dienstleistungs- und Handelsunternehmen in den Mittelpunkt stellen.

«Tag der offenen Tür»

Um jeweils die doch recht lange Zeit zwischen der alle vier Jahre stattfindenden Gewerbeausstellung zu überbrücken, schlugen Präsident Urban Bernhardsgrütter und seine Vorstandskollegen schon an der letztjährigen Jahresversammlung vor, dass die Märstetter Gewerbetreibenden an einem «Tag der offenen Tür» der Bevölkerung zeigen, was hinter den Betrieben steckt. Die Mehrheit der an



Die Mitglieder bestätigten den bisherigen Vorstand für eine weitere Amtsdauer: (von links) Peter Pupikofer, Ernst Boltshauser, Urban Bernhardsgrütter, Jan Knus und Reto Isler.

der Jahresversammlung anwesenden Mitglieder schlossen sich dieser Idee an. Nun stehen bereits 18 Mitglieder hinter diesem Vorhaben und der Vorstand wird ein Konzept ausarbeiten und auch ein ideales Datum für den geplanten Anlass im Jahr 2020 festlegen. «Die grösseren Betriebe werden voraussichtlich ihre Hallen den kleinen Unternehmen für Tischmessen zur Verfügung stellen», sagte der Präsident.

Vorstand wieder gewählt

Einstimmig genehmigten die Versammlungsmitglieder die von Kassier Reto Isler vorgelegte Jahresrechnung 2016 mit einem erfreulichen Vorschlag und das Budget 2017. Ohne Gegenstimme unterstützten die Versammlungsteilnehmer auch den Antrag des Vorstandes, den Jahresbeitrag bei 200 Franken, den PR-Beitrag bei 25 Franken und die Abgabe an den Spitex Verein Thur-Seerücken bei 3 Franken pro Arbeitnehmer zu belassen. Ebenfalls einstimmig bestätigt man den Vorstand für eine weitere Amtsdauer: Urban Bernhardsgrütter (Präsident), Reto Isler (Kassier), Peter Pupikofer (Aktuar) sowie die beiden Beisitzer Ernst Boltshauser und Jan Knus.

Werner Lenzin

Ostschweizer Food Forum findet erstmals an der OLMA statt

«Wie gut ist die Schweizer Land- und Ernährungswirtschaft für die Zukunft aufgestellt?» Über diese Frage diskutieren hochkarätige Referenten und Podiumsteilnehmer am 5. Ostschweizer Food Forum an der OLMA.

Weltweit ist die Land- und Ernährungswirtschaft mit Herausforderungen konfrontiert, eine steigende Weltbevölkerung gesund und nachhaltig zu ernähren. Technologisch kommunikativ und auch wirtschaftlich führt an der Globalisierung kein Weg vorbei.

Sonderrolle der Schweiz

Die Schweiz nimmt durch ihre politische und ökonomische «Insellage» in diesen Entwicklungen eine Sonderrolle ein. Denn trotz einer grundsätzlich starken Aussenhandelsorientierung setzt die Landwirtschaft auf Grenzschutz. Derzeit spielen einige Konsumtrends, wie zum Beispiel der Megatrend «Regionalität», der Schweizer Ernährungswirtschaft in die Karten. Dennoch stellt sich die Frage, wie stabil dieses Konstrukt ist und wie es sich weiterentwickeln wird. Das 5. Ostschweizer Food Forum richtet deshalb seinen Blick in die Zukunft. Im Mittelpunkt steht die Frage,

wie sich die Akteure der Schweizer Land- und Ernährungswirtschaft aufstellen müssen, um den zukünftigen Herausforderungen gewachsen zu sein.

Gratiseintritt an die OLMA

Neben verschiedenen Referaten und einer Podiumsdiskussion zum Thema runden Aussteller, die zu ihren Produkten und Dienstleistungen informieren, das spannende Programm ab. Der mittägliche Stehlunch und der abschliessende Umtrunk am Nachmittag laden ein, neue Kontakte zu knüpfen und bestehende zu pflegen. Die Teilnehmenden des 5. Ostschweizer Food Forums profitieren von einem Gratiseintritt an die OLMA. So lässt sich der Besuch des Food Forums perfekt mit einem Messerundgang auf der wichtigsten Schweizer Messe für Landwirtschaft und Ernährung verbinden. Programm und Anmeldung: www.foodforum.ch.

Frank Burose



Martin Keller, CEO der Agrarkonzerns Fenaco, einer der hochkarätigen Referenten, welche am 5. Ostschweizer Food Forum im Mittelpunkt stehen werden.

Foto: lid

**OST
SCHWEIZER
FOOD
FORUM**

Die Zukunft der Schweizer
Ernährungswirtschaft.

