



**Passivraucherschutz: Weg frei für eine
branchenverträgliche Lösung**
Der Grosse Rat stimmt dem Gegenvor-
schlag zu – Etappensieg für Gastro
Thurgau **Seite 7**



Mehr Eigenverantwortung statt Verbote
Gewerbepolitik persönlich
Seite 13



100. GV der Thurgauer Baumeister
Tschanen folgt im Vorstand auf Ramp –
Rony Wellauer als Präsident bestätigt
Seite 23



**Elektroinstallateure denken über
Berufsbildung nach**
Diskussions-Arena im Rahmen der
Herbstversammlung des VTHEI erörtert
Handlungsbedarf **Seite 25**

Der Einzelfachhandel muss am Ball bleiben

TGshop-Präsident Urs Wellauer spricht von «Hybrid-Konsumenten»

msi. Trotz eines insgesamt guten Geschäftsjahrs im Thurgauer Detailhandel bleibt das Umfeld anforderungsreich. «Wir dürfen uns nie an den Grossverteilern messen, sonst gehen wir im Preiskampf unter», hält TGshop-Präsident Urs Wellauer im Interview fest. «Mittelmass wäre tödlich. Qualität wird im Einzelfachhandel vorausgesetzt. Wir müssen uns also über Dienstleistungen und über das Verkaufsgespräch differenzieren». Eine weitere Herausforderung sei das veränderte Kundenverhalten. Wellauer spricht von Hybrid-Konsumenten, die beispielsweise mittags im Aldi einkaufen, sich aber abends im Comestible-Geschäft hochwertige Nahrungsmittel besorgen. Es gebe immer weniger Konsumenten, die gezielt nur in einem bestimmten Fachgeschäft ihre Ware bezögen.



Bild: Martin Sinzig

Mehr auf Seite 8

Die Gewerbegruppe hat sich neu formiert

Treffen im Swissmechanic-Ausbildungszentrum in Weinfelden

msi. Als Gruppierung, die sich für den Wirtschaftsstandort Thurgau im Allgemeinen und für die mittelständischen Unternehmen aus Gewerbe, Handel, Dienstleistungen und Industrie im Speziellen einsetzt, existiert die Gewerbegruppe des Grossen Rates bereits seit vielen Jahren. Nach den jüngsten Grossratswahlen hat der TGV die Kriterien für dieses Gremium angepasst. Parteipolitisch wurde der Fächer bewusst offen gelassen. Die Angehörigen der Gewerbegruppe müssen Mitglied einer bürgerlichen Partei sein. Dazu zählt der TGV die CVP, EDU, EVP, FDP und die SVP. Sinn und Zweck der Gewerbegruppe sei nach wie vor die Interessenvertretung, die überparteiliche Behandlung von KMU-Fragen sowie der gegenseitige Informationsaustausch.



Bild: Martin Sinzig

Mehr auf Seite 15



tolle Aussichten

fischerUNDRYser^{BASEL}

Als KMU haben
Sie mit WIR
mehr Kunden
mehr Umsatz
mehr Gewinn
Rufen Sie uns an:
0848 133 000

WIR Bank
seit 1934

www.wirbank.ch Basel • Bern • Luzern • St. Gallen • Zürich • Lausanne • Lugano

EDITORIAL



Heinz Wendel,
Geschäftsführer des Thurgauer
Gewerbeverbandes

Wechsel in der Geschäftsleitung des TGV

Nach acht Jahren im Vorstand und als zweiter Vizepräsident, habe ich die Aufgabe als Geschäftsführer übernommen und leite nun seit bald zwei Monaten die Geschäftsstelle des Thurgauer Gewerbeverbandes. Mein erster Eindruck ist, dass hier lauter motivierte und kompetente Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter arbeiten. Die Aufgaben unserer Geschäftsstelle sind sehr vielfältig und erfordern von allen eine grosse Flexibilität in ihren beruflichen Aufgaben. Diese nehmen sie gerne wahr, was zur Professionalität unserer Dienstleistung beiträgt.

Die Kompetenzen des TGV liegen in der politischen Vertretung von Anliegen der Thurgauer KMU, der Sekretariatsführung von angeschlossenen Sektionen und Verbänden, sowie auch im Engagement für unsere Berufsbildung.

In erster Linie ist der Thurgauer Gewerbeverband das politische Sprachrohr der Klein- und Mittelbetriebe. Um diese Aufgabe zu er-

füllen, pflegen wir laufend Kontakte zu den politischen Parteien, den Gewerbevertretern des Thurgaus im kantonalen, wie auch im eidgenössischen Parlament. Die Überprüfung von Gesetzesänderungen und neuen Gesetzen auf ihre KMU-Verträglichkeit erachten wir als eine der notwendigsten Aufgaben. Aber auch Vernehmlassungen und Einflussnahmen im Vorfeld der Gesetzgebung sind ausserordentlich wichtig.

Im Thurgau stehen in nächster Zeit einige Vorlagen an, die für die Entwicklung des Kantons und damit auch für unsere Unternehmen von Bedeutung sind. Die Neuauflage der T13/T14 gehört zu den Projekten, denen wir ein besonderes Gewicht zumessen. Es ist unbestritten, dass eine gute Verkehrsanbindung, sowohl auf der Strasse als auch auf der Schiene, notwendig ist, um die wirtschaftlichen Aussichten im Mittel- und Oberthurgau zu verbessern. Hier werden wir uns als Wirtschaftsverband klar und unmissverständlich positionieren, sobald die neue Linienführung bekannt ist.

Das Steuergesetz im Thurgau soll mit der Einführung der Flat Rate Tax umfassend geändert werden. Bereits im Vorfeld der Gesetzgebung, im Rahmen der Vernehmlassung, hat der Gewerbeverband diesen Systemwechsel befürwortet und wird ihn auch bei einer kommenden Volksabstimmung unterstützen. Auch die Initiative zur Stabilisierung der Staatsausgaben gehört zu unseren Anliegen. Nur ein finanziell gesunder Staat bildet auch die Basis für ein positives wirtschaftliches Umfeld und gewährleistet einen nachhaltigen Wohlstand für unsere gesamte Gesellschaft.

Im Frühjahr 2009 gelangt auch die Volksinitiative «Schutz vor Passivrauchen» zur Abstimmung. Dieser Initiative wurde vom Kan-

tonsrat ein Gegenvorschlag gegenüber gestellt, welcher der kommende n Bundeslösung entspricht. Gastro Thurgau unterstützt diesen Gegenvorschlag und sowohl der schweizerische als auch unser Gewerbeverband können sich dieser Unterstützung anschliessen.

Es sind nur einige Beispiele, die aufzeigen, dass es wichtig ist, eine starke politische Vertretung zu haben. Diese Aufgabe wollen wir gerne weiterhin wahrnehmen.

Ein weiteres, wichtiges Anliegen ist uns die Berufsbildung. Hier pflegen wir eine gute und intensive Zusammenarbeit mit dem kantonalen Amt für Berufsbildung. Unsere Anliegen stossen immer wieder auf Verständnis und es ist erfreulich, dass bei allen Verhandlungen immer wieder das Wohl unserer Jugend und deren Ausbildung im Zentrum steht. Mit dem Projekt Mentoring übernahm der Gewerbeverband eine besondere Aufgabe zur Integration von Jugendlichen in den Lehrstellen- und Arbeitsprozess. Wir werden auch künftig bemüht sein, möglichst viele junge Leute beim Einstieg in die Berufswelt zu unterstützen.

Ein weiteres Standbein unserer Tätigkeit ist die Sekretariatsführung von Sektionen und Verbänden. Es zeigt sich vermehrt, dass es innerhalb von Organisationen immer problematischer wird, geeignete Personen zu finden, die eine Geschäftsführung übernehmen wollen. Hier bieten wir seit Jahren unsere Dienstleistungen an und ermöglichen damit diesen Vereinen und Verbänden auch weiterhin eine Selbständigkeit, mit dem Hintergrund einer professionellen Führung ihres Sekretariates.

Es freut mich, als neuer Geschäftsführer die Verantwortung für diese Aufgaben übernehmen zu können, damit unsere Klein- und Mittelbetriebe im Thurgau eine gute Basis für ein erfolgreiches Wirken haben. ■

WinProfessional. Das umfassende Sicherheitskonzept für KMU /
Sie lieben es. Wir versichern es.

