



«Der Thurgau ist sehr gut unterwegs»
Thurgauer Prognose-Rundschau sieht
wenige Wolken am Konjunkturhimmel
Seite 5



«Ich bin überzeugte Verfechterin der
Flat-Rate-Tax»
Gewerbepolitik persönlich (4)
Seite 7



Schreiner: Lernende erhalten bald
mehr Lohn
Erfolgreiche Thurgauer bei den
Sektionsmeisterschaften
Seite 23



Die «Stromer» gehen neue Wege
Zusammenarbeit in Sachen Lehrlings-
ausbildung zwischen TG und SH
Seite 25

Kreditvergabe ist Thema des 4. Gewerbeforums

Grossanlass am 28. Oktober im Thurgauerhof in Weinfelden

msi. Das Gewerbeforum hat bereits einen festen Platz im Jahreskalender des Thurgauer Gewerbes. Die vierte Austragung befasst sich mit einem aktuellen Thema, nämlich mit Fragen rund um die Kreditvergabe von Banken. Im Einzelnen werden der Einfluss des Ratings auf die Kreditvergabe beleuchtet und die Anforderungen an den Businessplan von Unternehmen erläutert. In einem weiteren Informationsblock stehen die neuen gesetzlichen Grundlagen, das wirtschaftliche und bankentechnische Umfeld sowie die neue Organisationsstruktur des gewerblichen Bürgschaftswesens im Vordergrund. Der praktische Ablauf eines Bürgschaftskredites sowie eine Podiumsdiskussion gehen anschliessend auf praktische Fragestellungen ein. Das Gewerbeforum wird wie gewohnt mit einem reichhaltigen Apéro abgerundet.



Bild: Martin Sinzig

Gewerbe sagt Ja zu HarmoS

Präsidentenkonferenz fasst Abstimmungsparolen zum 30. November

msi. Die Präsidentenkonferenz des Thurgauer Gewerbeverbandes (TGV) hat sich am Dienstag, 19. August, in Berlingen einhellig für die Harmonisierung der obligatorischen Schule (HarmoS) ausgesprochen. Für ein Ja zu dieser Vorlage hatte CVP-Kantonsrätin Anita Dähler geworben. Sie ist Präsidentin des befürwortenden Komitees. Abgelehnt wurde hingegen die schweizerische Volksinitiative «Für ein flexibles AHV-Alter». Ja lautete die Parole zur eidgenössischen Volksinitiative «Verbandsbeschwerderecht: Schluss mit der Verhinderungspolitik – Mehr Wachstum für die Schweiz!». Die Präsidenten der Gewerbevereine und der Branchenverbände folgten damit den Empfehlungen von Gastreferent Werner Messmer, FDP-Nationalrat und Präsident des Schweizerischen Baumeisterverbandes.



Bild: Martin Sinzig

Kantonsrätin Anita Dähler wird als Referentin von Gewerbepräsident Peter Schütz begrüsst.

Mehr auf Seite 6

der Zins der bringt's

Anlagekonto

bis **3%**

Tel. 0848 133 000

WIR Bank
seit 1934

EDITORIAL



Hans-Ulrich Bigler
Direktor SGV

Gewerbepolitik im Klartext

Der Schweizerische Gewerbeverband SGV hat sich an seinem letzten Kongress Ende Mai in Freiburg strategisch neu positioniert. Auf der Grundlage eines geschärften Profils, mit einem Leitbild, klaren Zielen und der Fokussierung auf die prioritären Themen ist die Ausgangslage geklärt.

Kernthema ist und bleibt die KMU-Politik, wo der SGV die Themenführerschaft beansprucht. Der SGV hat sich schon lange und immer mit Nachdruck für die Reduzierung der gesetzlichen Normen und Vorschriften ein-

gesetzt und sich für die administrative Entlastung der KMU stark gemacht. Diese politische Zielsetzung muss als erste Priorität auch für die Zukunft wegweisend bleiben.

Entscheidende Bedeutung kommt dabei dem Zusammenspiel zwischen der Dachorganisation und den Kantonalen Gewerbeverbänden zu. Das Leitbild hält dazu fest, dass der SGV in Kooperation mit seinen Mitgliedern in den für die KMU-Wirtschaft relevanten Fragen die Themenführerschaft hält. Weiter wird ausgeführt, dass der SGV den angeschlossenen kantonalen Organisationen in den gemeinsamen wirtschaftspolitischen Anliegen als politische Kraft zur Verfügung steht und seine Mitglieder bei der Erfüllung ihrer Aufgaben unterstützt.

Damit kommen zwei Überlegungen und Zielsetzungen für die operative Umsetzung zum Ausdruck. Einerseits muss für den SGV als oberste Maxime die Forderung nach einer kontinuierlichen Kunden- bzw. Mitgliedschaftspflege gelten. Die Arbeit des SGV muss einerseits für die Kantonalen Gewerbeverbände und den dort angeschlossenen Mitgliedunternehmen einen wesentlichen Zusatznutzen stiften. Andererseits steht das Anliegen einer kontinuierlichen Kommunikation im Zentrum der Überlegungen.

Hier gilt es zweifellos noch vermehrt den Hebel anzusetzen. Die Vorteile einer Struktur, die eine direkte Kommunikationslinie vom SGV, über die Kantonalen und Lokalen Gewerbeverbände bis hin zum einzelnen Gewerbetreibenden und seinem Stammtisch ermöglicht, müssen verstärkt und ganz gezielt genutzt werden. Die politischen Positionen des SGV, die zusammen mit den interessierten Mitgliedorganisationen ausgearbeitet werden, müssen bei der Basis insbesondere aber auch den politischen Entscheidungsträgern wieder vermehrt und insbesondere verstärkt gehört werden. Konkret: Gewerbepolitik im Klartext!

Die Geschäftsstelle ist nun auf der Grundlage der neuen Strategie damit beauftragt, im operativen Tagesgeschäft die konkrete Umsetzung an die Hand zu nehmen. Dabei sind wir uns der Tatsache bewusst, wonach sich Strategien stets auch an der konkreten Umsetzung in der Praxis messen lassen müssen. Die Anliegen des Thurgauer Gewerbes nehmen wir deshalb gerne in unserer Arbeit auf.

In diesem Sinne freue ich mich als neuer SGV-Direktor auf die persönlichen Kontakte und die Fortsetzung der bewährten Zusammenarbeit zwischen dem SGV und Thurgauer Gewerbeverband. ■



Benjamin Diethelm, LKW-Mechaniker

Und was können wir für Sie tun?

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

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

Seine Entwickler arbeiteten über 6 Jahre daran, dass Sie begeistert sind.


Wir sorgen dafür, dass es so bleibt.



Die Leidenschaft und Motivation unseres BMW Teams, lässt sich nicht in Zahlen fassen. Die müssen Sie selbst erleben. Wir sind jederzeit mit persönlicher Beratung und kompetenter Betreuung für Sie da. Wir nehmen uns Zeit, gehen auf Ihre Wünsche und Bedürfnisse ein und sorgen dafür, dass Sie immer gut und sicher unterwegs sind. Besuchen Sie uns. Wir freuen uns auf Sie.

Bickel Auto AG

Zürcherstrasse 306
8501 Frauenfeld
Tel. 052 728 91 91
www.BickelAutoAG.ch



Freude am Fahren

BDO

BDO Visura

Treuhand und Immobilien
Wirtschaftsprüfung
Unternehmensberatung und Informatik
Steuer- und Rechtsberatung



«Ganz schön clever - das neue Tool von BDO Visura!»

«Internet-Treuhänder» Das zeitgemässe Hilfsmittel, um Sie spürbar zu entlasten.

Besuchen Sie unser BDO Visura-Frühstück, eine Info-Veranstaltungen zum «Internet-Treuhänder»:

Dienstag	25. November 2008	07.50 - 09.00 Uhr	Hotel Thurgauerhof	Weinfelden
Mittwoch	26. November 2008	07.50 - 09.00 Uhr	Hof zu Wil	Wil
Dienstag	09. Dezember 2008	07.50 - 09.00 Uhr	Hotel Herisau	Herisau
Donnerstag	11. Dezember 2008	07.50 - 09.00 Uhr	Radisson SAS	St. Gallen

BDO Visura St. Gallen
Vadianstrasse 59, 9001 St. Gallen
Telefon 071 228 62 00
sg@bdo.ch

BDO Visura Kreuzlingen
Löwenstrasse 16, 8280 Kreuzlingen
Telefon 071 677 97 97
kreuzlingen@bdo.ch

BDO Visura Wil
Toggenburgerstrasse 61, 9500 Wil
Telefon 071 913 86 10
wil@bdo.ch

BDO Visura Herisau
Alte Bahnhofstr. 3, 9100 Herisau
Telefon 071 353 35 33
herisau@bdo.ch

www.bdo.ch

«Der Thurgau ist sehr gut unterwegs»

Thurgauer Prognose-Rundschau sieht wenige Wolken am Konjunkturhimmel

msi. Trotz steigender Rohstoff- und Energiepreise sowie Abkühlungstendenzen der Weltwirtschaft sind die Aussichten für die Schweizer Konjunktur wie für die Thurgauer Wirtschaft immer noch positiv. Zu diesem Befund gelangte die Thurgauer Prognose-Rundschau.

Wie geht es nach dem markanten Wirtschaftsaufschwung der vergangenen Jahre weiter? Diese Frage versuchte die Prognose-Rundschau Ende Juni zu beantworten. Der Anlass des Amtes für Wirtschaft und Arbeit und der Tripartiten Kommission des Kantons Thurgau wurde dieses Jahr einem erweiterten Zuhörerkreis geöffnet und zog gegen 200 Unternehmer, Verbands- und Behördenvertreter aus dem ganzen Kanton an.

Den Standort verbessert

Die Wolken am Konjunkturhimmel seien nicht so düster, machte Martin Neff, Leiter Economic Research der Credit Suisse Schweiz, in seinem Referat deutlich. Nach fünf Jahren Wachstum seien die erwarteten Wachstumsraten für die Schweizer Volkswirtschaft von 1,9 Prozent für das laufende Jahr und von 1,6 Prozent für 2009 immer noch anständig. Als Vermouthstropfen bezeichnete Neff hingegen die Rohstoffpreisentwicklung, die die Teuerung anheize.

Der Wirtschaftsraum Thurgau sei gesamthaft sehr gut unterwegs. Der Arbeitsmarkt sei nach wie vor angespannt, die Arbeitslosenquote auf tiefem Niveau. Während die Exporte überdurchschnittlich verliefen, sei die Bauwirtschaft nach einem Taucher wieder zurückgekehrt. Einen Dämpfer ortete der Ökonom jedoch im Gastgewerbe, und auch die Statistik der Fahrzeugneuzulassungen zeige eine gewisse Sättigung. Bezüglich der Standortqualität habe der Thurgau aber in den vergangenen Jahren kräftig zugelegt, lobte Neff.

Rohstoffe belasten

Die Teilnehmer des anschliessenden Podiumsgesprächs teilten die positive Beurteilung des CS-Ökonomen. Regierungsrat und Volkswirtschaftsdirektor Kaspar Schläpfer äusserte sich zuversichtlich zur Konjunkturlage. Auch geringere Wachstumsraten seien im Vergleich zu den 80er und 90er Jahren des letzten Jahrhunderts positiv zu werten. Sorgen bereite jedoch die Entwicklung an den Finanzmärkten.

Peter Schütz, Unternehmer und Präsident des Thurgauer Gewerbeverbandes, skizzierte eine «gute Ausgangslage» der kantonalen Wirtschaft. Viele Unternehmen hätten bessere

Ergebnisse erwirtschaftet, und einige hätten nach Jahren des Substanzabbaus wieder Gewinne erwirtschaften können. Belastend seien mittlerweile aber die stark steigenden Rohstoff- und Energiepreise. Schütz warnte in diesem Zusammenhang auch vor weiteren Steuererhöhungen.

Löhne anpassen

Die positiven Einschätzungen zur Wirtschaftslage teilte grundsätzlich auch Daniel Lampart, Chefökonom des Schweizerischen Gewerkschaftsbundes. Die Teuerung sei zwar hoch, aber noch im komfortablen Bereich. Sie müsse jetzt durch Lohn-erhöhungen ausgeglichen werden, forderte der Gewerkschafter. Erst 2007 und 2008 seien Reallohn-erhöhungen erfolgt. Sie seien schliesslich für die Konsumneigung von grosser Bedeutung. ■



Der Credit Suisse-Ökonom Martin Neff zeichnete ein grundsätzlich positives Bild der Konjunkturlage.



Gewerbepräsident Peter Schütz warnte im Panelgespräch vor weiteren Steuererhöhungen.

Verlangsamung, keine Rezession

Die Zuversicht in der Thurgauer Wirtschaft sei nach wie vor klar vorhanden. Von einer Verlangsamung könne man zwar sprechen, aber nicht von einer Rezessionsgefahr. So beurteilte Mitte August Hanspeter Herger, Vorsitzender der Geschäftsleitung der Thurgauer Kantonalbank (TKB), die Wirtschaftslage. Ähnlich sei die Situation in der Bauwirtschaft. Erste Sättigungstendenzen sind laut Herger zwar erkennbar, vor allem von Seiten institutioneller Investoren. «Bei privaten Bauten sehe ich noch keine Brems Spuren».

Vom guten Wirtschaftsgang profitierte auch die TKB. Sie konnte sich im ersten Semester 2008 in ihrem Kerngeschäft gut behaupten. Der Ertrag im Zinsdifferenzgeschäft konnte gegenüber dem Vorjahr noch leicht gesteigert werden. Im Zuge der Einbrüche an den Börsen und Finanzmärkten entwickelte sich das indifferente Geschäft (Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft) hingegen rückläufig.

Der Bruttogewinn von 81,4 Mio. Franken liegt rund 15 Prozent unter dem Vorjahr. Der ausgewiesene Halbjahresgewinn von 30,1 Mio. Franken entspricht dem sehr guten Wert des Vorjahres. Die Bilanzsumme beträgt 15,303 Mia. Franken. Für das ganze Geschäftsjahr 2008 ist Herger «sehr zuversichtlich», dass die TKB den budgetierten Bruttogewinn von 149 Mio. Franken (2007: 184 Mio.) erreichen wird, dies trotz der unsicheren Börsenentwicklung und der schwer absehbaren Folgen der Finanzmarktkrise.

Gewerbe votiert für HarmoS

Präsidentenkonferenz fasst in Berlingen einhellige Parolen zu den Abstimmungen vom 30. November

msi. Trotz skeptischer Voten haben die Präsidenten der Thurgauer Gewerbevereine und Branchenverbände am 19. August in Berlingen die klare Ja-Parole zum HarmoS-Konkordat gefasst. Die Volksinitiative für die Einschränkung des Verbandsbeschwerderechts wurde gutgeheissen, das Begehren «für ein flexibles Rentenalter» verworfen.

Mit 37 Ja- gegenüber null Neinstimmen und bei sechs Enthaltungen votierte die Präsidentenkonferenz des Thurgauer Gewerbeverbandes (TGV) einhellig für die Harmonisierung der obligatorischen Schule. Skepsis offenbarte sich in der ausgiebigen Diskussion vor allem bezüglich der Regelungen im Vorschulalter.

Den Output verbessern

Anita Dähler, CVP-Kantonsrätin und Präsidentin des Pro-Komitees, vermochte jedoch zu überzeugen. Sie betonte die vielen Vorteile des HarmoS-Konkordats. Es bringe einen einheitlichen Rahmen für die Schule, führe aber nicht zur Zentralisierung. Auch als Standortfaktor für Unternehmen sei eine moderne Regelung nicht zu unterschätzen.

TGV-Präsident Peter Schütz bekräftigte, einheitliche Schulsysteme seien besser geeignet, um den Output zu verbessern und vor allem die Reformitis der vergangenen Jahre abzustellen. HarmoS sei in diesem Sinne eine «zwingende Notwendigkeit».

«Einen Riegel schieben»

Eine klare Ja-Parole mit 41 zu null Stimmen und bei zwei Enthaltungen fassten die Gewerbepräsidenten zur Volksinitiative, die das Verbandsbeschwerderecht einschränken will. Umweltverbände könnten weiterhin Projekte kritisieren und bekämpfen, aber nur noch vor einer Abstimmung, erklärte Werner Messmer, FDP-Nationalrat und Präsident des Schweizer



Der Unsitte einen Riegel schieben: Werner Messmer plädierte für die Einschränkung des Verbandsbeschwerderechts.



Bilder: Martin Simzig

Die Gewerbepräsidenten fassten einhellige Parolen.

rischen Baumeisterverbandes. Der Unsitte, im Nachhinein zu protestieren und zu prozessieren, soll ein Riegel geschoben werden.