17. Okt. 2017
OLMA, St.Gallen

Das Forum für die (Ost-)Schweizer Ernährungswirtschaft

Die Veranstalter Agro Marketing Thurgau AG und das Kompetenznetzwerk Ernährungswirtschaft organisieren in enger Zusammenarbeit mit dem Standortmarketing Thurgau bereits seit 2013 einmal jährlich das Ostschweizer Food Forum. Dieses Jahr findet der Anlass zum fünften Mal statt und wird am Dienstag, 17. Oktober 2017, von 10.30 bis 16 Uhr, im Rahmen der OLMA in St. Gallen durchgeführt.



Der neue Caddy Maxi. Mit der höchsten Zuladung seiner Klasse.

Der neue Caddy Maxi bietet einfach mehr. Mit einer Laderaumlänge von bis zu 3 m und einer Zuladung von über einer Tonne können Sie jetzt pro Tour mehr Ladung transportieren und sparen dadurch Zeit. Ganz gleich, wie sperrig die Fracht ist – dank seiner breiten Schiebetür können Sie den neuen Caddy Maxi ganz bequem be- und entladen. Erleben Sie ein echtes Raumwunder bei der Arbeit. **Der neue Caddy Maxi. Die beste Investition bereits ab Fr. 19'940.-.**



*Angebot für Gewerbetreibende, Preis exkl. MwSt.

Nutzfahrzeuge

amag

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

Völlig losgelöstes Münchwilen während der Gewerbemesse

Vom 25. bis 27. August 2017 findet in Münchwilen eine grosse Gewerbeausstellung statt. Unter dem Motto «Völlig losgelöst» präsentieren sich die Betriebe des Bezirkshauptorts in der Dreifachturnhalle Waldegg.

Gewerbeausstellungen haben in Münchwilen eine lange Tradition. Seit vielen Jahren zeichnet sich für die Organisation der Gewerbeverein verantwortlich. Bruno Wick, Präsident der Vereinigung Münchwiler Firmen, führt gleichzeitig auch das Organisationskomitee der Messe. Die Anmeldefrist für die Aussteller ist kürzlich abgelaufen. Ein guter Zeitpunkt um den OK-Präsidenten zum Stand der Dinge zu befragen.

Bruno Wick, wie steht es um den Stand der Anmeldungen? Hat es noch Platz für weitere Aussteller und wenn ja, wie werden diese angegangen?



Ja, es hat immer noch Platz – sowohl in der Halle, wie auch auf den Aussenanlagen. Wir werden weiter punktuell noch Firmen anfragen, selbstverständlich nur solche die unsere Mitglieder nicht konkurrenzieren.

Früher nannte man die Münchwiler Gewerbeausstellung kurz und prägnant Müga! Aus welchem Grund ist man von diesem werbewirksamen Namen abge-

kommen und können Sie uns etwas über die Historie von Gewerbemessen in Münchwilen erzählen?

Vor einigen Jahren konnte die «Müga» mangels Ausstellern nicht mehr realisiert werden. So entschloss sich der VMF Vorstand damals den Anlass neu «Münchwiler Messe» zu nennen. Daraus entstand vor fünf Jahren der modernisierte Namen, «münchwilen2012.ch». Dieser hat gut funktioniert und deshalb bleiben wir auch dieses Jahr bei «münchwilen2017.ch», ergänzt mit dem Motto «völlig losgelöst». Wir möchten damit das ganze Dorf zum Mitmachen animieren. Ob als Besuchende der Messe, der Party oder sogar aktiv auf der Bühne mit einer Darbietung, alle Münchwilerinnen und Münchwiler sind herzlich zur Teilnahme eingeladen. Wir bieten der gesamten Bevölkerung etwas, nicht nur den Gewerbetreibenden. Bei den Gewerbemessen verfolgen wir einen Rhythmus von fünf Jahren. Dazwischen organisieren wir «Tage der offenen Tür» für das Gewerbe. Damit füllen wir die Zwischenjahre optimal aus.

Auf was dürfen sich die Besucherinnen und Besucher freuen?

Auf eine in jeder Hinsicht attraktive Ausstellung. Dabei lösen wir uns von Traditionen! Erstmals werden am Freitagnachmittag Lehrlinge an den Ständen den Schülern ihre Lehrberufe näher vorstellen. Am Freitagabend wird die Messe offiziell und mit vielen Gästen eröffnet. Dorfvereine werden auf der Bühne ihr Bestes geben. Danach wird die Partyband «Wolkenbruch» dem Publikum tüchtig einheizen. Am Samstag läuft der Messebetrieb und im Festzelt sorgen nachmittags diverse Dorfvereine mit tollen Darbietungen für abwechslungsreiche Unterhaltung. Am Abend ist wieder Stimmung mit «Wolkenbrüchlern» angesagt. Ein Frühschoppen eröffnet am Sonntagmorgen den letzten Messetag.

Das bereits im Sommer 2015 eingesetzte OK hat intensive Vorarbeiten geleistet und sich einiges einfallen lassen. Stimmt der Zeitplan und was muss in den kommenden Monaten noch alles erledigt werden?