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

AXA winterthur
Versicherung / neu definiert

Wohin geht die Reise bei den Firmenkrediten?

Positive Lagebeurteilung am vierten Thurgauer Gewerbeforum in Weinfelden

msi. Die Thurgauer Wirtschaft wird im grossen und ganzen mit genügend Krediten versorgt. Die Gastronomiebranche fühlt sich hingegen von den Banken benachteiligt. So lautete der Tenor am vierten Thurgauer Gewerbeforum vom 28. Oktober, das über 200 Führungsleute aus Wirtschaft und Politik interessierte.

Die vom Thurgauer Gewerbeverband (TGV) ausgerichtete Vorabendveranstaltung ging der Frage nach, wie sich die Kreditvergabe an Unternehmen entwickelt. Obwohl die Verunsicherung wegen der Finanzkrise gross sei, wandte sich TGV-Präsident Peter Schütz eingangs gegen pauschale Rezessionsängste. Dennoch gelte es, über die aktuelle Situation nachzudenken und zu fragen, wohin die Reise gehe.

Konstante Kreditnachfrage

Vertreter der Thurgauer Kantonalbank (TKB), des marktführenden Instituts im Thurgauer Firmenkreditgeschäft, beruhigten. Heinz Huber, Leiter des Marktbereichs

Firmenkunden, beobachtet eine konstante Kreditnachfrage und steigende Ausleihungen. Die TKB habe zwar in jüngster Zeit von erheblichen Geldzuflüssen profitiert, doch meist würden diese Gelder nur kurzfristig angelegt. Deshalb sei es für die Bank nicht einfach, längerfristige Kredite damit zu refinanzieren.

Trotz des Rückgangs der Unternehmenskredite hätten die Banken die Schweizer Wirtschaft immer mit genügend finanziellen Mitteln versorgt, berichtete Arthur Bürgi, Präsident der Ostschweizerischen Bürgerschaftsgenossenschaft (OBTG). Die Nachfrage nach Bürgerschaftskrediten habe seit der Neuorganisation vor einem guten Jahr zugenommen. Solche Kredite könnten jedoch nur eine gezielte Hilfe im Einzelfall sein, und trotz erhöhter Kreditlimite werde die OBTG ihre bisherige Kreditpolitik nicht verändern.

Ratingsysteme akzeptiert

Nach dem ursprünglichen Schock bei der Einführung der Ratingsysteme seien diese heute eine akzeptierte, transparente Grösse im Kre-

ditgeschäft geworden, stellte der OBTG-Präsident fest. Es herrsche «courant normal», verkündete auch Stefan Bürgi, Leiter des Stabs Firmenkunden bei der TKB. Sie habe ihr 1998 eingeführtes Ratingsystem nicht verändert. Nach wie vor sei für die Kreditvergabe das Geschäftsmodell eines Unternehmens entscheidend, neben harten und weichen Faktoren, die beurteilt würden.

Die kreditgebende Bank wolle genau über das Ziel, die Potenziale und die konkrete Umsetzung eines Geschäfts ins Bild gesetzt werden, betonte Claudio Annaheim, Leiter des Bereichs Firmenkunden der TKB-Niederlassung Weinfelden. Im einzureichenden Geschäftsplan müsste die Idee klar erkennbar sein, der Finanzierungsantrag klar formuliert werden. Im Bankgespräch schliesslich seien unter anderem besonders die Qualifikation und der Werdegang des Unternehmers sowie dessen private Situation von Belang.

Gastronomie benachteiligt

Allfällige negative Auswirkungen der Finanzmarktkrise und einer Wachstumsabschwä-

Die Leistungsschule

Der praxisorientierte, vom VSEI anerkannte Lehrgang

Elektromonteur-Vorarbeiter/in VSEI

Informationsabend
Freitag, 9. Januar 2009, 18.00 Uhr,
ZbW St.Gallen, Voranmeldung erwünscht

Der nächste Lehrgang beginnt
im April 2009 und dauert 1 Semester.

ZbW Zentrum für berufliche Weiterbildung
Gaiserwaldstrasse 6
9015 St.Gallen

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

www.zbw.ch





chung würden sich laut Arthur Bürgi frühestens im zweiten Semester des kommenden Jahres zeigen. Er äusserte in diesem Zusammenhang seine Mühe mit den von Medien täglich verbreiteten Katastrophenszenarien. Man sollte sich zuerst auf Fakten abstützen, bevor man mit dem Schwarzmalen beginne, so der Wirtschaftsprüfer und frühere Geschäftsführer des Kantonal-St. Gallischen Gewerbeverbandes.

Offen kritisiert wurde schliesslich die Zurückhaltung von Banken gegenüber Kredit-



gesuchen aus der Gastronomiebranche. Mit einer Ausnahme sei im Thurgau in den letzten 25 Jahren kein einziges Hotel gebaut worden, illustrierte Bernhard Bieri, Kassier von Gastro Thurgau. Hinzukomme die drohende Gefahr einer restriktiven Rauchergesetzgebung, die zu einer massiven Bereinigung in der Branche führen würde. ■



RECHTSECKE DES THURGAUISCHEN ANWALTVERBANDES

Wenn Streitigkeiten eskalieren: Konfliktlösung durch Mediation!



Dean Kradolfer,
Dr. iur. HSG,
Rechtsanwalt,
Mediator SAV

Forrer Lenherr
Bögli Rechts-
anwälte,
Weinfelden

Konflikte entstehen in allen Bereichen des menschlichen Zusammenlebens. Immer mehr Privatpersonen und Unternehmen entdecken die Mediation als kostengünstige und zeiteffiziente Methode zur optimalen Konfliktlösung.

Mediation ist ein Verfahren, bei dem der Konflikt aussergerichtlich mit Unterstützung eines neutralen, speziell ausgebildeten Mediators angegangen wird. Die Teilnahme an einer Mediation ist freiwillig; die Konfliktparteien entscheiden eigenverantwortlich, worüber sie verhandeln wollen. Im Zentrum steht die Suche nach einer für alle Beteiligten optimalen Lösung, nicht die

Frage nach Schuld und Unschuld. Jede Partei erhält die Gelegenheit, den Sachverhalt aus ihrer Sicht darzustellen; auch Emotionen wird besondere Beachtung geschenkt. Wird eine Übereinkunft getroffen, wird diese in einer verbindlichen schriftlichen Vergleichvereinbarung festgehalten (z.B. Trennungs- oder Scheidungskonvention, Erbteilungsvertrag).

Das Mediationsverfahren bietet sich regelmässig für Konflikte an, in denen eine Einigung im Interesse beider Parteien liegt. So wird es mit Erfolg eingesetzt zur Regelung der Folgen von Trennung und Scheidung, in Familien- und Erbstreitigkeiten, bei Konflikten zwischen Nachbarn oder Stockwerkeigentümern, zwischen Unternehmen und ihren Lieferanten, zwischen Geschäftsleitung und Belegschaft, innerhalb von Teams und Abteilungen usw.

Grundlage der Konfliktlösung bilden Achtung und Fairness, weshalb die Mediation nachhaltig vertrauensbildend wirkt und den Erhalt von Lebens- und Geschäftsbeziehungen fördert. Die Lösungssuche orientiert sich an den persönlichen Bedürfnissen und Interessen beider Parteien. Nach erfolgreichem Abschluss einer Mediation können sich alle Konfliktbeteiligten als Gewinner

erleben, die sich weiterhin respektieren und einen guten Umgang pflegen.

Das Mediationsverfahren bedarf weder langer Vorbereitung noch aufwendiger Schriftsätze und Beweisführungen, sodass es innert weniger Tage begonnen werden kann und schnelle Konfliktlösungen ermöglicht. Aufgrund ihrer Effizienz ist eine erfolgreiche Mediation in der Regel kostengünstiger als ein ordentliches Gerichtsverfahren. Im Gegensatz zum Gerichtsverfahren bestimmen zudem nicht Drittpersonen, sondern die Konfliktparteien selbst über das Ergebnis.