«Quer in der Landschaft»

Ebenfalls mit 41 zu null Stimmen und bei zwei Enthaltungen verwarf die Präsidentenkonferenz die Volksinitiative «Für ein flexibles Rentenalter» diskussionslos. Die Initiative stehe völlig quer in der Landschaft, erinnerte Messmer an die Herausforderungen der demografischen Entwicklung. Die Initiative würde praktisch zu einer teuren Senkung des Rentenalters auf 62 führen, ohne die finanziellen Folgen zu berücksichtigen. ■

IBGS neu vom Gewerbeverband betreut

msi. Die Interessengemeinschaft Berufsbildung im Gesundheitswesen (IBGS) Thurgau hat dem Thurgauer Gewerbeverband (TGV) ein Mandat zur Betreuung der überbetrieblichen Kurse übertragen. Damit werden auf der Geschäftsstelle in Weinfelden 40 zusätzliche Stellenprozent geschaffen. Die neue Teilzeitstelle ist bereits besetzt worden. Mehr Infos über die IBGS Thurgau auf www.ibgs-tg.ch

«Chancenpotenzial ist intakt»

msi. Die Ausgangslage sei nach wie vor sehr positiv, das Chancenpotenzial für die Unternehmen intakt, nahm Gewerbepräsident Peter Schütz an der Präsidentenkonferenz eine gesamtwirtschaftliche Standortbeurteilung vor. Eine gute Auftragslage und gute Bestellungseingänge, aber auch ein hoher Druck auf Termine und Preise prägten die Situation. Angesichts einer Verflachung des Wachstums schon von Rezession zu reden, sei aber nicht gut und tue nicht gut, wandte Schütz ein. Die konjunkturelle Abschwächung würde sich ausserdem je nach Branche und Region unterschiedlich äussern.

«Ich bin froh, dass der Gewerbepräsident nicht auf Panik macht», bekräftigte der Gastreferent und Schweizerische Baumeisterpräsident Werner Messmer. Das Baugewerbe sei bezüglich seiner Auslastung auf einem Höchststand und noch klar auf einem überdurchschnittlichen Niveau. Für das laufende Jahr habe er keine Bedenken, und auch 2009 werde vor allem das Ausbaugewerbe noch volle Bücher haben.

«Ich bin überzeugte Verfechterin der Flat-Rate-Tax»

Gewerbepolitik persönlich (4)

msi. Seit vielen Jahren setzt sich Myrta Klarer aus Sirnach als SVP-Kantonsrätin dezidiert für einen schlanken Staat, attraktive Steuern und eine moderne Berufsbildung ein. Die 59jährige Unternehmerin weiss, wovon sie spricht: Sie ist selbständige Treuhänderin und war über 20 Jahre lang als Verwaltungsratspräsidentin der Hawle Armaturen AG Sirnach aktiv. Seit dem Frühjahr engagiert sich Myrta Klarer als neue Präsidentin des Wirtschaftsraums Südthurgau, einer Organisation, die sich der Förderung der Region verschrieben hat.

Warum sind Sie in die Politik eingestiegen?

Myrta Klarer: Interessiert hat mich Politik schon immer. In der Sekundarschule hatten wir eine gute Lehrerin, die Politik spannend zu vermitteln verstand. Ich interessierte mich für die Gemeindepolitik und besuchte oft politische Veranstaltungen, und als jemand für den Gemeinderat gesucht wurde, habe ich beschlossen, Verantwortung zu übernehmen. 1996 wurde ich in den Kantonsrat gewählt.

Hatten Sie ein politisches Vorbild?

Myrta Klarer: Sicher war Liselotte Peter aus Münchwilen, sie war damals gerade Grossratspräsidentin, ein Vorbild für mich. Wir konnten uns viel austauschen. Auch mein Vater hatte politisiert. Das hat mich schon im Elternhaus geprägt.

Was heisst für Sie Gewerbepolitik?

Myrta Klarer: Es tönt zwar etwas abgedroschen, aber mein Anliegen ist es nach wie vor, dass wir einen schlanken Staat haben, dass Unternehmen mit dem Staat möglichst einfach verkehren können. Im Thurgau haben wir sicher kurze Wege, was den Umgang mit den Behörden betrifft. Aber es gibt immer wieder Handlungsbedarf.

Die Sorgen und Probleme der Unternehmen kenne ich aus eigener Erfahrung. Ich war vor 39 Jahren die erste Angestellte der Firma Hawle Armaturen und habe die ganze Entwicklung von der Einzelfirma zur heutigen Aktiengesellschaft mit 70 Mitarbeitenden miterlebt. Ich weiss, was es braucht und welcher Formalismus von den Unternehmen verlangt wird.

Die KMU sollen funktionieren können. Doch wenn ich sehe, was für Forderungen im Kantonsrat immer wieder gestellt werden,



Myrta Klarer: «Eine Interessenvertretung der KMU in der Politik braucht es mehr denn je».

weiss ich, dass es eine Interessenvertretung der KMU in der Politik mehr denn je braucht.

Welche Anliegen sind Ihnen besonders wichtig?

Myrta Klarer: Ich habe mich immer mit der Finanz- und Steuerpolitik beschäftigt und hatte in sämtlichen Steuerkommissionen Einsitz. Ein grosses Anliegen ist mir auch die Berufsbildung. Ich bin als Vertreterin des Bezirks Münchwilen Mitglied der Wiler Berufsschulkommission. Die duale Berufsbildung liegt mir sehr am Herzen. Wir hatten in der Hawle Armaturen immer etwa fünf Lehrlinge, und ich habe die Anforderungen der Praxis miterlebt.

Auf welchen politischen Erfolg sind Sie besonders stolz?

Myrta Klarer: Mein grösstes Erfolgserlebnis war für mich in den letzten Jahren die erfolgreiche Steuerpolitik, die gegen links und grün durchgesetzt werden konnte. Die Entlastung der Familien und der Unternehmen waren wichtige Schritte. Ich bin überzeugte Verfechterin der Flat-Rate-Tax. Vor zwei Jahren wurde ich deswegen zwar von grüner Seite im Kantonsrat heftig attackiert. Aber was die SP jetzt macht, ist reine Schaumschlägerei, weil sie nicht merkt, worum es wirklich geht.

Für mich ist auch die gegenwärtig stark umstrittene Organisationsstruktur für den

Kanton ein wichtiges Thema. Ich koordiniere in unserem Bezirk die Vereinigungsgruppe der Kantonsräte, und wir konnten eine gemeinsame Vernehmlassung einreichen. Diese wurde in der Botschaft mehrheitlich aufgenommen, insbesondere was die zukünftige Zuteilung von Aadorf betrifft. Die Idee der Regionenpolitik ist mir wichtig, wir wehren uns für unsere Anliegen, insbesondere dafür, dass wir, beispielsweise auch in Bildungsfragen, nicht vergessen werden. Darum engagiere ich mich auch seit dem Frühjahr als Präsidentin des Wirtschaftsraums Südthurgau. Ausserdem bin ich in der Geschäftsprüfungskommission des Zweckverbands Abfallverwertung Bazenheid. Es gilt, auch regionenübergreifend zu denken, wo es sinnvoll ist.

Wie bringen Sie Politik, Geschäft und Familie unter einen Hut?

Myrta Klarer: Ich frage mich heute manchmal, wie ich es damals geschafft habe, meine Engage-

ments in der Politik mit den geschäftlichen Verpflichtungen zu vereinbaren. Ich habe sicher sehr viel gearbeitet. Es gab für mich 15-Stundentage, und das oft sieben Tage pro Woche. Mittlerweile habe ich meine Engagements etwas abgebaut und teile meine Zeit bewusster ein.

Wie motivieren Sie andere Gewerbefrauen und -männer, in der Politik mitzumachen?

Myrta Klarer: Heute, wo es in KMU sehr viele Nachfolgeprobleme gibt, ist es nicht einfach für Unternehmer, sich in der Politik zusätzlich zu engagieren. Vielfach könnten aber Frauen vermehrt politisieren. Bestimmt muss ein gewisses politisches Interesse vorhanden sein, doch viele Frauen trauen es sich vielfach immer noch nicht zu. Für mich selber war es so, dass ich vor allem meine Freizeit, wie bei einem Hobby, für die Politik eingesetzt habe. Man kann danebst nicht auch noch in einem Gewerbeverein im Vorstand aktiv mitwirken, das geht heute praktisch nicht mehr.

Hat ihr politisches Engagement dem Geschäft geschadet oder genützt?

Myrta Klarer: Das habe ich mir oft überlegt. Bei der Hawle Armaturen AG war es sicher ein Vorteil, weil ich so das Unternehmen besser bekannt machen konnte. Geschadet hat mir mein politisches Engagement aber eigentlich nie. Von Vorteil ist aber sicher das über lange Jahre aufgebaut Beziehungsnetz.

Was wünschen Sie dem Kanton Thurgau?

Myrta Klarer: Wir sollten nicht jedes Stück Land verkaufen, sondern auch den Erholungsraum sichern. Zweitens müssen wir unsere Strukturen modernisieren. Drittens sollten wir mit Bezug auf den Unternehmensstandort eine bewusste Bestandespflege betreiben.

Interview: Martin Sinzig

GASTKOMMENTAR

Die Personenfreizügigkeit ist eine wirtschaftliche Notwendigkeit

Ein offener Arbeitsmarkt stützt den Wirtschaftsstandort

Albert Stadelmann Die zahlreichen personellen Engpässe, gegen welche die Schweizer Wirtschaft in den letzten 2 Jahren zu kämpfen hatte, haben einmal mehr klar gezeigt, dass der Wirtschaftsstandort Schweiz die Personenfreizügigkeit braucht. Und diese Tatsache lässt sich weder mit politischen Argumenten noch mit hochgespielten Befürchtungen aus der Welt schaffen. Ganz abgesehen davon, dass mit dem Freihandelsabkommen von 1972, dem Abkommen für den gegenseitigen erleichterten Zugang zum Arbeitsmarkt vom Jahr 2000 und schliesslich der Erweiterung von 2004 für die 10 neuen Mitgliedstaaten, mehrere grundlegende, bereits bewährte Abkommen zum freien Personenverkehr bestehen. Die sich mit dem EU-Beitritt von Rumänien und Bulgarien ergebenden Fragen wären also eigentlich beantwortet.

Ein Stimmungsumschwung?

Im Mai 2000 haben die Schweizer Stimmbürgerinnen und Stimmbürger der Personen-

freizügigkeit noch mit einem Stimmenmehr von 67,2 Prozent zugestimmt. Und auch die Ausdehnung des Abkommens wurde 2004 noch mit einem 56-prozentigen Anteil gutgeheissen. Ist die einstige Bereitschaft unseres Volkes, sich gegenüber dem übrigen Europa mit seinen 490 Millionen Einwohnern zu öffnen, in der Zwischenzeit so starken Bedenken gewichen, dass man die Integration neuer EU-Mitglieder nur noch mit Vorbehalten akzeptiert? Das wäre sehr bedauerlich, denn allen von Zeit zu Zeit auftretenden Widerwärtigkeiten zum Trotz, haben sich die Bilateralen mit dem Abkommen zur Personenfreizügigkeit (FZA) zumindest für die schweizerische Wirtschaft sehr positiv ausgewirkt. Wobei der Schutz der einheimischen Arbeitnehmer mit zahlreichen für Ausländer geltenden Einschränkungen gewährleistet wird. So muss der Arbeitsvertrag den schweizerischen Bestimmungen entsprechen, der Zugang zum schweizerischen Arbeitsmarkt ist kontingentiert und inländische Arbeitskräfte geniessen einen Vorrang. Zudem untersteht die Einhaltung des ganzen Netzes von eng gezogenen

Vorschriften der strengen Kontrolle von mehrheitlich aus Behörden- und Gewerkschaftsfunktionären zusammen gesetzten Tripartiten Kommissionen. Das geht so weit, dass viele Unternehmer zu Recht von einer fast unzumutbaren Reglementierung und einem zu hohen administrativen Aufwand sprechen! Sie warnen besonders eindringlich vor sachwidrigen Eingriffen und Auflagen im Arbeitsmarkt. Aber mit dem Zweck, Missbräuche wenigstens zu erschweren, dürften die Massnahmen – vorausgesetzt sie werden vernünftig angewendet – gerechtfertigt sein, geht es doch darum, der Einwanderung von Fachkräften für die Wirtschaft eine Grundlage zu geben, die ungezielte Immigration von Arbeitslosen oder Sozialempfängern jedoch möglichst einzugrenzen.

Rumänien und Bulgarien

Die restriktiven Massnahmen für Einwanderer gelten für die Sozialversicherungen genau so. Weil Arbeitsverträge vornehmlich mit jüngeren Fachkräften abgeschlossen würden, ziehe die AHV von den Zuwanderern sogar einen

Nutzen. Und wie die Erfahrungen zeigen, haben seit Abschluss der FZA tatsächlich weder Mehrbelastungen noch Sozialmissbrauch zugenommen.

Die genannten beiden südosteuropäischen Länder sind am 1. Januar 2007 der Europäischen Union beigetreten und mit Ausnahme der Personenfreizügigkeit wurden sämtliche bereits bestehende Abkommen mit den übrigen EU-Ländern automatisch auf diese ausgedehnt. Das heisst, die Personenfreizügigkeit für Rumänen und Bulgaren wird erst nach einer Uebergangsfrist von 7 Jahren frei von einschränkenden Modalitäten sein. Die zur FZA abgeschlossenen Zusatzprotokolle sehen also keine sofortige Öffnung des Arbeitsmarktes vor. Bleibt nachzutragen, dass die Personenfreizügigkeit natürlich auch für Schweizerinnen und Schweizer gilt, wenn sie im EU-Raum eine Stelle annehmen möchten. Wobei überall so genannte «Ventilklauseln» eingebaut sind, das heisst Ausstiegsklauseln, die nach Ablauf der Uebergangsfristen ins Spiel gebracht werden könnten, sofern es zu einer überhöhten Zuwanderung käme. Für Rumänien und Bulgarien ist deswegen sogar ein Zusatzprotokoll zur FZA abgeschlossen worden. Dementsprechend hat der Bundesrat denn auch die Ausdehnung der Personenfreizügigkeit auf die genannten beiden Länder beantragt. Und der Ständerat stimmte dem Antrag als Gesamtpaket bereits zu. Doch inzwischen läuft die dreimonatige Referendumsfrist, welche der Sache eine neue, einschneidende Wendung geben könnte.

Bedeutung Personenfreizügigkeit unbestritten

Wie eine Umfrage unter den Mitgliedern des Schweizerischen Arbeitgeberverbandes und von «economiesuisse» mit seltener Eindeutigkeit ergibt, ist die Personenfreizügigkeit, wie sie durch die Bilateralen abgesichert ist, für über 85 Prozent aller Unternehmen aus praktisch allen Wirtschaftsbereichen von grosser bis höchster Wichtigkeit. Und die damit gemachten praktischen Erfahrungen sind offenbar durchwegs so positiv, dass die Wirtschaftsverbände die unbedingte Weiterführung und die Ausdehnung derselben auf die neuen EU-Mitgliedstaaten fordern. Sie betonen mit Nachdruck, dass der Personalbedarf der Schweizer Wirtschaft schon allein der demografischen Entwicklung wegen nicht mehr im Inland gedeckt werden könne. Einzig die Personenfreizügigkeit sichere die Mobilität der Arbeitskräfte. Bei den während 3 Jahrzehnten gesammelten Erfahrungen und so klaren Statements passt die Referendumsdrohung also kaum mehr ins Bild. Aber so lange der Entscheid der Grossen Kammer nicht gefallen ist, darf die Notwendigkeit von Volksabstimmungen im Februar 2009 und eventuell im Mai 2009 nicht ausgeschlossen werden. Und diese könnten schwerwiegende Folgen haben.

Alle oder gar keiner!

Bulgarien und Rumänien geniessen den Status von EU-Vollmitgliedern. Das Freizügigkeitsabkommen (FZA) gilt also auch für sie, denn

die 7 Abkommen der Bilateralen I sind eng miteinander verknüpft. Wird eines von ihnen gekündigt, treten sie 6 Monate später allesamt ausser Kraft (Guillotineklausel). Die Ungleichbehandlung von Neumitgliedern könnte dementsprechend einen schwerwiegenden Bruch in den Beziehungen zur Europäischen Union und unabsehbare Konsequenzen für die gesamte schweizerische Volkswirtschaft zur Folge haben. Was man inzwischen einzu-sehen beginnt. Die Absicht, das Referendum zu ergreifen, steht dementsprechend bereits mehrheitlich im Abseits, hat man doch einsehen müssen, dass es sicher nicht Sache der lediglich durch Bilaterale Verträge mit der Union verbundenen Schweiz sein kann, über den Status neuer Mitgliedländer zu bestimmen. Ganz abgesehen, dass es keiner einzigen politischen Gruppierung der Schweiz ansteht, den 1972 und 2000 geäusserten Volkswillen zur engen wirtschaftlichen Zusammenarbeit mit der Europäischen Union zu desavouieren. Einer Zusammenarbeit, die im Rahmen des privilegierten Zuganges zum EU-Binnenmarkt zur Grundlage für 60 Prozent unserer Exporte, 80 Prozent unserer Importe und eines sehr flexiblen Arbeitsmarktes geworden ist! Mit einem Referendum hätte unser Land diese relativ komfortable Situation zumindest mit einer überaus schwer zu bewältigenden Rechtsunsicherheit eingetauscht. Wo würde das Sinn machen? ■



msi. Für einmal gibt es für die Transportunternehmer positive Nachrichten aus Bern: Mitte August hat Bundesrat Hans-Rudolf Merz zugesichert, betreffend der leistungsabhängigen Schwerverkehrsabgabe (LSVA) weiterhin an seinem Kompromissvorschlag festhalten zu wollen. Nach wie vor ist der Finanzminister bereit, die Abklassierung von Fahrzeugen der EURO-Norm 3 vom 1. Januar 2009 bis Ende 2011 nochmals hinauszuschieben. Dadurch könnte verhindert werden, dass rund 40 Prozent der Schweizer Fahrzeugflotte massiv an Wert verlieren und viele Transportunternehmen unvorhersehbare Verluste erleiden. Im Gegenzug hat die ASTAG bisher auf Protestaktionen gegen die drückende Gesamtabgabenlast verzichtet und ist auch bereit, die hängigen Einsprachen gegen die LSVA-Erhöhung 2008 zurückzuziehen.