Mit der Organisation sind wir im Zeitplan. Die Verantwortlichen der einzelnen Ressorts arbeiten sehr gut zusammen und so macht es auch mir als Vorsitzendem Spass. In der nächsten Zeit werden noch die detaillierten Programme und Helferlisten erstellt und alle Aussteller optimal auf der Fläche aufgeteilt.

Was ist Ihr persönlich grösster Wunsch im Vorausblick auf die Münchwiler Messe 2017?

Eine schöne und für die Aussteller erfolgreiche Gewerbeausstellung. Viele Besucher, richtig stimmungsvolle Partys mit rundum glücklichen und zufriedenen Gesichtern. So grandios, dass wir uns dann noch lange an eine gelungene, völlig losgelöste Messe «münchwilen2017.ch» zurück erinnern können.

Interview: Peter Mesmer



Das OK der Münchwiler Messe: Seit vielen Monaten mit intensiven Vorbereitungsarbeiten beschäftigt.

«Go to hell» und ein Traum in puderrosa!



Seit ein paar Tagen stehen sie in meinem Schrank. Ich konnte nicht anders. Ich musste sie kaufen. Ab hier dürfen Männer übrigens mit Lesen aufhören. Ihr ansonsten von mir ausserordentlich geschätztes fokussiertes und daher manchmal etwas lineares Denken könnte eher hinderlich sein, das Folgende zu verstehen.

Es geht um Schuhe. Konkret ist die Rede von meinen puderrosa

Schuhen mit hohem Absatz und Plateausohle. Schuld an dieser neuesten Trophäe meiner Sammlung ist das letzte «TGV-aktuell» und der Artikel «Frühlingstrends für modebewusste Gewerbetlerinnen und Gewerbetler» mit aktuellen Stylingtipps. Endlich einmal etwas Nützliches! Sonst strotzt ja dieses Heft nur so vor Politik! Es blieb natürlich nicht bei diesem puderrosa Traum. Ein passendes Oberteil, ein florales, zauberhaftes Foulard und ein Sommerrock aus einem zarten Nichts von Stoff landeten ebenfalls in meiner Einkaufstasche.

Haben Sie sich auch schon gefragt, was in uns zuverlässig jeden Frühling den dringenden, unwiderstehlichen Wunsch aufkommen lässt, unsere Garderobe mit einigen «absolut notwendigen, unverzichtbaren Stücken» zu erweitern? Ein weiteres magisches Rätsel ist zudem, dass uns jedes Jahr aufs Neue der Drang befällt, unsere Wohnung aufzuräumen, die Küche zu putzen, den Keller zu entrümpeln oder gar die Möbel umzustellen. Vermutlich sind diese frühlingshaften Regungen einfach ein Geschenk der

Natur! So bereitete es mir dann auch keine Mühe, Platz für meine neuen Stücke zu finden. Denn kurz vor meinem Einkaufstrip hatte ich ja auch schon meine Garderobe ausgemistet. Wie es sich gehört, nahm ich jedes einzelne Kleidungsstück und Accessoire in die Hand und stellte mir dabei fengshuimässig die Frage: «Ziehe ich dieses gute Stück noch einmal an oder nicht?» Die Ausbeute war mager. Einzig ein T-Shirt mit dem Aufdruck «Go to hell», vermutlich noch aus der hochpupertären Epoche unseres Sohnes stammend, musste dran glauben und landete im Kleidersack.

Nächstes Jahr wird aber alles besser, das verspreche ich hier hoch und heilig: Ich habe mir nämlich Hilfe geholt. Nicht zur Bekämpfung der frühlingshaften Gefühle, sondern gegen den Aufräumzwang. In der gut assortierten Kreuzlinger Buchhandlung Bodan (siehe Box) habe ich gefunden, was ich dazu dringend benötige: Nämlich ein Buch mit dem Titel «Das Leben entrümpeln». Geschrieben hat es Hideo Yamashita, Japans berühmteste Aufräum- und Entrümpelungsexpertin. Es liest sich sehr spannend. Man muss dabei aber verflixt aufpassen, die von der Autorin geschürte Entrümpelungseuphorie nicht auf Gegenstände anderer Familienmitglieder auszuweiten, sondern sich ausschliesslich auf seinen eigenen Kram zu konzentrieren. Meine kurzfristig gemachte Erfahrung hat nämlich gezeigt, dass alles andere dem allgemeinen Seelenfrieden im Haus sehr abträglich ist...

Kurz und gut, liebe Leserin, lieber Leser: Geniessen Sie die anstehenden heiteren Frühlingstage und gönnen Sie sich auch wieder einmal etwas Schönes, egal was immer es auch ist!