Aufgabe des Mediators ist es, als interessenunabhängiger und neutraler Dritter den Verständigungsprozess zwischen den Konfliktparteien zu fördern und eine faire und erfolgreiche Klärung der Streitpunkte herbeizuführen. Die Mediatoren des Thurgauischen Anwaltsverbandes verfügen über eine qualifizierte Ausbildung sowohl in Recht als auch in Mediation. Sie sind erfahren in Konfliktsituationen und wissen, wie man getroffene Vereinbarungen rechtssicher formuliert. Gerne geben sie Ihnen unverbindlich weitere Informationen; den Anwalt und Mediator in Ihrer Nähe finden Sie unter www.tav.ch. ■



Neuland in Sicht unter www.wbzw.ch

Beratungstelefon **071 626 86 10**, Mo–Fr, 8.30–11.30 Uhr und 13.30–16.30 Uhr



ekt
energie thurgau

Mit unserer nachhaltigen Energieversorgung stellen wir einen soliden Pfeiler in die Thurgauer Wirtschaft. Dabei setzen wir auf eine zuverlässige Stromversorgung für alle und auf ein breites Dienstleistungsangebot.

EKT AG, für eine sichere und nachhaltige Energieversorgung im Thurgau!

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

Mitglied der 

Passivraucherschutz: Weg frei für eine branchenverträgliche Lösung

Der Grosse Rat stimmt dem Gegenvorschlag zu – Etappensieg für Gastro Thurgau

msi. Gastro Thurgau will einen Nichtraucherschutz, der nicht weiter geht als das neue Bundesgesetz. Der Kantonsrat hat diesem Anliegen entsprochen und am 5. November einen Gegenvorschlag zur Thurgauer Volksinitiative «Schutz vor Passivrauchen» gutgeheissen.

Mit 68 zu 46 Stimmen lehnte der Grosse Rat die Volksinitiative ab, und mit 67 zu 52 Stimmen beschloss er, dem Begehren den Gegenvorschlag gegenüberzustellen. Damit kommt es zu einer Volksabstimmung, die noch für einigen Gesprächsstoff und für heftige Auseinandersetzungen sorgen wird.

GastroThurgau begrüsst den Entscheid des Thurgauer Grossen Rates. Der Gegenvorschlag ermögliche eine allseitig akzeptable, umsetzbare Regelung des Passivrauchschutzes im Gastgewerbe, biete aber trotzdem auch den Kleinstbetrieben eine Überlebenschance. Der Parlamentsentscheid bestätige die Richtigkeit der Bemühungen von GastroThurgau für einen Gegenvorschlag zur Initiative der Lungenliga. Das Initiativkomitee übte umgehend Kritik am grossrätlichen Entscheid und warnte vor Umsetzungsproblemen.

Bundslösung als Massstab

Der Gegenentwurf folge im Wesentlichen der vom Bundesparlament beschlossenen Lösung und werde sowohl den berechtigten Interessen der Nichtrauchenden als auch der Rauchenden gerecht, hatte Gastro Thurgau an einer Medienkonferenz im Vorfeld der Grossratsdebatte festgehalten.

«Wir wollen dem Bundesgesetz im Thurgau zum Durchbruch verhelfen», erklärte Rainer Britt, Präsident des Branchenverbandes, dem gut 600 von gut 1000 Betrieben angeschlossen sind. Damit könnten kleine Lokale bis zu 80 Quadratmetern Grösse eine Bewilligung als Raucherlokal erhalten, grössere Betriebe bediente Raucherräume einrichten.

Forderung mehr als erfüllt

Es gebe keine nachvollziehbaren Gründe, warum hier die schweizweit restriktivste Regelung eingeführt werden müsste, betonte Hans Peyer, politischer Berater von Gastro Thurgau. Die vorgesehene Lösung sei zudem vergleichbar mit derjenigen im Nachbarland Oesterreich. Der Kanton würde also auf dem wichtigen Tourismusmarkt nicht zusätzlich diskriminiert.



Plädieren für einen massvollen Nichtraucherschutz: Hans Peyer und Rainer Britt.

Schweizweit dürften mit der neuen Regelung für die rund 70 Prozent der Bevölkerung, die nicht rauchen, rund 90 Prozent der Betriebe zur Verfügung stehen, führte Peyer aus. Die Forderung nach einem Passivraucherschutz sei damit mehr als erfüllt.

Branche engagiert sich

Sehr viele Betriebe hätten in den vergangenen Jahren in ihren Speiselokalen rauchfreie Räume oder rauchfreie Zeiten eingeführt, erinnerte Britt. Gastro Thurgau bemühe sich zudem laufend, die Restaurantangebote und damit auch die rauchfreien Zeiten und Lokale bekanntzumachen. Im Hinblick auf die darauffolgende Volksabstimmung über die Nichtraucherschutz-Initiative und den Gegenentwurf soll ein überparteiliches Komitee gebildet werden. Gastro Thurgau werde dieses mitfinanzieren. ■

Leichter Aufwärtstrend

msi. Die Thurgauer Gastgewerbe- und Tourismusbranche hat im laufenden Jahr einen leichten Aufwärtstrend verzeichnet. Für die Gastronomie dürften die Konjunkturaussichten auch in naher Zukunft recht gut bleiben, sagte Gastro Thurgau-Präsident Rainer Britt. Die Thurgauer Hotellerie meldet für die Monate Januar bis August ein Plus von einem Prozent auf 277478 Übernachtungen. Laut Monika Grünenfelder, Geschäftsführerin von Thurgau Tourismus, werden eine Qualitätsoffensive im Tourismus, die Veröffentlichung der Tourismus-Entwicklungsstudie für den Thurgau sowie die neue Regionalpolitik im kommenden Jahr für weitere Impulse sorgen.

Es gibt immer mehr Hybrid-Konsumenten

Interview mit Urs Wellauer, Präsident TGshop, zur Lage des Detailhandels



msi. Dem Weihnachtsgeschäft sieht Urs Wellauer, Präsident von TGshop, verhalten, aber zuversichtlich entgegen. Das Geschäftsjahr 2008 werde für die Thurgauer Detailfachhandelsgeschäfte insgesamt ein gutes werden. Als grosse Herausforderung nennt Wellauer das veränderte Kundenverhalten. Er spricht von Hybrid-Konsumenten, die beliebig zwischen Discountern und Fachgeschäften pendeln.

Wie ist das Jahr 2008 bis jetzt für den Detailhandel im Thurgau verlaufen?

Urs Wellauer: Die Rückmeldungen, die ich seit den Sommerferien erhalten habe, sind durchwegs positiv. Dass es stagnierende Branchen gibt, wissen wir. Aber man kann insgesamt von einem leichten Wachstum im Detailhandel sprechen.

Wie wichtig ist das Weihnachtsgeschäft? Wieviel trägt es zum Jahresumsatz der Geschäfte bei?

Urs Wellauer: Das Weihnachtsgeschäft macht im Branchenmix schätzungsweise zwischen 15 bis 25 Prozent der Jahresumsätze aus.

Wird das 2008 ein gutes Jahr im Detailhandel?

Urs Wellauer: Davon kann man ausgehen. Aber die Finanzkrise macht auch vor dem Detailhandel nicht halt. Es gibt Indizien dafür, dass wieder vermehrt über den Preis eingekauft wird. Die Verunsicherung unter den Konsumentinnen und Konsumenten ist auf jeden Fall sehr gross. Eine Zurückhaltung ist bei grösseren Anschaffungen, vor allem im Hifi-Bereich oder im Heimwerkerbereich, festzustellen. Es könnte aber durchaus sein,



Bild: Martin Sinzig

Urs Wellauer: «Der Einzelfachhandel hat nach wie vor Erfolgchancen, wenn er seine Stärken bewusst einsetzt.»

dass man sich auf Weihnachten etwas leistet. Zuletzt wird in der Regel bei Nahrungsmitteln und bei Kinderspielzeugen gespart. Einen Einbruch erwarte ich nicht, sondern vielmehr ein verhaltenes, keineswegs schlechtes Weihnachtsgeschäft.

Der Euro hat gegenüber dem Franken markant verloren. Wie wirkt sich das auf das Einkaufsverhalten im grenznahen Raum aus?

Urs Wellauer: Wenn der Euro tiefer ist, wandert mehr Geld über die Grenze. Wenn man die Mehrwertsteuer ausklammert, waren die Preise vor einem Jahr praktisch auf gleichem Niveau. Ich spreche von CD's und von Kleidern. Mit dem tieferen Euro ist der Anreiz gross, im nahen Ausland einzukaufen. Billiger

Ferien machen oder billiger einkaufen wird dann interessant. Das belastet den grenznahen Detailhandel.