Der Zuckerrübentransport wurde 2007 aus Kostengründen auf die Strasse verlegt. Ab 2009 sollen die Zuckerrüben wieder auf die Schiene. Aus Gründen der Verkehrssicherheit und des Umweltschutzes hatte das kantonale Tiefbauamt einen Bericht zur Verkehrsentsflechtung der Rübentransporte erstellen lassen. Als Alternative zur Strasse wurde die Verlagerung der Rübentransporte auf die Bahn geprüft. Die Abklärungen ergaben, dass der Bahnhof Etwilen neben Oberaach, Bürglen und Müllheim-Wigoltingen die Anforderungen an einen wirtschaftlichen Rübenumladung und Abtransport per Bahn erfüllt. Mit dieser Kehrtwende treffen die kantonalen Behörden auf wenig Verständnis, auch bei den Bauern. Für sie kam das Ganze überraschend und eher unverständlich. Viele Bauern investierten in Transportmaterial und gründeten eine funktionierende Transportorganisation. Wurde jetzt vergebens investiert, und muss der Kanton am Schluss wieder in die Tasche greifen, um höhere Transportkosten zu subventionieren?



Der Internet-Treuhänder

Persönlich, mobil, effizient – Buchhaltung via Internet

Internet-Anwendungen für KMU boomen. Neu können Unternehmen auch die Buchhaltung über das Netz abwickeln. Als eine der ersten Treuhandfirmen bietet BDO Visura eine solche Dienstleistung an. KMU sparen damit Zeit, Geld und Nerven und können die Buchhaltungs-Daten gezielter nutzen.

Den Ist-Zustand kennt jedes KMU: Ein Buchhaltungs-Programm, das regelmässige Updates benötigt und vielleicht sogar mit der Finanzplattform des Treuhänders nicht kompatibel ist. Die Übermittlung sensibler Daten per Post, Fax oder unzureichend geschütztem E-Mail-Verkehr. Aufwändiger Austausch und Abgleich von Daten mit dem Treuhänder. Stapel von Rechnungsbelegen und anderen Dokumenten.

Der Soll-Zustand: Keine eigene Buchhaltungs-Software. Kein E-Mail-Verkehr mit vertraulichen Informationen, kein Versand von Original-Dokumenten. Alle Unterlagen elektronisch archiviert, leicht auffind- und jederzeit - auch von unterwegs - einsehbar. Sie haben damit Ordnung, Übersicht und Sicherheit.

Dank dem Internet können KMU nun diesen Soll-Zustand erreichen. Als eine der ersten Treuhandfirmen bietet BDO Visura, auf KMU spezialisiert, eine solche Dienstleistung an.

AbaWeb Treuhand

Das Unternehmen erfasst seine Buchungen direkt im Programm AbaWebTreuhand, das sich auf dem Server von BDO Visura befindet. Die Daten können jederzeit und von überall her bearbeitet werden. Kunde und Treuhänder arbeiten auf der gleichen Oberfläche: ein Datenaustausch ist deshalb nicht mehr nötig. Zusätzlich zur Finanzbuchhaltung bietet AbaWebTreuhand Module für Lohn Vorerfassung und Lei-

stungserfassung. Entwickelt worden ist das Programm von der Firma Abacus.

Datenablage

Verknüpft mit AbaWebTreuhand ist die Datenablage des Internet-Treuhänders, die aus drei elektronischen Ordnern besteht: Auf den ersten Ordner hat ausschliesslich der Kunde Zugriff; er kann die Ablage nach seinen Bedürfnissen selber strukturieren. Auf einen zweiten Ordner können der Kunde und BDO Visura gemeinsam zugreifen. Der dritte Ordner enthält die Datenablage des Treuhänders.

Auch Dauerakten wie Aktionärsbindungsverträge, Versicherungspolice, Handelsregisterauszüge und Mietverträge kann das Unternehmen in der Datenablage archivieren.

Vor unbefugtem Zugriff geschützt

Die Übermittlung zwischen Kunde und Internet-Treuhänder erfolgt über eine sichere Verbindung. Für den Zugriff auf das System ist ein Postzertifikat erforderlich. Die sensiblen Daten sind damit vor unbefugtem Zugriff geschützt.

Internet-Zugang reicht

Da der Kunde auf dem Server von BDO Visura arbeitet, braucht er kein eigenes Buchhaltungs-Programm mehr; damit entfallen auch Aufgaben wie die Datensicherung und die Aktualisierung des Programms. Nötig sind lediglich ein Breitband-Internetzugang und ein Internetbrowser wie Internet Explorer oder Mozilla Firefox.

Mehrfach Nutzen

Der Internet-Treuhänder senkt den Aufwand für die Buchhaltung, vereinfacht die Zusammenarbeit mit dem Treuhänder, verschafft den Überblick, ermöglicht zusätzliche Auswertungen und erhöht die Datensicherheit.

Haben Sie noch Fragen? Besuchen Sie unsere Info-Veranstaltung oder kontaktieren Sie uns direkt:

BDO Visura St. Gallen

Telefon 071 228 62 00
sg@bdo.ch

BDO Visura Kreuzlingen

Telefon 071 677 97 97
kreuzlingen@bdo.ch

BDO Visura Wil

Telefon 071 913 86 10
wil@bdo.ch

BDO Visura Herisau

Telefon 071 353 35 33
herisau@bdo.ch

www.bdo.ch

Ja zu HarmoS im Interesse der hohen Volksschulqualität

Interview mit Regierungsrätin Monika Knill, Chefin des Departements für Erziehung und Kultur

«Unsere Volksschule soll den steigenden Anforderungen genügen und die Jugendlichen gut gerüstet für den Berufseinstieg oder die Mittelschule entlassen», erklärt Regierungsrätin Monika Knill im Interview mit *tgv* aktuell die Vorteile des HarmoS-Konkordats für die Wirtschaft. Auch Mobilität zwischen den Kantonen werde erleichtert.

Was bringt dem Kanton Thurgau der Beitritt zum HarmoS-Konkordat?

Monika Knill: Das Konkordat dient dem Wohl unserer Volksschule und unserer Jugend. Es ersetzt das bisherige Schulkonkordat aus dem Jahre 1970, welches den Kantonen ebenfalls einheitliche Rahmenbedingungen vorgab. Unser Kanton erhält mit dem Beitritt zu HarmoS eine qualitative Richtschnur für seine Schule: Welches sind die zentralen Ziele der Volksschule? Was müssen die Schülerinnen und Schüler wissen und können am Ende der 2. Klasse, am Ende der Primarschule und am Ende ihrer obligatorischen Schulzeit?

Die Arbeit an der bereits hohen Qualität unserer Schule setzt voraus, dass wir Bescheid wissen, wo wir leistungsmässig stehen. Das koordinierte Vorgehen hat den Vorteil, dass die hohen Kosten zur Entwicklung von Instrumenten zur Leistungsmessung, zur Gestaltung eines Deutschschweizer Lehrplanes sowie von Lehrmitteln unter vielen Kantonen aufgeteilt werden. Das ermöglicht uns einen schonenden Umgang mit den Steuermitteln. Staatspolitisch dürfen wir zudem eines nicht vergessen: Unser Bildungswesen ist föderal aufgebaut. Eine gewisse Harmonisierung ist notwendig und wichtig, um den Kantonen ihre Kompetenzen im Bildungswesen zu erhalten.

Was ändert sich mit dem Beitritt zum Konkordat?

Monika Knill: An der Schulorganisation muss im Kanton Thurgau nichts geändert werden. Der Grosse Rat hat im vergangenen Jahr das neue Volksschulgesetz mit 119 zu null Stimmen verabschiedet. Mit diesem Gesetz wurden auf den 1. Januar 2008 das Obligatorium des zweijährigen Kindergartens und die Verschiebung des Stichtages um drei Monate für den Eintritt in den Kindergarten eingeführt. Bereits heute besuchen bei uns schon über 98% der Kinder den zweijährigen Kindergarten. Alle HarmoS-Punkte, die eine Gesetzesänderung verlangen würden, sind bei uns bereits erfüllt. Inwiefern es bei den Inhalten gewisse

Änderungen geben wird, hängt vom neuen Deutschschweizer Lehrplan ab, der zurzeit in Erarbeitung ist. Allenfalls wird es leichte Verschiebungen der Schwerpunkte bringen. Umwälzend werden diese jedoch nicht sein.

In welchen Punkten ist der Thurgau frei bei der Umsetzung des HarmoS-Konkordats?

Monika Knill: Die Gestaltung des Kindergartens und der ersten Schuljahre zum Beispiel sind dem Kanton überlassen. Gefordert ist, dass der Übergang von der Kindergartenstufe zur Primarschule schrittweise zu erfolgen habe. Ob dies weiter mit einem Kindergarten oder mit einer Basisstufe geschehen soll, darüber entscheiden wir im Thurgau unabhängig von HarmoS, wenn wir die Ergebnisse der Basisstufenversuche im Jahr 2010 kennen.

Frei ist der Kanton auch in der Umsetzung von Blockzeiten und Tagesstrukturen. Es wird im Konkordat empfohlen, solche Strukturen bei Bedarf einzurichten. Eine Vorschrift gibt es aber nicht. Auch ist in keiner Weise die Gestaltung des Unterrichts betroffen. Ebenso sind wir frei in der Gestaltung eines kantonalen Konzepts zur Erhebung von Schülerleistungen. Vorgeschrieben ist lediglich eine Stichprobenerhebung nach dem 2., 6. und 9. Schuljahr zur Gestaltung des Bildungsmonitorings.

Was passiert, wenn der Thurgau dem Konkordat nicht beitrifft?

Monika Knill: Wir verpassen eine Chance und laufen damit auch Gefahr, dass der Bund das Zepter übernimmt und in Anwendung des Bildungsartikels der Bundesverfassung den Kantonen allgemeinverbindliche Vorschriften macht. Heute liegt die Bildungshoheit bei den Kantonen und dies soll unter Berücksichtigung von gewissen interkantonalen Harmonisierungsbestimmungen auch so bleiben.

Das Instrument der Bildungsstandards hilft uns, unsere Kinder und Jugendlichen zielgerichtet auszubilden. Es ist wichtig, dass man sich von Zeit zu Zeit überlegt, welches die Ziele der Volksschule sind, was denn gelernt werden soll. Die Wirtschaft und Gesellschaft entwickeln sich mit ihren Anforderungen ja auch. Nutzen wir also die Chance, diese Überlegungen gemeinsam mit den anderen Kantonen zu machen und davon zu profitieren.



Monika Knill: «Eine gewisse Harmonisierung ist notwendig und wichtig, um den Kantonen ihre Kompetenzen im Bildungswesen zu erhalten».

Welchen Nutzen zieht die Wirtschaft aus HarmoS?

Monika Knill: Die Vergleichbarkeit der Schülerleistungen bringt den Betrieben, die Jugendliche ausbilden, sicher grosse Vorteile. Die Beurteilungen der Schülerinnen und Schüler sind heute wenig vergleichbar. Deshalb machen ja die Betriebe eigene Tests wie Multichecks und ähnliche. Mit den schweizerischen Bildungsstandards wird die Beurteilung der Schülerinnen und Schüler objektiver und besser einzuschätzen sein.

Unsere Volksschule soll den steigenden Anforderungen genügen und die Jugendlichen gut gerüstet für den Berufseinstieg oder die Mittelschule entlassen. Das ist zentral für unsere Wirtschaft. Im Zusammenhang mit der Wirtschaftsförderung: Wenn wir ein attraktiver Wirtschafts- und Wohnkanton bleiben wollen, sind wir auf Zuzüger angewiesen. Das HarmoS-Konkordat erleichtert die Mobilität, indem es die hinderlichen Hürden zwischen den Kantonen mit den unterschiedlichen Schulsystemen, den unterschiedlichen Fächern und Bildungszielen beseitigt.

Welche Kostenfolgen hat HarmoS bei uns im Thurgau?

Monika Knill: Der Beitritt zum HarmoS-Konkordat wird uns vorerst keine zusätzlichen Kosten verursachen, da wir ja keine strukturellen Anpassungen machen müssen. Andere Massnahmen mit Kostenfolgen wurden bereits unabhängig vom HarmoS-Konkordat beschlossen, wie der Englischunterricht ab der 3. Klasse.

Wenn dann die Bildungsstandards beschlossen sind und der Deutschschweizer

Lehrplan zur Verfügung steht, werden wir gelegentlich beurteilen müssen, ob wir mit der aktuellen Lektionenzahl die Ziele erreichen können. Da wir uns aber damit etwa im Mittelfeld der Schweiz bewegen, sind wohl auch da keine grossen Änderungen zu erwarten. Mit der Zeit werden wir auch die neuen Lehrpläne und dazu passende neue Lehrmittel anschaffen müssen.

Die Übergangszeit ist aber so lang, dass das wenig zusätzliche Kosten verursacht. Lehrmittel müssen ja sowieso immer wieder erneuert werden. Je nach Gestaltung des kantonalen Konzepts können auch gewisse Folgekosten bei der Erhebung der Schülerleistungen anfallen. Aber auch hier ist die Freiheit der Kantone gross, und wir haben es in der Hand, unsere Aufwendungen selber zu steuern.

Interview: Brigitte Kaufmann-Arn

Risikomanagement bei KMU

Seit dem 1. Januar 2008 sind die neuen Bestimmungen im Obligationenrecht in Kraft, wonach bei der Revision neu auch eine Risikobeurteilung verlangt wird. Adrian Fischer aus Romanshorn, vielen als Mit-Initiator und Mit-Organisator des jährlichen «Sprungbrett-Events» auf dem Wolfsberg bekannt, hat sich in seiner Doktorarbeit an der ETH Zürich genau mit dieser Thematik befasst. Er wird an der Sonderveranstaltung des Thurgauer Technologie-Forums vom Mittwoch, 19. November 2008, zum Thema «Risikomanagement bei KMU» referieren. Urs Schönholzer, Finanzchef der Nüssli-Gruppe, wird anschliessend an Hand eines Beispiels aus dem eigenen Betrieb darüber orientieren, wie die Risikobeurteilung von Projekten in der Praxis umgesetzt wird.

Reservieren Sie sich den frühen Abend des 19. November schon jetzt für diese hochaktuelle Information.

PubliReportage

Bickel Auto AG

BMW EfficientDynamics: Erheblich mehr mit deutlich weniger

EfficientDynamics sind Massnahmenpakete zur Emissions- und Verbrauchsreduzierung. Mit intelligentem Energiemanagement, Motoroptimierung, Aerodynamik und Leichtbau löst BMW den Konflikt zwischen Effizienz und Dynamik. Ziel dieses ganzheitlichen Konzeptes ist es, den Verbrauch bei gleichzeitiger Steigerung von Effizienz und Dynamik weiter zu senken.

BMW EfficientDynamics ist die Strategie von BMW für eine nachhaltige Mobilität. Sie bündelt alle Massnahmen, die heute und morgen die Effizienz erhöhen. Damit reduziert BMW den Verbrauch sowie die CO₂-Emissionen und steigert gleichzeitig die Fahrfreude. Diese innovativen Technologien ermöglichen es auch in Zukunft, die BMW typische Freude am Fahren zu geniessen, und dies modellübergreifend.

Die BMW EfficientDynamics Strategie steht auf drei Säulen, die aufeinander aufbauen:

Kurzfristig sind vor allem die hocheffizienten Verbrennungsmotoren entscheidend. Dank optimaler Auslegung mit innovativen Technologien verbrauchen die modernen Benzin- und Dieselmotoren von BMW weniger Treibstoff, erbringen aber gleichzeitig höhere Leistungen. Darüber hinaus sind auch Aerodynamik- und



Leichtbaumasnahmen wichtige Faktoren zur Optimierung der Effizienz. Eine weitere entscheidende Innovation ist das intelligente Energiemanagement im Fahrzeug wie die Bremsenergie-Rückgewinnung oder die Auto Start Stop Funktion. Ihr Ziel ist es, Energieflüsse zu optimieren und bisher unerschlossene Energiequellen zu eröffnen. In ihrer Summe erzielen die einzelnen innovativen Technologien Verbrauchsreduktionen von bis zu 21% und Leistungssteigerungen von bis zu 18%.

Mittelfristig setzt die BMW Group auf Active-Hybrid, die innovative Hybridtechnologie von BMW. Diese Vollhybridfahrzeuge mit zwei Elektromotoren und einem Verbrennungsmotor sind im Gegensatz zu herkömmlichen Hybridfahrzeugen nicht nur im niedrigen Geschwindigkeitsbereich – also im Stadtverkehr

– sondern auch bei höheren Geschwindigkeiten effizient. Das Ziel ist, in einem möglichst umfassenden Geschwindigkeitsbereich die Vorzüge der Hybridtechnologie zu nutzen und mit Fahrfreude zu vereinen. Denn effizientes Fahren heisst bei BMW nicht, dass die Freude am Fahren auf der Strecke bleibt.

Langfristig ist aber nur ein Wechsel des Treibstoffs auf Wasserstoff sinnvoll. Denn Wasserstoff ist wirklich frei von CO₂. Mit der BMW CleanEnergy Initiative und dem Hydrogen 7 hat BMW das erste mit Wasserstoff angetriebene Premiumfahrzeug entwickelt und in Serie hergestellt. Dem Auspuff entweicht im Betrieb mit Wasserstoff reiner Wasserdampf.

