



**Marktstudie: Sponsoring der KMU**  
Über 1200 Betriebe wurden zur Teilnahme an der Umfrage eingeladen  
[Seite 3](#)



**«Das Gewerbe ist eine wichtige Stütze der Gesellschaft**  
Gewerbepolitik persönlich  
[Seite 17](#)



**Gewerbemessen der Region**  
Die regionalen Gewerbemessen lockten viele Neugierige an  
[Seite 19–21](#)



**Elektroinstallateure sind optimistisch**  
84. Generalversammlung des VTHEI in Mammern – Kadernachwuchs fördern  
[Seite 27](#)

## Die Wirtschaft läuft wie geschmiert

Firmenkundenumfrage der Thurgauer Kantonalbank – Optimismus für 2008

*msi.* Die jährliche Firmenkundenumfrage der Thurgauer Kantonalbank (TKB) vermittelt eine optimistische Stimmung. Laut 360 befragten Unternehmen wird das Geschäftsjahr 2007 nochmals deutlich positiver beurteilt. Die Prognosen für 2008 zeigen einen verhaltenen Optimismus, der sich im laufenden Geschäftsjahr aber mehr als bestätigt hat.

86 Prozent der Unternehmen erwarten eine steigende oder zumindest stabile Umsatzentwicklung. Gewinne, Beschäftigungszahlen und Auslastung sollen sich auf hohem Niveau konsolidieren. «Die Auftragsbücher sind gefüllt, der Wirtschaftsmotor läuft», erklärte Hanspeter Herger, Vorsitzender der Geschäftsleitung der TKB, bei der Präsentation der Umfrage.



Heinz Huber und Hanspeter Herger präsentieren die Ergebnisse der jährlichen Wirtschaftsumfrage der Thurgauer Kantonalbank.

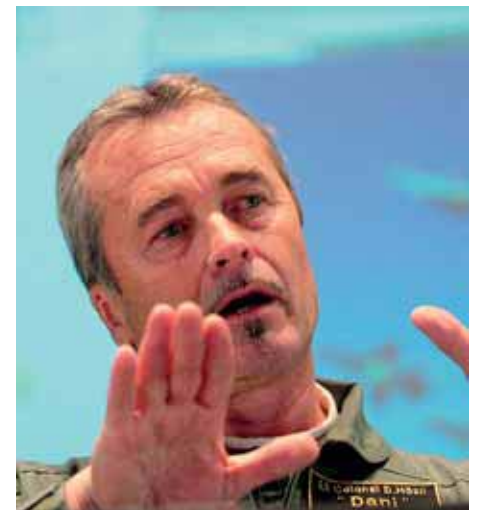
*Mehr auf Seite 9*

## Das Gewerbe will mehr Einfluss

DV in Weinfelden – Kommandant der Patrouille Suisse als Gastreferent

*msi.* Das Thurgauer Gewerbe müsse als Dachorganisation von nahezu 6000 Betrieben seinen wirtschaftspolitischen Einfluss «spürbar ausbauen», forderte TGV-Präsident Peter Schütz an der ordentlichen Delegiertenversammlung vom 7. April in Weinfelden. Vertreter der Wirtschaft seien aufgerufen, sich aktiv am politischen Prozess zu beteiligen und die Untervertretung in den Parlamenten beseitigen.

An der DV nahmen 155 Delegierte aus den Gewerbevereinen und Branchenverbänden sowie rund hundert Gäste teil, darunter Vertreter befreundeter Wirtschaftsverbände, der Bildungsinstitutionen und der Politik. Als Gastreferent schilderte Daniel Hösli, Kommandant der Patrouille Suisse, eindrücklich die Herausforderungen, denen die fliegenden Botschafter der Schweiz bei zahlreichen Einsätzen im In- und Ausland gegenüberstehen.



Daniel Hösli, Kommandant der Patrouille Suisse.

*Mehr auf Seite 6*

der Zins der bringt's



Baukredite  
und Hypotheken

ab **1%**

Tel. 0848 133 000



## EDITORIAL



Peter Schütz,  
Präsident des Thurgauer Gewerbeverbandes

### Swissness büsst an Marktwert ein!

Der Symbolgehalt, der zum Ende der 1990er Jahre aufgekommenen Wortkreation Swissness, kann verschieden gedeutet werden. Meine persönliche Interpretation geht dahin, dass sich mit diesem Begriff typisch schweizerische Attribute wie Arbeitsfriede, Genauigkeit, politische Stabilität und Zuverlässigkeit zusammenfassen lassen. Zum Nachteil der ganzen Schweiz hat dieses Image leider in den vergangenen Monaten des Öfteren regional wie branchenabhängig gelitten.

Bereits seit Monaten befindet sich das Bauhauptgewerbe auf nationaler Ebene in einem vertragslosen Zustand. Der Landesmantelver-

trag sowie die Gesamtarbeitsverträge in anderen Branchen sind dabei aber unbestritten die wichtigsten Instrumente gegen Lohn- und Sozialdumping. Ebenso wird damit schweizweit für einheitliche Wettbewerbsbedingungen gesorgt. Aus diesen zwei Gründen muss auch gesamtschweizerisch wieder zu einer Lösung gefunden werden.

Von gewissen Kreisen als Prüfstein für das nationale Einheitsgefühl aufgebauscht, stossen die Restrukturierungen der SBB vor allem im Tessin auf verständnislose Gemüter. Bisher haben die Kommunikations- und Mediationsfähigkeiten der Gewerkschaftsvertreter nicht wirklich überzeugt, was zunehmend in Unverständnis mündet. Dieser Tendenz nicht gerade entgegenwirkend ist die Tatsache, dass Fribourg mit Erfolg den Verhandlungspfad einschlagen konnte.

Was mit Sicherheit die ganze Schweiz betrifft, ist die geplante Mehrwertsteuererhöhung zur Sanierung der Invalidenversicherung (IV). Egal ob befristet oder nicht, eine Erhöhung einer reinen Konsumsteuer hat mit Sicherheit Einfluss auf das zukünftige Wirtschaftswachstum unseres Landes. Unabhängig ob während einer wirtschaftlichen Schönwetterlage oder in heutigen Zeiten mit Abkühlungstendenzen, Steueranhebungen sind immer Anzeichen dafür, dass mindestens ansatzweise zu wenig unternehmerisch mit verfügbaren Ressourcen umgegangen wird. Fehlanreize,

welche das heutige System verursacht, begründen auf keinen Fall eine Steuererhöhung. Dieses Problem muss an der Wurzel angepackt, sprich Leistungsvergaben vermehrt auf ihren Wirkungsgrad überprüft werden.

Wo hingegen die Wirkung nicht genau abgeschätzt werden kann, ist bei der Konjunkturschwäche der US-Wirtschaft und den Turbulenzen an den internationalen Finanzmärkten. Der Aufwertungsdruck auf den Schweizer Franken wird die Wettbewerbsposition von exportierenden Branchen schwieriger machen. Möglicherweise gravierender kann sich der Rekordverlust unseres Steckenpferds im Bankenwesen auswirken. Diesen Verlust an Strahlkraft der Marke UBS und die Auswirkungen auf die Marke Schweiz lassen sich zum jetzigen Zeitpunkt noch nicht genau beziffern, eine sinkende Loyalität aber bereits heute ausmachen. Erstmals seit Jahren verzeichnet die UBS im Schweizer Privatkundengeschäft nämlich einen Geldabfluss.

Obwohl die KMU im Umfeld der globalen Verunsicherung und den lokalen Veränderungen in den Rahmenbedingungen noch keine direkten Auswirkungen zu spüren bekommen haben, werden solche mit grosser Wahrscheinlichkeit über kurz oder lang auch für diesen Teil der Wirtschaft real werden. Die Erosion der Marke Swissness wird unausweichlich ihre Sedimente zurücklassen – mit grösseren und kleineren Veränderungen. ■

## Markstudie: Sponsoring der KMU

Über 1200 Betriebe wurden zur Teilnahme an der Umfrage eingeladen

Anfangs dieses Jahres führte der Thurgauer Gewerbeverband unter seinen Mitgliedern eine Marktstudie zum Thema Sponsoring durch. Um für das Thurgauer Gewerbe möglichst ein repräsentatives Ergebnis auswerten zu können, wurden über 1200 Betriebe zur Teilnahme an der Umfrage eingeladen, wovon 296 Mitglieder den Fragebogen ausgefüllt auch retournierten. Der Rücklauf (24,5%) sowie die vielen positiven Rückmeldungen haben aufgezeigt, dass das Thema Sponsoring im betrieblichen Alltag sehr präsent ist und als Marketinginstrument praktiziert wird.

95,30% haben in den letzten drei Jahren private oder öffentliche Institutionen mit einem finanziellen Beitrag unterstützt. Gründe, weshalb Firmen kein Sponsoring betrieben, reichen von fehlenden finanziellen Mitteln bis hin zu fehlendem Vertrauen in Sponsorings oder deren Nutzen.

41% der Betriebe, welche sich im Bereich Sponsoring engagieren, geben pro Jahr einen

Betrag von Fr. 1000.– bis 5000.– aus. Die jährlichen finanziellen Unterstützungen unter und über diesem Segment, halten sich ungefähr die Waage. Nicht berücksichtigt dabei wurde der Umsatz der einzelnen Betriebe.

Während Sport- und kulturelle Vereine je ein Drittel des Kuchens für sich beanspruchen, teilen sich die restlichen Institutionen das verbleibende Drittel unter sich auf. Dieses Ergebnis erstaunt insofern, da bei grösseren angelegten Studien jeweils der Bereich Sport massiv überwiegt.

Die Frage, ob für das finanzielle Engagement auch eine Gegenleistung beansprucht wurde, bejahten 75%. Die Art der Gegenleistung wurde in % aller Fälle mit Platzierung von Werbung in Anspruch genommen. Dieses Ergebnis zeigt auf, dass Sponsoring je länger je mehr als eine Investition, und nicht nur als eine reine Unterstützung betrachtet wird.

Wie bei jeder anderen Investition auch werden bei Sponsorings Ziele verfolgt. 37%



Peter Schütz übergibt der Gewinnerin Brigitte Svec einen Reisegutschein.



Die Leistungsschule

Wer gern managt, bildet sich jetzt weiter

## Unternehmensschulung SIU

**Informationsabend**  
Donnerstag, 24. April 2008, 18.00 Uhr,  
ZbW St.Gallen, Voranmeldung erwünscht

Der nächste Lehrgang beginnt  
im Oktober 2008 und dauert 2 Semester.

**ZbW** Zentrum für berufliche  
Weiterbildung  
Gaiserwaldstrasse 6  
9015 St.Gallen

Tel. 071 313 40 40  
Fax 071 313 40 00  
info@zbw.ch  
www.zbw.ch

www.zbw.ch



# Gartentraum? Traumgarten!

Träumen Sie nicht. Geniessen Sie Ihren Garten. Wir zeigen Ihnen viele Möglichkeiten rund um Garten, Beet, Terrasse und Balkon. Qualitätspflanzen für jeden Standort, aktuelles Zubehör, schöne Gefässe usw. sind unsere Stärken. Bei uns gehören Tipps, Beratung und Anregungen vom Fachmann mit dazu.

**Roth Pflanzen. Hier blüht Ihnen was.**  
**Weitere Infos unter [www.rothpflanzen.ch](http://www.rothpflanzen.ch)**

**Roth Pflanzen AG**  
Garten-Center  
Uttwilerstrasse  
8593 Kesswil  
Tel. 071 466 76 20  
Fax 071 466 76 16  
[www.rothpflanzen.ch](http://www.rothpflanzen.ch)



DACHCOM



Über 12'000 Unternehmen in der Schweiz zahlen im Jahr CHF 480.00 für eine Mitgliedschaft bei Creditreform.

# Warum?



# Darum!

Weil sie mehr Sicherheit durch Wirtschafts- und Bonitätsauskünfte bekommen. Weil sie so Ihre Liquidität markant verbessern und ihre Verluste verringern können. Weil sie fünf kostenlose Auskünfte pro Monat einholen können und freien Online-Zugriff auf allgemeine Wirtschafts- und Konkursinformationen haben. Viele weitere Vorteile erfahren Sie direkt.

[www.creditreform.ch](http://www.creditreform.ch)

**Creditreform**  
GEMEINSAM GEGEN VERLUSTE.



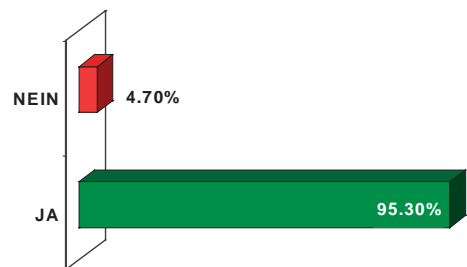
davon förderten dabei ansässige Vereine sowie die Region. Je ein Viertel beabsichtigte, das Image des Werbeträgers auf die eigene Firma zu übertragen, oder durch mediale Präsenz den Bekanntheitsgrad zu erhöhen. Rund 8% verfolgten beim finanziellen Engagement persönliche Interessen. 4% erhoffen sich, die Nutzung der Produkte oder Dienstleistung

durch Persönlichkeiten in der Öffentlichkeit hat einen positiven Einfluss auf die Wahrnehmung der Zielgruppe.

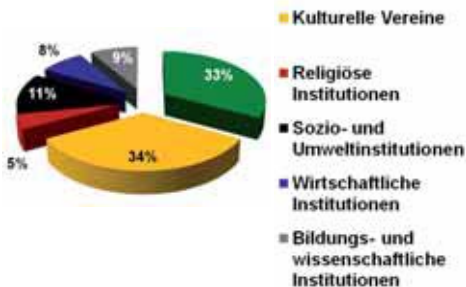
Auf die Frage, ob sich der Geschäftsgang durch das Sponsoring positiv entwickelt hat, antwortete knapp die Hälfte mit Ja. Während 38% diese Frage verneinten, waren 15% der Ansicht, dies sei für Ihren Betrieb nicht messbar.

Unter den Teilnehmenden hat der Thurgauer Gewerbeverband einen Reisegutschein im Wert von CHF 500.– verlost. Gewonnen wurde der Gutschein von Brigitte Svec von Optiker Svec in Amriswil. Der Gutschein wurde vom Präsidenten des Thurgauer Gewerbeverbandes Peter Schütz übergeben.

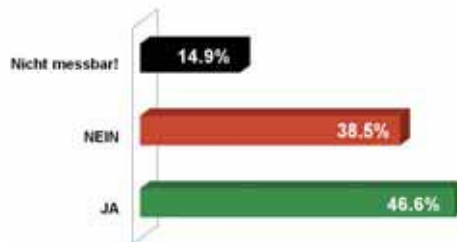
Frage 1: Haben Sie in den letzten drei Jahren private oder öffentliche Institutionen mit einem finanziellen Beitrag unterstützt?



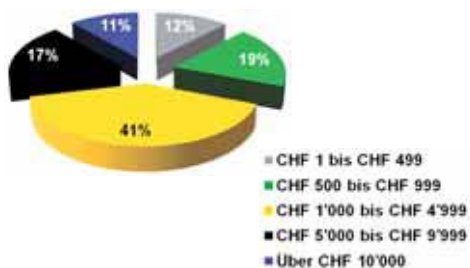
Frage 3: Welche Institutionen haben Sie dabei unterstützt?



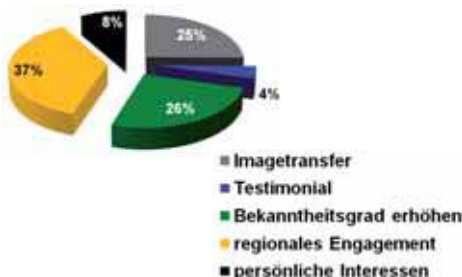
Frage 5: Hat Ihr Sponsoring den Geschäftsgang positiv beeinflusst?



Frage 2: In welchem finanziellen Rahmen bewegt sich Ihr Sponsoring durchschnittlich pro Jahr?



Frage 4: Welche Ziele haben Sie bei Ihrem Sponsoring verfolgt (mehrere Antworten möglich)?



## Das Retentionsrecht – ein unbekanntes Instrument zur Forderungssicherung



RA lic. iur. Daniel Christen Advokatur und Mediation im Zehntenhaus Frauenfeld

Das Retentionsrecht gewährt dem Gläubiger die Befugnis, eine in seinem Besitze befindliche Sache, die er sonst herauszugeben verpflichtet wäre, zurückzubehalten und wie ein Faustpfand zu verwerten, sofern er für seine Forderung nicht befriedigt oder sicher gestellt wird.

Als Beispiel zur Veranschaulichung dient die Sach- und Rechtslage einer Autowerkstätte. Eine solche Unternehmung erbringt ihre Leistung (Reparatur) in der Regel in das Fahrzeug des Kunden. Aufgrund der geltenden Rechtsordnung gehen sowohl die Arbeitsleistung wie auch die Bauteile in das Eigentum des Bestellers über. Dies hat zur Folge, dass der Unternehmer, der seine Leis-

tung bereits erbracht hat, an den verbauten Ersatzteilen keinen Eigentumsvorbehalt mehr geltend machen, der Kunde sein Fahrzeug jedoch mitsamt dem vom Garagisten erbrachten Mehrwert als sein Eigentum herausfordern kann.

Um eine solche Herausgabe zu verhindern, kann der Unternehmer die Einrede der Retention nach Art. 895 ZGB erheben und die Rückgabe des Fahrzeuges bis zur Befriedigung seiner Forderung verweigern. Bezahlt der Kunde die Rechnung auch dann nicht, kann der Garagist das Fahrzeug nach vorgängiger Benachrichtigung des Schuldners wie ein Faustpfand verwerten, um seine Forderung zu decken.

# Den politischen Einfluss verstärken

Appell des Präsidenten an der ordentlichen Delegiertenversammlung in Weinfelden – Nahezu 6000 Mitglieder

msi. Seinen wirtschaftspolitischen Einfluss müsse das Gewerbe spürbar ausbauen, forderte Peter Schütz, Präsident des Thurgauer Gewerbeverbandes (TGV), an der ordentlichen Delegiertenversammlung vom 7. April in Weinfelden. Der Verband zählt mittlerweile fast 6000 Mitgliedbetriebe. Albert Stadelmann, scheidender Redaktor des «tgv aktuell», wurde zum Ehrengast des TGV ernannt.

Die ordentliche Delegiertenversammlung des Thurgauer Gewerbes hat sich zum jährlichen Stelldichein der Thurgauer Wirtschaft entwickelt. So markierten nicht nur 155 Delegierte aus den Gewerbevereinen und Branchenverbänden, sondern auch rund hundert Gäste Präsenz, darunter viele Vertreter befreundeter Wirtschaftsverbände, der Bildungsinstitutionen und der Politik.

## Positive Thurgauer Bilanz

Volkswirtschaftsdirektor Kaspar Schläpfer nutzte seine Grussadresse, um Bilanz zu ziehen. Der Kanton habe die letzten vier Jahre gut genutzt, um in fast jeder Beziehung vorwärtszukommen. Er stehe volkswirtschaftlich, arbeitsmarktlich, aber auch sozial und kulturell besser da als zu Beginn der zu Ende gehenden Legislaturperiode,

meinte der Regierungsrat. Diese Fortschritte seien nicht zuletzt auf ein vernünftiges Zusammenarbeiten der politischen Parteien, der Wirtschaftsverbände und Gewerkschaften in den wichtigen Fragen zurückzuführen. Sorge äusserte Schläpfer jedoch darüber, die in Bern zerbrochene Konkordanz könnte auch die im Thurgau bewährte Konkordanz gefährden.