Kommt der klassische Detailhandel durch die neuen ausländischen Discounter und durch immer mehr Fachmärkte noch stärker unter Druck?

Urs Wellauer: In erster Linie ist das nicht unsere direkte Konkurrenz. Wir dürfen uns nie an den Grossverteilern messen, sonst gehen wir im Preiskampf unter. Mittelmass wäre tödlich. Qualität wird im Einzelfachhandel vorausgesetzt. Wir müssen uns also über Dienstleistungen und über das Verkaufsgespräch differenzieren. Nur so können wir weiterhin erfolgreich geschäften. Ich mache ein ganz banales

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

Beispiel: Man kann sich im Fotogeschäft zwei Stunden lang beraten lassen und nachher seine Fotokamera beim Discounter kaufen. Uns muss es gelingen, dass der Konsument die Kamera im Fachgeschäft kauft, weil er weiss, dass er später mit jedem Anliegen zurückkommen kann und immer wieder den gleichen, kompetenten Kundenberater antrifft.

Man muss sich im Einzelfachhandel aber gleichzeitig bewusst sein, dass der Kunde immer weniger reklamiert, sondern einfach das Geschäft wechselt. Man erhält oft keine zweite Chance mehr, sich mit einer Beratung zu profilieren. Diese Situation wird oft unterschätzt, und das hat vielleicht mit den Discountern schon etwas zu tun. Wenn ich im Einzelfachhandel nicht gut beraten werde, dann wandern viele Kunden gleich zum Discounter ab.

In Wigoltingen soll ein Outletpark entstehen. Was könnte das für den Detailhandel bedeuten?

Urs Wellauer: Dieses Projekt hat bei uns noch keine Diskussion ausgelöst. Aber jeder Baum wirft seine Schatten. Das ist sicher. Ausserdem hat sich das Einkaufsverhalten stark gewandelt. Ich spreche von Hybrid-Konsumenten, die beispielsweise mittags im Aldi einkaufen, sich aber abends im Comestible-Geschäft hochwertige Nahrungsmittel besorgen. Es gibt immer weniger Konsumenten, die gezielt nur in einem bestimmten Fachgeschäft ihre Ware beziehen.

Der TGShop ist der Dachverband von 338 Fachgeschäften. Wie weit ist die Diskussion um die Strukturveränderungen?

Urs Wellauer: Wir sind nicht der einzige Verband mit Mitgliederschwund und organisatorischen Aufgabenstellungen in den Sektionen. Gut war, dass sich der TGshop neu organisiert und vor zwei Jahren die Geschäftsstelle beim Thurgauer Gewerbeverband angesiedelt hat. Hier verfügen wir über ein professionelles Sekretariat und können auch das politische Netzwerk nutzen. In den einzelnen Sektionen gibt es aber noch einiges zu tun, um deren Organisationen den Verhältnissen anzupassen, die Überlebensfähigkeit sicherzustellen.

Was wünschen Sie dem Detailhandel für das kommende Geschäftsjahr?

Urs Wellauer: Ich wünsche mir, dass der Konsument die Beratung im Einzelfachhandel einer globalisierten Produktwelt wieder vorzieht. Darin sehe ich eine Chance für den Einzelfachhandel. Diese Branche muss sich aber ihrer Stärken bewusst sein. Dann sehe ich in Nischensegmenten nach wie vor Erfolgchancen. Die Rahmenbedingungen dürfen sich aber nicht weiter verschlechtern. Zusätzliche Gebühren und Abgaben sowie ein steigender administrativer Aufwand von staatlicher Seite machen uns zunehmend das Leben schwer. ■

Im Detailhandel Stärken pflegen und investieren

msi. Keinen Abschwung, sondern höchstens eine Stagnation erwartet Urs Portmann, Inhaber der Portmann Tabak AG in Kreuzlingen, im privaten Detailhandel. Dieser müsse jedoch zwei wesentliche Herausforderungen anpacken, erklärt der Unternehmer. Die Nachfolgefrage harre in vielen Betrieben einer Lösung, und oft würden die Investitionen vernachlässigt. Das sei angesichts gedrückter Margen verständlich, doch ohne Neuinvestitionen könne sich ein Ladengeschäft nicht weiterentwickeln.

Urs Portmann weiss, wovon er spricht. Er hat seit 1970 sein Tabakwarengeschäft kontinuierlich auf- und ausgebaut. Anfangs ein Lebensmittelgeschäft mit Tabakwaren, ist der Betrieb zum spezialisierten, international renommierten Tabakgeschäft mit Schokolade und Kaffee geworden. «Wir verkaufen eigentlich nichts anderes als Genuss», erklärt der Unternehmer, der mit seinen beiden Söhnen die Nachfolge vorbereitet.

Auch kräftig investiert und auf seine Stärken gesetzt hat Urs Portmann. Mittlerweile ist



Urs Portmann

das Geschäft auf zwei Standorte in Kreuzlingen und Vaduz angewachsen. Portmann Tabak hat zunehmend auf Exklusivität gesetzt und verfügt heute über das grösste Zigarrensortiment in der Schweiz. 70 Prozent der Kunden stammen allerdings aus dem Ausland. Nach wie vor glaubt Urs Portmann an den Standort Kreuzlingen. Die Menschen sind da, ist der Unternehmer überzeugt.

Metzger: Spezielle Kundenwünsche als Chance

msi. Die Metzger hätten bisher ein mittelmässiges Jahr erlebt, stellt Werner Herrmann, Präsident des Thurgauer Metzgermeisterverbandes, fest. Die Rohmaterialpreise hätten sich langsam wieder gefangen, aber die Einkäufe für das Weihnachtsgeschäft seien bereits getätigt worden. Dieses sei zwar sehr wichtig für die Branche, die im Thurgau rund 60 Betriebe zählt. Aber auch mit guten Weihnachtsverkäufen könne man mangelnde Umsätze und Gewinne nicht mehr nachholen.

Der vor Jahren eingeführte schulfreie Samstag habe den Metzgern erhebliche Umsatzeinbussen beschert. Diesen Einschnitt habe die Branche nie mehr wettmachen können, stellt Herrmann fest. Er kritisiert neben den Rohmaterialpreisen vor allem das Importregime, «das uns Umsatz und vor allem Margen gekostet hat». Chancen sieht der Unternehmer im Erfüllen von speziellen Kundenwünschen und in weiteren Nischen wie beispielsweise der Belieferung von Gastrobetrieben.



Werner Herrmann

So hat es Werner Herrmann in seinem Betrieb denn auch gemacht, wo er 20 Mitarbeitende, darunter sieben Lernende beschäftigt. Einen Drittel der Umsätze erzielt die Metzgerei in Sulgen mit dem Ladenverkauf, einen weiteren Drittel mit der Engros-Belieferung von Kantinen oder Gastrobetrieben sowie einen weiteren Drittel im Fleischhandel. Als Pluspunkte sieht der Metzgermeister die relativ stabile Kundenbasis und das Wiederentdecken regionaler Spezialitäten.

Eisenwarenhandel: Persönlich beraten und Auswahl bieten

msi. Die Eisenwarenhändler sehen sich einer zunehmenden Konkurrenz durch Fachmärkte und Grossverteiler ausgesetzt, die vielfach mit Billigprodukten in ihre Läden locken. «Doch billig ist nicht immer billiger», weiss Pius Butti, Inhaber des gleichnamigen Eisenwarengeschäfts in Diessenhofen. Überleben könnten die kleinen Geschäfte aber nur, wenn sie auf Beratung, eine grosse Auswahl von ver-

schiedenen Produkten und vor allem auf Qualität setzen.

Der Präsident der Sektion Thurgau des Verbandes Schweizerischer Eisenwarenhändler sieht die Branche unter einem starken Konsolidierungsdruck. Die Sektion ist in den vergangenen Jahren stark geschrumpft und zählt heute noch 14 Mitgliedfirmen. Einerseits sind Nachfolgeprobleme vorhanden. Andererseits veränderten sich die Marktstrukturen. Das Marktgebiet eines Eisenwarenladens müsse auf jeden Fall grösser sein als nur 3000 Einwohner, erklärt der Fachhändler.