Bickel Auto AG

8501 Frauenfeld, www.BickelAutoAG.ch

Nur wer sich vernetzt, profitiert nachhaltig

Ist das, was hinter dem heute so oft benutzten Wort Networking steht, wirklich so wichtig? Meine Meinung ist klar: Ja, ohne jeden Zweifel. Aber – und dieses Aber ist entscheidend: Ein Netzwerk lässt sich nicht so einfach neben dem geschäftlichen Alltag aufbauen und pflegen.

Doch werfen wir zuerst einen kurzen Blick auf die Möglichkeiten zum Netzwerken, die uns zur Verfügung stehen. Zahlreiche Angebote sind in den letzten Jahren entstanden – und es gibt immer mehr davon: Networking-Frühstück, Empfehlungstreffen, regionale KMU-Netzwerke, Erfahrungstreffen – die Liste ist enorm. Sicherlich ein Beweis dafür, dass physische Netzwerke nach wie vor eine wichtige Rolle spielen.

Auf der anderen Seite können heute auch globale Kontakte so rasch und einfach wie noch nie geknüpft werden. Kostenlose Internet-Plattformen, Social Communities wie Xing, Facebook, Flickr, MySpace oder LinkedIn, interaktive Websites, Blogs usw. sind die Instrumente, die viele bereits in ihren Arbeitsalltag integriert haben.

Ob physisch oder elektronisch, eines bleibt sich gleich: Netzwerke müssen konsequent genutzt und aktiv gepflegt werden. Nur dann können die zahlreichen Kontakte auch zum erfolgreichen Bestandteil der Verkaufsaktivitäten werden.

Allein mit der Nutzung oder dem regelmässigen Besuch solcher Plattformen ist es nicht getan. Was die alten Stammtische geleistet haben, hat seine allgemeine Gültigkeit nicht verloren. Kontakte werden langfristig und regelmässig gepflegt. Der Fokus ist nicht nur – meist sogar nur nebenbei – aufs «Business» ausgerichtet. Dennoch werden oft Geschäftsmöglichkeiten und Aufträge im bekannten Kreis vergeben.

Und heute? Gerade in einer so schnelllebigsten Zeit will das persönliche Networking gelernt sein. Wie spreche ich einen neuen Kontakt an? Wie sage ich in wenigen Worten, was ich anzubieten habe? Wie erfahre ich, ob mein Gegenüber



Simon May, IFJ Institut für Jungunternehmen

ber Entscheidungskompetenzen hat? Wie erkenne ich die für mich wertvollen Kontakte? Und vor allem: Wie pflege ich diese Kontakte nachhaltig?

Hier muss sich jeder Unternehmer und jede Unternehmerin eine eigene Strategie, ein eigenes Vorgehen und Können erarbeiten. Dabei ist es wichtig, nicht nur das Gegenüber einzuschätzen, sondern auch die Werte des eigenen Unternehmens und der eigenen Persönlichkeit zu vermitteln. Gerade in den ersten Sekunden eines Kontaktes ist es entscheidend, dass dank einer «zündenden» Kurzvorstellung der Funke springt. Die meisten Leute suchen ja nicht nur einwandfreie Produkte und Dienstleistungen, sondern legen genauso Wert auf den zwischenmenschlichen Aspekt. Jeder Mensch – also auch Sie und ich – ist eine «personalisierte Visitenkarte».

Beispiel eines erfolgreichen Netzwerks: Vom kleinen Gründertreff zur grösstem Unternehmer/innen-Netzwerk in der Schweiz

Nun von der Theorie zur Praxis. Aus einem spontanen «Gründertreff» in St. Gallen ist 1989 das IFJ Institut für Jungunternehmen entstanden. Das IFJ organisierte in der Folge regelmässige Treffen für Jungunternehmerinnen

Meine sieben Tipps für erfolgreiches Networking

- Beschränken Sie sich auf zwei bis drei relevante physische Netzwerke. Besuchen Sie diese dafür regelmässig und unterstützen Sie diese wenn möglich aktiv.
- Evaluieren Sie Internet-Dienstleistungen und Plattformen gründlich (Wer macht mit? Was wird geboten? Was sagen meine Kollegen dazu?). Wenn Sie Ihre Wahl getroffen haben, setzen sie diese Netzwerke konsequent ein (Link im E-Mail-Footer, neue Kontakte aktivieren, an Untergruppen teilnehmen etc.).
- Sortieren Sie die Visitenkarten nach einem Anlass rasch und erfassen Sie die wertvollen in Ihrem CRM-Programm, damit Ihre Kontakliste aktuell bleibt.
- Pflegen Sie den persönlichen Kontakt, Briefe und elektronische Post reichen nicht!
- Kleine Wertschätzungen erhalten die Freundschaft: Warum nicht einmal ein persönlicher Anruf zum Geburtstag eines Geschäftspartners?
- Suchen Sie potenzielle Entscheidungsträger/innen zuerst unter den bestehenden Kontakten.
- Üben und verbessern Sie Ihre eigene Kurzpräsentation, den «elevator pitch»: Wie sage ich in 30 Sekunden, was ich anzubieten habe, warum mein Angebot einzigartig ist und welchen signifikanten Nutzen es meinem Gegenüber bringt.

und Jungunternehmer. Aus diesen Networking-Anlässen sind im Lauf der Jahre die «venture apéros» entstanden. Heute finden monatlich an zehn Standorten in der deutschen Schweiz «venture apéros» statt. Mit ihren 8000 Teilnehmenden pro Jahr sind sie zweifellos das bedeutendste Gründer-Netzwerk in der Schweiz.

Ein Grund für diesen grossen Zuspruch ist zweifellos die Mischung zwischen kurzen Vorträgen von absoluten Top-Referenten und der Gelegenheit zum Networking. Die Liste der Redner liest sich wie ein eigentliches Who-is-who von Wirtschaft, Gründerszene und Wirtschaftspolitik. Auch gestandene Unternehmer/innen und leitende Vertreter/innen von KMU treffen sich regelmässig an den «venture apéros», die zudem kostenlos sind.

Nach Referat und Diskussion findet in der Regel eine lockere Vorstellungsrunde statt. Diese mündet dann jeweils in den Apéro, bei dem neue Kontakte geknüpft oder bereits bestehende vertieft werden können. Die Vermittlung von unternehmerischem Wissen verbunden mit Networking – das ist die Erfolgsformel der «venture apéros».

Die erste Adresse für erfolgreiche Jungunternehmen

Das IFJ hat sich seit 1989 als führende und einzigartige Dienstleistungsplattform mit einem umfassenden Angebot für Startups und innovative KMU etabliert. Der konstante Einsatz des IFJ und namentlich seines Gründers Beat Schillig wirkt auch über den eigenen Kreis hinaus: www.ifj.ch.

Unternehmerisches Wissen vermitteln – das steht beim IFJ im Zentrum. Kostenlose Quellen dafür sind Internetplattformen des IFJ: www.eStarter.ch mit dem grössten Kompetenzmarkt für KMU der Schweiz, www.startup.ch, www.eBusiness.ch und www.inno-swiss.com mit ihren attraktiven Angeboten und hilfreichen Tools.

Seit 2004 ist das IFJ verantwortlich für «venturelab» der nationalen Förderagentur für Innovation KTI. «venturelab» führt massgeschneiderte Ausbildungsmodulare für Startup-Projekte mit aussergewöhnlichem Wachstumspotential aus dem Hightech-Bereich durch: www.venturelab.ch.

«venture kick» heisst die vor einigen Monaten lancierte private Gründerinitiative für Startups im Frühstadium, die von drei grossen Stiftungen finanziert wird. «venture kick» stellt Projekten, die vor der Gründung stehen und sich über einen Prozess mit drei Phasen qualifizieren, à fonds perdu Startkapital bis zu 130000 Franken zur Verfügung. 2008 stehen zwei Millionen Franken zur Verfügung: www.venturekick.ch.



Zur Gewährleistung bei Mängeln einer Kaufsache

Stellt ein Käufer fest, dass er ein Produkt gekauft hat, welches einen Mangel aufweist oder dass das gekaufte Produkt nicht die (durch den Verkäufer) versprochenen Eigenschaften aufweist, stellt sich die Frage, ob er den Verkäufer dafür in die Pflicht nehmen kann. Der Gesetzgeber hat dieses Problem des Kaufrechts in Art. 197 ff. des Obligationenrechts (OR) geregelt.

Was gilt als Grundsatz?

Nach der Grundnorm (Art. 197 OR) haftet ein Verkäufer gegenüber dem Käufer zunächst dafür, dass die Kaufsache die zugesicherten Eigenschaften aufweist. Weiter aber auch dafür, dass die Sache nicht körperliche oder rechtliche Mängel hat, die ihren Wert oder ihre Tauglichkeit für den vorausgesetzten Gebrauch aufheben oder erheblich mindern. Diese Haftung des Verkäufers wird im Fachjargon «Sachgewährleistung» genannt. Ob den Verkäufer für den Mangel an der Kaufsache ein Verschulden trifft ist nicht relevant – und er haftet auch dann, wenn er den Mangel nicht gekannt hat. Kommt es zu einem Gerichtsverfahren, hat allerdings der Käufer den Beweis zu erbringen, dass die Sache mangelhaft ist.

Welche Obliegenheiten hat der Käufer?

Damit die Gewährleistung (Haftung) des Verkäufers aber nicht verwirkt, muss der Käufer die gekaufte Sache prüfen und einen allfälligen Mangel unverzüglich rügen. Die Prüfung der Ware hat sobald es nach dem üblichen Geschäftsgang (Verkehrssitte/Usanzen) tunlich ist, zu erfolgen. Insgesamt ist die Prüffrist sehr kurz bemessen und beträgt in der Regel nur wenige Tage oder gar nur Stunden. Für die Frist zur Prüfung gilt ein objektiver Massstab – Verhinderungen aus persönlichen Gründen bewirken also keine längere Frist. Der Käufer muss einen konkreten Mangel alsdann substantiiert rügen – sodass der Verkäufer den Umfang der Beanstandung bestimmen kann. Offenkundige Mängel müssen sofort nach der Ablieferung gerügt werden. Mängel, die sich erst bei der Untersuchung ergeben, sind sofort im Anschluss an diese zu rügen. Nur Mängel, die bei einer übungsgemässen Untersuchung nicht erkennbar sind, können auch später noch gerügt werden. Es gilt aber auch diesfalls: Sofort nach der Entdeckung muss gerügt werden. In jedem Fall zu spät ist eine Rüge, die später als ein Jahr nach Lieferung erfolgt. Aus Sicht des Käufers empfiehlt sich (nebst einer sofortigen mündlichen Kundgabe) eine schriftliche und eingeschriebene zugestellte Mängelrüge. Dies verbessert die Position bei einem allfälligen Gerichtsprozess.

Folgen eines Mangels?

Liegt ein Fall der Sachgewährleistung vor, so kann der Käufer den Minderwert geltend machen oder die Rückabwicklung des Kaufs verlangen. Auch eine Ersatzlieferung kann gefordert werden, sofern der Verkäufer noch über weitere gleiche Kaufsachen verfügt. Der Verkäufer seinerseits hat die Möglichkeit, durch sofortige Ersatzlieferung und Ersatz allen Schadens sich von jedem weiteren Anspruch des Käufers zu befreien. Eine Nachbesserung (Reparieren der Kaufsache) sieht das Gesetz nicht vor. Einen Ersatz für entstandenen Schaden, der über den Minderwert des gekauften Produktes hinausgeht (beispielsweise für einen Produktionsausfall) schuldet der Verkäufer nur, wenn ihn ein Verschulden trifft.

Vertragliche Regelungen sind möglich

Es ist aber zu beachten, dass die Gewährleistung/Haftung durch Vereinbarung wegbedungen, eingeschränkt oder abgeändert werden kann. So kann beispielsweise auch vereinbart werden, dass dem Verkäufer das Recht zusteht, das verkaufte Produkt zu reparieren. Solche Vereinbarungen sind empfehlenswert und werden in der Praxis häufig angetroffen. Wichtig dabei ist aus Beweisgründen wiederum, dass die Vereinbarung schriftlich festgehalten wird. Hat der Verkäufer aber Kenntnis von einem Mangel und verschweigt diesen dem Käufer arglistig, so ist auch eine vertragliche Wegbedingung oder Einschränkung der Haftung ungültig.



Rechtsanwalt
Matthias Hotz,
Frauenfeld,
Rechtskonsulent
des TGV

www.bhz-law.ch

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

4. Jungunternehmerforum vom 30. Oktober in Amriswil

Jungunternehmerinnen und Jungunternehmern benötigen ein breites Netzwerk und einige Informationen aus verschiedenen Gebieten für den erfolgreichen Start ihrer Unternehmung. Um sich dieses Netzwerk aufbauen zu können und den Erfahrungsaustausch zu pflegen findet am 30. Oktober 2008 bereits zum vierten Mal das Jungunternehmerforum in Amriswil statt.

Zusammenarbeit breit abgestützt

Die Info- und Vernetzungsveranstaltung wurde im 2005 zum ersten Mal durchgeführt und zeigt mit jeweils 100 bis 120 Teilnehmenden ein klares Bedürfnis auf. Neben anderen Möglichkeiten um Kontakte zu knüpfen und sich weiterzubilden, ist dieser Anlass speziell auf Jungunternehmer oder solche, die es werden möchten ausgerichtet. Bereits in der Startphase erhielt diese Veranstaltung Unterstützung vom Thurgauer Gewerbeverband, der Industrie- und Handelskammer Thurgau, dem Amt für Wirtschaft und Arbeit sowie der Regionalplanungsgruppe Oberthurgau. Damit kann sie von den Netzwerken der Verbände profitieren, deren Vertreter am Jungunternehmerforum jeweils mit ihrer Präsenz einen wichtigen Beitrag leisten. Zahlreiche Unternehmen und Organisationen aus dem Thurgau unterstützen das Jungunternehmerforum als Sponsor, dadurch kann der Anlass für die Teilnehmenden kostenlos angeboten werden. Auch von Seiten der Politik findet das Jungunternehmerforum, das auf die Initiative der bürgerlichen Jungparteien zurückführt, Anerkennung. So wird in diesem Jahr Regierungspräsident Bernhard Koch die Begrüssungsrede halten. Für die Veranstalter ist es ein Anliegen die Synergien zwischen Politik



und Wirtschaft zu fördern und das gegenseitige Verständnis für Entscheidungen zu Gunsten einer lösungsorientierten Wirtschaftspolitik zu schaffen.

Vernetzen und informieren

In den drei Kurz-Referaten werden in diesem Jahr über die wichtigsten Aspekte einer Firmengründung, über das erfolgreiche Verkaufen von Produkten und Dienstleistungen sowie über den optischen Auftritt und die Umgangsformen gesprochen. So wird Dr. Irene Lanz zum Thema «So gründe ich eine Firma – Crash-Kurs zur Firmengründung» referieren und den Teilnehmenden das Know-how für die wichtigsten Schritte in die Selbstständigkeit weiter geben. In den Feedbackformularen der letzten Jahre wurde ein Referat über das Verkaufen von Produkten und Dienstleistungen gewünscht. Mit René Zuberbühler, Verkaufsleiter der Sunnen AG, Ennetaach, konnte ein erfahrener Fachmann für ein Referat zu diesem Thema gewonnen werden. Der erste Eindruck bleibt. Über Business-Dresscode und Umgangsformen in der Geschäftswelt informiert Andrea Leuenberger, Persönlichkeitscoaching, Arbon. Die Kurz-Referate bieten einen Einblick und die Möglichkeit Fachpersonen zu einzelnen Gebieten kennen zu lernen.



Lust und Frust eines (Jung-)Unternehmers

Dies ist das Thema in der Diskussionsrunde im zweiten Teil des Abends. Jungunternehmer, ein ehemaliger Unternehmer und Unternehmer diskutieren unter der Leitung von Edgar G. Sidamgrotzki, Leiter des Amts für Wirtschaft und Arbeit des Kantons Thurgau, über das Unternehmer-Sein. Peter Britschgi, selber Unternehmer und Geschäftsführer beim Start! Gründungszentrum in Frauenfeld, hat tagtäglich mit Start-Ups zu tun und weiss, wo Gefahren und Chancen bei der Firmengründung bestehen. Einer der beiden jüngeren Vertreter in der Diskussionsrunde ist Adrian Fischer, Unternehmer und Doktorand an der ETH Zürich. Er hat mit anderen Studenten zusammen die Plattform «together» gegründet, mit dem Ziel Studierende und Unternehmungen näher zusammen zu bringen. Der andere ist Martin Minder, er hat vor rund einem Jahr von seinem Vater und dessen Geschäftspartner die Firma Zengaffinnen AG, Kälte Klima Energietechnik, St.Gallen übernommen. Mit Stephan Muntwyler kann ein ehemaliger Unternehmer Auskunft geben, weshalb er seine Firma aufgegeben hat und welche Faktoren diesen Entscheid beeinflusst haben.

Anmeldung erforderlich

Anmeldungen für das 4. Jungunternehmerforum können bis spätestens 15. Oktober 2008 unter www.jungunternehmerforum.ch getätigt werden. Auf der Homepage befindet sich auch das detaillierte Programm sowie einige Informationen zur Veranstaltung. ■



4. Jungunternehmerforum
Amriswil 30. Oktober 2008



... super flexibel

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

Gratis-Fibu & Infos: www.buspro.ch




Die beste Weiterbildung für Sie als zukunftsorientierte/r Unternehmer/in

SIU-Unternehmensschulung

Sie erhalten ab Oktober 2008 von Unternehmensberatern und anderen Praktikern mit aktuellstem Wissen in den Fächern

- Gesamtführung • Personalwesen • Beschaffung • Qualitäts- und Projektmanagement • Marketing • Steuern • Versicherungen • Recht • Rechnungswesen • Volkswirtschaft • Unternehmensplanspiel

das nötige Rüstzeug, um Ihren Betrieb in eine erfolgreiche Zukunft zu führen.