Brigitte Kaufmann
Bereichsleiterin Politik

Buchtipps passend zum Thema

Hideo Yamashita:

Dan-Sha-Ri – Das Leben entrümpeln, die Seele befreien

(Integral Verlag, 978-3-7787-9272-8)



Marie Kondo:

Magic Cleaning – Wie richtiges Aufräumen Ihr Leben verändert

(Rowohlt, 978-3-499-62481-0/das Hörbuch dazu 978-3-83988138-5)



Harriet Griffey:

Endlich aufgeräumt – Richtig ausmisten, organisieren und Dinge regeln

(Eden Book, 978-3-95910-059-5)



Keisuke Matsumoto:

Die Kunst des achtsamen Putzens – Wie wir Haus und Seele reinigen

(Goldmann, 978-3-442-22067-0)



Erhältlich bei der Buchhandlung Bodan AG an der Hauptstrasse 35 in Kreuzlingen (buchhandlung@bodan-ag.ch, www.bodan-ag.ch) oder bei jeder anderen Thurgauer Buchhandlung.

TGV-Jubiläumsreise: Luxus-Schnupperfahrt mit der MS Antonio Bellucci

1892 **125** 2017
JAHRE

GEWERBE THURGAU



**Jubiläumrabatt
Fr. 150.–**
(gültig bis 30. Juni 2017)

Vom 9. – 11. November 2017 das Elsass entdecken

1. Tag 9. November:

Basel-Breisach

Individuelle Anreise nach Basel. Ab 11.00 Uhr: Einschiffung im Hafen St. Johann. 11.45 Uhr: Abfahrt nach Brisach mit anschliessendem Mittagessen. Kabinenbezug im Laufe des Nachmittags. 16 Uhr: Willkommens- und Kennenlern- Apéro auf dem Sonnendeck mit Glühwein und Gugelhupf. Die Begrüssungsansprache hält TGV-Präsident Hansjörg Brunner. Danach verwöhnt uns die Crew der MS Antonio Bellucci mit einem feinen Abendessen.

2. Tag 10. November:

Breisach-Strassburg

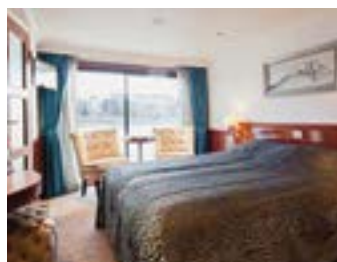
08.00–10.30 Uhr: Reichhaltiger Gewerbler-Brunch. 11.00 Uhr: Fahrt mit dem Bus ins Zentrum von Strassburg. Stadtrundfahrt und –rundgang. Nach der Rückkehr an Bord verlässt das Schiff

die elsässische Metropole am Abend. Als kulinarisches Highlight der Reise geniessen wir ein sechsgängiges Galadiner und eine kleine, aber feine Unterhaltungsshow unserer Schiffscrew.

3. Tag 11. November:

Basel

09.00 Uhr: Ankunft in Basel St. Johann. Frühstücksbuffet und Verabschiedung. Ausschiffung und individuelle Heimreise.



2-Bettkabine Mittel- und Oberdeck.

Drei Tage ab *Fr. 240.–

(*Frühbucher-Rabatt bereits abgezogen)

Leistungen

- Kreuzfahrt in gebuchter Kategorie
- Willkommens- und Kennenlern-Apéro
- Mahlzeiten gemäss Programm/Menükarten
- Schleusen- und Hafengebühren
- Erfahrene Thurgau Travel Reiseleitung an Bord
- Stadtrundfahrt durch Strassburg
- Audio-Set beim Ausflug nach Strassburg

Nicht inbegriffen: An- und Rückreise zum/vom Schiff, Versicherungen, Ausflüge, Getränke, Trinkgelder (Empfehlung € 5–7 p.P./Tag), Treibstoffzuschläge vorbehalten

Preise pro Person in Fr. (vor Rabattabzug)

2-Bettkabine Hauptdeck	390.–
2-Bettkabine Mitteldeck	490.–
2-Bettkabine Oberdeck	590.–
Zuschlag Alleinbenutzung Hauptdeck	190.–
Zuschlag Alleinbenutzung Mitteldeck	290.–
Zuschlag Alleinbenutzung Oberdeck	390.–
Annullations- und Extrarückreiseversicherung	34.–

Programmänderungen vorbehalten



Für das gute Klima – intern wie extern

Eine Reorganisation im Unternehmen, ein Redesign im Auftritt und neue Leistungsangebote: Die Klimamacher in Arbon haben sich dieses Jahr so manches Ziel gesteckt.

Bei der Otto Keller AG in Arbon ist das Tempo hoch. Nicht nur in der Auftragsbewältigung, sondern auch im Erreichen gesteckter Unternehmensziele. Erst vergangenes Jahr übernahmen die Klimamacher die operativen Geschäfte der Ackermann AG in Egnach und erweitern damit ihre Kernkompetenzen um den Sanitärbereich. Auch personell wächst das Unternehmen: Es zählt 118 Klimamacherinnen und Klimamacher. Darunter 18 Lernende, die in fünf Lehrberufen ausgebildet werden. In diesem Jahr geht es bereits wieder in grossen Schritten vorwärts: Drei Neuerungen sind in Planung respektive teilweise schon umgesetzt.