# GEWERBE THURGAU



**Politisch beteiligen**

Verbandspräsident Peter Schütz hatte bereits zum Auftakt der DV den politischen Handlungsbedarf betont. «Trotz wirtschaftlicher Schönwetterlage dürfen wir unsere Augen vor anstehenden Problemen nicht verschliessen», verwies Schütz auf die steigenden Energiepreise, geplanten Erhöhungen der Mehrwertsteuer und der Arbeitslosenversicherungsbeiträge. Das seien alles Massnahmen, «die unsere Produkte und Dienstleistungen verteuern, sich negativ auf den Konsum und auf die Wettbewerbsfähigkeit auswirken».

In seiner jährlichen Standortbestimmung appellierte der Verbandspräsident, das Ge-

werbe müsse als Dachorganisation von nahezu 6000 Betrieben aus allen Branchen seinen wirtschaftspolitischen Einfluss «spürbar ausbauen». Es gelte, die Themenführerschaft klar und unmissverständlich zu definieren. Zu diesem Zweck müssten sich Vertreter der Wirtschaft aktiv am politischen Prozess beteiligen und die Untervertretung in den Parlamenten beseitigen.

**Albert Stadelmann gewürdigt**

Schütz hatte schliesslich die angenehme Aufgabe, Albert Stadelmann aus Weinfelden offiziell zum Ehrengast zu ernennen. Damit würdigte der Präsident die grossen Verdienste Stadel-

manns als Redaktor der Verbandszeitschrift «tgv aktuell». Er habe sie in den rund sieben Jahren seit der Lancierung mit grossartigem Einsatz und Engagement zu einer attraktiven Publikation gemacht, sie trage seine Handschrift.

Unterhaltsam und eindrücklich schilderte Daniel Hösli, Kommandant der Patrouille Suisse, schliesslich die Herausforderungen, denen die fliegenden Botschafter der Schweiz bei zahlreichen Einsätzen im In- und Ausland gegenüberstehen. Die Patrouille Suisse sei ein starkes Team, «weil alle ein gemeinsames Ziel haben», betonte der Gastreferent, bevor die Versammlung zum gesellschaftlichen Teil des Abends überging. ■



# Bodensee-Schifffahrt lädt Sie ein



Schiff ahoi und herzlich Willkommen bei uns auf dem Bodensee. Die Schweiz. Bodensee-Schifffahrt lädt Sie ein, auf einem der grössten Binnenseen Europas ein paar schöne Stunden zu verbringen. Entdecken Sie die Einmaligkeit dieser Landschaft und lassen Sie sich auch kulinarisch von uns verwöhnen.

## Lage

Unsere Heimathäfen liegen in Romanshorn und Rorschach. Von dort aus bedienen wir in der Sommersaison diverse weitere Häfen entlang dem Schweizer Ufer, sowie die Insel Mainau und das schöne Städtchen Lindau.

Unsere Fähren fahren das ganze Jahr im Stundentakt nach Friedrichshafen.

## Gastronomie

Auf den regulären Kursfahrten gibt es für den kleinen Hunger zwischendurch ein feines à la carte Angebot. Auf Bestellung lassen sich auch für kleinere Gruppen feine Menüs zubereiten. Verlangen Sie unsere Menüvorschläge 2008. Besonders begehrt bei Kindern ist unser Frisco Dessert Liner mit seinem grossen Glaceangebot.

## Z'morgen auf dem See

Auf Bestellung servieren wir Ihnen auf unseren Schiffen ein ausgiebiges «Z'morgen-Angebot». Genussvoller kann der Tag nicht beginnen.

## Gastronomische Sonderfahrten

Diverse Sonderfahrten ergänzen das ganze Jahr hindurch unsere Kursangebote. Vom

Fondue- über das Wildschiff, «Appenzeller-schiff» oder italienische Spezialitäten auf der «Barca Italiana», für jeden Geschmack gibt es die passende Sonderfahrt.

Oder geniessen Sie die Feiertage einmal auf spezielle Art und Weise. Der Osterhase beispielsweise ist keineswegs wasserscheu. Davon überzeugen wir Sie gerne beim leckeren Osterbrunch. Oder bieten Sie Ihrer Liebsten zum Muttertag ein unvergessliches Erlebnis mit einem köstlichen Muttertagsmenu auf dem See. Ob 1. August oder Silvester, bei uns gibt es auch immer was zu feiern. Und für unsere Kleinsten lädt das zauberhafte «Märlschiff» im Advent zum Staunen ein.

## Fähre

Unsere Fährschiffe fahren Sie 365 Tage im Jahr im Stundentakt über den See. Friedrichshafen lockt mit attraktiven Sommerprogrammen entlang der schönen Uferpromenade, dem romantischen «Christkindlmarkt» im Advent oder dem «Zeppelinmuseum». Spass für die ganze Familie bieten die nahegelegenen Freizeitparks «Ravensburger Spieleland» und «Minimundus».

## Traumhochzeit auf dem Bodensee

Die Möglichkeiten sind vielfältig: Ein Hochzeitsapéro auf dem Schiff, ein festliches Hochzeitsbankett auf hoher See, eine traumhafte Hochzeitsrundfahrt entlang wunderschöner Uferlandschaften oder gar eine romantische Trauung auf dem Bodensee – gerne setzen wir Ihre Wünsche in die Realität um und erfüllen Ihre Träume. Wir unterstützen Sie auf Wunsch in allen Belangen der Planung Ihres schönsten Tages.

## Ausflüge, Bankette und Seminare

Ob Firmenanlass oder Privatfeier: Unsere Schiffe bieten Platz für Gruppen von 50 bis 600 Personen. Sie bestimmen nicht nur das Schiff, sondern auch die Dauer und das Ziel der Fahrt. Zahlreiche wunderschöne Ausflugsziele rund um den Bodensee stehen zur Wahl. Auf dem See sorgt unsere Schiffsgastronomie für das leibliche Wohl der Gesellschaft. Ziehen Sie uns als Berater bei oder betrauen Sie uns gleich mit der gesamten Organisation Ihres Anlasses.

## Fahrzeiten

1. Mai – 18. Mai und 13. September – 19. Oktober 2008 an Samstagen, Sonntagen und allgemeinen Feiertagen. 22. Mai – 7. September täglich, gemäss separatem Schiffsfahrplan. Charterfahrten nach Vereinbarung.

## Spezielles

7 Personen- und zwei Fährschiffe – die Bordrestaurants auf dem Bodensee.

## Auskunft

### SBS Schifffahrt AG Romanshorn

Postfach 77, CH-8590 Romanshorn

Telefon +41 (0)71 466 78 88

Telefax +41 (0)71 466 78 89

info@sbsag.ch, www.bodenseeschiffe.ch

### SBS Schifffahrt AG Rorschach

Kornhaus, CH-9401 Rorschach

Telefon +41 (0)71 846 60 60

Telefon +41 (0)71 846 60 61

info@schiff-rorschach.sg.ch

www.schifffahrt-rorschach.ch



# Der Thurgauer Wirtschaftsmotor brummt

Firmenkundenumfrage der Thurgauer Kantonalbank – Optimismus für 2008

msi. Die Thurgauer Wirtschaft floriert. Das zeigt die jährliche Firmenkundenumfrage der Thurgauer Kantonalbank (TKB). Die erwarteten Abkühlungstendenzen haben sich bislang nicht bestätigt.

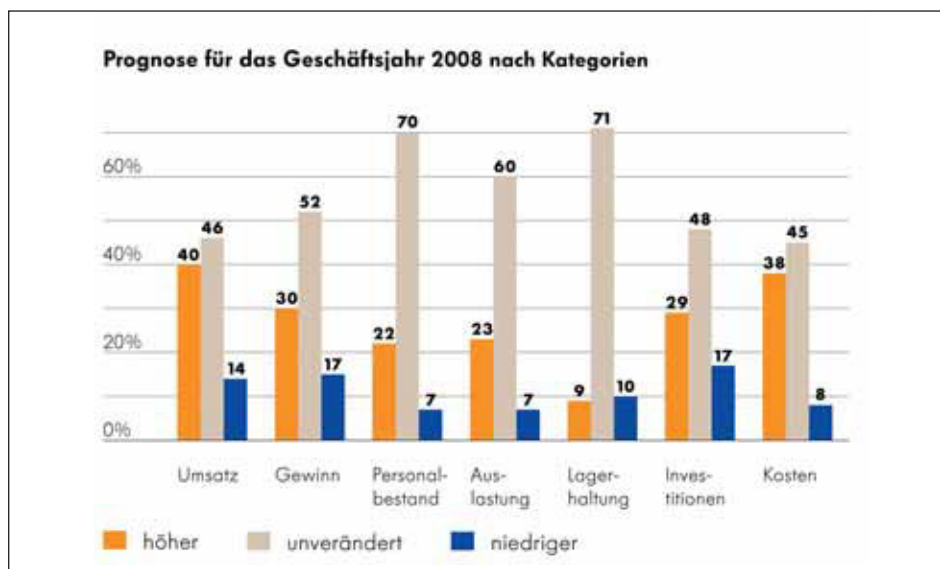
Seit bald 30 Jahren führt die TKB die jährliche Wirtschaftsumfrage durch. Sie sei zwar nicht repräsentativ, jedoch ein gutes Instrument, um den Puls zu spüren und ein Stimmungsbild zu machen, erklärte Hanspeter Herger, Vorsitzender der Geschäftsleitung, anfang April vor den Medien.

Durchschnittlich antworten jedes Jahr über 300 Unternehmen auf die Umfrage. An der jüngsten haben sich gut 360 Betriebe beteiligt, was einer Rücklaufquote von rund 50 Prozent entspricht. Die Ergebnisse werden im Geschäftsbericht sowie in Form einer Broschüre veröffentlicht.

## Auf hohem Niveau

Allgemein wird das Geschäftsjahr 2007 nochmals deutlich positiver beurteilt. Sieben von zehn Unternehmen sind mit dem Geschäftsgang zufrieden. 2006 lag diese Quote noch bei 66 Prozent. Im Einzelnen konnten zwei Drittel der Firmen ihre Umsätze, gut die Hälfte ihre Gewinne nochmals steigern und 38 Prozent mehr Arbeitsplätze schaffen.

Im Vergleich zu den vergangenen fünf Jahren befanden sich diese Werte auf einem hohen Niveau, kommentierte Heinz Huber, Leiter des Marktbereichs Firmenkunden. Umgekehrt lag der Anteil jener Unternehmen, die geringere Umsätze und Gewinne zu verbuchen hatten, auf einem mehrjährigen Tiefstand. Das gilt auch für die Entwicklung der Mitarbeiterzahlen. Sie gingen nur bei einem Zehntel der Firmen zurück.



## Exportwirtschaft profitierte

Erstmals erfasst wurde die Umsatzverteilung nach Regionen. Dabei zeigte sich, dass kleinere Unternehmen mit bis zu 49 Mitarbeitenden ihre Geschäfte vor allem lokal tätigen. Rund die Hälfte der Umsätze wurden im Thurgau generiert. Firmen mit über 50 Beschäftigten sind stärker im deutschen Bodenseeraum und im Vorarlbergischen aktiv. Exportstarke Unternehmen verzeichneten laut Huber zudem überdurchschnittliche Gewinne.

Uneinheitlich präsentierte sich die Branchenentwicklung. Während der Maschinen- und Apparatebau ein sehr gutes Jahr hinter sich hat, berichteten vor allem der Detailhandel, aber auch das Bau- und das Bauneben-gewerbe von eher rückläufigen Tendenzen.

## Guter Start ins 2008

Die Prognosen für 2008 zeigen einen verhaltenen Optimismus. Zwar sollen die Umsätze nicht mehr so stark wachsen wie im Vorjahr. Dennoch erwarten gemäss der Umfrage immer noch 40 Prozent der Unternehmen ein steigendes Volumen, weitere 46 Prozent erwarten eine stabile Entwicklung. Gewinne, Beschäftigungszahlen und Auslastung sollen sich auf hohem Niveau konsolidieren.

Die Finanzmarktkrise werde wohl wahrgenommen, doch die Auftragsbücher der Unternehmen seien gefüllt, «der Wirtschaftsmotor läuft», erklärte Herger. Huber bestätigte, die Rückmeldungen der Firmen zum Geschäftsverlauf der ersten zwei, drei Monate seien branchenübergreifend sehr positiv, Anzeichen einer Abkühlung noch nicht erkennbar. ■



**SETZEN SIE  
AUF UNSERE  
STÄRKE**

Die erste Adresse für KMU | Die ASGA Pensionskasse bietet die ideale Vorsorge-Lösung für kleine und mittlere Unternehmen. Von den günstigen Konditionen und der einfachen Administration profitieren Unternehmer wie Angestellte.

ASGA Pensionskasse  
Rosenbergstrasse 16 | 9001 St.Gallen  
T 071 228 52 52 | www.asga.ch

**ASGA**  
pensionskasse

# Strombranche in Zeitnot

EKT-Verwaltungsratspräsident übt Kritik am Gesetzgebungsprozess

msi. Das Kantonswerk EKT ist mit dem Gesetzgebungstempo hinsichtlich der Strommarktöffnung gar nicht zufrieden. Die Länge des Gesetzgebungsprozesses und die daraus für die Branche entstandene Unsicherheit und Zeitnot müsse in aller Form gerügt und an den Pranger gestellt werden, sagte EKT-Verwaltungsratspräsident Hansjakob Zellweger Mitte März an der Bilanzmedienkonferenz in der Kartause Ittingen in Warth.

«Wir haben wirklich Not», sagte Zellweger und verwies auf die spürbaren Veränderungen, die im Zeichen der fortschreitenden Strommarktöffnung auf die ganze Branche zukämen. Gewisse Grundsatzentscheide bezüglich des Mittelspannungsnetzes habe die EKT-Gruppe fällen müssen, ohne in genauer Kenntnis der gesetzlichen Rahmenbedingungen zu sein.

## Splitting ab Oktober

Die neuen Bestimmungen der Strommarktgesetzgebung werden offiziell per 1. Januar 2009 in Kraft treten. Bereits ab 1. Oktober dieses Jahres will die EKT-Gruppe ihren Abnehmern, rund 140 kommunalen Endversorgungsunternehmen (EVU), das Netzentgelt und Stromlieferungen separat verrechnen. Ab diesem Zeitpunkt sollen EVU auch von verschiedenen Preismodellen profitieren können, wie Direktor Urban Kronenberg ausführte.

Rabatte auf Stromlieferungen soll es im Geschäftsjahr 2007/08 noch im Umfang von sechs Mio. Franken geben. Ab Oktober sei bei



EKT-Direktor Urban Kronenberg und Verwaltungsratspräsident Hansjakob Zellweger bei der Präsentation des Geschäftsberichts.

den Netzkosten im Sinn eines Rabattes ein momentaner Verzicht auf die Kapitalverzinsung vorgesehen. In den Jahren 2004 bis 2008 hatte das Kantonswerk Rabatte im Umfang von gut 30 Mio. Franken gewährt.

## 41 EVU wollen Aktien

Stärken will die EKT-Gruppe die Kundenbindung zu den Endverteilern. Mitte März hatten 41 EVU eine Absichtserklärung unterzeichnet, um sich an der für das Stromgeschäft gegründeten EKT Energie AG zu beteiligen, und zwar im Umfang von 14,4 Prozent oder 720 000 Franken. Insgesamt soll ein Anteil von 34 Prozent gezeichnet werden können, womit die EVU eine Sperrminorität erreichen könnten. Die Anteile werden nach der Liefermenge bemessen.

## Kanton erhält 8,6 Mio. Franken

Im Geschäftsjahr 2006/07 hat der warme Winter seine Spuren hinterlassen. So verzeichnete die EKT-Gruppe einen um 0,7 Prozent tieferen Stromabsatz von 1403 Gigawattstunden. Operativ war ein Verlust von 11,6 Mio. Franken zu verzeichnen. Dieser resultiert aus den gewährten temporären Rabatten von 9,2 Mio. Franken im Energiegeschäft sowie aus notwendig gewordenen Zusatzabschreibungen auf Anlageteilen.

Gezielt investiert wurde laut Men Färber, Leiter Administration, in den Ausbau und in die Optimierung der Infrastruktur. Der Investitionsbetrag von 9,9 Mio. wurde vollumfänglich aus selbst erarbeiteten Mitteln finanziert und befindet sich laut Kronenberg auf der Höhe des langjährigen Durchschnitts.

Der konsolidierte Unternehmenserfolg betrug 6,2 Mio. Franken. Aus dem Bilanzgewinn von rund 18 Mio. Franken werden gut 57 Prozent oder 8,6 Mio. Franken (Vorjahr: 2,25 Mio.

Franken) als Dividende an die Eigentümerin, den Kanton Thurgau, ausgerichtet. Das entspricht der Hälfte des Beteiligungsertrags an der Axpo. 9,3 Mio. Franken werden den freien Reserven zugewiesen.

## Aldi Schweiz zieht sich aus dem Thurgau zurück!

Nun ist geschehen, was wir alle nicht wahrhaben wollten: Aldi zieht sich aus Wigoltingen zurück und behandelt einen ausserkantonalen Alternativstandort für ihren Hauptsitz und ihr Logistikzentrum nun prioritär. Gründe dafür sind einerseits ein langwieriges, bis zum jetzigen Zeitpunkt erfolgloses Verfahren und andererseits die geringe Wertschätzung für das ganze Projekt von Seiten Thurgauer Regierung und Thurgauer Wirtschaftsförderung. Auch der Widerstand des Thurgauer Bauernverbandes hat diesen Entscheid stark beeinflusst. Einem zukünftigen Leuchtturm für den Wirtschaftsstandort Thurgau wurde somit das Licht ausgemacht, bevor er errichtet werden konnte.

Damit ist eine grosse Chance betreffend Ansiedelung von hochqualifizierten Ausbildungs- und Arbeitsplätzen im Thurgau zu Nichte gemacht worden. Was diese Absage von Aldi für Auswirkungen auf das Image des Wirtschaftsstandorts Thurgau haben wird, kann noch nicht abgeschätzt werden. Mit einem solchen Verhalten von kantonalen Stellen, gewissen politischen Kreisen und einzelnen Interessengruppierungen wird es dem Thurgau aber auch zukünftig nicht gelingen, aus dem Wohnkanton einen interessanten Wirtschaftskanton zu machen.

Peter Schütz, Präsident TGV

## Kernenergie bleibt unverzichtbar

Der Mix der Stromlieferungen durch das EKT teilt sich laut Direktor Urban Kronenberg derzeit zu 18 Prozent auf Wasserkraft und zu gut 80 Prozent auf Kernkraft auf. Gut 30 Prozent des Stroms stammen aus ausländischen Kernkraftwerken, 50 Prozent aus dem inländischen Nuklearkraftwerk. Man müsse sich heute die Frage stellen, wie der Bedarf in zehn Jahren gedeckt werden könne. Die absehbare Stromlücke könne wohl nur durch Kernenergie gedeckt werden.

Auch Verwaltungsratspräsident Hansjakob Zellweger erklärt mit Blick auf die zunehmend politisierte Diskussion um die Langzeitversorgung der Schweiz mit Strom, ohne eine starke Förderung der Bandenergie, die vorwiegend aus Kernkraft stammt, werde es nicht gehen. Wer nur auf Energieeffizienz und die Förderung erneuerbarer Energien setzen wolle, liege fatal falsch.

# Kauf und Verkauf von Unternehmen

Ein kleiner Werkstattbericht von Peter Muri

Peter Muri. Viele Unternehmen wechseln gegenwärtig die Hand. In der Praxis lässt sich feststellen, dass die Beteiligten häufig ungenügend auf diese Vorgänge vorbereitet sind. Bereits in der Anbahnung von Gesprächen oder während den Vertragsverhandlungen und vor allem nach Abschluss des Vertrages treten oft Enttäuschungen, Dissonanzen und Rechtsstreitigkeiten auf.