Kursstarts ab 18. Oktober 2008

Unverbindliche Informationen:
SIU / Schweizerisches Institut für Unternehmensschulung im Gewerbe
Schwarztorstrasse 26
Postfach 8166, 3001 Bern
Tel. 031 388 51 51, Fax 031 381 57 65
gewerbe-be@siu.ch, www.siu.ch

THE ENGINEERS OF ESSENTIALS



Cirque de Cuisine

modernisieren bauen
4.-8.9.2008
Messezentrum Zürich
www.bauen-modernisieren.ch

Hans Eisenring Küchenbau AG

poggen port
PORSCHE DESIGN KITCHEN P 7340
www.hof.com | www.poggen.com | www.porsche.com | www.porsche-design.com | www.poggenport.ch

Hans Eisenring Küchenbau AG, Pumpwerkstrasse 4, 8270 Sempach, Telefon 071 948 19 19

Thurgauer präsidiert Schweizer Fordhändler

pd. Der Vorstand des Schweizerischen Ford-Händlerverbandes hat im Juni an der ordentlichen Generalversammlung ihres Verbandes einen neuen Präsidenten gewählt. Der 46jährige Thurgauer Hansjörg Stahel übernimmt das Amt des bisherigen Präsidenten Philippe Bender aus Sion, der nach 10-jähriger Vorstandstätigkeit sein Amt per Ende Juni 2008 niederlegt.

Hansjörg Stahel, Mitinhaber der Garage Stahel AG mit Niederlassungen in Oberaach, Kreuzlingen und Weinfelden, ist schon seit mehreren Jahren im Vorstand des Fordhändlerverbandes tätig. In verschiedenen Kommissionen holte er sich das nötige Rüstzeug und steht den rund 250 Fordgaragen in der Schweiz nun als Verbands-Präsident vor.

Stahel, Vater dreier erwachsener Kinder, Verkaufsleiter und Mitglied der Geschäftsleitung der Garage Stahel AG, ist seit langer Zeit

mit der Marke Ford verbunden, feiert das renommierte Autohaus in drei Jahren doch bereits die 50-jährige Partnerschaft mit Ford. Hansjörg Stahel: Ich freue mich auf diese neue Herausforderung als Bindeglied zwischen dem Importeur und den Fordhändlern in der Schweiz. Ich werde die Interessen der Händlerschaft vertreten und werde versuchen, zusammen mit den Händlern und Ford Schweiz den Aufwärtstrend unserer Marke (+ 30% im 2008!) auch in den kommenden Jahren weiterzuführen. ■



Hansjörg Stahel ist seit langer Zeit mit der Marke Ford verbunden.

Bild: pd.

DIE SIU-Unternehmerschulung – DIE Managementausbildung des Gewerbes

Fördern Sie Ihre persönliche und berufliche Entwicklung!

Als Geschäftsinhaber/in, (Jung-) Unternehmer/in oder angehende Führungskraft steht man heute vermehrt unter massivem Druck verschiedenster Anforderungen von Kunden, Mitarbeitern, Geldgebern, Gesellschaft, Gesetzgeber, Politik und Umwelt.

Nur wenn man es versteht, sich in dieser ständig verändernden Situation dynamisch zu verhalten, Tendenzen erkennen, Wünsche wahrnehmen und entsprechend agieren, bestehen gute Chancen sich im harten Konkurrenzkampf zu behaupten. Dazu gehört neben guten Fachkenntnissen solides betriebswirtschaftliches Wissen.

Das Schweizerische Institut für Unternehmerschulung im Gewerbe vermittelt dieses betriebswirtschaftliche Wissen praxisnah, in angenehmer Weise und auf qualitativ hohem Niveau. Für Qualität bürgt auch die Tatsache, dass das SIU seit Februar 2002 EDUQUA-Zertifiziert ist. Die Teilnehmenden profitieren von einer über vierzigjährigen Erfahrung.

In den zwei Semestern dauernden SIU-Unternehmerschulungskursen werden berufs-

begleitend die folgenden Gebiete behandelt:

- Gesamtführung (Unternehmensführung und -politik, Persönlichkeitsentwicklung)
- Rechnungswesen (Finanz- und Kostenrechnung, Budgetierung, Betriebsanalyse etc.)
- Recht (OR und ZGB)
- Personalwesen (Personalmanagement, Personalentwicklung, Personalführung)
- Beschaffung (Finanzierung, Investition)
- Qualitäts- und Projektmanagement
- Marketing (Marktanalyse, Marketinginstrumente und -konzept)
- Unternehmungsführung im Verwaltungsbereich (Steuern, Versicherungen)
- Volkswirtschaft (Grundmechanismen unseres Wirtschaftssystems, Funktion des Geldes etc.)
- Unternehmensplanspiel

Ab 18. Oktober 2008 beginnen die neuen Kurse an folgenden Standorten:

Basel, Bern, Chur, Dagmersellen/LU, St. Gallen, Zürich

Die erfolgreichen Absolventinnen und Absolventen sind in der Lage, ihren gewerb-

lichen Klein- und Mittelbetrieb besser und erfolgreicher zu führen.

Für eine persönliche Beratung wenden Sie sich an Martin Müller, Leiter Kurswesen SIU.

SIU Schweizerisches Institut für Unternehmerschulung im Gewerbe
Postfach 8166, 3001 Bern
Tel. 031 388 51 51, Fax 031 381 57 65
gewerbe-be@siu.ch oder www.siu.ch ■

Forderungsausfälle vermeiden

12 Schritte für mehr Sicherheit und Erfolg

Risiken gehören zum unternehmerischen Alltag. Sie können gar nicht vollständig verhindert werden. Basis für den Erfolg ist aber: Die Risiken müssen bekannt und im Falle ihres Eintretens auch tragbar sein. Dazu braucht es ein Zusammenspiel aller Faktoren über die ganze Wertschöpfungskette: Akquisition, Prävention, Realisation, Integration und Analyse. 12 Schritte zeigen, wie man dank eines ganzheitlichen Credit- und Debitorenmanagements (CDM) indirekte Finanzrisiken kalkulierbar macht und die notwendige Liquidität für das langfristige Überleben sichert.

Schritt 1 Neukundenprüfung: Alle Neukunden auf ihre Bonität prüfen. Und zwar noch bevor Vertragsabschluss. Wichtige Informationen über wirtschaftliche Verflechtungen und Zeichnungsberechtigungen müssen bekannt sein. Forderungsausfälle beginnen nicht erst bei der Rechnungsstellung, sondern bereits bei der Akquisition.

Schritt 2 Bestandskundenprüfung: Eine intelligente Kundensegmentierung verwenden. Sie ist Voraussetzung für sichere Kreditentscheide. Weil sich die Umstände laufend verändern, genügt es aber nie, nur Neukunden zu prüfen. Auch Bestandskunden sind ein Risiko. Bei Anzeichen von Ungereimtheiten oder wichtigen Änderungen wie der Gewährung einer höheren Kreditlimite muss eine neue Überprüfung erfolgen.

Schritt 3 Monitoring: Alle Kunden entsprechend ihrem Risiko laufend überwachen. Nicht alle sind gleich wichtig. Basis ist auch hier die Kundensegmentierung. Das Monitoring beinhaltet je nach Bedarf passive Meldungen bei Veränderungen oder eine aktive periodische Überprüfung im Fall höherer Risiken.

Schritt 4 vorrechtlich: Das Forderungsmanagement effizient organisieren. Weil es nicht zu den Kernkompetenzen eines Unternehmens gehört, wird dieser Bereich oft vernachlässigt. Zu hohe Debitorenbestände gefährden aber die Liquidität des Unternehmens, zu hohe Debitorenverluste gar den Fortbestand.

Schritt 5 rechtlich: Säumige Zahler fair, aber konsequent behandeln. Das Mahnwesen sollte straff sein (zwei-wöchentlicher Zyklus). Angekündigte Massnahmen, etwa ein Lieferstopp,

müssen ohne Wenn und Aber eingehalten werden. Hier ist das Outsourcing an einen Spezialisten zu empfehlen. Er verfügt nicht nur über das fachliche Know-how, sondern auch über die notwendige Infrastruktur. Auf dem Spiel steht die für das Unternehmen absolut notwendige Liquidität.

Schritt 6 gerichtlich: Bei Schuldnern, welche die Forderung bestreiten, die Rechtsöffnung erwirken. Fachwissen ist gefragt. Im ungünstigsten Fall ist gar der ordentliche Prozessweg zu beschreiten. Das erfordert ein gutes Netz von Vertrauensanwälten.

Schritt 7 Verlustscheinrealisierung: Verlustscheine bis zu ihrer Verjährung konsequent bewirtschaften. Verloren geglaubtes Geld kann so doch noch eingebracht werden. Liquidität, auf die ein Unternehmen nicht verzichten sollte.

Schritt 8 Creditrisikomanagement-System: Klare Strukturen schaffen. Erst ein integriertes CDM garantiert den richtigen Umgang mit unternehmerischen Risiken. Dank der nachvollziehbaren Dokumentation von Entscheidungen wird zugleich die vom Gesetzgeber geforderte Existenz eines Internen Kontrollsystems (IKS) in diesem Bereich erfüllt. Je nach Bedarf kann hier zusätzlich ein Creditrisikomanagement-System wertvolle Unterstützung leisten.

Schritt 9 Systemanbindung: Für eine optimale Systemanbindung sorgen. Offene Schnittstellen als XML-Gateway oder Webservice ermöglichen die Integration in die unternehmenseigenen Prozesse. Das sichert nicht nur schnelle Bonitäts- und Wirtschaftsauskünfte, sondern gewährt auch eine elektronische Fallübergabe im Bereich des Inkassos einschliesslich des dazugehörenden Reportings.

Schritt 10 statistische Grunddaten: Auskünfte mit hoher Prognosefähigkeit verwenden. Die Wahrscheinlichkeit, mit der eine Firma in einem gegebenen Zeitraum ausfällt, muss bekannt sein. Solche aufwendig recherchierten Informationen kann nur ein spezialisiertes Unternehmen wie Creditreform liefern. Zugleich dienen sie als Basis für aussagekräftige statistische Grunddaten, die bei Bedarf in automatisierte Kreditentscheide integriert werden können.

Schritt 11 initiale Kundendatenanalyse: Mit Herz und Verstand handeln. Nur wer seine Kunden wirklich kennt, hat langfristig Erfolg. Deshalb ist der Kundendatenbestand genau zu analysieren. So schafft man die Basis für eine risikogerechte Überprüfung von Neu- und Bestandes-



Raoul Egeli, Betriebsökonom FH
raoul.egeli@creditreform.ch

kunden. Wenn nötig, kann der eigene Kundendatenbestand mit allen relevanten Bonitätsinformationen direkt angereichert werden. Zugleich erhält man ein Instrument, um den Erfolg der Massnahmen zu kontrollieren.

Schritt 12 Zahlungserfahrung: Zahlungserfahrungen rund um den Kunden in die Beurteilung der Bonität einbeziehen. Diese dürfen dem Kreislauf der Prävention nicht verloren gehen. Creditreform bietet hierfür die Plattform, um sich gemeinsam vor Verlusten zu schützen. Sonst übernimmt man nur die schlechten Kunden des Mitbewerbers – denn dieser prüft die Bonität mit Gewissheit.

Nur wer die Risiken kennt, kann angemessen handeln. Ein schrittweises Vorgehen ist zielführender als ein guter Vorsatz, der nicht umgesetzt wird oder aber in der Hektik des Tagesgeschehens untergeht. Früher oder später wird man doch von der Wirklichkeit eingeholt. Ein falsch eingeschätzter Lieferantenkredit fällt aus und schmälert schmerzlich die Liquidität. Liquidität, die nur schwer wettgemacht werden kann. Bei einer Umsatzrendite von 5 % muss ein Mehrumsatz von CHF 200 000 erwirtschaftet werden, um einen Debitorenverlust von CHF 10 000 zu kompensieren. Dabei würde nur schon ein Schritt ein Mindestmass an Sicherheit garantieren: Eine initiale Kundendatenanalyse. Diese erlaubt auf der Grundlage einer sorgfältigen Analyse der Kundenstruktur, alle notwendigen Massnahmen für einen risikogerechten Umgang mit Neu- und Bestandskunden zu definieren.

Alle weiteren Schritte bestimmen Sie. Eine individuelle Anpassung an die spezifischen Eigenheiten Ihres Unternehmens lohnt sich. Ebenso eine gut geplante, phasenweise Umsetzung. Das schafft Freiräume für Ihre Kernaufgaben und hilft Ihnen, wertvolle Liquidität nicht unnötig zu verschleudern.



Baustellenabwässer richtig entsorgen

Kreuzlinger Unternehmen entwickelt Kippmulden für Handwerker

msi. Schmutzwasser muss auf Baustellen umweltgerecht entsorgt werden. Entwässerungscontainer der Kreuzlinger Ecolistec GmbH sollen diese Aufgabe erleichtern. Die Innovation will vor allem Handwerker ansprechen und wird von amtlicher Seite begrüsst.

Nicht nur die Grossindustrie, sondern auch kleine und mittlere Unternehmen im Baubereich sollen umweltgerecht entsorgen können. So lautet der Anspruch der Ecolistec GmbH, ein von Joachim Esser und Felix Meienberg gegründetes Unternehmen. Sie haben in zweijähriger Entwicklungsarbeit einen Entwässerungscontainer ausgetüftelt, der vor allem Gipsern, Malern oder Kundenmauern gute Dienste leisten soll.

Patentiertes Produkt

Die Kipp-Mulde, die unter dem Namen Kipp-Cleaner vermarktet wird, ist ein patentiertes Trennsystem zum Sammeln von mineralischem Mörtel und Schmutzwasser, einsetzbar für die Entsorgung bei Gips-, Kalk-, Zementputz, Fliessestrich, Oberputz oder Armierungsklebern. Das Schmutzwasser bei der Reinigung von Maschinen und Werkzeugen kann damit auf der Baustelle gesammelt und abgeschieden werden. Ein weiteres herausragendes Merkmal findet sich im patentierten Kipp-Mechanismus, der eine einfache und kräfteschonende Entleerung erlaubt.

Für Baustellen interessant

Erklärtes Ziel der Ecolistec ist es, vorhandene Technik aus dem Bereich der Umwelttechnik für den Markt aufzubereiten und zu verbessern. Ein oberschwäbischer Stukkateurmeister

hatte die Idee, doch gelang es ihm nicht, diese markttechnisch umzusetzen. Als durchaus probates Mittel, um Baustellenabwässer richtig und umweltgerecht zu entsorgen, bezeichnet Bruno Hertzog vom Amt für Umwelt, zuständig für Industrie und Gewerbe, den Kipp-Cleaner von Ecolistec. Selbstverständlich müsse sich diese Innovation noch bewähren.

Kompakt und bezahlbar

Esser und Meienberg sind indessen zuversichtlich, mit ihrem Produkt im Handwerksbereich auf Nachfrage zu stossen. Die kompakte Bauweise, eine leichte Handhabung und vertretbare Kosten sollen dem Produkt zum Durchbruch verhelfen. Aus den ersten Prototypen ist eine ganze Familie von Entwässerungscontainern entstanden. Auch an Geräten für den weiteren Verarbeitungsschritt, das Aufbereiten von Abwässern, wird gearbeitet. Die Systeme sollen schliesslich auch als Mietlösungen angeboten werden.

www.ecolistec.ch



(Bild: Martin Simeg)

Joachim Esser und Felix Meienberg mit dem Kipp-Cleaner, der für die umweltgerechte Entsorgung von Baustellenabwässern konzipiert wurde.

elektro etter
Neukirch-Egnach • Amriswil • Arbon • Sulgen
www.elektroetter.ch

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

- Beleuchtungs- und Energiekonzepte
- Kommunikationssysteme für Sprache und Daten

Das Leben nach der Pensionierung gestalten



Pro Senectute Thurgau richtet Kurse für Unternehmen und Privatpersonen aus

Themen wie die Sicherung der Altersvorsorge und die persönliche Lebensgestaltung nach der Pensionierung werden immer wichtiger. Darum bietet Pro Senectute Thurgau ein massgeschneidertes Kursangebot für die Pensionierungsvorbereitung an.

«Immer mehr Menschen erreichen ein hohes Alter und die Mehrheit fühlt sich dabei in guter bis sehr guter Gesundheit. Die Nachricht ist zwar erfreulich, stellt uns aber vor grosse Herausforderungen. Dabei gilt es, die nachberufliche Lebensgestaltung für eine Zeit von 10 bis 15 Jahren zu planen», erklärt Ursula Dünner, Co-Geschäftsführerin von Pro Senectute Thurgau. «Anschliessend muss nochmals eine Standortbestimmung erfolgen, aufgrund der sich verändernden Lebensumstände.»

Von Unternehmen geschätzt

Das vor zwei Jahren lancierte Kursangebot zur Pensionierungsvorbereitung ist auf ein positives Echo gestossen. Neben Privatpersonen

haben auch Unternehmen wie Coop Ostschweiz-Tessin oder Oerlikon Saurer, Arbon, die Kurse von Pro Senectute Thurgau genutzt.

Vermehrt sollen auch mittelständische und gewerbliche Unternehmen angesprochen werden. «Dank des modulartigen Aufbaus der Kurse können wir auf die Ansprüche und Anforderungen der KMU individuell eingehen», betont Ruth Mettler, Bereichsleitung Bildung. Bei Bedarf übernimmt Pro Senectute auch die ganze Tagungsorganisation.