Neue Spielregeln im Unternehmen

Zum einen hat sich die Otto Keller AG einer kompletten Reorganisation unterzogen. Das heisst, die klassische Hierarchie mit dem Kader und die Unterteilung der Geschäftsbereiche in Heizen, Kühlen, Lüften und Sanitär gibt es nicht mehr. Neu sind sie prozessorientiert aufgestellt: Projektmanagement, Marketing/Verkauf, Technik/Logistik, HR/Finanzen, Servicemanagement und Geschäftsleitung. «Das hat den Vorteil, dass unsere Kunden immer mit denselben Projektteams zu tun haben», erklärt Dennis Reichardt, Mitinhaber des Unternehmens und Initiant der Umstrukturierung. «So können wir den Kundennutzen fokussieren und nachhaltig optimieren. Und die Mitarbeitenden bekommen mehr Eigenverantwortung, das macht ihre Aufgabe spannender», sagt Reichardt. In Workshops wurden sie darauf vorbereitet, seit Mitte Februar sind die Projektteams in dieser Form im Einsatz. Im Hinterkopf die sieben definierten Spielregeln, wie zum Beispiel «Wir sind Partner und betrachten entsprechend alle Teammitglieder als solche», «Jeder hat das Recht auf Fehler, sie werden behoben statt vertuscht».

Neue Leistungsangebote

Die zweite Neuerung ist das Angebot mit der Wasserschaden-Entfeuchtung. Die Klimamacher übernehmen die gesamte

Betreuung, von der Leckortung über die Koordination der Handwerker bis zur Behebung des Schadens. Dabei sind sie eine Systempartnerschaft mit dem Trocknungsspezialisten dölco eingegangen und setzen dessen hochmoderne Geräte ein. Dies mit einem 24-Stunden-Notfallservice, was direkt zur dritten Neuerung, der Hotline-Nummer führt. Unter 0844 413 413 werden die Kunden direkt mit der Service-Abteilung verbunden. Früher liefen die Anrufe über die Hauptnummer, dieser Zwischenschritt fällt somit weg. «Auch hier handeln wir jetzt zielgerichteter für unsere Kunden», sagt Reichardt.



Dennis Reichardt, Mitinhaber der Otto Keller AG.

Ein neuer Auftritt

Die Konsequenz aus all diesen Veränderungen ist ein neuer Kommunikationsauftritt: Das Logo mit den Angaben «Heizen, Kühlen, Lüften» wird dem heutigen Leistungsportfolio nicht mehr gerecht. «Dazu kommt, dass mittlerweile die meisten von den Klimamachern sprechen, nicht von Otto Keller. Entsprechend wollen wir das im Auftritt verankern», so Reichardt. Er freut sich über das dynamische Ergebnis mit dem grafischen Element, das die Strömungen in der Gebäudetechnik versinnbildlicht. Die neue Website ist in Arbeit. Auch sie wird den heutigen Nutzeransprüchen angepasst und kundenorientierter aufgebaut, damit sich die Zielgruppen schneller zurechtfinden. Denn die Klimamacher sind sowohl für den privaten Eigenheimbesitzer als auch für das Gewerbe, die Industrie sowie öffentliche Behörden tätig. «Wir werden weiterhin aufs Gaspedal drücken, um den stetigen Herausforderungen in der Gebäudetechnik gewappnet zu sein und unseren Kunden eine Top-Qualität zu liefern», sagt Reichardt.

Nathalie Schoch



Ein sympathischer Eisbär und eine Südsee Palme stehen im Mittelpunkt des neuen Logos der Otto Keller AG.

«Skills4u» die neue Lehrstellenplattform im Hinterthurgau

Der Wirtschaftsraum Südthurgau lanciert zusammen mit dem Gewerbeverein KMU Hinterthurgau und dem Arbeitgeberverband Südthurgau eine neue Lehrstellenplattform.

«Skills4u» soll Schulabgängern bei der Lehrstellensuche eine Hilfe sein. Clemens Albrecht, Präsident des Gewerbevereins KMU Hinterthurgau, hat diese Idee ins Leben gerufen und mit dem Wirtschaftsraum Südthurgau auch einen Patronatsträger mit ins Boot geholt.

Gegen den Fachkräftemangel

Mit der Ausbildung werden die Zukunftsweichen für die Jugendlichen gestellt. Deswegen sind eine sorgfältige Auswahl des Lehrberufes und der Lehrstelle von zentraler Bedeutung. In der Region Hinterthurgau bieten attraktive und vielseitige Unternehmen, eine Vielzahl von Lehrstellen an. Zahlreiche Hinterthurgauer Unternehmen sind national oder gar international verankert, was den Auszubildenden grosse Chancen eröffnet.