Häufig scheidet es bereits an den unterschiedlichen Preisvorstellungen; dies zumeist sogar nach dem der Verkäufer bereits Informationen offen gelegt hat – allenfalls sogar dem Konkurrenten. Oder ein gewiefter Kaufinteressent auferlegt dem Verkäufer derart rigide Gewährleistungsbestimmungen, dass der Verkäufer, um Reduktion der – möglichen – Haftung bemüht, eine nicht unerhebliche Preisreduktion einräumt. Manchmal stellt sich nachträglich heraus, dass zum Beispiel das Warenlager überbewertet oder ein Garantiefall oder eine Ausgleichszahlung an einen Handelsvertreter nicht zurückgestellt waren. Oder die Zahlen entsprechen nicht dem, was entweder versprochen oder erwartet worden war. Solche Fälle sind nicht selten. Sie würden sich bei sorgfältiger Vorbereitung oft weitgehend verhindern lassen.

## Was ist das Unternehmen wert?

Es gibt verschiedene Methoden für die Bewertung von Unternehmen. Bekannt ist vor allem die Praktiker-Methode (Substanzwert und doppelter Ertragswert dividiert durch drei). Angewendet werden auch Ertragswertmethoden wie zum Beispiel Discounted-Cash-Flow-Methode und Economic-Value-Added-Methode. Häufig stützen sich Bewertungen aber auf EBIT-, EBITDA- und zum Teil auch auf Umsatz-Multiplikatoren. Der Multiplikator schwankt je nach Branche, Unternehmensgrösse und Zeit. Zum so errechneten Wert wird der Netto-Cash hinzu geschlagen (Liquidität abzüglich verzinslichen Fremdkapitals).

Der Unternehmenswert ist nur eine Grundlage für die Bestimmung des Kaufpreises. Der Preis selbst bestimmt sich nach Angebot und Nachfrage. Dabei spielen verschiedene Faktoren wie Marktverhältnisse, Kapitalmarktbedingungen und Interessen des Käufers, Zustand des Kaufobjekts sowie allenfalls das Verhandlungsgeschick eine wesentliche Rolle.

Aus Sicht des Käufers werden eigentlich Erwartungen gekauft, wie zum Beispiel Erwartungen in eine Technologie, in künftige Gewinne, in die Verbesserung der Marktstellung,

der Ressourcen, in eine grössere Gesamtwirkung etc. Da die Erfüllung der Erwartungen zumindest teilweise ungewiss ist, geschieht es gelegentlich, dass ein Teil des Kaufpreises vom künftigen Erfolg des Unternehmens abhängig gemacht wird (Earn out).

## Kaufobjekt und Gewährleistungskatalog

Wird ein Einzelunternehmen oder ein Teilbetrieb aus einer Kapitalgesellschaft gekauft, liegt rechtlich gesehen ein so genannter «Kauf von Aktiven und Passiven» (Asset Deal oder Vermögensübertragung) vor. Beim Kauf einer Kapitalgesellschaft werden deren Anteile gekauft. Bei Aktiengesellschaften sind dies die Aktien.

Aufgrund der Bundesgerichtspraxis ist es angezeigt, festzuhalten, dass der Käufer nicht nur die Aktien kauft, sondern auch das Unternehmen und dessen wirtschaftlichen Wert selbst. Um dies abzusichern, ist es nötig, dass die Parteien einen je nach Interessenlage weniger oder sehr umfassenden Gewährleistungskatalog vereinbaren. In diesem Katalog sichert der Verkäufer verschiedene Eigenschaften des Unternehmens zu, wie z.B. Einhaltung der Rechnungslegungsvorschriften, Bilanz-Zusicherungen, Garantien in Bezug auf das Anlagevermögen, die störungsfreie Fortsetzung der Produktion, Markenrechte oder Patente, den Versicherungsschutz, Risiken aus Lieferungen und Leistungen, Altlasten, Prozesse, Arbeitsverträge etc. Dem Aushandeln dieser Gewährleistungsklauseln kommt oft zentrale Bedeutung zu.

## Unternehmensprüfung (Due Diligence)

Vor den Vertragsverhandlungen wünscht der Kaufinteressent regelmässig Einsicht in das Unternehmen. Im Rahmen einer Due Diligence-Prüfung kann er dadurch den Wert und auch die Risiken des Kaufobjektes besser beurteilen.

Eine solche Due Diligence liegt aber auch im Interesse des Verkäufers. Wird anlässlich der Due Diligence dem Kaufinteressenten eine bestimmte Tatsache oder ein Mangel offen gelegt und zur Kenntnis gebracht, kann sich der Käufer später nicht mehr auf diesen Mangel berufen und Gewährleistungsansprüche geltend machen. Umgekehrt wirken sich eine unvollständige Unternehmensdokumentation, unzuverlässiges Zahlenwerk oder eine mangelhafte Risikobeurteilung regelmässig negativ aus; das Vertrauen des Kaufinteressenten in das Unternehmen wird dadurch beeinträchtigt. In der Praxis begehrt der Verkäufer oft



Peter Muri, Rechtsanwalt

auch den Fehler, nicht nachweisen zu können, welche Informationen er anlässlich der Due Diligence offen gelegt hat.

## Steuerfreier privater Kapitalgewinn?

Beim Verkauf einer Einzelunternehmung werden die realisierten stillen Reserven – gemildert – besteuert. Auf dem Liquidationsgewinn sind auch AHV-Beiträge geschuldet.

Beim Verkauf von Aktien kommt es darauf an, ob der Kaufpreis indirekt durch Werte oder aus der Substanz des Unternehmens selbst finanziert wird (indirekte Teilliquidation). In diesem Fall muss der Gewinn möglicherweise als Vermögensertrag versteuert werden. Werden keine Werte des Unternehmens für die Kaufpreisfinanzierung verwendet und die Substanz nicht angetastet, liegt dagegen ein steuerfreier Kapitalgewinn vor. Die Rahmenbedingungen für die Erzielung eines steuerfreien privaten Kapitalgewinns sind nun wieder klarer und nicht mehr derart realitätsfremd geregelt. Ein Verkaufserlös ist nur noch steuerbar, wenn – kurz und vereinfacht zusammengefasst – kumulativ folgende Voraussetzungen erfüllt sind:

- Die Aktien werden vom Privat- in ein Geschäftsvermögen verkauft.
- Es werden mindestens 20% einer Kapitalgesellschaft übertragen.
- Das Verkaufsobjekt weist gemäss letztem Revisionsbericht handelsrechtlich ausschüttungsfähige Reserven auf.
- Es ist – bei konsolidierter Betrachtungsweise – nicht betriebsnotwendige Substanz vorhanden.
- Innert fünf Jahren nach dem Verkauf wird tatsächlich Substanz ausgeschüttet.
- Es besteht die Vermutung, dass Verkäufer und Käufer zusammengewirkt haben.

Dagegen liegt grundsätzlich ein steuerfreier privater Kapitalgewinn vor, wenn nach dem Verkauf nur die laufenden Gewinne ausge-

schüttet und für die Refinanzierung verwendet werden. Gewinnausschüttungen fünf Jahre nach dem Verkauf haben für die Qualifikation des steuerfreien privaten Kapitalgewinnes keine Relevanz mehr.

Der Verkäufer hat nach der Übertragung keine Verfügungsmacht mehr über das Unternehmen. Ihm ist dringend zu empfehlen, im Aktienkaufvertrag eine so genannte «Steuerklausel» zu integrieren, wonach die Käufer sich verpflichten, alles zu unterlassen, was beim Verkäufer ganz oder teilweise zur Besteuerung des Verkaufspreises als Vermögensertrag führen könnte. Auch die Einholung eines Steuervorab-Bescheids (Tax Ruling) ist in den meisten Fällen anzuraten.

### Einige praktische Erfahrungen

In der Praxis wiederholen sich einige Feststellungen immer wieder. Eine Auswahl daraus:

- Nicht jede Unternehmensnachfolge wird willentlich eingeleitet. Für Risiken wie Unfall, Tod und Krankheit sind Notfalllösungen vorzubereiten.
- Die rechtlichen, organisatorischen, steuerlichen und betriebswirtschaftlichen Strukturen und Elemente sind im Hinblick auf einen Verkauf oder eine Erbschaftsregelung frühzeitig anzupassen. Dabei ist zu bedenken, dass diese Umsetzung der Strukturanpassung mehrere Jahre in Anspruch nehmen kann.
- Mit der allfälligen Anpassung der Strukturen ist auch eine interne Risikoanalyse vorzunehmen.
- Ein Verkauf oder eine Nachfolge innerhalb der Familie lassen sich wesentlich einfacher abwickeln, wenn das Unternehmen nicht mehr zu «schwer» ist.
- Nichtbetriebsnotwendige Substanz gehört bereits per definitionem nicht ins Unternehmen.
- Die Unternehmensdokumentation ist gemäss den gesetzlichen Bestimmungen vollständig und à jour zu halten. Diesbezügliche Mängel und Unzulänglichkeiten werfen ein schlechtes Licht auf das Verkaufsobjekt und die Unternehmensführung und der Mängelkatalog anlässlich der Due Diligence wird ansonsten entsprechend lang und der Preis entsprechend hoch.
- Von grossen Gesellschaften abgesehen, kauft oder verkauft ein Unternehmer in seinem Leben meist nur einmal ein Unternehmen. Die Unternehmensnachfolge gehört in der Regel nicht zur Kernkompetenz des Unternehmers. Der Beizug eines erfahrenen Beraters empfiehlt sich. Der Erfahrungsaustausch mit Unternehmern ist ebenfalls nützlich.
- Der Beizug eines Profis sollte frühzeitig erfolgen, bevor Informationen offen gelegt, Dokumente unterschrieben oder auch schon die Deal-Struktur festgelegt worden ist.
- Wenn ein Käufer nicht bekannt oder offensichtlich finanzkräftig ist, empfiehlt es sich, vor der Aufnahme von Verhandlungen einen Finanznachweis beibringen zu lassen. Allenfalls ist es auch angezeigt, über den Vertragspartner Erkundigungen einzuziehen.
- Aus Sicht des Verkäufers empfiehlt es sich, eine Verkaufsdokumentation zu erstellen.
- Vor der Herausgabe von Informationen, Dokumenten und Daten ist eine Geheimhaltungserklärung zu unterzeichnen.
- Häufig wird auch in einem frühen Stadium eine Absichtserklärung unterzeichnet. Darin werden die Vorgehensweise festgelegt, bereits erste Vertragselemente umschrieben und möglicherweise auch festgehalten, dass Verhandlungen nur je mit der Gegenpartei vorgenommen werden dürfen. Auch die Berechnungsformel für den Kaufpreis wird bereits definiert.
- Das Management kann den Unternehmer entlasten. Es kennt oft auch die Details des Unternehmens. Soweit eine Vertrauensbasis besteht, sollte es, oder zumindest der Finanzverantwortliche, in die Verhandlungen mit einbezogen werden.
- Durch die angestrebte Nachfolge entsteht beim Management oder bei den leitenden Angestellten eine Verunsicherung über die eigene berufliche Zukunft im Unternehmen. Umgekehrt kann es sein, dass der Übernahminteressent an einer starken «zweiten Führungsebene» interessiert ist. Gelegentlich kann sich deshalb ein Interessenausgleich empfehlen.
- Praktisch immer deckt die Due Diligence Schwachpunkte eines Unternehmens auf, die dann in den Vertragsverhandlungen gegen den Verkäufer verwendet werden. Es kommt auch vor, dass einzelne Mitarbeiter eines Unternehmens befürchten, dass Unzulänglichkeiten in ihrem Verantwortungsbereich zum Vorschein kommen. Ihre Mitwirkung ist deshalb entsprechend zurückhaltend.
- Die Due Diligence ist vor allem bei mittleren und grösseren Unternehmen eine zeitaufwendige Angelegenheit. Oft überlässt der Verkäufer die Due Diligence-Akten ohne Kontrolle dem Kaufinteressenten. Der Verkäufer muss im eigenen Interesse sicherstellen, dass er nachweisen kann, welche Informationen und Dokumente er offen gelegt hat.
- Auch wenn eine Due Diligence zeitaufwendig und teuer sein kann, lohnt sie sich für beide Parteien. Wie bereits erwähnt, reduziert eine umfangreiche Due Diligence das Gewährleistungsrisiko des Verkäufers. Der Kaufinteressent lernt dadurch das Unternehmen kennen und muss nicht befürchten, die «Katze im Sack» zu kaufen.
- Oft übernimmt die erfahrenere Partei oder diejenige mit der besseren Verhandlungs-

position die Führung des Prozederes. Professionelle M&A-Abteilungen von Konzernen können ihren Erfahrungsvorsprung in einen Verhandlungsvorteil umsetzen. Ein unerfahrener Unternehmer kann schnell in einen Verhandlungsnotstand gedrängt werden. Eine gleichberechtigte Festlegung des Prozederes ist darum von Anfang an anzustreben und sicherzustellen.

- Es ist ein Irrtum, anzunehmen, dass derjenigen Partei, die mit der Erarbeitung der Erstentwürfe für die Verträge beginnt, die höheren Kosten anfallen. Liegt ein Vertragsentwurf vor, muss jede Abweichung gerechtfertigt und begründet werden.
- In Bezug auf die Gewährleistungen des Verkäufers werden regelmässig eine untere und eine obere Haftungsmitte festgelegt. Die untere will die Geltendmachung von Bagatellbeträgen verhindern und die obere die maximale Haftung des Verkäufers begrenzen. Die obere Haftungsgrenze liegt meist deutlich unter der Höhe des tatsächlich bezahlten Preises.
- Werden bekannte Mängel nicht offen gelegt, sondern arglistig verschwiegen, gelten allfällige Beschränkungen in der Gewährleistung oder in der Haftung nicht. Es lohnt sich deshalb nie, Mängel zu verschweigen.
- Wird ein Earn out (Kaufpreisbestimmung gemäss künftigem Erfolg) vorgesehen, ist sicherzustellen, dass der Verkäufer den Geschäftsgang mit beeinflussen kann, zumeist dadurch, dass er die operative Führung während des Bemessungszeitraums beibehält.
- Ein Verkaufsprozess ist nicht nur zeitaufwendig, sondern kann auch emotional belastend sein. Ein Abbruch der Verhandlungen kann immer wieder zur Debatte stehen. Oft besteht – gemessen am Ganzen – eine offenbar unüberbrückbare Uneinigkeit in Bezug auf Nebenpunkte. Sachlichkeit, Kreativität, aber auch eine gewisse Grosszügigkeit sind dann gefragt.

In materieller Hinsicht ist der Verkauf des eigenen Unternehmens meist das bedeutendste Geschäft, das ein Unternehmer tätigt. Auch für den Käufer ist die Investition in der Regel nicht unerheblich. Ein den Verhältnissen angemessene Vorbereitung und Sorgfalt in der Durchführung sind deshalb notwendig. Es besteht auch ein volkswirtschaftliches Interesse daran, dass künftig weniger Unternehmensnachfolgen scheitern.

Der Verfasser Peter Muri ist Rechtsanwalt in Weinfelden und Mitglied des Vorstands der IHK Thurgau. ■

# TKB ist Branchenpionierin beim Esprix

TKB erhält im Rahmen des Esprix 2008 einen Preis für «Zielkonsequenz und kontinuierliche Verbesserung»

Die Thurgauer Kantonalbank (TKB) hat in Sachen Qualität erneut einen Meilenstein gesetzt. Sie erhielt von Bundespräsident Couchepin im Rahmen des Esprix 2008 einen Preis für «Zielkonsequenz und kontinuierliche Verbesserung» überreicht.

Im Rahmen der Verleihung des nationalen Qualitäts-Awards «Esprix» durfte die TKB gestern in Luzern vor 1000 Meinungsführern aus der ganzen Schweiz einen Preis entgegennehmen. Der Preis für «Zielkonsequenz und kontinuierliche Verbesserung» honoriert das Bestreben der TKB, sich laufend zu verbessern. Bundespräsident Pascal Couchepin lobte in seiner Rede die TKB als starkes Finanzinstitut, das es beispielhaft verstehe, kundenorientiert und erfolgreich zu arbeiten. Die TKB ist die erste Bank der Schweiz, die es ins Esprix-Finale schaffte. Für den Esprix können sich Unternehmen bewerben, die das internationale Qualitätsmanagement-Modell der European Foundation for Quality Management (EFQM) anwenden. Die TKB setzt das EFQM-Modell seit 2005 ein, weil es eine umfassende Gesamtschau über alle wesentlichen Elemente der Führung ermöglicht. Das EFQM-Modell orientiert sich an exzellenten Unternehmen Europas und ist dreistufig aufgebaut. Die erste



Bundespräsident Pascal Couchepin (rechts im Bild) überreichte Hanspeter Herger, Vorsitzender der Geschäftsleitung der TKB, den Qualitätspreis im Rahmen der Esprix-Verleihung im Kongresszentrum Luzern.

Stufe «Verpflichtung zu Excellence» erlangte die TKB im Jahr 2005. Mit der «Anerkennung für Excellence» erreichte TKB 2006 die zweite EFQM-Stufe. Die dritte Stufe bildet die Qualifikation für den nationalen Qualitätspreis «Esprix». Gemäss Hanspeter Herger, Vorsitzender der Geschäftsleitung, sei der Preis eine

wertvolle nationale Anerkennung für den Qualitätsweg, den die TKB seit Jahren konsequent verfolge. Der Preis honoriere das Engagement aller Mitarbeitenden im Bereich Qualität. Mit der Auszeichnung könne die TKB als EFQM-Pionierin in der Schweizer Bankenbranche auch überregional Flagge zeigen. ■

# «Schlaraffia» fast im fünfstelligen Bereich

Grosser Erfolg für die Wein- und Gourmet-Messe in Weinfelden

art. Die Wein- und Gourmet-Messe «Schlaraffia» ging vom 6. bis 9. März bereits zum achten Mal über die Bühne. Und dies mit grossem Erfolg, strömten doch fast 10 000 Besucherinnen und Besucher zu ihr.

Genau waren es 9500 Frauen und Männer, die während den vier Tagen den Weg ins Weinfelder Zentrum auf sich nahmen, um sich über die neuesten Trends im Bereich der Tafel- und Gaumenfreuden ausführlich informieren zu lassen. Mit dieser Besucherzahl wurde auch die Erwartung von «Schlaraffia»-Verwaltungsratspräsident Rolf Müller erfüllt, der anlässlich der Eröffnung in der «2B-Family Barossa Lounge» den Besuchern ein Schlaraffenland auf Erden versprach: «Auf Sie warten zahlreiche neue Events, unterhaltsame Showköche und eine breite Palette an Gourmet-Spezialitäten und edlen Tropfen», so Müller.

Letztere wurden unter anderem von der renommierten Schweizer Weinjournalistin Chan-

dra Kurt verkostet und vorgestellt. Auch für sie ist die «Schlaraffia» «ein Ort, an dem man sich einfach wohl fühlt». Anlässlich der Eröffnung, bei welcher neben dem Weinfelder Gemeindeammann Max Vögeli auch Regierungsrat Bernhard Koch und die damals schon gewählte, aber noch nicht amtierende Regierungsrätin Monika Knill beiwohnten, verriet Chandra Kurt, dass sie den Thurgauer Blauburgunder sehr gerne habe. Und doch mache sie bei ihren Streifzügen durch die (Wein-)Kulturen nicht vor der eigenen (lies: europäischen) Haustüre halt.