Ab zehn Personen vor Ort

Unternehmen, die ihren Mitarbeitenden den Kurs zur Pensionierungsvorbereitung anbieten wollen, können sich auch zusammentun und einen solchen Kurs gemeinsam organisieren. Die Kurse werden ab einem Teilnehmerkreis von zehn Personen vor Ort durchgeführt. Die detaillierte Offerte wird nach einem Gespräch mit einer Firma im Detail ausgearbeitet. Es besteht auch die Möglichkeit Mit-

arbeitende in Pensionierungsvorbereitungskurse bei Pro Senectute in Weinfelden zu integrieren. Die nächsten Kurse finden im Oktober/November 2008 statt.

Zur Verfügung stehen vier verschiedene Module:

Modul 1: Finanzielle und persönliche Sicherheit (Sozialversicherungen, Pensionskasse, Finanz- und Budgetplanung).

Modul 2: Persönliche Regelungen für die Zukunft (Ehegüter und Erbrecht, Testament, Anordnungen für den Krankheits- und Todesfall)

Modul 3: Lebensgestaltung nach der Pensionierung (Zeitgestaltung und Tagesstruktur, Veränderungen im Beziehungsnetz und der Partnerschaft, Ideen für neue Engagements)

Modul 4: Gesund das Leben geniessen (Bewegung tut gut, Ernährung bleibt wichtig)

Weitere Auskünfte gibt Ruth Mettler, Bereichsleitung Bildung, Telefon: 071 626 10 92, www.tg.pro-senectute.ch

ekt
energie thurgau



Im Thurgau zu Hause

Die EKT AG ist ein im Thurgau und der Ostschweiz verankertes Stromverteilungs- und Telekommunikations-Unternehmen. Seit bald 100 Jahren versorgen wir, zusammen mit den lokalen Elektrizitätsversorgungsunternehmen, die Menschen im Thurgau mit Strom. Zu unseren Grundsätzen in der Energieversorgung gehören: Zuverlässigkeit, Kompetenz und Kunden-nähe. Mehr Informationen über unser Unternehmen und seinem Angebot erhalten Sie unter www.ekt.ch

EKT AG, Bahnhofstrasse 37, CH-9320 Arbon, info@ekt.ch, www.ekt.ch

Mitglied der **azpo**

Arbeitnehmende im Hoch- und Tiefbau haben beste Arbeitsbedingungen

René Stäuble In diesem Frühjahr haben sich die Sozialpartner des LMV zu einem neuen Gesamtarbeitsvertrag geeinigt und dies wurde an der Delegiertenversammlung des SBV vom 29. April und den Berufskonferenzen der Gewerkschaften UNIA und Syna bestätigt.

Die Gründe für die Kündigung des LMV durch den SBV auf den 30. September 2007 waren vielfältig und eine Entwicklung über mehrere Jahre, in denen der SBV feststellen musste, dass die Gewerkschaften keine Hand bieten wollten zu einem zeitgemässen, den heutigen Bedürfnissen angepassten Gesamtarbeitsvertrag.

Die bremsende Haltung der Gewerkschaften ist verständlich, wenn man die Stellung des Bauhauptgewerbes in der Landschaft des allgemeinen Gewerbes betrachtet. Erfolge, welche bei den Baumeistern erreicht werden, bieten immer eine grosse Signalwirkung für die Verhandlungen mit den Arbeitgebern der übrigen Branchen. Dabei ist wichtig zu wissen, dass das Bauhauptgewerbe mit ca. 80000 (ohne Verleihpersonal) die grösste Anzahl an Arbeitnehmenden im gesamten Baubereich aufweist. Gesamthaft in Industrie und Gewerbe sind nur noch im Gastgewerbe (ca. 240000) und in der Maschinenindustrie (ca. 120000) mehr Leute beschäftigt. Die Branchen Metallbau, Holzbau, Schreinereien, Maler- und Gipserbetriebe, Elektroinstallation, Gebäudetechnik, Spengler- und Dachdecker etc. zählen je ca. zwischen 10000 bis 15000 Arbeitnehmende.

Das Bauhauptgewerbe nimmt somit eine wichtige Vorreiterrolle in der gesamten Baubranche und dem Gewerbe generell ein.

Im Bauhauptgewerbe die tiefste Arbeitszeit

Mit 2112h pro Jahr (40.5h pro Woche) arbeiten die Leute vom Bau am «wenigsten».

Im Bauhauptgewerbe am meisten Ferien

Lehrlinge und Arbeitnehmende über 50 Jahre haben Anspruch auf 6 Wochen bezahlte Ferien pro Jahr, Arbeitnehmende über 20 bis 50 Jahre noch immer 5 volle Wochen. Dies sind min-

destens 3 Tage mehr als in den dem Bauhauptgewerbe am nächsten kommenden Branchen.

Im Baugewerbe ist mit 60.5 Jahren Schluss mit der Arbeit

Mit der Einführung des flexiblen Altersrücktritt (FAR) im Jahre 2003 können die dem LMV unterstellten Arbeitnehmenden (Bauarbeiter bis Polier, aber ohne Kader und Büropersonal) mit 60.5 Jahren die Arbeit niederlegen und mit ca. 85 % (je nach bisherigem Lohn) des ursprünglichen Nettolohnes die Zeit bis zur ordentlichen Pensionierung geniessen. Darüber hinaus können sie trotzdem noch ca. 20% weiter arbeiten, was ihnen mit einem Tag Arbeit pro Woche ein höheres Einkommen beschert als vorher mit 100%-er Arbeit. Und dies alles zu einem moderaten Preis: der Arbeitnehmerabzug beträgt 1.3% der Suva-Lohnsumme, der Arbeitgeber steuert 4% bei. Insgesamt werden so 5.3% der Suvalohnsumme in die Stiftung FAR einbezahlt. Jedes Jahr gehen ca. 3600 Arbeitnehmende in ihren verdienten frühzeitigen Ruhestand

Im Baugewerbe besteht hoher Kündigungsschutz bei Unfall und Arbeit

Wird im Bauhauptgewerbe ein Arbeitnehmer krank oder erleidet einen Unfall, kann ihm während rund 720 Tagen nicht gekündigt werden; wird er nach der Kündigung krank, wird der Ablauf der Kündigungsfrist bis 6 Monate (ab 6. Dienstjahr) unterbrochen.

Im Baugewerbe erhält der Arbeitnehmer langfristige Krankentaggeldleistungen

Bei Krankheit oder Unfall hat der Arbeitnehmende ab 2. Tag bei Krankheit und ab 1. Tag bei Unfall Anspruch auf 80% seines ursprünglichen Lohnes während 720 Tagen innerhalb von 900 aufeinander folgenden Tagen.

Im Baugewerbe werden die weitaus höchsten Löhne bezahlt

Dass man im Bauhauptgewerbe die höchsten Löhne bezahlt, ist kein Mythos, sondern eine belegte Tatsache. Ein gelernter Maurer (späte-

stens im 3. Jahr nach Lehrabschluss) verdient im Kanton Thurgau mindestens Fr. 5316.00 pro Monat, ein Bauarbeiter ohne irgendwelche Erfahrung bei erstmaliger Anstellung mindestens Fr. 4286.00. Das sind im Durchschnitt Fr. 800 bis 2200 mehr als im gesamten Gewerbe (von Bekleidung über Gastgewerbe, Detailhandel, Verlag- und Druckgewerbe, Maschinenbau bis hin zu Gesundheitswesen oder Kreditgewerbe). Dass die effektiv bezahlten Durchschnittslöhne nochmals Fr. 320 bis Fr. 500 höher als die vertraglich fest gelegten Mindestlöhne liegen, unterstreicht die wertvolle Arbeitskraft im Bau.

Dabei ist der obligatorische 13. Monatslohn schon fast nicht mehr der Rede wert.

Nur überschäumende Euphorie über die Arbeitsbedingungen auf dem Bau?

Der Arbeitnehmer im Bauhauptgewerbe hat unbestritten überragende Arbeitsbedingungen. Natürlich sind diese einhergehend mit noch immer schweisstreibender Arbeit trotz starker Mechanisierung, hohem Leistungsdruck und Hektik sowie Arbeit bei jeder Witterung, wobei die heutige Flexibilität (fortschrittlichste in allen Branchen der Schweiz) es zulässt, die Arbeit bei Regen, Schnee Eis oder Sturm ruhen zu lassen und bei besseren Bedingungen nachzuholen.

Insgesamt betrachtet bleibt dennoch die Tatsache, dass wir vom Bau die fortschrittlichsten und grosszügigsten Arbeitsbedingungen vorzuweisen haben und nebst dem Stolz, jeden Abend das Ergebnis unserer Arbeit für Generationen betrachten zu können, die Sicherheit auf ein gesichertes und hohes Aus- und Einkommen besitzen. ■



Baumeisterverband
Thurgau

Sanierung eines Unternehmens



Matthias Czerny, Rechtsanwalt, lic.iur. HSG, LL.M., Forrer Lenherr Bögli Rechtsanwälte, Weinfelden

In der derzeitigen schwierigen Wirtschaftslage begegnet manch ein Unternehmer im Revisionsbericht dem Vorbehalt bzw. dem Hinweis auf Art. 725 OR, nämlich den Anzeigepflichten im Fall des Kapitalverlusts und der Überschuldung. Was ist da zu tun? Ist die Existenz bereits verloren, und muss wirklich die Bilanz deponiert werden? Gibt es Möglichkeiten zur Weiterführung des Unternehmens?

Sanierungsmassnahmen müssen früh ergriffen werden: Besteht nämlich ein Kapitalverlust – der bilanzierte Verlustsaldo beträgt mehr als die Hälfte des Aktienkapitals und der gesetzlichen Reserven – muss die Verwaltung der Gesellschaft sofort in einer Generalversammlung Sanierungsmassnahmen beantragen. Besteht gar die Besorgnis einer Überschuldung – das Fremdkapital übersteigt die Aktiven – muss der Revisionsstelle sofort eine Zwischenbilanz vorgelegt werden. Sind die Forderungen der

Gesellschaftsgläubiger nicht mehr durch die Aktiven gedeckt, sei es zum Fortführungs- oder zum Veräusserungswert, muss die Bilanz beim Richter deponiert werden, sofern für das Defizit keine Rangrücktritte einzelner Gläubiger bestehen (Art. 725 OR). Der drohende Konkurs kann nur noch bei konkreter Sanierungsaussicht aufgeschoben werden.

Über Sanierungsmassnahmen ist im Einzelfall zu entscheiden. Sie sind gesetzlich nicht konkret geregelt. Deshalb empfiehlt es sich, externe Beratung beizuziehen. Zu gross sind die Risiken, die mit der Umsetzung verbunden sind, etwa im Arbeitsrecht (z.B. Betriebsübergang), im Mietrecht (z.B. Retentionsrecht des Vermieters bei Geschäftsräumen) oder gar im Strafrecht (Konkursdelikte). Vor allem bei Umstrukturierungen ist zudem das Risiko der Anfechtbarkeit einzelner Rechtsgeschäfte zu beurteilen, die Bestandteil des Sanierungskonzepts bilden.

Ein Sanierungskonzept besteht meist aus einem Mix von Massnahmen. Betriebliche und rechtliche Massnahmen gehen regelmässig einher.

Betrieblich sind Sofortmassnahmen zur Kosteneinsparung denkbar. Zur Liquiditätsbeschaffung können nicht betriebsnotwendige Aktiven verkauft werden. Die Geschäftsstrategie ist zu prüfen; allenfalls sind sogar Betriebsteile zu schliessen oder zu verkaufen.

Rechtlich erfordern Kapitalverlust und Überschuldung bilanztechnische Massnahmen. Möglich ist dies ohne Zufluss liquider Mittel durch den Forderungsverzicht eines Gläubigers ohne Gegenleistung.

Häufiger ist aber der Forderungsverzicht mit Gegenleistung, etwa durch Umschich-

tung von Fremdkapital in Eigenkapital. Dies erfolgt meist durch Kapitalerhöhung. Oder es wird neues Beteiligungskapital gegen Zufluss von Liquidität ausgegeben. Jede Kapitalerhöhung bedeutet einen formalen Aufwand.

Findet sich kein Investor, ist eine Umstrukturierung zu prüfen. Eine Variante ist der Zusammenschluss der zu sanierenden Gesellschaft mit einer gesunden Gesellschaft (Sanierungsfusion). Dies darf aber nur dann geschehen, wenn die gesunde Gesellschaft über genügend freies Eigenkapital verfügt. Mit anderen Worten, die als Produkt aus der Fusion hervorgehende Gesellschaft darf nicht selbst zum Sanierungsfall werden.

Einschneidend und umfassend ist die Betriebsübernahme mit Bereinigung der Schulden in einem Insolvenzverfahren. Die alte Gesellschaft wird aufgegeben, verbunden mit dem Bemühen, den rentablen Betriebsteil herauszulösen und diesen in einer neuen Organisation – etwa einer Auffanggesellschaft – fortzuführen. Dieses Vorgehen führt regelmässig zu einem Verlust für die Gläubiger und muss daher von ihnen mitgetragen werden. Die Umstrukturierung muss für sie die bessere Alternative sein als ein Konkurs, in welchem der Betrieb sofort gestoppt und die Aktiven durch das Konkursamt verwertet würden. Die Zustimmung steht damit stets im Licht der Schadenminimierung.

Die Verantwortung einer zeitnahen und konsequenten Umsetzung einer Sanierung tragen die Organe. Sie können bei schuldhaften Versäumnissen für einen Schaden, der den Gläubigern durch den Ausfall deren Forderungen entsteht, persönlich verantwortlich werden. ■



WinProfessional. Das umfassende Sicherheitskonzept für KMU.

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

Schreiner: Lernende erhalten bald mehr Lohn

Erfolgreiche Thurgauer bei den Sektionsmeisterschaften – Berufsschullehrer gewürdigt

art. Ab 2009 sollen die Schreinerlernenden mehr Lohn erhalten. Über etwaige Prozentzahlen oder gar konkrete Zahlen sickerte an der ordentlichen Generalversammlung des Verband Schreiner Thurgau VSSM im Juni in Weinfelden jedoch noch nichts durch.

Die Nachricht kam von «oben», nämlich vom schweizerischen VSSM-Zentralausschuss und wurde von Fabian Koch, Bereichsreferent «Arbeitgeberpolitik und Recht» überbracht. Nach Koch sollen die Lehrlingslöhne aufs Jahr 2009 hin «recht angehoben werden». Zahlen, so Koch, könne er jedoch noch keine nennen. Dafür jedoch den Grund für das Vorgehen: «Wir werden in Zukunft mit den schrumpfenden Schülerzahlen immer weniger Berufsleute haben. Und da bei den Jungen der Lohn ein wichtiges Argument ist, wollen wir dort einhaken», so Koch vor 47 Stimmberechtigten und etlichen Gästen im Weinfelder «Trauben».

Guter Berufsnachwuchs

Momentan sieht jedoch die Lage bezüglich Lernenden noch ganz gut aus, traten doch an den diesjährigen Lehrabschlussprüfungen 62 Kandidaten an – dies nachdem es im Sommer 2007 «nur» 47 Lernende waren, die zur Lehrabschlussprüfung antraten und erfolgreich bestanden. Dass das thurgauische Schreiner-gewerbe auch in naher Zukunft auf einen hoch qualifizierten Nachwuchs zählen kann, zeigte sich auch an der diesjährigen Sektionsmeisterschaft der Kantone Thurgau und Schaffhausen.



Der Leiter der Erwachsenenbildung des Gewerblichen Bildungszentrum Weinfelden, Christoph Hugentobler (links) gratuliert Marcel Wüthrich (zweiter von links) und Stefan Eisenegger zum erfolgreichen Weiterbildungsabschluss als «Sachbearbeiter Planung».

Vier der fünf Erstplatzierten – darunter auch die Medaillengewinner Luzio Egli (1. Rang, Bühler + Hugentobler, Braunau), Andreas Erni (2. Rang, Meier Schreinerei AG, Weinfelden) und Beat Brühwiler (3. Rang, Bühler + Hugentobler, Braunau) – kommen aus dem Thurgau. Erwähnenswert ist auch der fünfte Platz von Christoph Schmid (Brüschweiler & Schadegg AG, Bissegg) ist er unter den Top 5 der einzige Zweitjahr-Lernende.

Mit Andreas Hügli aus dem schaffhausischen Lohn (Wipf + Co. AG) komplettierte ein «Ausserkantonaler» das Quintett der bes-

ten Nachwuchsschreiner, welches im Herbst an den Regionalmeisterschaften teilnehmen wird. Kantonalpräsident Hanspeter Meier würdigte das hohe Niveau des Wettkampfes, an dem 40 Teilnehmer und eine Teilnehmerin mitmachten, als «sehr hoch».

Schütz: «Schreiner sind wichtig»

Auch was die Konjunktur betrifft, zeigte sich Meier, trotz leichter Abschwächung, mit der Gesamtlage zufrieden. Er verwies jedoch darauf, dass die Schreiner auch in Zukunft innovative Trendsetter sein sollten, um auch in



Sie wurden vom Verband Schreiner Thurgau VSSM für hervorragende Leistungen in den unterschiedlichsten Gebieten ausgezeichnet, vlnr.: Melchior Laager (als aktueller Preisträger des «bin»-Award), Markus Fröhlich (als neuer «bin»-Verlagsleiter) und Adrian Lüthi (fürs Bestehen des Abschlusses als Ausbilder mit eidgenössischen Fachausweis).