Im Zusammenhang mit dem Fachkräftemangel sollen vermehrt Berufsleute in der Region einen Ausbildungsplatz finden. «Skills4u»-Initiator Clemens Albrecht ist von der Wahrscheinlichkeit überzeugt, das «vor der Haustüre» ausgebildete

Nachwuchskräfte später eher der Region treu bleiben, als das solche, die bereits ihre Lehre auswärts absolviert haben, zurückkehren.

Der Abwanderung entgegenwirken

«Skills4u» ist eine Internetplattform, welche freie Lehrstellen publiziert. Wichtige Partner sind die Eltern, Schulen und Klassenlehrer. Clemens Albrecht erklärt, dass «Skills4u» den Jugendlichen die Vielfältigkeit und Breite an Ausbildungsplätzen im Hinterthurgau aufzeigt. Das Ziel sei es, möglichst viele Schulabgänger für eine Lehre in der Region zu motivieren. Albrecht sagt, dass damit schon früh einer späteren Abwanderung von Fachkräften entgegengewirkt werde. Die Unternehmen der Region seien auf gut ausgebildeten Berufsnachwuchs angewiesen.

Wer eine Ausbildung in der Region absolviert, profitiert von vielen Vorteilen. Durch den kürzeren Arbeitsweg gewinnen die Jugendlichen mehr Freizeit und damit mehr Lebensqualität, findet Albrecht. Ein weiterer Vorteil sei die viel einfachere Pflege sozialer Kontakte in der Region. Zudem seien die Auszubildenden Teil einer attraktiven Arbeitsregion, wo ihnen nach erfolgreichem Lehrabschluss verschiedenste Aufstiegschancen zur Verfügung ständen (www.skills4u.ch).
ab



Clemens Albrecht, Präsident Gewerbeverein KMU Hinterthurgau und Initiator des Projekts «Skills4u».

«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

Lehrabgänger fördern, Chancen sehen



Einblick in ein erfolgreiches Unternehmen der mechanisch-technischen Branche: Swissmechanic-Mitglieder auf dem Betriebsrundgang bei der Fatzer AG.

Swissmechanic Thurgau, der Verband der mechanisch-technischen Betriebe, vereinfacht seine Beitragsstruktur und setzt vermehrt auf Erfahrungsaustausch und Berufsmarketing.

Die Zahl der Verbandsmitglieder hat sich, im Gegensatz zum gesamtschweizerischen Trend, im Thurgau gehalten. 73 Unternehmen, die rund 5000 Arbeitsplätze anbieten, gehören zu Swissmechanic Thurgau.

Vereinfachte Beitragsstruktur

Die Organisation hat an ihrer Generalversammlung vom 16. März beschlossen, ihre Beitragsstruktur zu vereinfachen. Der Spezialbeitrag für das Ausbildungszentrum in Weinfeldern wurde dank ansprechender Finanzlage aufgehoben, der Verbandsbeitrag neu gestaffelt. Die Swissmechanic Thurgau hofft, damit weiterhin attraktiv zu bleiben als Verband, der sich für die Arbeitgeberrangelegenheiten, aber auch für die Ausbildung und den Berufsnachwuchs einsetzt.

Beliebte Swissmechanic-Treffs

Auf Zuspruch stossen die Swissmechanic-Treffs. Sie werden zwecks Erfahrungsaustausch unter den Mitgliedfirmen jeweils bei einer gastgebenden Unternehmung aus der Branche durchgeführt. Vier solcher Treffs sind für 2017 geplant. Einen weiteren Schwerpunkt bildet das Berufsmarketing. Dafür bieten die Thurgauer Berufsmesse sowie diverse Initiativen von Verbänden und Bildungsorganisationen gute Plattformen. Gute Lernende zu finden, werde für viele KMU-Betriebe immer schwieriger, berichtete Jack Frei, Co-Präsident und zuständig für sektionale Belange, aus dem Mitgliederkreis. Ein Team von Swissmechanic suche deshalb immer wieder nach neuen Lösungen, um jungen Menschen die Freude an mechanisch-technischen Berufen zu vermitteln.

Praxis für Lehrabgänger

Darüber hinaus sei festzustellen, dass vor allem Industriebetriebe immer weniger in der Lage seien, Lehrabgänger zu guten und vielfältigen Fachleuten weiterzubilden. Diese Lehrabgänger ohne praktische Erfahrung suchten dann rasch eine Weiterbildung oder seien manchmal über Monate auf Stellensuche. «Wir dürfen die jungen Fachkräfte nicht wegen zu wenig Erfahrung oder hohen Lohnkosten in die Hände der Dienstleistungsbranche treiben», appellierte Frei. Vielmehr rief er die Swissmechanic-Mitgliedsfirmen dazu auf, sich die Mühe zu nehmen, Lehrabgänger zu fordern und zu fördern, damit sie Erfahrungen sammeln könnten.