«Mittlerweile wird auch in China, Indien und Thailand Wein produziert. In Gegenden also, die bis anhin eher durch Reis statt Rotwein aufgefallen sind. Das finde ich spannend, denn es zeigt, dass, nicht zuletzt auch des Klimawandels wegen, in der Weinbranche eine allgemeine Umpositionierung stattfindet», so Chandra Kurt. Eine solche, da war sich Kurt sicher, habe jedoch die «Schlaraffia» nicht nö-



Chandra Kurt und Rolf Müller beim Auftakt zur diesjährigen Schlaraffia.

tig: «Die Messe hat ihren Platz in der Landschaft gefunden – und das zu Recht», zeigte sich die Weinautorin überzeugt. ■



## Auch im Frühling – spannende Seminare am BZT

<b>Business- und Finanzplanung für KMU's</b>			
Mi	14.05.	18.00 – 21.15 Uhr	8 Lekt.
<b>Einstieg in den Verkauf-Aussendienst</b>			
Do	15.05.	13.30 – 16.45 Uhr	4 Lekt.
<b>Griffige WerbeTexte für KMU's – ein Einstieg</b>			
Di	20.05.	18.30 – 21.30 Uhr	12 Lekt.
<b>SMART-Reading – mehr Zeit, dank schnellerem Lesetempo</b>			
Mi	21.05.	18.00 – 21.15 Uhr	8 Lekt.
<b>Überzeugend argumentieren – erfolgreich verkaufen</b>			
Mi	21.05.	13.30 – 16.45 Uhr	4 Lekt.
<b>Wie halten Sie Ihre Unternehmung auf Kurs?</b>			
Mi	21.05.	08.30 – 16.30 Uhr	8 Lekt.
<b>Ziel- und Zeitmanagement</b>			
Mi	28.05.	08.30 – 16.30 Uhr	8 Lekt.
<b>Macht am Arbeitsplatz – Annäherung an ein Tabu Thema</b>			
Sa	31.05.	08.30 – 16.30 Uhr	8 Lekt.
<b>Feedback – oder wie sag ich es meinem Gegenüber</b>			
Mo	16.06.	18.30 – 21.45 Uhr	8 Lekt.

Das ganze Kursprogramm kann im Sekretariat bestellt  
oder unter [www.bzt-weiterbildung.ch](http://www.bzt-weiterbildung.ch) abgerufen werden.

8500 Frauenfeld | Telefon 052 724 12 13 | [info@bzt.tg.ch](mailto:info@bzt.tg.ch)

pos

... einfach  
**praktisch**  
für KMU

Adress- & Kontaktverwaltung • Dokumenten-  
ablage • Fibu • Lohn • Einkauf • Lager •  
Auftrag • Faktura • Debitoren • Kreditoren

**Gratis-Fibu & Infos: [www.buspro.ch](http://www.buspro.ch)**

**ekt**  
energie thurgau



## Wärme zum Wohlfühlen

Die EKT AG unterstützt Ihren ökologischen Umgang mit Energie mit einem Förderbeitrag!

Die Steigerung der Energieeffizienz und der sorgsame Umgang mit Energie sind für die EKT AG wichtige Anliegen. Aus diesem Grund fördern wir den Einbau von Wärmepumpen in Bauten, welche Minergie zertifiziert sind. Wärmepumpen sind zudem CO<sub>2</sub>-frei, und sie nutzen die in der Natur vorhandenen unerschöpflichen Energiequellen zur Produktion von Wärme.

Mehr Infos zum Förderprogramm erhalten Sie unter [www.ekt.ch](http://www.ekt.ch)

# Ansporn für alle KMU-Betriebe

Vierter Rang für Bioforce AG beim dritten Unternehmerpreis Ostschweiz

msi. Die Varioprint AG aus Heiden ist anfang März mit dem dritten Unternehmerpreis Ostschweiz ausgezeichnet worden. Die Bioforce AG aus Roggwil rangiert auf dem vierten Platz. Von ursprünglich 100 Firmen hatte es die Roggwiler Bioforce AG in einem dreistufigen Auswahlprozess geschafft, bis in den Kreis von sechs Finalisten zu gelangen. Am 6. März wurden diese erfolgreichen KMU-Betriebe in St. Gallen vor 900 Gästen aus Wirtschaft und Politik feierlich ausgezeichnet.

Der Unternehmerpreis Ostschweiz des Swiss Venture Clubs richtet sich an Unternehmen in den Ostschweizer Kantonen Thurgau, St. Gallen, beide Appenzell, Graubünden sowie aus dem Fürstentum Liechtenstein. Entsprechend waren an dem Grossanlass auch alle Regierungen vertreten, aus dem Thurgau Regierungsrat und Volkswirtschaftsdirektor Kaspar Schläpfer.

Die Bioforce AG wurde zusammen mit zwei weiteren Finalistinnen als Vierte rangiert. Entgegennehmen durfte die Würdigung Robert Baldinger, Chef des Roggwiler Unternehmens. Ein einmaliges Dreisäulenkonzept für ganzheitliche Gesundheit, eine nachhaltige, durchgängige Wertschöpfungskette sowie einen beeindruckenden Auf- und Ausbau der Marke

A. Vogel nannte der Vizepräsident der Jury, Leo Staub, als herausragende Aspekte bei der Beurteilung der Bioforce AG.

Strahlende Siegerin des Unternehmerpreises war die Leiterplatten-Herstellerin Varioprint AG, Heiden. Deren CEO Andreas Schmidheini erklärte, es sei nicht ein Preis für den Unternehmer, sondern für die Unternehmung, und dieser Preis sei als Ansporn für alle KMUs zu verstehen. Platz zwei belegte die St. Galler Firma Weber Bekleidungen AG (Mode Weber) mit Modehäusern an sieben Standorten. Platz drei ging an die Samaplast AG in St. Margrethen. Den vierten Rang teilten sich mit der Bioforce AG das Metzgerei-Unternehmen Hatecke im bündnerischen Scuol und der Seilbahnbauer Inauen-Schätti AG aus dem glarnerischen Schwanden.

Als Gastredner ging Thomas Schmidheiny, Vorsitzender der Spectrum Value Management in Rapperswil-Jona, auf die Geschichte des Familienunternehmens ein und zeichnete die Kriterien eines erfolgreichen Unternehmens nach. Dazu zählte er insbesondere gefragte Produkte und Leistungen, nachhaltige Investitionen, ein lebendiges und lebensfähiges Gesamtunternehmen, mutige Schritte mit kon-

servativer Finanzierung, Verantwortung für die soziale und ökologische Umwelt und vor allem die Bereitschaft, lebenslang zu lernen. Diese Grundsätze, so Schmidheiny, seien branchenübergreifend und gelten überall.

Die von der «Alphorn-Queen» Eliana Burki musikalisch umrahmte und von «10vor10»-Sprecher Stephan Klapproth moderierte Preisverleihung wurde erneut zu einer grossen Zusammenkunft der Ostschweizer Wirtschaft und Politik. Die nächste Verleihung in der Ostschweiz wird am 18. März 2010 stattfinden. ■

## Swiss Venture Club

Vergeben wird der SVC Unternehmerpreis Ostschweiz vom Swiss Venture Club (SVC), einem Verein zur Förderung und Unterstützung von kleinen und mittleren Unternehmen (KMUs). In einem mehrstufigen Auswahlverfahren wurden die sechs Finalisten von einer prominent besetzten neunköpfigen Jury unter dem Vorsitz von Franziska Tschudi, CEO Wicor Holding in Rapperswil, ausgewählt.

[www.swiss-venture-club.ch](http://www.swiss-venture-club.ch)

# Schlaraffenland Thurgau in Fahrt

Gemeinsame Vermarktung der kulinarischen Produkte des Thurgaus

**Thurgau**   
B O D E N S E E

21 Mitglieder starteten per 1. Januar 2008 die Marketing-Mitmachplattform Schlaraffenland Thurgau. Allein 13 Mitglieder stammen aus der Gastronomie. Weitere Mitglieder gehören der IG Direktvermarkter, TG Shop Thurgau und anderen Verbänden an. Oberstes Ziel des Schlaraffenlands Thurgau ist die gemeinsame Vermarktung der kulinarischen Produkte des Thurgaus für Feriengäste und Einheimische.

Der Marketing-Aktivitätenplan 2008 vom Schlaraffenland Thurgau sieht folgende Schwerpunkte vor:

- Messebesuche als Gastregion Thurgau Bodensee in Einkaufszentren, im Sportscheck Stuttgart und auf dem Bahnhof in Zürich
- Thurgauer Spezialitätenwochen in der Gastronomie mit Thurgauer Produkten
- Mitgliederbroschüre A6 - «Schlaraffenland Thurgau 2008/09»
- Medienarbeit (Inserate, PR, Medienreisen)
- Internet
- Newsletter

Die Messebesuche laufen gut an. Thurgau Tourismus als Geschäftsstelle der Arbeitsgemeinschaft Schlaraffenland Thurgau ist erfreut über die zahlreichen Anmeldungen der Partner z.B. für den Auftritt im Bahnhof Zürich (16./17.05.2008).

## Thurgauer Spezialitätenwochen 2008

Die Thurgauer Spezialitätenwochen sprechen ganz besonders die Gastronomen aus dem Kanton an. Thurgau Tourismus und Agro Marketing Thurgau AG rufen im 2008 diese Spezialitätenwochen - nach 2001 - wieder neu ins Leben.

Folgende Themenwochen sind geplant:

- Spargelwochen vom 05. bis 25.05.2008, total 3 Wochen
- Wild-/Herbstwochen vom 15.9. bis 2.11.08, total 7 Wochen

Während diesen Wochen können unsere Gäste und Einheimische in den mitmachen-



den Betrieben exquisite Spargelgerichte geniessen resp. im Herbst dann Wildgerichte. Spezielle Booklets, Menükarten und Plakate machen auf die Wochen aufmerksam. In den Tagesmedien wird ebenfalls über die Thurgauer Spezialitätenwochen berichtet werden.

Weitere Informationen zum Schlaraffenland Thurgau unter [www.thurgau-tourismus.ch/Schlaraffenland/Mitgliedschaft](http://www.thurgau-tourismus.ch/Schlaraffenland/Mitgliedschaft).

Für weitere Auskünfte:

Monika Grünenfelder, Geschäftsführerin  
Thurgau Tourismus, Tel. 071 414 11 44. ■



## Unsere Kompetenz auf einen Blick

### Höhere Fachschule

- Dipl. Techniker/in HF, Fachrichtungen:
  - Betriebstechnik
  - Elektrotechnik
  - Informatik
  - Maschinentechnik
  - Mediatechnik (Multimediaproduzent/in)
- Dipl. Rechtstreuhänder/in HF

### Nachdiplomstudien NDS HF

- Automation
- Betriebswirtschaft
- InformatikSicherheit
- Technische Informatik

### Höhere Fachausbildungen

- Höhere Fachprüfung Industriemeister/in im Maschinen- und Apparatebau
- Werkmeister/in ZbW
- Ergänzungseminar Industriemeister/in für ehemalige Werkmeister-Absolventen
- Prozessfachmann/fachfrau EF
- Höhere Fachprüfung Druckindustrie und Verpackung
- Technische Kauffrau/Technischer Kaufmann EF
- Instandhaltungsfachmann/fachfrau EF
- Eidg. dipl. Elektro-Installateur/in
- Elektro-Projektleiter/in EF
- Elektro-Sicherheitsberater/in EF
- Qualitätsfachmann/fachfrau ZbW
- Qualitätsmanager/in ZbW
- Rechtsagent/in (Vorbereitung auf kant. Patent)
- Unternehmensschulung SIU

### Ausbildungen für Auszubildende

- Ausbilder/in EF
- Berufsbildner/in
- Seminare für Berufsbildner/innen (Lehrmeister) und Ausbildungsverantwortliche

### Führungseminare

### Fachkurse in den Bereichen

- Grundlagen
- Automation
- Elektrotechnik
- Qualität

### Technische Fachkurse für Firmen

### Firmeninterne Weiterbildung nach individuellem Bedarf

### Interessiert?

Gerne senden wir Ihnen die detaillierte Kursbeschreibung zu.



### Zentrum für berufliche Weiterbildung

Gäberwaldstrasse 6  
9015 St. Gallen  
Tel. 071 313 40 40  
Fax 071 313 40 00  
info@zbw.ch

EF = Eidg. Berufsprüfung mit Fachausweis

Informationsabend: [www.zbw.ch](http://www.zbw.ch)



Ihr Spezialist für:

- Beratungen betreffend anwendbarem Steuerrecht im internationalen Verhältnis
- Beratungen betreffend anwendbarem Sozialversicherungsrecht im internationalen Verhältnis
- Berechnung von hypothetischen und effektiven Steuerbelastungen, Steuervergleiche
- Berechnung und Abrechnung der Quellensteuer
- Führen der (Schatten-) Lohnbuchhaltung
- Unterstützung Ihrer Mitarbeiter bei Ein- oder Ausreise betreffend Schweizer Steuersystem, Schweizer Sozialversicherung und Einwohnerkontrolle
- Beratungen betreffend Abläufen, Ansätzen, Prozessen und Handbüchern
- Unterstützung bei Vertragsentwürfen
- Hilfe bei der Einholung von Arbeitsbewilligungen
- Erstellung und Einholung von Spesenreglementen und Rulings mit den Steuerbehörden
- Outsourcing der Expat Administration

Intertax GmbH, Walzmühlestrasse 48, 8500 Frauenfeld, Tel. 052 728 42 32, [contact@inter-tax.ch](mailto:contact@inter-tax.ch), [www.inter-tax.ch](http://www.inter-tax.ch)



# «Das Gewerbe ist eine wichtige Stütze der Gesellschaft»

Gewerbepolitik persönlich (2)

msi. «Wir müssen ein günstiges Umfeld schaffen für diejenigen, die gewillt sind, gewerblich tätig zu sein», hält CVP-Kantonsrat Gallus Müller aus Guntershausen fest. Der 52-jährige Bauingenieur und Vater von drei Kindern gehört seit acht Jahren dem Grossen Rat an und engagiert sich vor allem im Bau- und Energiebereich. Als Präsident des Thurgauischen Hauseigentümerversandes vertritt er zudem einen wichtigen Teil der Thurgauer Bevölkerung.

**Warum sind Sie in die Politik eingestiegen?**  
Gallus Müller: Ich war in unserer Gemeinde im Turnverein aktiv und wurde in relativ jungen Jahren angefragt, ob ich in der Ortsbehörde mitarbeiten wollte. Ich wurde Ortsgemeinschreiber und später Ortsvorsteher. Damit war ich drin in der politischen Arbeit.

**2000 wurden Sie in den Kantonsrat gewählt. Was hat Sie dazu motiviert?**

Gallus Müller: Von meinem beruflichen Umfeld her als Bauingenieur sind Kontakte zum Kanton sehr wichtig. Darum wusste ich, es kann wertvoll sein, ein neues Netz politisch wie beruflich zu nutzen. Es ist ein Geben und Nehmen. Darum habe ich mich engagiert.

**Was verbindet Sie mit dem Gewerbe?**

Gallus Müller: Ich habe täglich mit Bauunternehmen zu tun, ich lebe vom Gewerbe und darum ist mir das Gewerbe auch sehr nahe. Das prägt, und darum weiss ich, wie wichtig das Gewerbe ist.

**Was heisst für Sie Gewerbepolitik?**

Gallus Müller: Es heisst für mich: Wir müssen ein Umfeld schaffen, dass diejenigen, die gewillt sind, gewerblich tätig zu sein, nicht auf zu viele Hindernisse stossen. Es soll ein günstiges Umfeld geschaffen werden, damit die Vielfalt des Gewerbes seine Möglichkeiten erhält. Das Gewerbe ist die wichtigste Stütze unserer Gesellschaft, wenn es dem Gewerbe gut geht, geht es auch der Gesellschaft gut. Und ohne das Gewerbe können wir auch den ganzen Sozialstaat nicht finanzieren.

**Welche Anliegen sind Ihnen besonders wichtig?**

Gallus Müller: Ich habe mich von meinem Beruf her in den letzten Jahren auf Bau- und Energiefragen spezialisiert. Ich durfte beispielsweise in meiner Gemeinde auch den Energieleitplan erarbeiten.



Gallus Müller engagiert sich vor allem in Bau- und Energiefragen.

**Auf welchen politischen Erfolg sind Sie besonders stolz?**

Gallus Müller: Mein Ziel ist immer, einer guten Lösung zum Durchbruch zu verhelfen. Ich erinnere mich dabei vor allem an die Diskussion um den Finanzausgleich. Engagiert habe ich mich dafür, dass Gemeinden mit tiefem Steuerfuss nicht auch noch viel Geld erhalten. Dann setze ich mich dafür ein, dass im Baubereich Erleichterungen geschaffen werden können. Da haben wir in den letzten Jahren einiges erreicht.

**Hatten Sie ein politisches Vorbild?**

Gallus Müller: Ein Vorbild eigentlich nicht. Aber ich fühle mich in der CVP wohl, weil die grosse Mehrheit eine gesunde Wirtschaft als Basis ansieht und weil klar ist, dass man den Menschen immer in den Mittelpunkt setzen muss. In unserer Fraktion gibt es ausserdem nie einen Stimmzwang. Man kann seine Meinungen uneingeschränkt vorbringen.

**Wie gross ist der Einfluss der Gewerbevertreter im Grossen Rat?**

Gallus Müller: Das ist kaum messbar. Aber man kann seine Kolleginnen und Kollegen im Rat auf wichtige Fragen aufmerksam machen. Auch im Rahmen der Gewerbegruppe ist der Austausch wertvoll, man erfährt immer wieder Neues und kann das bei sich einordnen.

Das ist für uns als Gewerbevertreter sehr wichtig, und bei bedeutenden Fragen kann die Gewerbegruppe auch gemeinsame Ziele verfolgen.

**Wie bringen Sie Politik, Gewerbe und Familie unter einen Hut?**

Gallus Müller: Das ist nicht immer ganz einfach. Ich musste mein Arbeitspensum im Büro reduzieren, und ich muss Prioritäten setzen, damit die Familie nicht zu kurz kommt. Erfahrung hilft aber, gewisse Dinge einfacher zu behandeln.

**Hat ihr politisches Engagement dem Geschäft geschadet oder genützt?**

Gallus Müller: Auf Gemeindeebene gab es beides. Sicher kann man es nicht immer allen Recht machen. Aber im Gesamten gesehen würde ich mein Engagement positiv beurteilen.

**Wenn Sie einen Wunsch frei hätten: Was sollte sich in diesem Kanton, diesem Land verändern?**

Gallus Müller: Im Kanton soll es wirklich Schritt um Schritt weiter vorwärtsgehen. Wir sind da auf gutem Wege. Wenn ich das Land anschau, wünsche ich mir, dass die politischen Diskussionen endlich wieder auf die sachliche Ebene zurückkommen.

Interview: Martin Sinzig

# Der Sommer beginnt. Mit dem neuen BMW 1er Cabrio.

Design für höchste Ansprüche: Das neue BMW 1er Cabrio wird Sie begeistern. Für enorme Fahrfreude und exzellentes Spurverhalten sorgen zudem die aufwändige Fahrwerksabstimmung und die Dynamische Stabilitäts Control (DSC). Dank der wegweisenden BMW EfficientDynamics Technologien, die mehr Leistung bei weniger Verbrauch erzeugen, geniessen Sie die Sonne künftig in einem der saubersten Cabrios der Welt. Steigen Sie ein – und der Sommer beginnt.



**Bickel Auto AG**  
Zürcherstrasse 306  
8501 Frauenfeld  
Tel. 052 728 91 91  
[www.BickelAutoAG.ch](http://www.BickelAutoAG.ch)

Das neue  
BMW 1er Cabrio



[www.bmw.ch](http://www.bmw.ch)

Freude am Fahren

# Der Küche. Die Traum. Wir werden's schon richten.



Be clever. Think cuisine.