In seinem eigenen Geschäft, das er zusammen mit seiner Frau Priska in zweiter Generation führt, gehört es zur täglichen



Bild: Werner Lenzin

Pius Butti

Herausforderung, Kundinnen und Kunden persönlich zu beraten. «Es ist ein toller Beruf, doch wir müssen zeigen, dass wir besser sein können als der Grossverteiler», betont Pius Butti. Um das breite Angebot an Eisenwaren und Haushaltartikeln bekannterzumachen, werden Grillierkurse, jährlich Adventsmärkte oder etwa ein Fonduekochen für Männer durchgeführt. «Man kann nicht einfach im Laden warten, bis ein Kunde kommt».

Für persönliche Beratung und grosse Auswahl

Pius Butti
Obertor 32
8253 Diessenhofen
Tel. 052 657 18 66

butti

workshop
Ihr Fachgeschäft für Eisenwaren, Werkzeuge, Haushalt und Geschenke

www.butti-eisenwaren.ch

IT-Infrastruktur für KMU – Nicht nur Peanuts!



Ihr regionaler Partner in Sachen IT

NovaLink GmbH ■ Frauenfeld ■ 052 762 66 66 ■ info@novalink.ch ■ www.novalink.ch

Was ein Unternehmer braucht

Amriswil: Viertes Jungunternehmerforum mit starker Beteiligung

msi. Gute Vorbereitung und das innere Feuer bringen Jungunternehmer vorwärts. Praktische Tipps, Hinweise und genügend Raum für den Erfahrungsaustausch hat das vierte Jungunternehmerforum vom 30. Oktober in Amriswil geboten.

Initiantin Claudia Vieli Oertle durfte sich freuen: Mit 160 Teilnehmerinnen und Teilnehmern wurde das diesjährige Forum geradezu überrannt. Im Vorjahr hatten sich erst 120 Personen am abendlichen Kontakt- und Informationsanlass beteiligt. Er wird seit vier Jahren von den kantonalen Jungparteien der CVP und der SVP sowie von der Jungen Wirtschaftskammer Oberthurgau ausgerichtet.

Gut vorbereiten, begeistern

In einem Vortragsteil erläuterten drei Referentinnen und Referenten, was es braucht, um als Jungunternehmerin oder als Jungunternehmer erfolgreich zu starten. «Bereiten Sie sich gut vor», riet Irene Lanz. Die Frauenfelder Unternehmerin gibt unter anderem im Auftrag des Kantons Thurgau Existenzgründungskurse. Ein Markttest, die Wahl der geeigneten Rechtsform, die Planung von Marketing und Verkauf sowie der liquiden Mittel seien wichtige Voraussetzungen, bevor ein neues Unternehmen seine Fahrt aufnehmen könne.

Erfolgreiches Verkaufen heisse, die Kunden zu begeistern und ihr Vertrauen zu gewinnen, bekräftigte René Zuberbühler, Verkaufsleiter der Sunnen AG, Ennetaach. Verkaufsgespräche müssten gut vorbereitet werden, der richtige Auftritt und die Bedarfsanalyse beim Kunden seien wichtige Voraussetzungen für den Erfolg. «Verkaufen ist ein Spitzensport, trainieren Sie also jeden Tag», riet Zuberbühler und betonte: «Versuchen Sie, es besser zu machen als Ihre Mitbewerber».



Angeregte Gespräche beim Apéro sind ein wichtiger Teil der Kontaktveranstaltung.



Bilder: Martin Sinzig

Lockeres Gespräch über Lust und Frust des Jungunternehmers.

Es braucht inneres Feuer

Welche Rolle Umgangsformen und Kleidung im Kontakt mit Geschäftspartnern und Kunden spielen, zeigte Andrea Leuenberger aus Arbon auf. Sie ist seit 1993 als Persönlichkeitscoach tätig und vermittelte praktische Tipps für das Verhalten bei den vielen persönlichen und telefonischen Kontakten im Geschäftsalltag. Bezüglich der Kleidung müsse es nicht immer Krawatte sein, aber für alle Unternehmer, ob Handwerker oder Dienstleister, gelte es, sauber und gepflegt aufzutreten.

Eine Diskussionsrunde über Lust und Frust eines Jungunternehmers, moderiert von Edgar Sidamgrotzki, dem Leiter des kantonalen Amtes für Wirtschaft und Arbeit, eröffnete den Teilnehmerinnen und Teilnehmern weitere Einblicke. Das innere Feuer müsse brennen, wenn man unternehmerisch tätig sein wolle, riet Stephan Muntwyler, ehemaliger Unternehmer und heute bei einem internationalen Handelsunternehmen tätig.

Ein Unternehmen müsse nicht unbedingt von heute auf morgen starten, sondern könne auch schrittweise aufgebaut werden, meinte Peter Britschgi, der als Unternehmer im Gründungszentrum Start in Frauenfeld Jungunternehmer in der Startphase unterstützt. Er empfahl, realistische Ziele zu setzen und schon an Teilzielen Freude zu haben.

Einfach loslegen

Martin Minder, der vor kurzer Zeit die Nachfolge in einem Kälte-, Klima- und Energie-

technikunternehmen angetreten hat, freut sich über tägliche Kundenkontakte und meint, auch aus Niederlagen könne man lernen. Wichtig sei vielfach das persönliche, familiäre Netzwerk, auf das ein Unternehmer zurückgreifen könne.

Adrian Fischer, der zusammen mit einem Geschäftspartner die studentische Initiative «together» für den Kontakt zwischen Hochschulabsolventen und Unternehmen gegründet hatte, sprach Jungunternehmern Mut zu. Wer ein Unternehmen starten wolle, dürfe sich von administrativen Aufgaben und Vorbereitungsarbeiten nicht abschrecken lassen, sondern sollte einfach loslegen. «Sie werden bald erkennen, ob es funktioniert».



Das Jungunternehmerforum durfte sich dieses Jahr über eine grosse Beteiligung freuen.



Unfallfolgen eines Unternehmers: Wofür haftet der Verursacher?

Paul arbeitet selbständig als Dachdecker. Er erwirtschaftet jährlich einen Reingewinn von rund Fr. 80000.-. Nebst den Zahlungen in die AHV, lässt er sich durch das Geschäft jährlich einen grösseren Betrag in die Pensionskasse einzahlen. Trotz seiner grossen Arbeitsbelastung hilft Paul seiner Frau gerne im Garten und beim Putzen.

Auf einer Velotour wird Paul vom nicht vortrittsberechtigten Autofahrer A angefahren. Durch die Kollision erleidet Paul einen schweren bleibenden Rückenschaden. Paul muss die Arbeit als Dachdecker aufgeben. Sein Rücken lässt nur noch eine 20%-ige leichte Tätigkeit zu. Mit Glück erhält Paul eine angemessene Stelle, wobei er jedoch nur noch ein jährliches Einkommen von Fr. 10000.- erzielt. Welche Ansprüche kann Paul gegenüber A geltend machen?

Haftet der Unfallverursacher?

Gesetzliche Voraussetzung, dass A dem Paul Schadenersatz zu zahlen hat, ist, dass der verursachte Schaden «widerrechtlich» ist und dass der Schaden «fahrlässig oder absichtlich» zugefügt wurde (Art. 41 OR). Fahrlässigkeit liegt immer vor, wenn jemand die Sorgfalt nicht beachtet, zu der er verpflichtet gewesen wäre. Vorliegend ist der Unfall erfolgt, weil A die Strassenverkehrsregeln nicht eingehalten hat. Damit hat A offensichtlich **fahrlässig** gehandelt. Da die Verletzung eines Menschen im Weiteren immer eine **widerrechtliche Schädigung** ist, hat A für den bei Paul durch den Unfall entstandenen Schaden aufzukommen.

Wofür haftet der Unfallverursacher?

A haftet grundsätzlich für den gesamten durch den Unfall bei Paul entstandenen Schaden. Dieser besteht zunächst nebst dem **Sachschaden** aus den bei Paul bereits entstandenen und in Zukunft noch entstehenden Behandlungs- und Therapiekosten sowie dem Erwerbsausfall. Beim Erwerbsausfall ist zu berücksichtigen, wie sich das Einkommen ohne den Unfall in der Zukunft entwickelt hätte (Art. 46 OR). Der durchschnittliche jährliche Erwerbsausfall läge daher vorliegend bei etwas mehr als Fr. 70000.-.