Der Präsident des Verband Schreiner Thurgau VSSM, Hanspeter Meier, freute sich darüber, dass an den diesjährigen Lehrabschlussprüfungen 62 Kandidaten angetreten waren.



Sie schnitten an den Sektionsmeisterschaften Thurgau/Schaffhausen am besten ab und vertreten die Region im Herbst 2008 an den Regionalmeisterschaften, welche einen weiteren Schritt auf dem Weg zu den «World Skills 2009» in Calgary darstellen, vlnr.: Christoph Schmid (5. Rang), Andreas Erni (2. Rang), Luzio Egli (1. Rang), Beat Brühwiler (3. Rang) und Andras Hügli (4. Rang).

schwierigeren Zeiten gut bestehen zu können. Energiesparen sei zwar richtig und gut, zugleich sollten sich jedoch die Schreiner – unabhängig von der aktuellen Klimadebatte – darüber Gedanken machen, wie sich umweltfreundlich Energie gewinnen liesse, forderte

Meier die Berufskollegen zum Querdenken auf.

Nur wenn das Schreiner-gewerbe zukunftsorientiert handle, könne es eine «starke und sympathische Marke» bleiben. Zurzeit sei dies mit 115 Firmen, welche 1300 Mitarbeitende beschäftige, sicherlich der Fall, so Meier. Das sah auch der Präsident des Thurgauer Gewerbeverbandes, Peter Schütz, so. Er lobte den Verband Schreiner Thurgau VSSM als «vorbildlich organisiert und ganz wichtig für den Kanton». Schütz wörtlich: «Sie gehören auch volkswirtschaftlich zu den ganz wichtigen Sektionen innerhalb des Gewerbeverbandes, denn sie erhalten nicht nur Arbeitsplätze, sondern schaffen auch immer wieder neue.»

www.thurgauerschreiner.ch

Geehrt, gewählt und bestanden

art. Nach den offiziellen Traktanden wurden drei um den Schreinerberuf verdiente Persönlichkeiten für ihr langjähriges und erfolgreiches Wirken im Thurgau mit Geschenken bedacht. Der langjährige Berufsschullehrer Melchior Laager erhielt vor kurzem vom Bildungsnetz Schweizer Schreiner (bin) den ersten «bin-Award» zugesprochen. Dies für sein «aussergewöhnliches Engagement» und seiner Fähigkeit, gut durchdachte Anschauungsmodelle, Lehrgeräte, Lern-CDs und Hilfsmittel fürs Berufsschulwesen zu konzipieren.

Berufsschullehrer Markus Fröhlich wurde für seine Wahl zum «bin»-Verlagsleiter geehrt. Er wurde einstimmig an der 55. Schweizerischen Generalversammlung in Schlieren gewählt. Fröhlich wird sein Amt im 2010 antreten.

Der Leiter der überbetrieblichen Kurse, Adrian Lüthi, erhielt für seinen kürzlich erworbenen Abschluss als Ausbilder mit eidgenössischem Fachausweis ebenso wie die beiden Erstgenannten ein Buch aus den Händen Hanspeter Meiers überreicht.



Die Leistungsschule

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
- Ergänzungsseminar 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

Führungsseminare

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

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

EF = Eidg. Berufsprüfung mit Fachausweis

Informationsabende: www.zbw.ch

Die «Stromer» gehen neue Wege

Zusammenarbeit in Sachen Lehrlingsausbildung zwischen TG und SH

Kurt Schönberger Der Schaffhauser Elektro-Installateurenverband und der Verband Thurgauer Elektro-Installationsfirmen haben einen wegweisenden Zusammenarbeitsvertrag abgeschlossen. Sinn und Zweck sind eine engere Zusammenarbeit bzw. ein gemeinsames Vorgehen in der Lehrlingsausbildung. Davon sollen rund 450 Lehrlinge profitieren.

Der Schaffhauser Elektro-Installateurenverband umfasst 28 Mitglieder. Sie bilden zur Zeit 85 Elektro-Installateure, 15 Montage-Elektriker und 3 Telematiker aus. Ausbildungsort ist das Berufsbildungszentrum (BBZ) Schaffhausen. Rund viermal mehr, nämlich 122 Mitglieder, zählt der Verband Thurgauer Elektro-Installationsfirmen. Und auch dessen Lehrlingszahlen sind entsprechend höher: 287 Elektro-Installateure, 63 Montage-Elektriker und zwei Telematiker. Schulort ist für sie die Elektrofachschule Kreuzlingen oder die Berufsschule Frauenfeld.

Personalwechsel als Chance

Der Stellenwechsel des bisherigen Kursinstructors am BBZ Schaffhausen hat bei den Verantwortlichen nun die Idee reifen lassen, nicht mehr eigene, sondern über die Schaffhauser-

und Thurgauer-Kantonsgrenzen hinweg gemeinsame Wege zu gehen. Zu diesem Zweck ist ein Zusammenarbeitsvertrag ausgearbeitet worden, der unter anderem regelt, dass der Kursinstructor aus dem Kanton Thurgau in Zukunft auch den Schaffhausern zur Verfügung stehen wird.

Die Schulorte bleiben dieselben, will heissen, die Schaffhauser können am BBZ bleiben, sie müssen also nicht den zeitaufwändigen Weg in den Nachbarkanton in Kauf nehmen. Eine Konsequenz der Vereinbarung ist auch, dass das Kursprogramm zwischen Schaffhausen und Kreuzlingen gegenseitig abgestimmt wird. Und ebenso das gemeinsame Vorgehen bei der Organisation und Durchführung der Lehrabschlussprüfungen.



Roland Bernath (links) und Markus Füger bei der Unterzeichnung der Zusammenarbeitsvereinbarung.

Win-Win-Situation

Dass ein solches Projekt nicht über Nacht realisierbar ist, liegt auf der Hand. Dazu bedarf es verständlicherweise eines längeren Prozesses. Deshalb waren die Freude und Befriedigung umso grösser, als am 18. Juni im BBZ Schaffhausen, in Anwesenheit der beiden Vorstände, die entsprechende Vereinbarung unterschrieben werden konnte.

Für den Schaffhauser Verband durch Präsident Roland Bernath, für die Thurgauer durch Präsident Markus Füger. Beide zeigten sich sehr zufrieden mit dem ausgehandelten «Papier». Und beide sind sie zuversichtlich, damit für die rund 450 Lehrlinge die beste Lösung erreicht zu haben! Eine eigentliche Win-Win-Situation also für alle Beteiligten. ■



Sie wollen in Zukunft enger zusammenarbeiten: Jürg Moser, Urs Neukomm, Markus Füger (Präsident VTheI), Hans Winet, Roland Bernath (Präsident SELIV), Giancarlo Romandini (Kursinstructor), Andreas Schlatter und Marc Widler (von links nach rechts)



Ein VW Eos für Thurgauer Lernende



Aktuelle Technik für die überbetrieblichen Kurse des Autogewerbes

msi. Ein modernes Fahrzeug der Modellreihe VW Eos stellt die Generalimporteurin Amag der Ausbildungsorganisation für die Autoberufe im Thurgau zur Verfügung. Die Übergabe fand im gewerblichen Bildungszentrum in Weinfelden statt.

Seit über 30 Jahren werden in Weinfelden die überbetrieblichen Kurse als Grundlagenausbildung für die Berufe des Autogewerbes durchgeführt. Um die Technik auf einem aktuellen Stand zu halten, bemühen sich die Fachlehrer und die Thurgauer Sektion des Autogewerbeverbandes (AGVS) ständig um neue Schulungseinrichtungen und Fahrzeuge.

«Die Technik schreitet rasch vorwärts, und wir sind froh, mit dem VW Eos ein neues Schulungsobjekt zur Verfügung zu haben», erklärte Thomas Hofer, Chefexperte des AGVS Thurgau, bei der Uebergabe. Direkt aus dem Werk Wolfsburg in Deutschland lieferte die Amag als Generalimporteurin das neue Fahrzeug und ein Testgerät im Wert von insgesamt gegen 50000 Franken.

Aktuelle Technik schulen

Vor allem bezüglich der Steuerungs- und Regeltechnik soll der VW Eos wertvolle Dienste bei der Ausbildung leisten. Willi Spring, Rektor des gewerblichen Bildungszentrums Weinfelden, betonte, Software und Hardware müssten im Gleichschritt instruiert werden können. Deshalb sei es wichtig, die Ausbildungseinrichtungen auf aktuellem Stand zu halten.



Bild: Martin Sinzig

Uebergabe des neuen VW Eos: Pierluigi Zanandreis (rechts) von der Amag, die Fachlehrer Arno Germann und Bruno Walther sowie Chefexperte Thomas Hofer.

Der VW Eos, das erste im Markt eingeführte Cabrio mit zusammenfaltbarem Stahldach in Kombination mit einem Glas-/Schiebe-Ausstelldach, bietet die Möglichkeit, auf einem modernen Stand zeitgerecht zu schulen, bestätigte Pierluigi Zanandreis, Trainer Technik

bei der Amag in Schinznach. Auch der Amag sei es ein Anliegen, dass die jungen Fachleute gut ausgebildet werden könnten.

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, www.ptpvs.ch

Autogewerbe wirbt um Nachwuchs



AGVS Thurgau plant Kinowerbung – Rückgang der Lehrlingszahlen absehbar

msi. Kino-Werbespots sollen junge Leute auf die Autoberufe aufmerksam machen. Dafür will das Thurgauer Autogewerbe erhebliche Mittel einsetzen.

Um die Zukunft der Branche zu sichern, braucht das Autogewerbe laufend Nachwuchs. Die Thurgauer Sektion des Autogewerbeverbandes Schweiz (AGVS) hat sich deshalb entschlossen, in Zusammenarbeit mit dem Dachverband die Nachwuchswerbung zu verstärken.

«Wir brauchen Nachwuchs»

Kinospots sollen ab Oktober in den Kinos von Weinfelden und Frauenfeld, später auch in St. Gallen lanciert werden und Eltern wie Jugendliche ansprechen. «Wir brauchen junge Leute», betonte Sektionspräsident Markus Germann an der 80. Generalversammlung vom Donnerstag. Schon jetzt sei ein Rückgang der Lehrlingszahlen absehbar. Für die Werbspots hat die Thurgauer Sektion im vergangenen Jahr 10000 Franken zur Seite gelegt. Im laufenden Jahr sollen weitere 20000 Franken bereitgestellt werden.

Neue Berufe

2007 standen die Umsetzung des Gesamtarbeitsvertrages und die Berufsbildung im



Bild: Martin Ströng

Markus Germann: «Wir brauchen junge Autofachleute».

Zentrum. Bei den jüngsten Lehrabschlussprüfungen hätten 39 Automechaniker und 32 Automonteurs ihre Lehrzeit erfolgreich abgeschlossen, wie Chefexperte Thomas Hofer berichtete. Bereits seien 22 neue Lehrverträge für die Ausbildung zum Automobil-Mecha-

troniker, 42 Verträge für Automobil-Fachmann/frau und elf Verträge für den Automobil-Assistenten abgeschlossen worden. So heissen seit zwei Jahren die neuen Berufe im Autogewerbe.

30 Jahre Autofachlehrer

Der Mitgliederbestand des Thurgauer Autogewerbe-Verbandes hat sich um sechs auf gut 140 Betriebe erhöht. Zwei Beitrittsgesuche hatte der Vorstand abgelehnt. Der Rekurs eines Anwärters auf die Mitgliedschaft wurde von der Generalversammlung gutgeheissen. Mehrheitlich verworfen wurde in einer konsultativen Abstimmung die Oeffnung des Verbandes für reine Händlerbetriebe.

Für seine 30jährige Tätigkeit als Autofachlehrer durfte Bruno Walther vom Verbandspräsidenten ein grosses Dankeschön entgegennehmen. Walther engagiert sich seit dem Frühjahr 1978 für die überbetrieblichen Kurse in Weinfelden. Er habe damit sein Hobby Auto zum Beruf machen können, meinte er und würdigte die gute Zusammenarbeit mit allen an der Berufsbildung beteiligten Stellen.

www.agvs-tg.ch

Jeder Firma ihr Nutzfahrzeug.
WARTUNG UND REPARATUR BIS ZU 3 JAHRE/100.000 KM

CITROËN NEMO

Leistungsmotor: 550 bis 820 cm³ | Nutzlast: 650 kg

Preis ab ca. **Fr. 12'450.-****

CITROËN JUMPY

Leistungsmotor: 1.900 bis 2.000 cm³ | Nutzlast: 1.000 bis 1.500 kg

Preis ab ca. **Fr. 22'436.-****

CITROËN JUMPER

Leistungsmotor: 2.000 bis 2.300 cm³ | Nutzlast: 1.500 bis 2.000 kg

Preis ab ca. **Fr. 26'160.-****

DER NEUE CITROËN BERLINGO

Preis ab ca. **Fr. 16'636.-****

2 EUROPALETTEN

Neue Leistungsmotor: 2.0 bis 2.7 cm³ | Neue Nutzlast: 1.8 bis 2.0 t | Nutzlast: bis zu 800 kg

Preis ab ca. **Fr. 17'990.-****

garage lüthy ag
Zürcherstrasse 332, 8500 Frauenfeld
Tel. 052 725 02 20, www.garage-luethy.ch
OCCASIONSCENTER: Zürcherstr. 370, 8500 Frauenfeld

Generation 50plus – Lebensträume realisieren

Hugo Bühlmann Die Generation 50plus, auch Babybomer oder Best Ager genannt, sind die Mehrheit von morgen. In 30 Jahren so verkünden uns die Statistiker, sind sie die grösste und kaufkräftigste Bevölkerungsgruppe der Schweiz.

Leben – Die durchschnittliche Lebenserwartung steigt

War die durchschnittliche Lebenserwartung von Männern und Frauen um 1900 noch 47 Jahre, so sind es heute für Männer 77 und für Frauen 83 Jahre.

Alt sein hat nicht mehr viel mit dem chronologischen Alter zu tun, sondern mit der Lebenssituation, der Vitalität, der Lebensfreude. Wie sich jemand im Alter fühlt, hat vielmehr mit der Lebensqualität zu tun, hängt von Bildung, Einkommen, der Wohn- und Lebenssituation und den sozialen Kontakten ab. Alter ist somit keine einheitliche Klassifizierung mehr, sondern wird subjektiv empfunden.

Ausserdem halten sich immer mehr Menschen fit, um dadurch dem Alterungsprozess vorzubeugen. Immer mehr über 50-Jährige schreiben sich in Fitnessstudios ein. Sie schiessen wie Pilze aus dem Boden, das Geschäft mit den Fitnessstudios boomt. So wird die Migros Genossenschaft Ostschweiz im neu entstehenden Einstein-Kongresszentrum in St.Gallen, ein Fitnesscenter der Superlative bauen. Auf 3000 Quadratmeter soll ein Fitnessbereich mit Sauna- und Badesektor entstehen, mit einer Investitionssumme von 10 Millionen Franken.

Für den Detailhandel wäre das die Chance, sich vermehrt auf hochwertige Freizeit- und Sportbekleidung, sowie Nahrungsergänzungsmittel zu konzentrieren. Denn die Activ-Sportsware, zum Fitten, Biken und Wandern wird vermehrt von der 50plus-Generation auch als Freizeitlook genutzt.

Arbeit – Stress und Überbelastung am Arbeitsplatz

Mit 50 Jahren sind die meisten Berufstätigen auf dem Höhepunkt ihrer Karriere angelangt. Sie müssen sich mit den Jüngeren konkurrenzieren, um ihren Job zu behalten. «Herbert Meier», 58-jährig, (Name geändert), ein Detailhandelsprofi der «alten Schule» möchte sein Filialunternehmen verkaufen. Leider ist sein Unternehmen nicht mehr auf dem neuesten Stand. Die Ladeneinrichtungen, sowie die EDV- und Kassenanlagen sind veraltet. Die Kundenbindung und die

Warenpräsentation in den Filialen lassen zu wünschen übrig. Der Umsatz sinkt Jahr um Jahr, der Konkurs droht. Die Filialleiter kündigen, einer nach dem anderen verlässt das sinkende Schiff. Meier aber, arbeitet immer mehr. Sieben Tage die Woche. Leider verzichtet er auf Hilfe und Unterstützung von Spezialisten. Die Work-Life-Balance stimmt nicht mehr, das Bourn-out und der Herzinfarkt droht.

Eine unlängst veröffentlichte Studie zeigt, dass eine interimsmässige Entlastung des Unternehmensleiters hier die beste Lösung wäre.

«Am hilfreichsten ist in solch einer Situation, ein neutraler Zuhörer, jemand, der eine Perspektive aufzeigt und keine Verzweiflung aufkommen lässt,» meint dazu der St. Galler Psychotherapeut und Management-Coach Peter Haas. Er begleitet und betreut Kaderleute und Unternehmer, welche neue Wege suchen oder sich vom Tagesgeschäft entlasten wollen.

Konsum – Wir gönnen uns etwas!

Die Schweiz hat immer mehr «reife» und wohlhabende Verbraucher. Seit der Absatz von Konsumgütern in den gesättigten Märkten stagniert, setzen immer mehr Unternehmen auf die bislang vernachlässigte Zielgruppe, der Generation 50plus. Sie haben herausgefunden, dass dieser Markt eine potentielle Goldgrube darstellt.

Die über 50-Jährigen haben Geld, denn etwa 60 % des gesamten Vermögens befindet sich in ihren Händen. Allein im Kanton Zürich beträgt die Summe über 120 Milliarden Schweizer Franken! (als Vergleich, in Deutschland ist es die stolze Summe von 2200 Milliarden Euro!)