**Hans Eisenring**  
Küchenbau AG®

Pumpwerkstr. 4 | CH-8370 Sirmach  
Tel 071 969 19 19 | Fax 071 969 19 20

[www.eisenring-kuechenbau.ch](http://www.eisenring-kuechenbau.ch)

# Starker Auftritt an der Thurgauer Frühjahrsmesse

Berufsmeisterschaften der Maurer-Lehrlinge – Knapp 35 000 Besucher

msi. Die diesjährige 32. Thurgauer Frühjahrsmesse vom 27. bis 30. März verzeichnete 35 000 Besucher. Der Zustrom lag zwar unter der Rekordmarke von 2006, jedoch über dem letztjährigen Ergebnis. Für die Messeverantwortlichen ist es ein gutes Ergebnis.

Die Neu-Positionierung als «Messe für die ganze Familie» zeigte sich als richtig. Die Erweiterung der Angebote, besonders für die Kinder, kam sehr gut an. Der grosse Streichelzoo der Thurgauer Landwirte und der Motocross-Parcours des MRSV war rege besucht.

Ebenso die Europa-Premiere des Schweinefussballs erhielt eine hohe Aufmerksamkeit.

Besonders gut kamen bei den Besucherinnen und Besuchern die zwei Schaugärten, die Energie-Sonderschau und nicht zuletzt die Thurgauer Berufsmeisterschaften der Maurer-Lehrlinge an. Diese gewann der 18-jährige Adrian Tiefenauer vom Baugeschäft Ess in Neuwilen.

Einen neuen Besucherrekord verzeichnete die Partyzone «halle30». Am Samstag standen die jungen Besucher lange Zeit Schlange um ins Vergnügen einzutauchen. Damit startete

der Party-Frühling mit vollem Erfolg. Durch das professionelle und zurückhaltende Auftreten der Delta-Security entstanden keine nennenswerten Zwischenfälle.

Die Vorbereitungen für die nächste Thurgauer Frühjahrsmesse laufen bereits; diese findet vom 26. bis 29. März 2009 statt. Weitere Anlässe der Festhallenvermietung AG sind am 16. Mai 2008 die Tischmesse in Kreuzlingen, am 5. September 2008 die Tischmesse in Frauenfeld und vom 29. Oktober bis 2. November 2008 die Schaffhauser Herbstmesse. ■



Gartenbaubetriebe, hier die Firma Gartenbau Markus Stieger, Warth, präsentieren wunderschöne Kreationen.



Fussball einmal anders: Schweine am Drücker.

Bilder: Infoburo Stryg/pt.



Und was können wir für Sie tun?

Rechnen Sie jetzt mit unserer Nutzfahrzeug-Kompetenz in Staad, Müllheim und Gossau. Herzlich willkommen.

Benjamin Diethelm, LKW-Mechaniker

**IVECO** **NATER**  
NUTZFAHRZEUGE

**NATER NUTZFAHRZEUGE AG**  
Hauptstrasse 104 Grüneck  
9422 Staad 8555 Müllheim  
T 071 858 66 66 T 052 763 29 23

**BOXX NUTZFAHRZEUGE AG**  
Lagerstrasse 4, 9200 Gossau  
T 071 388 00 20

**BOXX**  
NUTZFAHRZEUGE AG

# «Wängi aktiv» lockte viele Tausende

Die 3. Wängener Gewerbeausstellung lockte Tausende Neugierige an

art. Die dritte Wängener Gewerbeausstellung «Wängi aktiv» lockte Anfang April Tausende von Neugierigen auf das Areal der Damm-  
bühlhalle. Interessante Stände und ein attrak-  
tives Rahmenprogramm ergänzten sich aufs  
Beste. Es wurden circa 10 000 Besucherinnen  
und Besucher gezählt. OK-Präsident Christian  
Nafzger betonte, dass er stolz sei, diesem Ge-  
meinschaftssinn stiftenden Anlass vorzuste-  
hen. «Hier wird der ungetrübte Wille zur Lei-  
stungsbereitschaft und der ungebrochene Glaube  
an die Zukunft sichtbar», jubelte er.

Im Beisein von Regierungsrat Bernhard  
Koch und SVP-Nationalrat Hansjörg Walter  
war die Leistungsschau des lokalen Gewerbes  
eröffnet worden, an der sich 65 Aussteller aus  
Gewerbe, Industrie, Institutionen und Verei-  
nen aus ganz Wängi beteiligten. Und wer sich  
die Zeit nahm und ein wenig über den Aussen-  
und Innenbereich schlenderte, der konnte sich  
mit eigenen Augen davon überzeugen, dass es  
dem OK gelungen war, eine kreative, attrak-  
tive und repräsentative Ausstellung auf die  
Beine zu stellen, welche nicht nur etwas über

die lokale Wirtschaft aussagte, sondern etwas  
über den im Dorf vorherrschende Gemein-  
schaftssinn.

Denn die Bevölkerung nahm das Motto  
«Wängi aktiv» wörtlich und strömte zuhauf  
aufs Festgelände. Die Klügsten, und solche,  
welche es nicht allzu weit hatten, kamen zu Fuss  
den Hügel hinauf. Doch auch Hunderte von  
Autos, die ums Festgelände auf den Wiesen  
parkiert waren, zeugten von der Neugierde  
vieler. Dass diese geweckt werden konnte, war  
sicherlich auch darauf zurück zu führen, dass  
bezüglich Programm und Attraktionen, sozu-  
sagen für alle etwas dabei war. Die Sportlichen  
konnten am Cevi-Turm mal eine Steilwand  
erklettern, die Ängstlichen sich bei der Kan-  
tonspolizei über Sicherheitsmassnahmen er-  
kunden. Wer Lob oder Tadel bei der Exekutive  
deponieren wollte, konnte dies am Stand der  
Politischen Gemeinde tun und die «Eckbälle»  
der lokalen Konditorei fanden nicht nur bei  
Fussball-Fans reissenden Absatz, und auch die  
vielen Beizen erfreuten sich eines guten Be-  
suchs. ■



Eröffneten die Ausstellung «Wängi aktiv» des  
Jahres 2008: OK-Präsident Christian Nafzger,  
Nationalrat Hansjörg Walter und Regierungsrat  
Bernhard Koch.



## Ihr Charterschiff

Feste | Hochzeiten | Events | Firmen- und Vereinsausflüge | Tagungen | Kongresse | Seminare | Weihnachtsfeiern | Ausstellungen

### 50 oder 500 Gäste ...

ein Event auf einem Schiff ist etwas ganz Besonderes. Mieten Sie für sich und Ihre Gäste ein ganzes Schiff zum Arbeiten,  
Feiern, für Präsentationen oder eine Hochzeit. Erleben Sie einen unvergesslichen Tag auf dem Bodensee und lassen Sie sich  
auch kulinarisch verwöhnen. Rufen Sie uns an und verlangen Sie unverbindlich unsere Charterunterlagen.

Machen Sie Eindruck und lassen Sie sich beeindrucken ... mehr See – mehr Event – auf dem Meer der Schweiz.

#### Schweizerische Bodensee Schifffahrt

Postfach 77 | 8590 Romanshorn | Telefon ++41 +71 466 78 88 | Telefax ++41 +71 466 78 89 | info@sbsag.ch | www.bodenseeschiffe.ch



# Ein Schaufenster fürs Gewerbe

Gewerbeausstellung in Bichelsee-Balterswil – Rufe nach einem Gewerbeverein

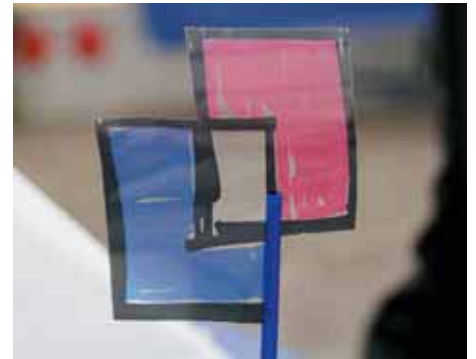
msi. Bereits zum dritten Mal ist das Schaufenster Bichelsee-Balterswil als lokale Gewerbeausstellung ausgerichtet worden. 55 Unternehmen und 20 Vereine konnten sich an drei Tagen, vom 4. bis 6. April, Tausenden von Besuchern präsentieren.

Der neue OK-Präsident Andreas Schär bezeichnete das Schaufenster als Gewerbeausstellung mit Dorffestcharakter. Das Konzept der Durchführungen von 1998 und 2003 sei wieder zur Anwendung gelangt. Erstmals konnte sich eine Gastgemeinde, nämlich Badenweiler aus dem Schwarzwald, am Schaufenster zeigen. Besonders dankte Schär den zahlreichen Helferinnen und Helfern, der Hauptsponsorin, der Raiffeisenbank Bichelsee-Turbenthal.

Es sei keine Selbstverständlichkeit, dass es in einem Dorf gelinge, eine solche Ausstellung zu organisieren, lobte der kantonale Volks-

wirtschaftsdirektor Kaspar Schläpfer beim Eröffnungsakt. Der Regierungsrat hob die vielfältigen Aspekte dieser Leistungsschau hervor und wünschte allen Beteiligten gute Geschäfte. Peter Schütz, Präsident des Thurgauer Gewerbeverbandes, unterstrich die Bedeutung von Gewerbeausstellungen. Es sei für die KMU wichtig, ihre Produkte und Dienstleistungen darstellen, sich positionieren zu können. Es gehe an solchen Anlässen immer darum, zu präsentieren und zu vermarkten, aber auch Netzwerke zu pflegen und erweitern.

In Bichelsee-Balterswil fehle aber tatsächlich etwas, nämlich ein offizieller Gewerbeverein, erklärte Schütz im Rahmen eines politischen Podiumsgesprächs. Seit der Gründung des Wirtschaftsraums Hinterthurgau vor zwölf Jahren seien viele Impulse gesetzt worden, meinte dazu OK-Mitglied und Gemeindeg-



Markant: Das Signet des Schaufensters.

mann Richard Peter. Es sei sicher einzigartig, dass eine Gewerbeausstellung durch den Gemeinderat organisiert werde, deshalb wäre es schön, wenn die nächste Ausstellung von einem Gewerbeverein durchgeführt werden könnte. ■



Die Nationalrätin Brigitte Häberli und Werner Messmer im Gespräch.



OK-Präsident Andreas Schär an einem der vielen Firmenstände.



msi. Die Thurgauer Regierung macht Ernst und schlägt die Einführung eines Einheitssteuersatzes vor. Sie hat mit den Steuerreformen der vergangenen Jahre die positive Erfahrung gemacht, dass trotz tieferer Steuern mehr Einnahmen generiert werden konnten. Sicher hat die gute Wirtschaftslage dazu einen rechten Beitrag geleistet. Allerdings, wer als Bürger und Gewerbetreibender oder Industrieller die Erfahrung macht, dass der Staat für einmal nicht mehr Geld will, sondern Entlastungen gewährt, ist grundsätzlich wohl viel eher bereit, seinen Obulus ans Gemeinwesen abzuliefern.

Dass jetzt mit der vorgeschlagenen Einheitssteuer ein nochmaliger Ruck durch die Steuerlandschaft gehen soll, ist ein positives Zeichen. Nur die SP Thurgau hat noch nicht gemerkt, dass damit die leistungsschädliche Progression gemildert und gerade die mittleren und unteren Einkommen entlastet würden. Durch Sozialabzüge wird der Situation von Rentnern und Familien Rechnung getragen. Und dass Einkommensstarke kräftig von der Reform profitieren würden, ist angesichts ihrer erklecklichen Steuerbeiträge nichts als logisch.



Gute Ideen sind gefragt, wenn es um den Schutz der Umwelt und des Klimas geht. Wohlklingend, aber kaum nützlich erscheint jedoch der vom Grossen Rat, leider auch mit bürgerlichen Stimmen, beschlossene Bonus-Malus auf Motorfahrzeugsteuern. Warum? Ein einmaliger Bonus oder Malus, der mit der jährlichen Steuer zu bezahlen ist, reflektiert in keiner Weise den tatsächlichen Ausstoss eines PKW. Fährt jemand mit einem grossmotorisierten Auto wenige Kilometer im Jahr, verhält er sich umweltfreundlicher, fährt jemand mit einem Kleinwagen viele Zehntausend Kilometer, belastet er die Umwelt mehr als der Fahrer eines SUV. Das Verursacherprinzip wirkt so wenig, und der eingeführte Bonus-Malus ist nicht viel mehr als ein Placebo oder ein ökologisches Feigenblatt. Bekanntermassen ist die Energie-Etikette ausserdem ein umstrittener Massstab für die Berechnung eines Bonus-Malus, und schliesslich ist es keine freiheitliche Idee, Autofahrer quasi in gute und böse zu unterteilen. ■

# Nachfolgeplanung: Sie stehen mit Ihrem Unternehmen vor der Entscheidung!

Die meisten Unternehmer träumen davon, ihr Werk am Ende eines erfüllten Lebens in die Hände eines würdigen Nachfolgers zu übergeben. Statistisch gesehen ist die Chance allerdings grösser, dass ein einmal gegründetes Unternehmen einfach wieder verschwindet. Die Gründe sind vielseitig, allzu oft liegt es jedoch primär an der mangelnden Planung in Sachen Nachfolgeregelung.

Von Elsberh Müller-Tschan

Gut 30'000 Unternehmen werden in der Schweiz jedes Jahr gegründet. Fast ebenso viele werden jedes Jahr aber auch wieder geschlossen. Etwa 5'000 Unternehmer müssen jährlich den Gang zum Konkursrichter antreten. Das Unternehmen geht in Nachlassstundung und muss im schlechteren Fall sogar Konkurs anmelden und wird liquidiert.

Die weitaus meisten Unternehmen schliessen jedoch in aller Stille. Sie stellen ihre Tätigkeit ein, der Inhaber verkauft, was noch einen gewissen Wert hat und bezahlt damit die letzten offenen Rechnungen. Die verbleibenden Kundenaufträge gehen an ein befreundetes Unternehmen aus der gleichen Branche. Der Handelsregistereintrag wird gelöscht. Und der Rest ist Geschichte.

Meist sind die Ursachen ganz banal: Die Tochter oder der Sohn möchten den elterlichen Betrieb nicht übernehmen, weil sie sich längst eine eigene Existenz aufgebaut haben. Die Suche nach einem geeigneten Nachfolger ausserhalb der Familie hat man so lange hinausgezögert, bis es zu spät ist. Die Geschäftsidee ist oft

überholt, weil notwendige Investitionen in neue Technologien nur noch zögerlich getätigt wurden. Produkte und Maschinenpark sind meist veraltet und das Geschäft hat die letzten Jahre eh nur überlebt, weil sich der Unternehmer, und häufig auch seine mitarbeitende Frau, selbst kaum einen angemessenen Lohn gegönnt haben.

In vielen Fällen wäre das schleichende Ende eines Unternehmens allerdings nicht nötig gewesen. Voraussetzung wäre jedoch eine frühzeitige Abkehr vom frühzeitige Abkehr vom „Prinzip Hoffen und Verdrängen“.

Nämlich zu hoffen, dass die eigenen Kinder sich doch noch irgendwann eines Besseren besinnen und das väterliche Unternehmen übernehmen. Und zu verdrängen, dass man selber immer älter wird und die langjährige Erfahrung den eigenen Leistungsabbau, den Mangel an Innovationswillen und eine gewisse Alterssturheit nicht mehr zu kompensieren vermag. Psychologisch ist die Auseinandersetzung mit der Nachfolgeregelung oft alles andere als angenehm; wer denkt schon gerne daran, dass er vielleicht unnötig, oder unerwünscht werden und vielleicht sogar vor der Zeit sterben könnte. Aber sie ist notwendig im Interesse des Unternehmens, den Mitarbeitenden und der Familie. Oft wird bei der Nachfolgeplanung eine zu eindimensionale Beratung in Anspruch genommen. Aus Furcht, Familienkonflikte offenlegen zu müssen, setzen manche Inhaber auf eine rein betriebswirtschaftliche Konsultation. Das ist problematisch, denn betriebswirtschaftliche Erkenntnisse (bei all ihrer Bedeutung) oder perfekt wirkende Managementlehren lassen sich nur beschränkt auf diese Situation übertragen.

Familiäre Konflikte absorbieren viel Zeit und haben einen negativen Einfluss auf Nachfolgeregelungen. Oft belasten sie darüber hinaus direkt oder indirekt das Betriebsklima. Dies führt dazu, dass in dieser schwierigen Phase der Nachfolgeregelung das Unternehmen oft nicht mehr mit dem Wettbewerb Schritt halten kann.

Die Nachfolge von Klein- und Mittelbetrieben ist eine komplexe und für jeden Beteiligten anspruchsvolle Aufgabe. Meistens sind steuerliche, rechtliche und finanzielle Arbeiten notwendig. Hinzu kommt die oft belastende emotionale Arbeit mit Familienmitgliedern und Mitarbeitern. Wichtig ist daher die Unterstützung des Unternehmens durch ein Beratungsteam, welches sich um die betriebswirtschaftlichen und um die menschlichen Aspekte kümmert damit sowohl der Geschäftsführer wie auch die Mitarbeiter, Kunden und Lieferanten den Generationenwechsel als einen wertschätzenden Prozess und als einen Aufbruch in eine erfolgreiche Zukunft sehen.

Die Firma Müller + Frei Beratungs GmbH, bietet genau diese fachkundige und ganzheitliche Nachfolgeberatung. Elsberh Müller-Tschan ist verantwortlich für das Coaching und die Konfliktbehandlung, das heisst für die zwischenmenschlichen Belange, während Ulrich Frei die betriebswirtschaftlichen Aufgaben und Herausforderungen betreut. Zusammen mit einem fachkundigen und auf Ihre Bedürfnisse angepassten Netzwerk bilden sie das kompetente Team, welches auch für Ihren Betrieb die einzig richtige Lösung findet, nämlich die massgeschneiderte.

Mehr dazu unter: [www.mueller-frei.com](http://www.mueller-frei.com)



Metamorphose -  
Sinnbild für eine Erfolgreiche  
Nachfolgeregelung

Nachfolgeregelungen finden oftmals im Spannungsfeld zwischen Familie und Unternehmen statt. Sie stellen deshalb vielseitige und komplexe Herausforderungen für alle Beteiligten dar.

Nichts weniger als die nachhaltige Weiterführung des Lebenswerkes steht auf dem Spiel – und nicht selten der Familienfriede.

Die Wahl einer Vertrauensperson kann für das Gelingen entscheidend sein. Nebst Erfahrung und Kompetenz muss – wie bei allen Beratungen – die Chemie stimmen. Und der eingespielte Zugriff auf ein professionelles Netzwerk weiterer Spezialisten.

## Das können wir. Das ist unsere Kernkompetenz!

MÜLLER + FREI  
Beratungs GmbH

Walzmühlestrasse 48  
CH-8500 Frauenfeld

Tel. +41 (0)52 728 42 11  
Fax +41 (0)52 728 42 19

info@mueller-frei.com  
[www.mueller-frei.com](http://www.mueller-frei.com)

MÜLLER+FREI  
Beratungs GmbH

Erfolgreiche Nachfolgeplanung mit Umsicht und Weitsicht.



Elsberh Müller-Tschan und Ueli Frei

# KMU Region Hinterthurgau zu Besuch bei der KAPO Thurgau

Ein modernes Polizeikorps sorgt für unsere Sicherheit

ast. Es war sicher mehr als bloss Neugier, was so zahlreiche Hinterthurgauer Unternehmerinnen und Unternehmer bewog, an der abendlichen Führung durch die KAPO-Zentrale in Frauenfeld teilzunehmen. Denn wie es aussieht, scheint das Sicherheitsbedürfnis für viele Bürger an absolut vorderster Stelle zu stehen. Mit dem für die Medien zuständigen Ernst Vogelsanger, der mit offenen Fragen geradezu überhäuft wurde, stand den Teilnehmern ein Experte zur Verfügung, der wie kaum ein anderer aus dem Vollen schöpfen kann, wenn es darum geht, über dieses höchst sensible Spannungsfeld zu informieren.