Mit einer Abgeltung der **Behandlungs- und Therapiekosten** und des **Erwerbsausfalles** ist es aber nicht getan. Die Unfallfolgen haben bei Paul noch in vielen weiteren Bereichen Kosten und Einschränkungen bewirkt. Durch das tiefere Einkommen zahlt Paul weniger in die AHV und die Pensionskasse ein. Dies wird sich (spätestens) bei der Pensionierung in einer tieferen Rente auswirken (**Rentenschaden**). Auch musste Paul nach seinem Spitalaufenthalt intensiv durch seine Frau betreut werden. Diese Betreuungsstunden sind zu entgelten (**Betreuungsschaden**). Im Weiteren lässt der Rücken von Paul eine Mithilfe im Garten und beim Putzen kaum mehr zu. Die Hausarbeitsstunden, die deshalb von Drittpersonen vorgenommen werden müssen, sind ebenfalls zu entgelten (**Haushaltsschaden**). Aufgrund der schweren Schädigung hat A schliesslich auch eine **Genugtuung** – eine Entschädigung für die seelische Unbill – zu leisten. Dies alles muss bei der Berechnung des Gesamtschadens berücksichtigt werden, der meist von der Haftpflichtversicherung des Verursachers gedeckt wird.

Insbesondere bei jungen Geschädigten gelangt man oft zu einem sehr hohen Gesamtschadensbetrag. Dabei darf man sich nicht blenden lassen und sich voreilig auf einen Vergleich einlassen. Da die Auswirkungen der Schädigung unter Umständen das gesamte Leben des Betroffenen massiv verändern, lohnt es sich auch die Entschädigung dafür genau zu prüfen. Der Beizug eines Anwalts ist empfehlenswert.



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.

Mehr Eigenverantwortung statt Verbote

Gewerbepolitik persönlich (6)

Politisches liegt ihm im Blut, dem neuen Präsidenten des Gewerbevereins Felben-Wellhausen und Umgebung. Daniel Jung, 54, ist ein vielseitiger Mensch. 1975 bis 1980 war er Polizeibeamter bei der Thurgauer Kantonspolizei. 1980 bis 1985 folgten ein Studium an der Universität Zürich mit Abschluss als lic. iur., 1987 bis 2000 das Amt als Thurgauer Verhörer. Seit 2003 führt Daniel Jung ein eigenes Anwaltsbüro in Felben-Wellhausen. SVP-Kantonsrat wurde er im Jahre 2000, und er hat sich in jüngster Zeit für «den noch einigermaßen vernünftigen Mittelweg betreffend Rauchverbote in der Gastronomie» engagiert.

Wann und warum sind Sie in die Politik eingestiegen?

Daniel Jung: 1997 stieg ich als Gemeinderat und im Frühling 2000 als Kantonsrat tiefer in die Politik, weil mir Politisches vom Elternhaus im Blut liegt und ich mitgestalten möchte. Politisch gehöre ich zum liberalen Lager der SVP. Ich will vor allem bürgerliche und bürgernahe Sachpolitik betreiben. Seit 1987 Mitglied der SVP, präsidierte ich bis Frühling 2004 die PR-Kommission der SVP Thurgau und gestaltete deren Website als Webmaster bis Mitte 2005. Juni 1997 bis Mai 2007 war ich Gemeinderat in Felben-Wellhausen und dabei verantwortlich für das Ressort Tiefbau und «Juristisches».

Hatten Sie ein politisches Vorbild?

Daniel Jung: Zwei, meinen Vater Heinrich Jung, ein positiv freisinnig denkender Politiker, und den damaligen Regierungsrat Roland Eberle.

Was heisst für Sie Gewerbepolitik?

Daniel Jung: Sich für eine freiheitliche und möglichst eigenverantwortliche Gestaltung des gesellschaftlichen Miteinanders einzusetzen.



Daniel Jung schafft sich bewusst Freiräume für das Schöne im Leben.

Auf welchen politischen Erfolg sind Sie besonders stolz?

Daniel Jung: Auf viele kleine, engagiert erarbeitete Kompromisse, die sich oft nicht so einfach «vermarkten» lassen; zuletzt im Kantonsrat auf den noch einigermaßen vernünftigen Mittelweg betreffend der Rauchverbote in der Gastronomie.

Welche Anliegen sind Ihnen besonders wichtig?

Daniel Jung: Als Jurist und Präsident der Gesetzgebungs- und Redaktionskommission im Kantonsrat liegt mir eine vernünftige, bürgerfreundliche und verständliche Gesetzgebung am Herzen.

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

Daniel Jung: Indem ich meine vielen Aufgaben möglichst klug organisiere und mir bewusst

auch Freiräume für das Schöne im Leben zu verschaffen versuche.

Hat ihr politisches Engagement dem Geschäft geschadet oder genützt?

Daniel Jung: Teils teils. Positiv ist das gute Beziehungsnetz, negativ sind gelegentliche Interessenskonflikte zu verzeichnen.

Wie gross ist der Einfluss der Gewerbevertreter im Grossen Rat?

Daniel Jung: Nach meiner Einschätzung gelingt es uns, viele wesentliche Anliegen erfolgreich einzubringen.

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

Daniel Jung: Ich plädiere für eine vernünftige Politik, die auf mehr Eigenverantwortung anstelle von immer mehr Verboten und Vorschriften basiert. *Interview: Martin Sinzig*

Die günstigsten Citroën-Nutzfahrzeug-Tage des Jahres.

Modell	Leistung	Netto	Reduktion
CITROËN NEMO	100 bis 1.200 cm ³	Netto	-22%*
DER NEUE CITROËN BERLINGO	1.200 bis 1.700 cm ³	Netto	-24%*
CITROËN JUMPY	1.700 bis 2.000 cm ³	Netto	-24%*
CITROËN JUMPER	2.000 bis 2.500 cm ³	Netto	-25%*

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

Zugespitzt



Das von einer Volksinitiative geforderte Rauchverbot würde zwar Restaurants rauchfrei machen. Aber treten die Gesundheitspropheten konsequenterweise auch für neue Strassen wie die T14 ein, im Interesse der Lebensqualität?



SIU/IFCAM
Schweizerisches Institut für Unternehmensschulung

Eidg. dipl. Betriebswirtschafter/in
des Gewerbes

KOSTENLOS

den Höheren SIU-Fachkurs an einem Informationsabend in Ihrer Nähe kennen lernen.

Reservieren Sie sich Ihren Platz am gewünschten Ort

Chur	14. Januar	2009
Basel	20. Januar	2009
Dagmersellen/LU	22. Januar	2009
Zürich	28. Januar	2009
Bern	2. Februar	2009
St. Gallen	10. Februar	2009

**Berufsbegleitend!
Branchenneutral!**

Beginn 18.30 Uhr oder verlangen Sie unverbindlich unser Programm.

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

Die fundierte Weiterbildung für Schreinerfachleute

Sachbearbeiter
– Fertigung VSSM
– Planung VSSM (AVOR)

Informationsabend
Dienstag, 17. Februar 2009, 18.00 Uhr,
ZbW St.Gallen, Voranmeldung erwünscht

Die Lehrgänge beginnen im April 2009 und dauern 4 bzw. 5 Semester.

ZBN Zentrum für berufliche Weiterbildung
Gaiserwaldstrasse 6
9015 St. Gallen
Unser Bildungspartner: www.gbw.ch

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

Die Leistungsschule

www.zbn.ch

Gewerbegruppe des Grossen Rates neu formiert

Die politischen Kräfte zugunsten des Wirtschaftsstandorts Thurgau bündeln

msi. Der Thurgauer Gewerbeverband (TGV) hat die Kriterien für die Mitglieder der Gewerbegruppe des Grossen Rates angepasst. Ziel bleibt es, die politischen Kräfte überparteilich zu bündeln und die Interessen der KMU zu vertreten.

Als Gruppierung, die sich für den Wirtschaftsstandort Thurgau im Allgemeinen und für die mittelständischen Unternehmen aus Gewerbe, Handel, Dienstleistungen und Industrie im Speziellen einsetzt, existiert die Gewerbegruppe des Grossen Rates bereits seit vielen Jahren. Nach den jüngsten Grossratswahlen hat der TGV die Kriterien für dieses Gremium angepasst. Ihm gehören gegenwärtig 25 Kantonsräte an.