Die Chancen erkennen

Nicht verunsichern lassen dürften sich die Mitgliedfirmen und deren Exponenten von den globalen wirtschaftlichen Entwicklungen sowie von der bevorstehenden digitalen Revolution, die sich im Zeichen der «Industrie 4.0» ankündige. «Lassen wir uns nicht vom Medienstrom beirren», plädierte Frei. «Suchen wir nach Nischen, die uns zum Erfolg verhelfen, sehen wir wieder mehr Chancen als Risiken und geben wir uns nicht mit gut zufrieden, denn Exzellenz ist zwingend.» Ein Anschauungsbeispiel für diesen Aufruf bot die Seilherstellerin Fatzer AG, welche die Swissmechanic-Mitglieder vor ihrer Jahresversammlung besichtigten. Das 1836 gegründete Unternehmen nimmt durch langjähriges Engagement und konsequente Konzentration heute auf den Markt eine weltweit führende Rolle ein.

Martin Sinzig



Am Rande der Generalversammlung: Co-Präsident Jack Frei im Gespräch mit Swissmechanic-Vizedirektor Roland Frick und Präsident Roland Goethe (von links).

Neue Frauenpower in historischer Stätte gewählt

Anlässlich der Jahresversammlung trafen sich die KMU Frauen Thurgau im historisch bedeutenden Greuterhof, wählten drei neue Vorstandsmitglieder und nutzten die Gelegenheit, sich von Renato Blättler über den berufspädagogischen Auftrag des Greuterhofes zu informieren.

Dass der Greuterhof schon immer als innovativer Ort galt, wussten die KMU Frauen Thurgau bereits im Vorfeld ihrer Versammlung. Was sich seit 2012 mit dem Pachtvertrag von Renato Blättler aber alles getan hat, beeindruckte die Unternehmerinnen. Insbesondere interessierten sie sich für Blätters Grosseinsatz und Herzensangelegenheit als Partnerbetrieb des Lehrbetriebverbundes WERT-VOLL (LBV). Mit inspirierenden Voten vermittelte Blättler den Unternehmerinnen seinen lösungsorientierten Ansatz und wie wertvoll soziale Verantwortung in der Wirtschaft ist.

Drei neue Vorstandsmitglieder

Der Jahresrückblick von Präsidentin Monique Stahlkopf zeigte den Frauenpower des Vereins auf. Der Vorstand arbeitete hervorragend zusammen und konnte punkto Weiterbildung, Netzwerk, politischer Arbeit, Veranstaltungen und Auszeichnungen viel erreichen. So bedauerte Monique Stahlkopf die Rücktritte von Regula Marti (Politik), Caroline Nyffeler Metzler (Finanzen) und Ursina Trionfini (Vizepräsidentin/Veranstaltungen). Gleichzeitig freute sie sich, dass sie der Versammlung drei motivierte Unternehmerinnen als Nachfolgerinnen vorstellen durfte. Mit grossem Applaus gewählt wurden Katharina Aeschbacher, Regina Bünter und Karin Peter.



Der neue Vorstand: (von links) Olena Ehrenberger, Sandra Diebold, Katharina Aeschbacher, Regina Bünter, Karin Peter und Präsidentin Monique Stahlkopf.

Unternehmerinnen zeigen Innovationskraft

Auch wenn die Statistiken des Bundes ein moderates Wachstum von 1,8 Prozentpunkten ankünden, bleibt die Situation für die Unternehmerinnen im Grenzkanton weiterhin herausfordernd. Umso mehr freut sich Monique Stahlkopf über engagierte Leute, die anpacken, Lösungen erarbeiten und ihre Sonderstellung behaupten. Mit dem KMU Frauenpreis, der im Herbst verliehen wird, macht der Verein insbesondere die Schaffenskraft der Thurgauer Unternehmerinnen sichtbar und will damit den engagierten Frauen in der Arbeitswelt den Rücken stärken. Damit die Frauen auch politisch in den Vordergrund rücken, wird das von Regula Marti initiierte politische Vierjahresprogramm weitergeführt. Zudem bietet der Verein auch dieses Jahr wieder spannende Möglichkeiten, sich zu vernetzen. Die rund 150 Mitglieder schätzen dies und zeigen dies jeweils mit ihrer aktiven Teilnahme und motivierten Gesprächen.

rm



Gute Laune bei Jolanda Eichenberger, Regula Marti und Kirsten Oertle-Mildner (von links) schon beim Apéro.



Das gesellige Zusammensein durfte an der Jahresversammlung natürlich nicht fehlen: (von links) Maria Brühwiler, Claudia Suter und Caterina Contartese.