## Beeindruckendes Organigramm

Im Thurgau mit seinen 230 000 Einwohnern beschäftigt die Kantonspolizei über rund 400 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, von denen ein überwiegender Teil während 365 Tagen im Jahr irgendwo im Kanton im Einsatz ist. Dafür stehen auch 130 Motorfahrzeuge bis hin zu einem Piranha-Schützenpanzer zur Verfügung. Zentral dem Kommandanten Hans Baltensberger unterstellt sind neben den eigentlichen Stabsdiensten wie etwa die Notrufzentrale noch die Personalbereiche, die Informatik sowie die Zusammenarbeit mit Medien und Öffentlichkeit. Von der Bevölkerung wahrgenommen werden jedoch eher die Bereiche der Kriminal-, Verkehrs-, See- und Sicherheitspolizei sowie die Aussendienst, die übergeordnet flächendeckend auf die mit 13 Aussenposten und 16 angegliederten Posten auf die Regionen Nord, Süd und Ost aufgeteilt sind. Viele der Teilnehmer, die an der abendlichen Führung teilnahmen, dürfte es überrascht haben, sich einem derart hochkomplexen Unternehmen, wie es die KAPO ist, gegenüber zu sehen. Doch weit mehr als das beeindruckten die zahllosen gesellschaftlichen, menschlichen, nur allzu menschlichen Aspekte, die so zu sagen als Raison d'être hinter einer solchen Polizeiorganisation und damit den trockenen Worten «Wahrung von Recht und Ordnung» oder «Sicherheit» stehen.

## Nichts Menschliches ist ihnen fremd

Was uns unter den Rufnummern 117, 118 oder 144 oder 112 als Callzentren für verschiedenste Probleme geläufig ist, wird für den Polizeibeamten zum harten Alltag. Eng eingebunden im Netz seiner Dienstvorschriften und der langen Präsenz- und Pikettzeiten, begegnet er tagtäglich vor nichts zurück schreckender Gewalt, kaltschnäuziger Unehrlichkeit,



Ernst Vogelsanger mit den Teilnehmern.

Abgründen menschlicher Unzulänglichkeit und Tod. Längst vorbei die Zeiten, als der Gummiknüppel noch genügte um die Amtsgewalt des «Landjägers» zu unterstreichen und das schwarze Dienstfahrrad, um ihn mobil zu machen. Den Zeitumständen entsprechend wurde die KAPO Thurgau zu einer hoch technisierten Organisation ausgebaut, denn auch das Verbrechen holt technologisch stetig auf. Und ein Ende der Entwicklung ist nicht abzusehen, seit Sportanlässe zu Strassenschlachten werden, Internet-Tricks millionenschwere Geldschiebereien ermöglichen oder schon ein häuslicher Disput zum Totschlag ausarten kann! Die Polizei ist zum Gegenpol einer werteverachtenden, vielschichtigen multina-

tionalen Gesellschaft geworden, der sie oft nur völlig unzulängliche Mittel entgegen zu setzen hat. Und wäre es nur, dass bald jede polizeiliche Intervention für das sensationsgeile Publikum und dessen Presse zum Anlass wird, um aus Polizisten Täter, aus letzteren aber unschuldige, misshandelte Schäfchen zu machen. Und wer die in der Frauenfelder Zentrale beheimatete Verkehrsüberwachung beobachtete, war voller Bewunderung, für die riesigen technologischen Fortschritte, musste sich aber enttäuscht eingestehen, dass selbst die ausgefeilteste Technologie nur wenig bringt, wenn die Verkehrsteilnehmer ihren Verstand zu Hause lassen oder als Autofahrer ihre Triebe ausleben. ■



Sichergestelltes Waffenarsenal.

## impresum

Erscheinungsweise: 6 x pro Jahr  
Auflage: 5500 Exemplare

### Herausgeber:

Thurgauer Gewerbeverband, Thomas-Bornhauer-Strasse 14, Postfach 397, 8570 Weinfelden, Tel. 071 622 30 22, Fax 071 622 30 46

### Inseratverwaltung

MetroComm AG, Walter Böni, Anzeigenleitung, Zürcherstr. 170, 9014 St. Gallen, Tel. 071 272 80 50, Fax 071 272 80 51

### Produktion

FAIRDRECK, Druckerei Sirnach AG, Kettstrasse 40, 8370 Sirnach, Tel. 071 969 55 22, info@fairdruck.ch

# 75 Jahre Gewerbeverein Zihlschlacht – Sitterdorf



## Teilnehmer

Festzentrum Mehrzweckhalle Sitterdorf  
 Polit. Gemeinde Zihlschlacht-Sitterdorf  
 Gebr. Pneu Edelmann GmbH Sitterdorf  
 Heli Partner AG Sitterdorf  
 Otto Keller Gartenbau AG  
 Restaurant Frohsinn Sitterdorf  
 Restaurant Hirschen Sitterdorf  
 Sager und Schönholzer AG Sitterdorf  
 Straub GmbH Zihlschlacht

Festplatz 2 (bei Otto Baumgartner)  
 Autocenter Sittental Sitterdorf  
 Getränke und Mosterei Aepli Sitterdorf  
 Helfenberger-Sanitär Sitterdorf  
 Kosmetik-Oase H. Christen Sitterdorf  
 Maler/Bodenbeläge Beat Frei Leutswil  
 RH-Reifenservice AG Sitterdorf  
 T. Fässler AG Schreinerei Sitterdorf  
 Viehhandel/Metzgerei Baugartner Sitterdorf

Festplatz 3 (Baumschule Kreis)  
 Baumschulen Kreis Zihlschlacht  
 Baugeschäft Hengartner Zihlschlacht  
 Bedachungen A. Huber Zihlschlacht  
 Edi Keller AG Architekturbüro Schocherswil  
 E. Bürgi & Söhne AG Degenau  
 Emil Kreis AG Küchenbau Zihlschlacht  
 Engeli Gerüstbau Zihlschlacht  
 Haustechnik Fitze AG Zihlschlacht  
 Hufschmied P. Scheiwiller Zihlschlacht  
 Keller Elektroanlagen Zihlschlacht  
 Leitungsisolationen Emil Nater Zihlschlacht  
 Lengwiler Unterlagsböden AG Sitterdorf  
 Maltech Müller AG Zihlschlacht  
 Raiffeisenbank Zihlschlacht-Bischofszell  
 René Blindenbache Holzbau Zihlschlacht  
 Restaurant Löwen Hexenhüsli Zihlschlacht  
 Schreinerei + Fensterbau Stadler Zihlschlacht

Festplatz 4  
 Garage Anton Brügger Zihlschlacht

Feststrasse 5 (Hauptstrasse Zihlschlacht)  
 Bäckerei Scheiwiller Zihlschlacht  
 Dorfladen P. Galler Zihlschlacht  
 Die Schweizerische Post Zihlschlacht  
 Gärtnerei U. Keller Zihlschlacht  
 HUMAINE Klinik Zihlschlacht  
 Kiebler AG Zihlschlacht  
 Modeschmuck Atelier Bosshart Zihlschlacht  
 Ruder Traktoren Zihlschlacht  
 Raiffeisenbank Zihlschlacht-Bischofszell

Festplatz 6  
 Flugplatz und Helikopterbasis Sitterdorf

## Attraktionen

### Samstag 3. Mai 2008

Festzentrum Mehrzweckhalle Sitterdorf  
 • 09.30 – 14.30 Uhr Hunderennen:  
 offen für alle Hunderassen  
 Infos: dogevents.ch oder am Start  
 • Sattler und Wagner an der Arbeit  
 • Festwirtschaft durchgehend warme Küche  
 • 20.00 Uhr Unterhaltung – Barbetrieb

Festplatz 2  
 • 10.00 bis 12.00 Uhr Schauwurstn  
 • Ponyreiten  
 • Küfer an der Arbeit / Schnapsbrennerei  
 • Festwirtschaft / Musikalische Unterhaltung

Festplatz 3  
 • Präsentation «Hausbau»  
 • Beschlagen von Pferden wie  
 vor 75 Jahren und heute  
 10.00 bis 12.00 / 14.00 bis 17.00 Uhr  
 • Geschicklichkeitsfahren mit Klein-Bagger  
 10.00 bis 12.00 / 14.00 bis 16.00 Uhr  
 • Wettbewerb «Sand schaufeln»  
 • Kletterwand / Aussichtsturm  
 • Ponyreiten  
 • Festwirtschaft

Festplatz 4  
 • Autoausstellung

Feststrasse 5  
 • Buntes Markttreiben mit Karussell  
 für Jung und Alt  
 • Degustation «Regionales»  
 • Schaubackn / Schaumosten  
 • Altes Handwerk an der Arbeit  
 • Festwirtschaft Linde  
 • 10m Schiessen (Luftgewehr)  
 • Kinderwasserspiele / Meersäulenspiel  
 • Feuerwehr Demo verschiedene Brände  
 • Weg zum Blumenparadies  
 • Kinderhort

Festplatz 6  
 • Tag des offenen Hangars (Flugplatz)

## Attraktionen

### Sonntag 4. Mai 2008

Festzentrum Mehrzweckhalle Sitterdorf  
 • 08.30 bis 10.30 Uhr Gwerbler-Zmorgä  
 • 10.30 Uhr Frühschoppen Konzert mit  
 den «Gässli-Huper»  
 • Helikopterrundflüge  
 • Sattler und Wagner an der Arbeit  
 • Festwirtschaft mit Sonntagsbraten  
 • 17.00 Verlosung Wettbewerb

## Festplatz 2

- 10.00 bis 12.00 Uhr Schauwurstn
- 12.00 Uhr Eintreffen verschiedener  
 Lamborghini-Sportwagen
- Ponyreiten
- Küfer an der Arbeit / Schnapsbrennerei
- Festwirtschaft / Musikalische Unterhaltung

## Festplatz 3

- Präsentation «Hausbau»
- Beschlagen von Pferden wie  
 vor 75 Jahren und heute  
 10.00 bis 12.00 / 14.00 bis 17.00 Uhr
- Geschicklichkeitsfahren mit Klein-Bagger  
 10.00 bis 12.00 / 14.00 bis 16.00 Uhr
- Kletterwand / Aussichtsturm
- Ponyreiten
- Festwirtschaft

## Festplatz 4

- Autoausstellung

## Feststrasse 5

- Buntes Markttreiben mit Karussell  
 für Jung und Alt
- Degustation «Regionales»
- Schaubackn / Schaumosten
- Altes Handwerk an der Arbeit
- Festwirtschaft Linde
- 10m Schiessen (Luftgewehr)
- Kinderwasserspiele / Meersäulispiel
- Weg zum Blumenparadies
- Kinderhort

## Festplatz 6

- Tag des offenen Hangars (Flugplatz)

## 75 Jahre Gewerbeverein Zihlschlacht – Sitterdorf

Gewerbeschau

*regional isch genial!*

Samstag, 3. Mai 2008  
 Sonntag, 4. Mai 2008

10.00 -18.00 Uhr Gewerbeschau  
 mit vielen Attraktionen  
 Sa. 20.00 Uhr Abendunterhaltung

So. 08.30-10.30 Uhr  
 Gwerbler Zmorgä

10.30 Uhr Frühschoppen Konzert

Besuchen Sie uns im Internet  
[www.gewerbe-zihlschlacht-sitterdorf.ch](http://www.gewerbe-zihlschlacht-sitterdorf.ch)

Samstag und Sonntag ab 10.00 Uhr  
 Start zu schweiz bewegt

Grosser Wettbewerb  
 Verlosung Sonntag 17.00 Uhr im Festzentrum



# Gewerbeverein Weinfelden und Umgebung trimmt die Lernenden

Am 18. März 2008 fand der Kniggekurs für Lehrlinge in Weinfelden statt

Der erste Eindruck, eine halbe Sekunde zählt. «Wie mach ich's richtig» – Von Knigge-Trainee Praline Kubli erfuhren 110 junge Frauen und Männer, was zu einem sicheren Auftreten und guten Umgangsformen gehört.

Nicht zum Tanzen sind die jungen Leute ins Firehouse gekommen, die fast im Dunkeln an den Tischchen in der Arena, auf Stühlen auf der Tanzfläche sitzen. Vor der Bühne im Scheinwerferlicht steht Praline Kubli-Adunka, die den 110 jungen Frauen und Männern – Lehrlingen aus 30 Mitgliederbetrieben des Gewerbevereins Weinfelden und Umgebung einiges über gute Umgangsformen, vor allem im Kontakt mit Kunden vermitteln möchte. Den Kurs mit der bekannten Knigge-Trainee hat der Gewerbeverein Weinfelden und Umgebung organisiert.

## Zu lange Hosen und bauchfrei

«Der erste Eindruck zählt, das dauert eine halbe Sekunde», macht Praline Kubli ihren jungen Zuhörerinnen und Zuhörern gleich deutlich. «Schauen wir jemanden an, geht der Blick, ohne dass es uns bewusst ist, sehr schnell von unten links nach oben rechts». Je nach Kleidung, Schmuck wandert der Blick rascher zum Gesicht, den Augen. «Mit den Augen sind wir in Kontakt». Noch manche Tipps zur Kleidung, Körpersprache und zum Benehmen hält Praline Kubli in ihrer gut einstündigen Ausföhrung bereit. Manches bringt ein Raunen ins junge Publikum. «Eine Totsünde», macht Kubli mit Blick auf die Baseball-Mützen auf manchen Köpfen klar. «Drinne Mützen aufbehalten, signalisiert, dass man vor den anderen keinen Respekt hat». Zu lange Hosen vermitteln Ungenauigkeit. Manches kann ablenken, wie eine glänzende Gürtelschnalle,



Firehouse, Weinfelden: Frau Praline Kubli erklärt den «guten Ton» im Umgang mit Menschen.

helle Schuhe, bestimmte Stoffmuster, nackte Haut. «7 Prozent der Informationen vermitteln wir über die Worte, 38 Prozent über den Klang der Stimme, wie man etwas sagt und 55 Prozent über den Körper», fasst Praline Kubli zusammen.

## Gehörtes umsetzen

Fragen gibt es wenig. Ein Kursteilnehmer will wissen, wie er es mit dem Türöffnen für die Kunden halten müsse. Eine Teilnehmerin ist unsicher, wie viel sie behinderten Personen helfen solle. Es sei ihr noch nie aufgefallen, dass man Personen von unten nach oben anschaut, wundert sich eine der beiden jungen Frauen, die in der Pause angeregt diskutieren. «Die nächste Zeit werde ich einmal darauf achten». Es sei spannend, aber auch viel und kompliziert, meint ihre Kollegin. «Sicher werde ich versuchen, einiges vom Gehörten umzusetzen». Einigen jungen Männern steht eher Unlust ins Gesicht geschrieben. Sie seien nicht freiwillig ge-

kommen, der Lehrbetrieb habe sie geschickt, sagen sie. Ob sie doch etwas mit dem Kurs anfangen können? Sie zucken die Schultern.

## Tückischer Apéro

Nach der Pause stehen auf der Bar Gläser und Apérohäppchen bereit. Vorher hat Praline Kubli vorgeführt, wie bei einem Stehapéro Glas, Serviette und Häppchen richtig gehandhabt werden. Gar nicht so einfach, das Glas in der linken Hand, die Serviette zwischen den Fingern eingeklemmt und darauf noch das Häppchen zu halten, falls man gerade die rechte Hand frei haben soll, um jemanden zu begrüßen. «Übung macht den Meister», versichert die Kursleiterin. Eigentlich habe sie es sich etwas anders vorgestellt, meint Praline Kubli nach dem Kurs. Sie habe die jungen Leute im spärlichen Licht kaum sehen können, bedauert sie. Sonst arbeite sie nämlich gerne direkt mit Kursteilnehmern, zeigt am praktischen Beispiel, worauf es ankommt. ■



**Berufliche Vorsorge. Garantierte finanzielle Sicherheit für Sie und Ihr Personal.**  
Sie lieben es. Wir versichern es.

AXA Winterthur, Generalagentur Michel F. Chresta, Konstanzerstrasse 20, 8280 Kreuzlingen  
Tel. +41 71 677 16 16, Fax +41 71 677 16 18, michel.chresta@axa-winterthur.ch, www.kreuzlingen.winteam.ch

**AXA winterthur**  
FINANZIELLE SICHERHEIT



## Veräusserung des Betriebes – Was geschieht mit den Arbeitnehmern?

### Übergang der Arbeitsverhältnisse

Wird ein Betrieb oder ein Betriebsteil veräussert, so stellt sich die Frage, was mit den Arbeitnehmern geschieht. Das Gesetz sieht vor, dass die Arbeitsverhältnisse grundsätzlich am Tage der Betriebsübergabe auf den Erwerber übergehen (Art. 333 OR). Wird im Vertrag zwischen dem Veräusserer des Betriebs und dessen Erwerber etwas anderes vereinbart, so hat dies für den Arbeitnehmer keine Wirkung. Der Erwerber des Betriebes übernimmt alle Rechte und Pflichten aus dem Arbeitsverhältnis – so unter anderem einerseits die Lohnzahlungspflicht und dienstaltersabhängige Ansprüche, andererseits aber auch ein allenfalls vereinbartes Konkurrenzverbot. Eine Abänderung des bestehenden Arbeitsvertrages ist jedoch natürlich durch Vereinbarung mit dem Arbeitnehmer jederzeit möglich. Will der Erwerber des

Betriebes einzelne oder mehrere bisherige Arbeitnehmer nicht beschäftigen, so muss der alte Arbeitgeber die entsprechenden Arbeitsverhältnisse durch Kündigung auf den Zeitpunkt der Betriebsübergabe beenden. Die Gültigkeit solcher Kündigungen ist im Einzelfall zu prüfen.

### Ablehnung durch den Arbeitnehmer

Der Arbeitnehmer kann sich gegen einen Übergang des Arbeitsverhältnisses zur Wehr setzen. Lehnt der Arbeitnehmer die Tätigkeit unter dem neuen Arbeitgeber ab, so wird das Arbeitsverhältnis mit Ablauf der gesetzlichen – nicht die vertraglichen – Kündigungsfrist aufgelöst (frühestens aber auf den Zeitpunkt des Betriebsübergangs – bis dahin gilt die vertragliche Kündigungsfrist). Bis dahin sind sowohl der Arbeitnehmer als auch der Erwerber des Betriebes zur Vertragserfüllung verpflichtet.

### Durch den Veräusserer zu beachten

Die Arbeitnehmer sind rechtzeitig über die Veräusserung des Betriebes zu informieren (Art. 333a OR). Der Grund des Übergangs und Folgen für die Arbeitnehmer sind ihnen mitzuteilen. Damit auch beim Veräusserer bald Klarheit herrscht, sind einerseits die Arbeitnehmer schriftlich aufzufordern, innert einer angemessenen Frist ein allfälliges Ablehnen des neuen Arbeitgebers schriftlich mitzuteilen. Andererseits ist eine allfällige Zusicherung des zukünftigen Arbeitgebers, dass er sämtliche bestehenden Arbeitsverhältnisse zu denselben Konditionen übernimmt, schriftlich bestätigen zu lassen. Der Veräusserer haftet solidarisch mit dem neuen Arbeitgeber für Forderungen der Arbeitnehmer, die entstehen, bis das Arbeitsverhältnis ordentlicherweise beendet werden könnte oder die bei Ablehnung des Übergangs bis zur Beendigung entstehen.