Parteilpolitisch breit abgestützt

Die Mitglieder der Gewerbegruppe müssen vor allem selbständig tätig sein oder eine geschäftsführende Funktion in der Privatwirtschaft haben. Vorausgesetzt wird ausserdem die Mitgliedschaft in einem Gewerbeverein und/oder in einem Berufsverband, der dem TGV oder dem Schweizerischen Gewerbeverband (SGV) angeschlossen ist.

Parteilpolitisch wurde der Fächer bewusst offen gelassen. Die Angehörigen der Gewerbegruppe müssen Mitglied einer bürgerlichen Partei sein. Dazu zählt der TGV die CVP, EDU, EVP, FDP und die SVP. «Andere Kantone haben ihre Kriterien enger gefasst, auch was die Unterstützung bei Wahlen betrifft», erläuterte TGV-Präsident Peter Schütz beim jüngsten Treffen der Gewerbegruppe.

Regelmässige Treffen

Sinn und Zweck der Gewerbegruppe sei nach wie vor die Interessenvertretung, die überparteiliche Behandlung von KMU-Fragen sowie der gegenseitige Informationsaustausch. Mindestens zweimal jährlich oder nach Bedarf auch häufiger soll die Gruppe zusammentreffen, aktuelle politische Fragen diskutieren und allfällige Massnahmen vorbereiten.

Laut TGV-Geschäftsführer Heinz Wendel stehen auf kantonaler Ebene die Neuauflage der T13/T14, die Steuergesetzesrevision (Flat Rate Tax), der Nichtraucherschutz und die Stabilisierungsinitiative bezüglich Staatsausgaben im Vordergrund, dies neben zahlreichen Vorstössen, die die Gewerbegruppe im Auge behalten will. Auf Bundesebene sind die bilateralen Verträge (Personenfreizügigkeit) das derzeit wichtigste Geschäft. ■



Bild: Martin Sinzig

Mitglieder der Gewerbegruppe des Grossen Rates lassen sich die Ausbildungseinrichtungen im Ausbildungszentrum der Swissmechanic zeigen.

Austausch mit Swissmechanic

msi. Die Gewerbegruppe hat am jüngsten Treffen Einblicke ins Swissmechanic-Ausbildungszentrum in Weinfelden erhalten, wo die überbetrieblichen Kurse für Berufe im mechanisch-technischen Bereich durchgeführt werden, so für Polymechaniker, Automatiker, Elektroniker, Informatiker, Mechapraktiker und für Kunststofftechnologien. Die Thurgauer Sektion von Swissmechanic ist mit 90 Betrieben und 5500 Mitarbeitenden, davon 400 Lernende, ein bedeutender Berufsverband. Er vertritt die KMU der mechanisch-technischen und elektrotechnischen/elektronischen Branche.

Die Kantonsräte und Vertreter des TGV-Vorstandes nutzten auch die Gelegenheit zum Gedankenaustausch mit den Vertretern des Swissmechanic-Vorstandes. Dieser äusserte insbesondere seine Anliegen an die Politik, was die politische Unterstützung in Sachen Berufsbildung betrifft. Vor allem die Subventionierung der überbetrieblichen Kurse ist gegenwärtig ein Thema für den Verband.

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

18. Februar 2009
**Staaten in der Schuldenfalle
Auch in der Schweiz? Auch im Thurgau?**
19.00–22.00 Uhr, Aula der Pädagogischen Maturitätsschule PMS, Kreuzlingen

7.–10. Mai 2009
GEWA Kreuzlingen-Konstanz
Die Messe am See

Bitte mailen Sie uns Ihre
Veranstaltungen auf: tgvg@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 30 22, Fax 071 622 30 46

Inseratverwaltung

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

Produktion

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

Autoren

msi Martin Sinzig
art Christof Lampart

Es geht um die Wurst! Schon wieder?



Brigitte Kaufmann-Arn, Mitglied Thurgauer Kantonalvorstand.

Erneut können wir über die Bilateralen Verträge abstimmen. Es kommt mir vor, es sei etwa zum 27. Mal. Vielleicht geht es Ihnen ähnlich. Man weiss manchmal als verantwortungsvoller Staatsbürger nicht mehr, ob man das viel strapazierte Stimmrecht bejammern oder bejubeln soll, so häufig werden wir zur Urne gerufen. Und jedes Mal soll es ja um die berühmte «Wurst» gehen.

Für den 8. Februar 2009 könnte das aber tatsächlich zutreffen. Dann entscheiden wir über die Fortführung des erfolgreichen bilateralen Weges der Schweiz mit der EU: Wir Schweizerinnen und Schweizer befinden über die Weiterführung des 2002 in Kraft gesetzten Freizügigkeitsabkommens und dessen Ausdehnung auf die neuen EU-Mitgliedstaaten Bulgarien und Rumänien. Der Vorstand des Thurgauer Gewerbeverbandes hat sich an seiner letzten Sitzung im alten Jahr eingehend mit der Vorlage befasst und einstimmig die JA-Parole beschlossen. Was waren seine Beweggründe für das einstimmige Ja? Kurz zusammengefasst sind es die folgenden Argumente:

Unsere Bilateralen – der richtige Weg für die Schweiz und die Thurgauer Wirtschaft

Ein JA zur Personenfreizügigkeit sichert den Fortbestand der erfolgreichen bilateralen Verträge mit der EU und bewahrt unserem Land gleichzeitig die politische Unabhängigkeit.

Die Bilateralen sichern Arbeitsplätze und Wohlstand – gerade jetzt

Ein JA gewährt der Thurgauer Exportwirtschaft Zugang zum gesamten europäischen Binnenmarkt. Für unsere Unternehmen ist

das gerade in wirtschaftlich angespannten Zeiten enorm wichtig.

Bewährte und schrittweise Einführung

Auch bei diesem Abkommen garantieren langjährige Uebergangsfristen und Schutzklauseln eine kontrollierte Öffnung.

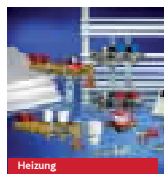
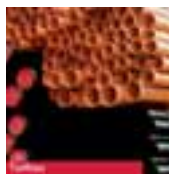
Guillotine – fertig lustig!

Die sieben Abkommen der Bilateralen I sind rechtlich durch die sogenannte Guillotine-Klausel miteinander verknüpft. Das bedeutet, dass bei einer Kündigung eines einzelnen Abkommens, zum Beispiel eben die Personenfreizügigkeit, die restlichen Abkommen automatisch auch ausser Kraft treten würden. Das wäre die politische und wirtschaftliche Isolation unseres Landes.

Es lohnt sich also, sich mit dieser «Wurst» etwas eingehender zu befassen. Sie werden in den nächsten Tagen und Wochen auch vom Gewerbeverband Unterlagen erhalten und zu Anlässen eingeladen. Wir danken Ihnen, wenn Sie sich über diese zentrale Abstimmungsvorlage für die Thurgauer Wirtschaft orientieren und uns bei der Meinungsbildung unterstützen.

Brigitte Kaufmann-Arn, Mitglied Thurgauer Kantonalvorstand

**Über 150'000 Artikel für Bau, Industrie und Gewerbe.
Besuchen Sie uns im Handwerkerzentrum oder unter www.d-a.ch**



Debrunner Acifer

klöckner & co multi metal distribution

Debrunner Acifer AG
Walkestrasse 33
8570 Weinfelden

Tel. 071 626 52 38
Fax 071 626 52 53
sales_tg@d-a.ch



Gegen das absolute Elektroheizungsverbot

Leserbrief



Bruno Etter,
FDP Kantonsrat
und Vizepräsident
des Thurgauer
Gewerbeverbandes,
Neukirch-Egnach

Bruno Etter Die neuen Mustervorschriften 2008 (MuKEN08) wurden im April durch die Energiedirektorenkonferenz behandelt und verabschiedet. Diese, im allgemeinen begründungswerten Neuerungen werden höhere Investitionskosten verursachen, die jedoch durch tiefere Betriebskosten kompensiert werden.

In den Mustervorschriften der Kantone ist aber auch ein absolutes Elektroheizungsverbot postuliert. Der VSEI (Verband Schweizerischer Elektroinstallationsfirmen) wehrt sich gegen eine solche Vorschrift, da es – gemäss nachstehenden Begründungen – nicht sinnvoll ist, diese generell zu verbieten.