Agenda



Mai 2017		
Datum	Anlass	Ort
11.	KMU-Frauentag KMU Frauen Thurgau	Stadttheater, St. Gallen
11.	4. Märkte, Partner, News: «Degustieren, direktvermarkten und daten – mit grenzüberschreitendem Blick über den Tellerrand», Kompetenznetzwerk Ernährungswirtschaft	Bergtrotte Osterfingen
12.	125-jähriges Jubiläum Thurgauer Gewerbeverband	Pentorama, Amriswil
12.–14.	Gewerbeausstellung (Gewa) 2017	Kreuzlingen
15.	Pro Bon-Frühlingsverlosung TGshop Fachgeschäfte Thurgau	
18.	START Basiskurs: Firma gründen genial einfach START Netzwerk Thurgau	Rathaus, Frauenfeld
23.	Frühlingsstamm	Gewerbeverein Romanshorn und Umgebung

Juni 2017		
Datum	Anlass	Ort
02.	Pro Bon-Frühlingsverlosung TGshop Fachgeschäfte Thurgau	
07.	START Aufbaukurs: Von der Idee zum Geschäftserfolg START Netzwerk Thurgau	Rathaus, Frauenfeld
21.	4. Internationale Strohballenarena, Kompetenznetzwerk Ernährungs- wirtschaft	Güttingen
22.	Blumenfestival Ostschweizer Floristenverband	Olma Hallen St. Gallen
28.	Jahresversammlung TGshop Fachgeschäfte Thurgau	
30.	KMU Frauen Stammtisch Juni	Gasthaus Linde, Tägerwilen
30.	Lehrabschlussfeier Verband Schreiner Thurgau VSSM	Casino, Frauenfeld
30.	LAP-Feier Elektroberufe	Seeparksaal, Arbon

Juli 2017		
Datum	Anlass	Ort
03.	Schlussfeier im Detailhandel	Seeparksaal, Arbon
04.	Lehrabschlussfeier Hotel & Gastro formation Thurgau	Thurgauerhof, Weinfelden
05.	Schlussfeier bei den Ostschweizer Floristen, Ostschweizer Floristen- verband	Rorschach
06.	Mitgliederversammlung AGVS	Wolfsberg, Ermatingen

August 2017		
Datum	Anlass	Ort
22.	Sommerstamm Gewerbeverein Romanshorn und Umgebung	
25.	KMU Frauen Stammtisch August	Hotel Ermatingerhof, Ermatingen
25.–27.	Gewerbeausstellung Münchwilen2017.ch Vereinigung Münchwiler Firmen	Münchwilen

September 2017		
Datum	Anlass	Ort
12.	Herbstmeeting TGshop TGshop Fachgeschäfte Thurgau	
21.–23.	7. Thurgauer Berufsmesse Berufsmesse Thurgau	Berufsbildungszen- trum Weinfelden
22.	Thurgauer Berufsbildungsforum Thurgauer Gewerbeverband	Kongresszentrum Thurgauerhof, Weinfelden
27.	SchreinerTreff/Vernissage SCHREINER CHANCE 17, Verband Schreiner Thurgau VSSM	Berufsbildungs- zentrum Weinfelden
29.	KMU Frauen Stammtisch September	vinofeel, Amriswil
28.09.– 02.10.	WEGA – Die Thurgauer Messe	Weinfelden

Oktober 2017		
Datum	Anlass	Ort
05.	Betriebsbesichtigung KMU Frauen Thurgau	Bauatelier Metzler GmbH, Hüttwilen
17.	5. Ostschweizer Food Forum Kompetenznetzwerk Ernährungs- wirtschaft	OLMA St. Gallen
27.	Pro Bon-Herbstverlosung TGshop Fachgeschäfte Thurgau	
27.	KMU Frauen Stammtisch Oktober	Eisenwerk, Frauenfeld
31.	Gewerbeforum Thurgauer Gewerbeverband	

MEHR VOM LEBEN

«UNSERE VISION REALISIERT»

LORENA UND ROGER MOHN, MOHN AG



Die TKB unterstützt Unternehmergeist: Unsere Experten für Gewerbe- und Firmenkunden begleiten Sie bei Ihrer Geschäftsexpansion. Genauso wie bei allen Ihren anderen Vorhaben.

www.tkb.ch/unternehmen



www.thalmann.ch

Thomas Etzensperger Mandatsleiter Wirtschaftsprüfung, dipl. Treuhandexperte

Als Mandatsleiter trägt er viel Verantwortung auf den Schultern. In seiner Freizeit tauscht er die Verantwortung gerne gegen einen Rucksack. Auf den Globetrotter wartet zu Hause eine naturbezogene Leidenschaft.

«Wenn ich durch meine 5'000 Apfelbäume spaziere, kann ich wunderbar abschalten und mal nicht an Zahlen denken. Manchmal erwische ich mich aber doch dabei, dass ich beginne, die Früchte zu zählen.»