### Vom Erwerber zu beachten

Sind Massnahmen beabsichtigt, welche die Arbeitnehmer betreffen (wie z.B. Kündigungen, Versetzungen, Umschulungen, Kurzarbeit, Umorganisationen etc.), so sind die Arbeitnehmer rechtzeitig vor dem Entscheid über diese Massnahmen zu konsultieren. Bei Kündigungen auf den Zeitpunkt des Betriebsübergangs können Sperrfristen zur Anwendung kommen, so dass das Arbeitsverhältnis trotz ausgesprochener Kündigung auf den Erwerber übergeht. Unterstand das Arbeitsverhältnis bislang einem Gesamtarbeitsvertrag, so ist dieser auch durch den neuen Arbeitgeber während mindestens eines Jahres einzuhalten sofern der Gesamtarbeitsvertrag nicht vorher abläuft oder infolge Kündigung endet. Schliesslich besteht eine Mithaftung des Erwerbers des Betriebes für die Verbindlichkeiten des alten Arbeitgebers aus den Arbeitsverhältnissen vor dem Betriebsübergang.



Rechtsanwalt  
Matthias Hotz,  
Frauenfeld,  
Rechtskonsulent  
des TGV

[www.bhz-law.ch](http://www.bhz-law.ch)

Über unsere Geschäftsstelle des Thurgauer Gewerbeverbandes (TGV) können alle Mitglieder eine unentgeltliche erste telefonische Rechtsauskunft erhalten.

## BVG - Keine Risikoprämie!

Beim Anschluss an unserer Personalvorsorgestiftung, sparen Sie und Ihre Mitarbeiter im ersten Vertragsjahr die gesamte Risikoprämie!

Verlangen Sie noch heute Ihre persönliche, kostenlose Offerte, welche ihnen weitere Vorteile aufzeigt!

Sparen Sie:  
CHF 12'500

Beispiel: Bei einer Lohnsumme von CHF 650'000 sparen Sie CHF 12'500 an Risikoprämie.



ProTIP Personalvorsorgestiftung, Hauptstrasse 36, 8546 Islikon, Tel: 052 369 05 65, [info@ptpvs.ch](mailto:info@ptpvs.ch), [www.ptpvs.ch](http://www.ptpvs.ch)

# Elektroinstallateure sind optimistisch



84. Generalversammlung des VThEI in Mammern – Kadernachwuchs fördern

msi. Die Thurgauer Elektroinstallateure blicken zuversichtlich ins laufende Geschäftsjahr. Die Bildungssituation sowie der Bedarf an Kadernachwuchs fordern die Branche aber nach wie vor heraus.

Die Thurgauer Wirtschaft laufe nach wie vor gut, aus den Schlagzeilen des Thurgauer Wirtschaftsbarometers vom Februar könne man die Installationsaufträge förmlich herauslesen, freute sich Markus Füger, Präsident des Verbandes Thurgauer Elektro-Installationsfirmen (VThEI), an der 84. Generalversammlung.

Der Zenit im Hochbau sei sicherlich überschritten, doch auch auf tieferem Niveau werde immer noch gebaut. Um die Attraktivität zu erhalten, müssten Immobilieneigentümer in naher Zukunft auch die älteren Wohnungen renovieren, meinte der Präsident zuversichtlich. Die Aussichten für das laufende Jahr seien im Kanton nach wie vor sehr gut. Gleichzeitig rief Füger seine Berufskollegen aber dazu auf, sorgsam mit den «wertvollen Aufträgen» umzugehen.

## Eine Vorzeigeschule

Ein Höhepunkt des vergangenen Verbandsjahrs war die Einweihung der neu in Kreuzlingen zusammengefassten und umgebauten Elektrofachschule. Es sei ein «sehr erfreulicher Umbau» und eine Vorzeigeschule geworden, meinte der Präsident. Auch Baukommissions- und VThEI-Ehrenpräsident Bruno Etter sowie Schulleiter René Blattner äusserten sich begeistert über das erfolgreiche Umbauprojekt.

Dieses war vor allem dank der grosszügigen Unterstützung durch die Elektrizitätswerke des Kantons Thurgau AG (EKT) möglich geworden, die 500 000 Franken bereitstellte.



Referent Werner Hugener und Zentralpräsident Alfons Meier mit dem Thurgauer Sektionspräsidenten Markus Füger.

Im Sinne einer nachhaltigen Investition wurden davon 40 000 Franken einem Fonds zugewiesen, der technische Neuerungen finanzieren soll.

## In Mitarbeitende investieren

Generell höhere Anforderungen an die Ausbildungsbetriebe stellte im vergangenen Jahr die neue Bildungsverordnung. Auf die rasche Umsetzung dürfe der VThEI ein bisschen stolz sein, meinte Füger. Er äusserte gleichzeitig die Hoffnung, dass damit die Qualität der Lernenden gesteigert und die Zahl der Lehrabbrüche verringert werden könne.

«Wir müssen in unsere Mitarbeitenden investieren und auch in Zukunft gute Leute haben», pflichtete Peter Schütz als Präsident des Thurgauer Gewerbeverbandes bei. Füger rief seine Unternehmerkollegen schliesslich

dazu auf, den hochkarätigen Kadernachwuchs zu fördern. «Wir brauchen ihn dringend, um unsere wertvollen Betriebe einmal in jüngere Hände weiterzugeben».

## Dank fürs Engagement

Der Präsident hatte schliesslich die angenehme Aufgabe, Armin Hausmann aus Steckborn zum Ehrenmitglied und Peter Hörnlmann aus Wängi zum Freimitglied ernennen zu dürfen. Ebenfalls gewürdigt wurde das langjährige Engagement von Albert Stadelmann, der als Redaktor des «tgv aktuell» zurücktrat.

Im Anschluss an die statutarischen Traktanden liess es sich Zentralpräsident Alfons Meier nicht nehmen, ein paar Worte an die Thurgauer Sektion zu richten. Ein Fachreferat von Werner Hugener zur neuen Bildungsverordnung rundete die Versammlung ab. ■

**@ elektro etter**  
Neukirch-Egnach - Amriswil - Arbon - Sulgen  
[www.elektroetter.ch](http://www.elektroetter.ch)

<b>Elektro Etter AG</b>	
<b>Neukirch-Egnach</b>	071 474 74 74
<b>Amriswil</b>	071 411 34 34
<b>Arbon</b>	071 446 09 09
<b>Sulgen</b>	071 642 24 24

- Beleuchtungs- und Energiekonzepte
- Kommunikationssysteme für Sprache und Daten

# Mitarbeiter im Ausland

Unsere globale offene Welt, eine grosse Mobilität der Mitarbeiter und Erleichterungen bei den Arbeitsbewilligungen machen es möglich. Schweizer Firmen stellen vermehrt ausländische Mitarbeiter ein und Schweizer Mitarbeiter arbeiten im Ausland. Manchmal für wenige Tage, oft für ein paar Monate, viele für ein paar Jahre. Dies stellt die Arbeitgeber vor vielfältige Herausforderungen aus administrativer, unternehmerischer aber auch emotionaler Sicht.

Früher bestand die grösste Herausforderung darin, die entsprechende Arbeitsbewilligung für diese Mitarbeiter zu erhalten. Heute ist dies ein Aspekt unter vielen und im Europäischen Raum kein Thema mehr. Nur falls der Mitarbeiter von ausserhalb der EU kommt, nehmen Arbeitsbewilligungen noch immer relativ viel Zeit und Aufwand in Anspruch, so muss zum Beispiel ausführlich dokumentiert werden, dass auf dem Schweizer/Europäischen Arbeitsmarkt keine entsprechende Fachkraft gefunden werden konnte.

Stellt eine Schweizer Firma einen ausländischen Mitarbeiter an, so muss sie für diesen – ausser er hat bereits die C-Bewilligung oder ist mit einer Schweizerin verheiratet – Quellensteuern einbehalten und dem Steueramt abliefern. Wenn dieser Mitarbeiter in der Schweiz arbeitet, so hat er grundsätzlich auch Schweizer Sozialversicherungen zu bezahlen. Ausnahmen bestehen dann, wenn er von der ausländischen Firma entsandt wurde und über eine sogenannte Entsandtenbestätigung (auch COC oder E101 genannt) verfügt. Dann bezahlt er weiterhin im Ausland Sozialversicherungen. Oder aber der Mitarbeiter wohnt z.B. in Deutschland, arbeitet 4 Tage pro Woche in der Schweiz und 1 Tag pro Woche in Deutschland, dann muss der Mitarbeiter auf seinem gesamten Gehalt weiterhin in Deutschland Sozialversicherungen bezahlen. Das bedeutet, dass sein Schweizer Arbeitgeber auf dem Schweizer Lohn mit der Deutschen Sozialversicherung abrechnen muss und die Beiträge nach Deutschland überweisen muss. Dies deshalb, weil innerhalb des europäischen Raumes ein Mitarbeiter immer nur in einem Land Sozialversicherungen bezahlt. Eine echte Herausforderung für den Arbeitgeber.

Nicht einfacher wird es, wenn ein Schweizer Mitarbeiter für die Firma ins Ausland geht. Für beide Parteien steht viel auf dem Spiel. Es gilt, die entsprechenden Bewilligungen zu beantragen. Oft steht die benötigte Zeit zur Erstellung dieser Papiere im Widerspruch zu den Anforderungen des Unternehmens, diesen Mitarbeiter möglichst schnell vor Ort zu haben. Es stellt sich

die Frage, ob dieser Mitarbeiter im Ausland steuerpflichtig wird. Je nach Dauer des Aufenthaltes und der Art der Entsendung kann eine Steuerpflicht im Ausland vermieden werden. Als Faustregel gilt – sie trifft nicht für alle Länder zu – dass der Mitarbeiter im Ausland nicht steuerpflichtig wird, wenn er weniger wie ein halbes Jahr dort arbeitet und sein Gehalt weiterhin von der Schweizer Firma getragen wird.

Wird der Mitarbeiter im Ausland steuerpflichtig, so möchte er sicher sein, dass er unter dem Strich nicht weniger verdient. Geht der Mitarbeiter nach Dubai, wo es keine Einkommenssteuern gibt, interessiert ihn dies weniger wie wenn er nach Deutschland geht, wo die Steuern im Normalfall höher sind verglichen mit der Schweiz. In diesem Fall hat der Mitarbeiter am liebsten ein garantiertes Nettogehalt. Konkret bedeutet das, dass man in der Schweiz sein Nettogehalt ausrechnet (z.B. Lohn, Sozialversicherungen, Steuern, Wohnung) und ihm dieses Gehalt ausbezahlt. Im Gegenzug bezahlt die Firma die Unterkunft (kann je nach Ort sehr teuer sein, z.B. in Singapur) und die Steuern im Ausland (die für den Mitarbeiter korrekteste resp. angenehmste Variante). Eine andere Möglichkeit ist, dass der Arbeitgeber nur bezahlt resp. die Differenz vergütet, wenn die Steuern im Gastland höher ausfallen, quasi eine Verlustgarantie (die für den Arbeitgeber teuerste Variante). Wiederum eine andere Möglichkeit ist, ein höheres Bruttogehalt auszubezahlen und damit den höheren Steuern Rechnung zu tragen (die für den Arbeitgeber administrativ einfachste Variante).

Wenn Schweizer Mitarbeiter im Ausland arbeiten, so möchten sie unbedingt weiterhin Schweizer Sozialversicherungen bezahlen. Dies spricht für unser gutes System, hat aber vor allem damit zu tun, dass man mit dem System vertraut ist und Lücken in der Vorsorge befürchtet. Im europäischen Raum und mit vielen anderen Ländern ist dies kein Problem, weil entsprechende Sozialversicherungsabkommen bestehen. Mit einer Entsandtenbestätigung des Arbeitgebers kann weiterhin in die Schweizer Sozialversicherung einbezahlt werden. Dies allerdings nur, wenn es sich auch wirklich um eine Entsendung handelt: Der Arbeitseinsatz im Ausland muss zeitlich befristet sein, es muss eine arbeitsrechtliche Bindung mit dem Arbeitgeber im Heimatland bestehen, der Mitarbeiter muss vor der Entsendung nennenswerte Tätigkeiten für die Firma im Heimatland ausgeübt haben und er muss vor der Entsendung im Heimatland der Sozialversicherung angehört haben.

Besteht kein Sozialversicherungsabkommen (z.B. mit Singapur oder Australien), so müssen vor Ort Sozialversicherungen bezahlt werden (sofern das Land eine solche kennt). In diesem

Fall kann der Mitarbeiter weiterhin auf freiwilliger Basis zusätzlich in die Schweizer Sozialversicherung einzahlen. Entweder zusammen mit dem Arbeitgeber zu gleichen Teilen wie bis anhin oder aber ganz auf freiwilliger Basis, dann bezahlt der Mitarbeiter auf seinem gesamten Gehalt nicht nur die Arbeitnehmerbeiträge sondern auch noch die Arbeitgeberbeiträge. Das kann – je nach Höhe des Gehaltes – eine im Vergleich zu der zu erwartenden Rente eine teure Angelegenheit sein.

Etwas vom Wichtigsten bei Auslandsätzen ist eine ausreichende Deckung in der Krankenkasse. Meist kann die eigene Krankenkasse bestätigen, dass der Auslandsaufenthalt gedeckt ist, oft kann mit derselben Krankenkasse eine entsprechende Zusatzversicherung abgeschlossen werden. Diese Kosten werden oft vom Arbeitgeber übernommen. Für grosse Firmen mit vielen internationalen Mitarbeitern bietet sich der Anschluss an eine internationale Krankenkasse für alle Mitarbeiter an.

Falls es sich um den ersten Mitarbeiter handelt, der ins Ausland geht, so wird meistens ad hoc und grosszügig entschieden, welche Leistungen dem Mitarbeiter vergütet werden. Sobald es mehrere Mitarbeiter mit unterschiedlichen Aufträgen in verschiedenen Ländern sind, stellt sich die Frage nach Gleichbehandlung und einheitlichen Regelungen. Es empfiehlt sich, ein Handbuch oder einen Leitfaden (auch „policy“ genannt) zu erstellen, in der festgehalten wird, welche Leistungen welche Mitarbeiter bei welchen Arten von Auslandsätzen ausbezahlt werden. Dieser Leitfaden wird auch den betroffenen Mitarbeitern abgegeben.

Dies sind einige Aspekte, welche berücksichtigt werden müssen, um einen Auslandsatz des Mitarbeiters für alle Beteiligten zu einem Erfolg zu machen. Werden Regelungen nicht eingehalten, ist je nach Land mit drastischen Konsequenzen zu rechnen, von Gefängnis für den Mitarbeiter bis hin zum Verlust der Lizenz für das Unternehmen in diesem Land.

Für den Mitarbeiter ist ein Auslandsatz mit viel Emotionen und Unsicherheiten verbunden, insbesondere wenn die Familie mitkommt. Umso wichtiger ist es, dass das Unternehmen grösstmögliche Hilfestellung bieten kann. Nur so kann sich der Mitarbeiter auf das Wesentliche konzentrieren und zum Unternehmenserfolg beitragen.

Zur Autorin:

Carmen Haag war während 9 Jahren für die Firma PricewaterhouseCoopers in Zürich tätig, wo sie für die Abteilung „International Assignments“ verantwortlich war. Seit 2008 ist sie Geschäftsführerin der Firma Intertax GmbH in Frauenfeld. [www.inter-tax.ch](http://www.inter-tax.ch)



# Erfrischend modern funktionell – das Bad aus der Küche Fehlmann, Müllheim

In 10 Jahren Selbständigkeit eine bestausgerüstete Schreinerei mit 18 Mitarbeitenden aufgebaut: Heinz Fehlmann darf auf eine erfolgreiche Aufbauphase seines Betriebs in Müllheim zurückblicken. 14 eigene Möbel-Designs fürs Badezimmer sind ein Indikator für den Zug nach vorwärts. Das Erfolgsrezept besteht aus motivierten Fachleuten, einem feinen Gespür für die Bedürfnisse der Kunden und den Puls der Zeit.

Im Gegensatz zum amerikanischen Modell eines Unternehmens, das in risikolos in der eigenen Garage startete, setzte Heinz Fehlmann anfangs 1998 nach sorgfältiger Vorbereitung viel auf die Karte „Selbständigkeit“. Er erwarb eine grosse Werkhalle und rüstete diese von Beginn weg auf hohem Niveau aus. „Qualitativ hochstehende Produkte können nur in einer gut eingerichteten Arbeitsumgebung effizient hergestellt werden“, ist Unternehmer Heinz Fehlmann heute noch überzeugt. Er investiert regelmässig erhebliche Betriebsmittel in den Maschinenpark, die Ausrüstung und unterstützt die Weiterbildung der Mitarbeitenden / Lehrlingen. Wichtig ist ihm auch die Pflege der Betriebskultur. Hier und in der Administra-



18 Mitarbeitende zählen heute zum Team der Schreinerei Fehlmann.

tion hat Ehegattin Heidi Fehlmann eine wichtige Rolle.

Die ersten beiden Mitarbeiter sind heute noch im Betrieb. Für Heinz Fehlmann ein gutes Indiz: „Nebst Fingerspitzengefühl in der Personalauswahl und Konsequenz in der Führung braucht es auch Glück. In einem wachsenden und innovativen Betrieb gibt es auch Perspektiven für die Mitarbeiter.“ Unternehmenskultur lässt sich nicht über Nacht vermitteln. Ein erstklassiges Finish bei der Oberflächenbehandlung, bei den Details, Transport und Montage steht hier im Zentrum. Das gilt beim

Neu- und beim Umbau, bei Sitzbank, Tisch oder Sideboard, Küche, Garderobe oder Bad. Mit jedem Messeauftritte hat die Schreinerei Fehlmann dazugelernt. „Wir freuen uns auf jede Messe. Jede ist eine Herausforderung in der Vorbereitung. Guter Kontakt mit bisherigen Kunden und die Diskussionen mit neuen Menschen bringen uns weiter.“ Heinz Fehlmann betrachtet es als Herausforderung, aus Kundenbeziehungen Partnerschaften zu entwickeln. Wach und aufmerksam sein, auf dass er jedes Objekt aus der Küche gern mit dem Namen „Fehlmann“ anschreiben kann.

## Lebendiges Forum Ausbau und Fassade

170 Teilnehmer an der siebten Fachtagung des Gipserunternehmerverbandes Ostschweiz

msi. Als Ort für den Wissens- und Erfahrungsaustausch zwischen Gipserunternehmern, Planern und Industrievertretern hat sich das Forum Ausbau und Fassade einmal mehr bewährt. 170 Teilnehmerinnen und Teilnehmer nutzten die bereits siebte Fachtagung des Gipserunternehmerverbandes Ostschweiz (GVO), um neue Ideen zu gewinnen und Beziehungen zu pflegen.

Den Auftakt zur Tagung, sie fand im März wiederum in Gossau statt, machte eine Vortragsreihe zu den Themen «gesund wohnen» und zu Fragestellungen rund um die verputzte Aussenwärmedämmung. Georg Binkert, Leiter Produktmanagement der Sto AG, Niederglatt, Roland Büchli, Geschäftsführer der QC-Expert AG, sowie Michael Hladik, Privat- und Gerichtssachverständiger aus Innsbruck, verstanden es, aktuelle und komplexe Fragen anschaulich darzustellen. Informationen über die Chancen der Minergie-Bauweise für



Der Austausch zwischen Unternehmern und der Industrie steht im Zentrum des GVO-Forums.

Bild: Martin Sinzig

Gipserunternehmer lotete Silvia Gemperle vom Amt für Umwelt und Energie des Kantons St. Gallen aus.

### Themenschau und Teamgeist

Ein wichtiger Bestandteil des GVO-Forums war auch dieses Mal die Themenschau, die unter dem Motto «Kreative Oberflächen» stand. Neun Industriefirmen nutzten diese Möglichkeit, um ihre Produkte und Kenntnisse zu präsentieren und ins Gespräch mit Gipserunternehmern und Planern zu kommen.