Statt ihr Vermögen für die Nachkommen auf die Seite zu legen, gönnen sie sich neuerdings lieber selbst etwas.

Der Premium-Markt im Food- wie auch im Non-Food-Bereich wird weiter zunehmen. Migros und Coop machen es vor, wie mit einer neuen Produktlinie auf hohem Qualitäts- und Preisniveau, fette Margen eingefahren werden können.

Bei den jüngsten Markterhebungen wurde festgestellt, dass die 50plus-Generation am meisten Geld ausgibt; 57% wird für den Konsum ausgegeben!

Nachfolgeregelung - Verkauf oder Liquidation?

Gemäss Studien der UBS und ZKB, steht in den nächsten fünf Jahren bei ca. 50000 KMU-Unternehmen (inklusive Detailhandel) die Nachfolgeregelung an.

Betroffen davon sind die Produktions- und Grosshandelsunternehmen, welche den Detailhandel beliefern, ebenso wie der Detailhandel selbst. In grösseren Unternehmen, wie uns das Beispiel von «Herbert Meier» zeigt, wird leider immer wieder zu lange gewartet, bis eine *Neupositionierung eingeleitet wird. Auch werden vor allem bei kleineren Detailhandelsgeschäften, bei Problemen, keine Berater hinzugezogen. Ein klärendes Gespräch mit dem Treuhänder und der Hausbank oder dem Unternehmensberater wäre aber in vielen Fällen die beste Lösung für eine geregelte Nachfolgeplanung.

Schade ist nur, dass die Nachfolgeregelung innerhalb der Familie oder der Verkauf an das Kader (MBO) immer wieder hinausgeschoben wird und das Unternehmen zu einem späteren Zeitpunkt liquidiert werden muss.

*fit machen des Unternehmens für die Übergabe oder den Verkauf

Die Vorsorge ist geregelt – Lebe deinen Traum

Es gibt auch ein Leben nach der Arbeit! Viele Unternehmer und Kaderleute wollen dies nicht wahrhaben.

Sie haben 20, 30 oder sogar 40 Jahre in «ihr» Unternehmen investiert und dabei leider ihre Träume verloren und ihre Hobbys vernachlässigt. Viele fragen sich: Wer braucht mich dann noch? Was bin ich dann noch wert? Und was soll ich machen?

Golfen oder eine Weltreise mit der Ehefrau oder Freundin, eine Ferienwohnung oder eine Segelyacht kaufen?

Aus langjähriger Erfahrung meint dazu der Versicherungs- und Vorsorgespezialist Dominik Hundsichler: «Sinnvoller wäre, die 3. Lebensabschnittsphase genügend früh vorzubereiten und sich Gedanken darüber zu machen, wie ich meine Lebensträume umsetzen und sinnvoll gestalten kann.»

«An die Zukunft denken, heisst heute handeln!»

Handy weg vom Steuer



Telefonieren während des Fahrens erhöht die Unfallgefahr

Es ist erwiesen, dass wer während des Autofahrens mit dem Handy telefoniert, sich nicht mehr voll auf den Verkehr konzentrieren kann. Die Konsequenz: Die Benutzung des Mobiltelefons am Steuer ist verboten und wird mit einer Geldbusse geahndet. Wer dennoch im Auto telefonieren will, braucht eine Freisprecheinrichtung. Diese lässt sich leicht nachrüsten.

Das Handy hat das Telefonieren revolutioniert. Egal, ob mitten in der Stadt oder zuoberst auf dem Berg – wenn der Empfang gewährleistet ist, kann das Mobiltelefon überall genutzt werden. Natürlich auch im Auto. Gerne werden die ungestörten Minuten hinter dem Steuer genutzt, um mit Freunden zu Plaudern, einen Coiffeurtermin zu fixieren oder Geschäfte abzuwickeln. Doch aufgepasst: Mit dem Handy am Ohr nimmt die Aufmerksamkeit im Verkehr stark ab und es kommt vermehrt zu gefährlichen Situationen oder gar Unfällen. Dies beweist das Bundesamt für Statistik, wurde das Telefonieren am Steuer im Jahr 2000 dreimal häufiger als mögliche Unfallursache genannt als noch 1996.

Auch eine Studie aus Österreich zum Thema «Nebentätigkeiten beim Autofahren» belegt die Gefährlichkeit des Telefonierens am Steuer. Sie zeigt eindrücklich, dass der Mensch nicht oder nur selten in der Lage ist, sich gleichzeitig auf zwei Handlungen zu konzentrieren. Das Benutzen des Handys lenkt den Fahrer ab und die Gefahr steigt, dass er in kritischen Situationen falsch reagiert. So wird beispielsweise die Orientierung beeinträchtigt, der Fahrstil unregelmässig und Fahrfehler häufen sich. Dies kann zu gefährlichen Situationen führen, für den Telefonierenden selbst, aber auch für die anderen Verkehrsteilnehmer. Telefonierende Fahrer kommen schneller von der Fahrbahn ab, sie sind aktiv in Auffahrunfälle verwickelt und sie missachten den Vortritt gegenüber Fussgängern, Velofahrern oder anderen Autofahrern. Die österreichischen Forscher haben herausgefunden, dass rund drei Viertel der telefonierenden Lenkerinnen und Lenker vor dem Zebrasteifen nicht anhalten, wenn Fussgänger im Begriff sind, von ihrem Vortrittsrecht Gebrauch zu machen.

Für Automobilistinnen und Automobilisten, die das Telefonieren am Steuer nicht lassen wollen, gibt es daher nur eine Lösung: Eine Freisprecheinrichtung einbauen, damit die Hände am Lenkrad bleiben. Modellvorschriften gibt es keine. Die Vorschrift besagt: «Der Anruf muss mit einem Knopfdruck angenom-



men werden können.» So reicht im Prinzip ein am Handy angeschlossener Kopfhörer mit Mikrofon. Eine grössere Verkehrssicherheit bietet Ihnen aber eine fest im Auto installierte

Freisprechvorrichtung. Wenden Sie sich für die kompetente Beratung eines Fachspezialisten an eine Garage des AGVS, Autogewerbeverband der Schweiz. ■

Publi Reportage

Nah und unkompliziert

Ab Zürich bequem mit der Bahn in 50 Minuten im Herzen von Weinfelden, dem schmucken Weinbauerdorf am Fusse des Ottenbergs. Nur 5 Gehminuten vom Bahnhof entfernt finden Sie das Seminar- und Kongresshotel Thurgauerhof.

5 bis 800 Personen finden hier die besten Voraussetzungen. Die technische Infrastruktur entspricht dem modernen Kongress- und Seminarstandard, welcher durch wertvolles Tageslicht in allen Räumen unterstützt wird. Die verschiedenen Räumlichkeiten erlauben ein hohes Mass an Flexibilität und ermöglichen die unterschiedlichsten Arten der Nutzung. Ob Seminar, Weiterbildung, Kongress oder Bankett: Nutzen Sie unsere Erfahrung und Flexibilität.

Das Hotel Thurgauerhof bietet guten 3-Stern Komfort. Die 69 Zimmer mit 116 Betten sind hell und freundlich mit Bad oder Dusche. Davon sind 54 Zimmer reine Nichtraucherzimmer.

Unser recht kleines, junges und motiviertes Team schafft jeden Tag aufs Neue eine lockere und persönliche Atmosphäre. Es ist unsere flexible und einfache Art, welche unsere Gäste immer wieder zu uns führt.



Networking unter Wirtschaftsfrauen

Networking-Anlass vom 24. September

Auch wenn Gewerbefrauen und Unternehmerinnen oft zeitlich knappe Ressourcen für sich selber zur Verfügung haben, weil sie nebst dem beruflichen Engagement auch die Familie managen, so ist es doch eine gute Abwechslung und Notwendigkeit auch Netzwerke und Beziehungen ausserhalb des Geschäftes zu pflegen. Sei es bei den KMU Frauen Thurgau, im Gewerbeverband, in der Region oder in einem Serviceclub. Der Austausch und das Kennenlernen von Frauen und Männern in ähnlichen Situationen kann sehr bereichernd und wertvoll sein. Nicht zu vergessen, dass diese Kontakte wieder weitere Kontakte generieren und dadurch ein wichtiges Beziehungsfeld fürs Geschäft und fürs Privatleben entsteht.

Dem Thema Networking ist auch der erste Anlass unter den Geschäftsfrauen im Thurgau gewidmet. Die BPW (Business & Professional Women) Frauenfeld organisieren am Mittwoch, 24. September 2008 einen Networking-Abend. Zu diesem gemeinsamen Anlass ausgewählter Frauen-Netzwerke sind alle Mitglieder der folgenden Frauen-Organisationen eingeladen: BPW Oberthurgau, Soroptimist Frauenfeld, Soroptimist Kreuzlingen, KMU Frauen Thurgau, Zonta, Kiwanis Weinfelden, Rotary Frauenfeld-Untersee, Rotary Kreuzlingen-Konstanz, Rotary Kreuzlingen, Rotary Weinfelden. Weitere Informationen unter www.kmufrauen-thurgau.ch > Veranstaltungen.

2. Thurgauer KMU-Frauenpreis 2009

Bereits zum 2. Mal nach 2007 werden die KMU Frauen Thurgau eine Gewerbefrau oder Unternehmerin auszeichnen. Dies als Anerkennung und Wertschätzung für den Einsatz der KMU-Frauen für die Thurgauer Wirtschaft. Die Auszeichnung ist Bestätigung und Motivation für engagierte Frauen und zeigt die hohe Leistungsbereitschaft, das Engagement in der Wirtschaft und/oder die Umsetzung der Vereinbarkeit Familie und Beruf. Das Preisgeld von 5000 Franken wird zum 2. Mal von der Thurgauer Kantonalbank gesponsort. In der Jury sind Vertreter/innen aus folgenden Verbänden und Organisationen: KMU Frauen Thurgau, Bildungszentrum Wirtschaft Weinfelden, Industrie- und Handelskammer (IHK), Thurgauer Gewerbeverband (TGV) sowie weitere Persönlichkeiten aus Wirtschaft und Politik. Vorschläge für Kandidatinnen können ab sofort eingereicht werden, der Bewerbungsalon liegt diesem TGV aktuell bei (Anmeldeschluss 31. Dezember 2008).



Die KMU Frauen haben das Steuer fest in der Hand. Beatrice Künzli, Frauenfeld, steuert die Solarfähre Helio anlässlich des KMU-Frauentages vom 16. Juni auf dem Bodensee.

www.kmufrauen-thurgau.ch

Unter dieser Adresse ist ab sofort unsere neue Homepage aufgeschaltet. Bisher waren die Informationen unter dem TGV angegliedert, nun gebe sich die KMU Frauen Thurgau mit einem eigenen Auftritt ein eigenes Gesicht. Auch wenn die Pflege einer eigenen Homepage sehr zeitintensiv ist, trägt sie doch viel zur Wahrnehmung und zum Image bei. Nebst Daten zu zukünftigen Anlässen und Kursen, werden auf der Homepage auch Fotos und Berichte von vergangenen Veranstaltungen publiziert.

Vorschau Herbst 2008

- Mittwoch, 24. September 2008, 18.30 Uhr, Networking-Anlass, Weinfelden
- Mittwoch, 19. November 2008, 19.30 bis 21.30 Uhr, Weinfelden; Kurs 4, (Geschäfts-) Bilanz lesen; Kursleitung: Markus Widmer, BDO Visura
- Montag, 3. November 2008, 7.30 bis 10 Uhr, 11. Sulgener Treffen, Sulgen

Für die KMU Frauen Thurgau, Claudia Vieli Oertle, Präsidentin

Ausstellungen & Messen

26. November–30. November 2008

Amriswiler Weihnachts- und Adventsausstellung «awa – wir feiern!»

Die 50. awa im Pentorama in Amriswil
www.awa-amriswil.ch

Bitte mailen Sie uns Ihre Veranstaltungen auf: tgvd@fairdruck.ch

impresum

Erscheinungsweise: 6 x pro Jahr
Auflage: 5500 Exemplare

Herausgeber:

Thurgauer Gewerbeverband, Thomas-Bornhauser-Strasse 14, Postfach 397, 8570 Weinfelden, Tel. 071 622 3022, Fax 071 622 3046

Inseratverwaltung

MetroComm AG, Walter Böni, Anzeigenleitung, Zürcherstr. 170, 9014 St. Gallen, Tel. 071 272 8050, Fax 071 272 8051

Produktion

FAIRDRUCK, Druckerei Sirnach AG, Kettstrasse 40, 8370 Sirnach, Tel. 071 969 5522, info@fairdruck.ch

Autoren

msi Martin Sinzig
ast Albert Stadelmann
art Christof Lampart



TAGEN UND FEIERN IM BRAUHAUS FRAUENFELD

Wir backen selbst.



Frische Malzschrot-Bagels, Bretzen, Hefeteigfladen, Quarkteigkrapfen, Filet im Teig und frische Mistkratzerli – fast alles, was im Brauhaus auf den Teller kommt, wandert durch unsere

grossen Backofen. Kein Wunder steht er mitten im Lokal. Fragen Sie uns nach einem Menuvorschlag «all included» für Ihren nächsten Vertreter-Tag! www.brauhaus.ch/gastronomie

Wir brauen selbst.



In unserer Erlebnis-Brauerei brauen wir über 10 verschiedene Biere: Hell, Schwarz, Honey Brown Ale, Hefeweissbier, Bitter Ale, Barley Wine, Choco Stout, Blanchés. Wir brauen aber nicht nur für

uns – wir brauen Ihnen auch Ihr Bier! Nach Ihren Wünschen und mit Ihrer Etikette. Als Präsent, nach einem Anlass oder für die nächste Firmenfeier. Mehr unter www.brauhaus.ch/bierbrauen

Seminare im Bierkeller oder auf dem Malzboden.



Tagen in gut ausgerüsteten Seminarräumen. Zwischen richtigen Malzsäcken und unter alten Transmissionsriemen. Oder im Bierlager mit Grossleinwand und Hopfensäcken. Dazwischen

Weisswurstpause, Lunch im Sternen und am Abend eine kleine Bierverskostung! Wetten, dass diese Sitzung in bester Erinnerung bleibt! www.brauhaus.ch/event/sitzung.cfm

Selber brauen oder Brauereiführung?



Unsere Rahmenprogramme runden Ihren Anlass ab: Diaschau, Brauereiführung, professionelle Bierverskostung, Brauer-Apéro, Hobby-Brauen oder gleich das Full-Package mit 500 Liter

eigenem Bier brauen. Von 45 Minuten bis zum ganzen Tagesprogramm ist fast alles möglich. Am besten schauen Sie einmal bei uns vorbei: www.brauhaus.ch/erlebnis

Unsere Lage kommt Ihnen entgegen.



Das Brauhaus ist leicht zu finden! Mitten in der Altstadt Frauenfeld, 2 Minuten von der kath. Kirche, 5 Fussminuten vom Bahnhof SBB und der Wilerbahn, 50 eigene Parkplätze, Bus- und öffentliche

Parkplätze ganz in der Nähe. Und wo Frauenfeld ist, weiss man: 10 Minuten vor Winterthur ... www.brauhaus.ch/lageplan oder google.map

Hier wird auch Ihr Anlass ein Erfolg!



Vereinsversammlung. Betriebsausflug. Geburtstag. Hochzeit. Parteiversammlung. Vorstandssessen. Vertretertagung. Kundentag. Kaderseminar. Schlussabend. Vernissage. Lesung. Studentenkommers. Familienfeier. Vorsteherschaftssessen. Lehrertagung. Erfa-Tagung. Gästeprogramm. Schulausflug. Bus-Reise: In unseren bunten Räumen in den alten Brauerei-Mauern findet sich für fast

jeden Anlass das passende Ambiente. www.brauhaus.ch/erlebnis

BRAUHAUS STERNEN AG

Brauerei · Restaurant · Bierschule · Bankette · Shop

Hohenzornstrasse 2 · CH-8500 Frauenfeld

www.brauhaus.ch · Info@brauhaus.ch

Telefon 052 728 99 09 · Täglich geöffnet

Treuhand
Wirtschaftsprüfung
Gemeindeberatung
Unternehmensberatung
Steuer- und Rechtsberatung
Informatik - Gesamtlösungen

OBT

Berikon • Brugg • Buchs SG
Heerbrugg • Rapperswil
Schaffhausen • Schwyz
St.Gallen • Weinfelden • Zürich

www.obt.ch

Echte Meisterklasse.



Nicola Amati
(Cremona, 17. Jahrhundert)



Elfi Rautmann
(Braunschweig, 20. Jahrhundert)

Die Unterschiede zählen: Trauen Sie sich zu, von Auge die richtige Wahl zu treffen? Erst wenn Sie den Klang dieser beiden Instrumente hören, bemerken Sie die charakteristischen Feinheiten und können Ihren Geschmack sprechen lassen. Auch Wirtschaftsprüfer und Treuhänder sehen auf den ersten Blick alle gleich aus. Prüfen Sie genau, bevor Sie sich entscheiden! Wenn Sie Wert auf echt schweizerische Gründlichkeit, Kompetenz aus einer Hand und persönliche Nähe legen, sollten Sie OBT kennen lernen. Wir freuen uns auf ein unverbindliches Gespräch.

Heimvorteil!

Heute Haustraum. Morgen Traumhaus!

Gemeinsam mit der TKB das Eigenheim und andere Träume verwirklichen.

www.tkb.ch



**Thurgauer
Kantonalbank**

Gemeinsam wachsen.