Ein weiterer Höhepunkt war der Auftritt des renommierten Fussballtrainers Rolf Fringer, der Einblicke ins dynamische Fussballgeschäft gewährte, aber auch Erkenntnisse für den unternehmerischen Alltag vermittelte. Moral und Teamgeist beginnen laut Fringer beim Respekt, und erfolgreich sei ein Team unter anderem, wenn rundherum gut gearbeitet werde. Zu diesem Gastreferat passte die anschliessende Besichtigung der Grossbaustelle für die neue AFG-Arena in St. Gallen perfekt.

### Den Austausch fördern

Reto Kradolfer, scheidender Präsident des GVO, zog eine positive Bilanz. Mit den 170 Teil-



Bild: Martin Sinzig

GVO-Präsident Reto Kradolfer im Gespräch mit Fussballtrainer Rolf Fringer.

nehmern seien drei gleich grosse Gruppen von Unternehmern, Vertretern der Bauindustrie und der Planung zusammengekommen. Auch sei es einmal mehr gelungen, den Wissensaustausch und die Beziehungspflege zu fördern.

Der Gipserunternehmerverband Ostschweiz (GVO) ist die geografisch grösste Einzelsektion des Schweizerischen Maler- und Gipser-Un-

ternehmer-Verbandes (SMGV) und umfasst die Kantone Graubünden, St. Gallen, beide Appenzell und den Thurgau. Dem vor gut 60 Jahren gegründeten Regionalverband sind heute 64 Mitglieder angeschlossen. Das Forum Ausbau und Fassade wird seit sieben Jahren veranstaltet und von Mitgliedern wie Nichtmitgliedern aus der Gipserbranche besucht. ■



- **Gipser- und Malerarbeiten**
- **Elektroinstallationen**
- **Sanitär / Heizung / Haustechnik**
- **Schreinerarbeiten**
- **Bauführung / Koordination**
- **Komplettumbauten von A- Z**

Häni Komplettumbauten      Tel: 071/695 20 20  
 8594 Güttingen / 8592 Uttwil      info@haeni.com

« Fünf Handwerksbereiche unter einem Dach »



**Gipsergeschäft**

Hoffmann GmbH | Direktwahl  
 Natel 079 623 58 35

Neuwiesstrasse 7 | 8572 Berg  
 Tel. 071 636 27 80 | Fax 071 636 27 81



**Albert Mayer AG**  
 Gipsergeschäft  
 8590 Romanshorn

Telefon 071 463 12 94



**Gipsergeschäft Kradolfer GmbH**

8570 Weinfelden  
 Telefon 071 622 19 82

8280 Kreuzlingen  
 Telefon 071 672 42 09

8500 Frauenfeld  
 Telefon 052 720 16 23

[www.kradolfer.ch](http://www.kradolfer.ch)

# Erfolgreiche Lehrlinge

Wie jedes Jahr durften unsere Lernenden wieder am Lehrlingswettbewerb des Thurgauer Malerunternehmerverbandes mitmachen.

Die Aufgabe war dieses Jahr ein Schubladenelement ausserseitig zu gestalten. Die Machart war in soweit frei, dass jede Technik, ausser das erste Lehrjahr durfte nicht spritzen, wie auch frei gewählte Motive angewandt werden durften.

Unser Lernender Matthias im 3. Lehrjahr verwandelte seine Schubladenbox in ein Comicheft und malte sich somit auf den 2. Platz. Unsere Lernende Andrea im 1. Lehrjahr hauchte der Box durch fein gemalte Noten Musik ein und wie man feststellen konnte, fand dies auch bei der Jury gehör und sie bekam den 3. Platz für ihre Arbeit.

Unser Betrieb möchte den beiden nochmals für ihre Leistung gratulieren und sich aber auch für nächstes Jahr wieder so viel Fleiss und Freude von den Lernenden wünschen. Durch die Ausbildung solch motivierter angehenden Berufsleute können wir dem stets sin-



Matthias Studer 2. Platz.



Andrea Rihs 3. Platz.



kenden Niveau unseres Gewerbes versuchen Paroli zu bieten. Denn nur mit gut ausgebildeten und zufriedenen Fachleuten kann die Wirtschaft funktionieren.



**Bühler** eidg. dipl. Gipsermeister  
eidg. dipl. Malermeister

**Gips- und Malergeschäft**



Tel. +41 52 741 25 27 Fax +41 52 741 40 13  
**info@gimabu.ch** **www.gimabu.ch**

**MALERGESCHÄFT**  
**Aemisegger**

Langfeldstrasse 106 8500 Frauenfeld  
Tel. 052 720 78 67 [www.aemisegger.ch](http://www.aemisegger.ch)

**Peter Baumgartner Malergeschäft**

Dorfstrasse 3 9556 Zezikon  
Telefon 071 917 11 87  
Telefax 071 917 21 78

Breitholzstrasse 5 8370 Sirmach  
Telefon 071 966 17 55  
Telefax 071 917 21 78



# Kunstvoll gestaltete Arbeiten

66 Arbeiten am Lehrlingswettbewerb der Thurgauer Maler

art. Bereits zum 21. Mal lud der Thurgauer Malerunternehmer-Verband (TMUV) seinen Berufs-Nachwuchs zum Lehrlingswettbewerb ein. Nicht weniger als 66 Arbeiten wurden eingereicht und bewertet. Ausgezeichnet wurden die besten Arbeiten Ende Februar.

Die Feier ging in der Aula der Gewerblichen Berufsschule Weinfelden über die Bühne, und zwar im Beisein von rund 70 Auszubildenden sowie deren zahlreichen Verwandten und Bekannten. Die Aufgabe, welche den Erst-, Zwei- und Drittjahr-Lehrlingen gestellt wurde, bestand darin, Aufbewahrungsboxen aus Sperrholz zu gestalten.

Dabei mussten die 35 Erstlehrling-Azubis drei Schubladen bearbeiten, die 18 Zweitlehrling-Stifte fünf Schubladen und die 13 Drittjahrs-Lehrlinge je neun Schubladen. Alles, was im geschlossenen Zustand sichtbar ist, musste deckend oder lasierend überarbeitet werden. Zudem musste im ersten Lehrjahr gestrichen oder gerollt werden; ab dem zweiten Ausbildungsjahr durfte auch gespritzt werden.

Massgebend für die Jury war, dass mit der jeweiligen Technik bei perfekter Ausführung die maximale Punktzahl zu erreichen war. Während beim Kriterium Sauberkeit auch Verunreinigungen im Anstrich, Linienführung, Abgrenzung etc. bewertet wurden, war bei der Originalität vor allem der subjektive Eindruck gefragt. Der dritte und letzte Punkt betraf den Gesamteindruck, der von einer Beurteilung aus einer gewissen Distanz, unter Berücksichtigung des farblichen Eindrucks, ausging. Wettbewerbsleiter Martin Friedrich taxierte das grosse Mehr der eingereichten zufrieden als «gut oder sogar sehr gut».

Folgende Maler-Azubis gewannen in ihren Kategorien: Shukri Iseini (3. Lehrjahr, Künzler und Co., Arbon), Colleen Henderson (2. Lehrjahr, Martin Vock, Weinfelden), Leandro Sussi



Sie schnitten in den vier Kategorien am besten ab, v.l.n.r.: Katja Hasler (Sonderpreis, Malergeschäft Aemisegger, Frauenfeld), Shukri Iseini (3. Lehrjahr, Künzler u. Co., Arbon), Colleen Henderson (2. Lehrjahr, Martin Vock, Weinfelden) und Leandro Sussi (1. Lehrjahr, Malergeschäft Sussi, Bischofszell).

(1. Lehrjahr, Malergeschäft Sussi, Bischofszell) und Katja Hasler (Sonderpreis für die beste Gesamtnote aus drei Teilnahmen, Malergeschäft Aemisegger, Frauenfeld). Die Prei-

se wurden von der «Zürich», Generalagentur Weinfelden-Kreuzlingen gestiftet, welche auch das Patronat für diesen Wettbewerb übernommen hatte.

Rang	Name	Lehrbetrieb
<b>Erstes Lehrjahr</b>		
1. Rang	Leandro Sussi	Malergeschäft Sussi, Bischofszell
2. Rang	Joël Hagenbüchli	Peter Baumgartner, Zezikon
3. Rang	Andrea Rihs	Erwin Bühler, Kaltenbach
<b>Zweites Lehrjahr</b>		
1. Rang	Colleen Henderson	Martin Vock, Weinfelden
2. Rang	Dina Schefer	Malergeschäft Müller, Weinfelden
3. Rang	Jasmin Lehmann	Martin Vock, Weinfelden
<b>Drittes Lehrjahr</b>		
1. Rang	Shukri Iseini	Künzler und Co., Arbon
2. Rang	Matthias Studer	Erwin Bühler, Kaltenbach
3. Rang	Marianne Oertle	Malergeschäft Müller, Weinfelden

Wir wünschen allen Besuchern der Rosenschau einen farbenprächtigen Aufenthalt.



**Malergeschäft Sussi**  
9220 Bischofszell  
Fabrikstrasse 2  
Telefon / Fax 071 422 40 60  
lucianosussi@freesurf.ch

**Ihr Fachmann für gepflegte Maler- und Tapeziererarbeiten.**

malt tapeziert renoviert...



**KÜNZLER+CO**  
**ARBON - ROGGWIL**

**Künzler Christian**, Sonnenhügelstrasse 27, 9320 Arbon  
Telefon 071 446 42 50, Fax 071 440 01 61



## 8. Mitgliederversammlung mit Referat «Familie und Beruf»

Am Dienstag, 29. April 2008, findet die nächste Mitgliederversammlung statt

Claudia Vieli Oertle. Am Dienstag, 29. April 2008, findet um 19.30 Uhr die nächste Mitgliederversammlung der KMU Frauen Thurgau statt. Ort der Versammlung ist das Chinderhuus in Weinfelden ([www.chinderhuus.com](http://www.chinderhuus.com)). Nach der Mitgliederversammlung wird die Geschäftsführerin vom Chinderhuus, Fabiola Colombo Imhof, in einem Referat über die Struktur, der als Verein gegründeten Kindertagesstätte, berichten. Anschliessend findet eine Führung durch die Räumlichkeiten vom Chinderhuus statt, bei einem Apéro können die Meinungen und Erfahrungen ausgetauscht werden.

Die Kinderkrippe wurde am 1. April 1998 eröffnet – besteht nun also seit 10 Jahren – und bietet heute sechs Vollzeitstellen, vier Praktikumsstellen und drei Lehrstellen an. Als Pionierin im Kanton Thurgau, hat sich Fabiola Colombo Imhof im Bereich externer Kinderbetreuung eingesetzt und das Chinderhuus zu einer erfolgreichen Institution, einem kleinen KMU, gemacht. Nebst der Vorstellung wer und was das Chinderhuus ist, zeigt sie aber auch die Gründe auf, weshalb sie sich so stark für die externe Kinderbetreuung eingesetzt

hat und einsetzt. Sie erläutert die Vorteile für die Gesellschaft und für die Wirtschaft, wenn Mütter auch während der Familienphase teilerwerbstätig bleiben. Frau Colombo ist überzeugt, dass das Know-How und die Investition in die Bildung der Frauen nicht verloren gehen darf. Die Flexibilisierung im Arbeitsmarkt wird durch die berufstätigen Mütter mitgetragen.

Viele KMU-Frauen kennen die Situation von Berufstätigkeit und Familie und wissen um die schwierige Umsetzung der Vereinbarkeit von Familie und Beruf. Sie haben dies erlebt oder erleben es in der momentanen Situation und kennen die Herausforderungen. Gerade sie können heute in der Wirtschaft als Arbeitgeberin eine wichtige Meinungsbildungsfunktion einnehmen und ihren Arbeitnehmerinnen Teilzeitarbeitsplätze und familienfreundliche Rahmenbedingungen ermöglichen. Einen Teil zur Vereinbarkeit von Familie und Beruf kann und muss die Politik und Gesellschaft beitragen, einen wesentlichen Beitrag sollte aber auch von der Wirtschaft geleistet werden. Im KMU-Handbuch Beruf und Familie, welches das SECO im 2007 herausgegeben hat, sind ein-

drückliche Beispiele, wie beide Seiten, Familien und Wirtschaft, von spezifischen Lösungen profitiert haben. Als Beispiele sind auch einige aus dem Kanton Thurgau erwähnt: Das Malergeschäft E. Baumann AG in Bürglen mit 13 Angestellten ([www.baumann-maler.ch](http://www.baumann-maler.ch)); die Bäckerei Mohn in Berg (TG) mit 102 Angestellten [www.beckmohn.ch](http://www.beckmohn.ch); Rinco Ultrasonics AG, Maschinenaufbau, in Romashorn mit 78 Mitarbeitenden in der ganzen Schweiz ([www.rincoultrasonics.com](http://www.rincoultrasonics.com)). Im Handbuch finden sich praktische Tipps, Vorschläge und Musterreglemente und -verträge, Entscheidungskriterien und Leitfäden für verschiedene Anstellungsmöglichkeiten. ■

Das kostenlose KMU-Handbuch kann wie folgt bestellt werden:

BBL, Holzikofenweg 36, 3003 Bern  
Telefon 031 325 50 50  
[www.bundespublikationen.admin.ch](http://www.bundespublikationen.admin.ch)  
Material-Artikel: 862569264 710.087  
D/TSH2, KMU-Handbuch,  
Beruf und Familie.

## Osteoporose – bald eine Volkskrankheit?

Ruth Kern, Rathaus Apotheke, Frauenfeld

Osteoporose ist eine häufige «Alterserscheinung» und verursacht einen Rückgang der Knochenmasse, eine Veränderung der Knochenarchitektur und den Verlust von Elastizität sowie Stabilität: die Knochen werden schwächer und vor allem anfälliger auf Brüche. Aber es ist nicht nur ein Problem der älteren Generation!

Gebrochene Hüft- oder Handgelenke sowie Frakturen der Wirbelkörper sind die meist verbreiteten Folgen. Das Zusammensinken der Wirbelkörper führt zu Rundrücken und Abnahme der Körpergrösse.

Da diese Krankheit nicht schmerzhaft ist, kann sie unbemerkt fortschreiten und wird deshalb oft erst beim ersten Knochenbruch erkannt. Betroffen sind ungefähr 1/3 aller Frauen; aber es ist längst kein ausschliessliches Frauenproblem mehr, auch Männer bleiben davon nicht verschont. Die Zahlen zeigen eine stei-

gende Tendenz: Inzwischen zählt die Osteoporose laut Weltgesundheitsorganisation WHO zu den zehn häufigsten Krankheiten überhaupt!

### Hauptursachen der Osteoporose

Einerseits ist es der verminderte Knochenstoffwechsel bedingt durch Durchblutungsstörungen und Alterung, andererseits sind es Übersäuerung und Eiweissüberschuss – grösstenteils bedingt durch unausgewogene Ernährung, welche Osteoporose verursachen können. Es ist nicht eine reine Kalzium und Vitamin D Mangelkrankheit und auch den Hormonen kann man nicht allein die Ursache zuschieben! Es spielen diverse Risikofaktoren mit: nebst der Konstitution, der erblichen Vorbelastung, den Hormonen, der Ernährung und der persönlichen Darmflora gehört auch das Rauchen und der Bewegungsmangel zu den Risikofaktoren.

Es gibt nicht für alle Menschen die gleiche Therapie oder dieselben Vorsorgemassnahmen, einmal mehr zeigt sich, dass jeder von uns ein Individuum ist! Lassen sie sich deshalb gezielt und persönlich beraten! ■

apotheken  
thurgau.  
für Ihre Gesundheit

### Ausstellungen & Messen

3.–4. Mai 2008

Gewerbeschau «regional isch genial»  
zum 75jährigen Bestehen des  
Gewerbevereins Zihlschlacht-Sitterdorf

Bitte mailen Sie uns Ihre  
Veranstaltungen auf: [tgv@fairdruck.ch](mailto:tgv@fairdruck.ch)

# chrisign gmbh – mit Frischegarantie

Frisch und modern wirken Internet-auftritte, die von der chrisign gmbh, webdesign & consulting, Weinfelden, realisiert werden. Sie zeichnen sich durch ein attraktives und kreatives Design sowie durch eine hohe Funktionalität aus.

«Unsere Internetlösungen sind für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) sowie Verbände besonders gut geeignet», sagt Christoph Lanter, Geschäftsführer und Inhaber der chrisign gmbh in Weinfelden. Er hat das Unternehmen im Jahr 2001 gegründet. Seit 2005 ist es im Weinfelder Postgebäude untergebracht.

Die Firma hat sich rasch etabliert und ist inzwischen zur zweitgrössten Web-Agentur im Kanton Thurgau aufgerückt. Fünf Personen bilden das Team. Den raschen Erfolg führt Lanter darauf zurück, dass es sich bei chrisign um «eine mitdenkende Agentur» handelt, die auf die Kundenbedürfnisse eingeht.

## Agentur, die mitdenkt

Eine moderne Website muss über ein ansprechendes Design verfügen. Das Unternehmen arbeitet mit verschiedenen Partnern zusammen, beispielsweise auch mit dem Kompetenzzentrum Visual Planning der Hochschule für Angewandte Wissenschaften (FHS) St. Gallen. Stolz ist Firmenchef Christoph Lanter auf das Content Management System (CMS), das eine Eigenentwicklung darstellt. Es zeichnet sich durch eine hohe Benutzerfreundlichkeit aus. «Nach einer Lernzeit von fünf bis zehn Minuten können die Kunden Änderungen an der Website selbst vornehmen», sagt er. Dies ist sozusagen eine Frischegarantie. Denn nur wenn Änderungen auf einfache Weise möglich sind, werden sie auch gemacht.

Die Internetlösungen aus dem Hause chrisign sorgen für einen schnellen Internetzugang und sind optimal für Suchmaschinen vorbereitet. Sie lassen sich einfach und effizient bedienen. Alle wesentlichen Informationen sind mit wenigen Klicks erreichbar. Die hohe Modularität macht einen späteren Ausbau möglich und bietet einen Investitionsschutz. Da sie ohne laufende Fixkosten auskommen, sind sie zudem sehr wirtschaftlich.



## Referenzen

Die Firma chrisign konnte die drei grossen Wirtschaftsverbände im Kanton, die Industrie- und Handelskammer (IHK) Thurgau, den Thurgauer Bauernverband (TBV) und den Thurgauer Gewerbeverband (TGV), als Kunden gewinnen. Auf der Referenzliste finden sich weiter: RAUSCH AG, Meyerhans

Hotz AG, Wanzenried AG, mobitron ag, WIM AG, FMS Druck AG, Profilbiegetechnik AG, Gisel + Partner AG, Verband Thurgauer Elektro-Installationsfirmen, Thurgauer Technologieforum sowie die erfa-gruppe Weinfelden und weitere. Mehr Informationen befinden sich auf der Internetseite [www.chrisign.ch](http://www.chrisign.ch).

Treuhand  
Wirtschaftsprüfung  
Gemeindeberatung  
Unternehmensberatung  
Steuer- und Rechtsberatung  
Informatik - Gesamtlösungen

**OBT**

**FÜR STARKE KMU  
IM THURGAU**

Dank unserer Zusammenarbeit soll Ihr Unternehmen leistungsfähiger werden.

Für dieses **gemeinsame Ziel** stehen wir ein – mit Fachkompetenz, Diskretion und Praxisnähe.

OBT AG  
Bahnhofstrasse 3  
8570 Weinfelden  
Tel. 071 626 30 10

[www.obt.ch](http://www.obt.ch)

# Starthilfe!

**Heute die Vision. Morgen der Erfolg!**

Gemeinsam mit der TKB als Unternehmer erfolgreich sein.

[www.tkb.ch](http://www.tkb.ch)



**Thurgauer  
Kantonalbank**

Gemeinsam wachsen.