Der VSEI hat eine entsprechende Arbeitsgruppe gebildet, in der auch der Verband Schweizerischer Elektrizitätsunternehmen (VSE) sowie der Fachverband Elektroapparate für Haushalt und Gewerbe Schweiz (FEA) aktiv integriert sind.

Die drei Verbände haben unterschiedliche Motivationen, die MuKEN in drei Punkten zu bekämpfen: Für uns Installateure ist es ebenso interessant, Wärmepumpen oder Anlagen für erneuerbare Energie zu installieren. Für mich als Mitglied der Arbeitsgruppe ist es darum eher eine liberale politische Motivation für eine vernünftige Energiepolitik.

Für unsere Partner der Fabrikation ist es nicht direkt eine Frage der Existenz, aber wer in dieser Branche tätig ist, will auch entwickeln. Die Entwicklungen müssen aber parallel zu den bisherigen, bewährten Systemen aufgebaut werden können.

Der VSE hat vor allem die Motivation der energiewirtschaftlichen Grundlagen. Die nicht dem Konsum anpassbare Bandenergie kann zur Nachtzeit für Elektrowärme benutzt werden.

Parlamentarische Vorstösse in verschiedenen Kantonen wollten schon eine Bewilligungsbeschränkung und erlitten bisher Schiffbruch. Wir sind der Meinung, die Kantone sollten bei ihren Energiegesetzen grundsätzlich autonom bleiben. Das heisst, es sollten die jeweiligen geographischen, geologischen, topographischen und klimatischen Verhältnisse berücksichtigt werden können (z.B. Mittel- und Bergkantone).

Daher machen generelle Verbote der elektrischen Widerstandsheizungen keinen Sinn, da sie eine Anpassung an regionale Gegebenheiten verunmöglichen.

Das generelle Verbot von elektrischen Widerstandsheizungen und Boilern widerspricht den eigenen Zielen der neuen Mustervorschriften. Es soll auch CO₂ reduziert werden.

Als politischen Kompromiss hat die Arbeitsgruppe der drei Verbände nun an die Energiedirektoren der Kantone Kompromissanträge gestellt, mit der Bitte, diese in ihren Energienutzungsgesetzen einfließen zu lassen:

1 Elektrische Widerstandsheizungen über 4,5 kW sind bewilligungspflichtig, sofern die benötigte Leistung der Energiebezugsfläche des Gebäudes 28 W/m² übersteigt.

2 Der Ersatz defekter elektrischer Speicherheizungen ist zulässig.

Diese 28 W/m² entsprechen den in den MuKEN08 vorgeschlagenen 4,8 Liter Heizöläquivalent für Neubauten. Dieser Verbrauch wird gemäss den neuen MuKEN von 9 Liter auf 4,8 Liter gesenkt und entspricht fast den heutigen Minergievorschriften. In den bisherigen Mustervorschriften vom Jahr 2000 sind die elektrischen Widerstandsheizungen über 5 kW bewilligungspflichtig, d.h. bis 5 kW sind frei. Nicht alle Kantone haben die MuKEN in ihre Gesetze einfließen lassen. Im TG wurde diese Regelung im 2001 vom GR abgelehnt.

Es ist vernünftiger eine günstige Elektroheizung zu ersetzen, als eine Gas- oder Ölheizung einzusetzen, wenn eine Wärmepumpe z.B. nicht möglich oder unverhältnismässig ist, um nicht unnötig CO₂ zu produzieren. Dafür können die Minderkosten für bessere Wärmedämmung eingesetzt werden.

Dass eine Wärmepumpe die effizientere Lösung für einen Neubau ist, ist unbestritten. Da es aus ökologischen und topografischen Gründen nicht überall möglich ist, eine solche zu installieren, ist das generelle Verbot nicht sinnvoll.

Einige unserer wichtigsten Begründungen:

- Verbote für ortsfeste Elektroheizungen können mit steckbaren Heizgeräten umgangen werden.
- Elektrische Arbeitsplatzheizungen verhindern, dass ganze Räume auf Arbeitsplatztemperaturen beheizt werden anstelle des flächenmässig begrenzten effektiven Arbeitsplatzes (zum Beispiel kleinere Maschinenstrassen, Melkstände oder z.B. auch Kirchenheizungen).
- Bei Minergieobjekten ist es sinnvoll, eine elektrische Ergänzungsheizung einzusetzen, da es nicht nötig ist, eine teure WP einzusetzen.
- Elektrische Übergangsheizungen (meistens Zusatzheizungen) in Räumen wie Bad, Küche usw. sind energiesparend und effizient, da nicht die gesamte Zentralheizung eingeschaltet werden muss.
- Bei Anbauten/Erweiterungen bestehender Gebäude, die mit elektrischen Heizungen ausgerüstet sind, oder bei Einbauten von Kleinwerkstätten und Büros in nicht beheizten Gebäuden ist es meistens technisch praktisch unmöglich, mindestens aber unverhältnismässig eine andere Heizung installieren zu müssen.
- In geographisch abgelegenen und/oder geologisch ungeeigneten Gebieten – wie z.B. Bergregionen – sind vielfach elektrische Heizsysteme die einzige sinnvolle ökologische, wirtschaftliche und technisch mögliche Lösung.

Bruno Etter, Kantonsrat, 9315 Neukirch ■

Eine starke Suva nützt der Wirtschaft

Revision des Unfallversicherungsgesetzes (UVG)

Verlässliche Partner sind gerade in turbulenten Zeiten stark gefragt. Angesichts der Verdüsterung am konjunkturellen Horizont, dürfte die erneute Prämiensenkung per 1.1.2009 um durchschnittlich sechs Prozent in der Berufsunfallversicherung und in der Nichtberufsunfallversicherung sogar um durchschnittlich acht Prozent von vielen gewerblichen Betrieben sehr geschätzt werden. Damit die Suva auch weiterhin faire Prämien bieten kann, braucht sie aber vom Gesetzgeber den nötigen Handlungsspielraum und vor allem eine gewisse Grösse.

Von Dr. Ulrich Fricker, Vorsitzender der Geschäftsleitung Suva

Vor gut 90 Jahren hat der Bund eine Versicherung geschaffen, die vornehmlich die Branchen mit hohen Unfallrisiken in der Schweizer Wirtschaft versichert. Die Führung wurde den Sozialpartnern übertragen, die noch heute – neben den Vertretern des Bundes – zu gleichen Teilen im Verwaltungsrat vertreten sind. Damit entstand die Suva, die seither für die bei ihr versicherten Branchen – d.h. im wesentlichen Gewerbe- und Industriebetriebe - faire Risikoprämien sicherstellt, gute Präventions-, Versicherungs- und Rehabilitationsleistungen erbringt.

Produktmix als Win-win-Situation

Neben der wirkungsvollen Prävention steht die berufliche Wiedereingliederung nach einem Unfall im Vordergrund. Von einer raschen Integration ins Erwerbsleben – und ins soziale Umfeld – profitieren nicht nur die verunfallte Person und ihr familiäres Umfeld. Denn wenn Verunfallte rascher wieder an ihren Arbeitsplatz zurückkehren können, hat dies für den Arbeitgeber einen günstigen Einfluss auf die Versicherungsprämien; eine klassische Win-win-Situation also.

Prämiensenkung

Ein straffes Kostenmanagement, die Bemühungen um eine rasche Wiedereingliederung und nicht zuletzt der erfreuliche Kapitalertrag von 700 Franken pro versicherte Person im Jahr 2007 machen es möglich, dass die Suva ihre Prämien nach 2008 im kommenden Jahr erneut reduzieren kann. Per 1.1.2009 sinken



die Prämien in der Berufsunfallversicherung um durchschnittlich sechs Prozent, in der Nichtberufsunfallversicherung sogar um durchschnittlich acht Prozent. Die Kunden der Suva profitieren damit direkt vom Finanzertrag. Da für die Prämienfestsetzung das Unfallrisiko der einzelnen Branchen bzw. Betriebe massgebend ist, kommen nicht alle Betriebe gleichermassen in den Genuss einer Reduktion. Insgesamt entlastet diese Prämiensenkung die versicherten Betriebe um rund 300 Millionen Franken, was positive Auswirkungen auf den Werkplatz Schweiz hat, die dieser im Jahr 2009 ganz besonders gebrauchen kann.

Suva-Zusatzversicherung zur Senkung des administrativen Aufwandes

Aufgrund der gestiegenen Einkommen sind heute zunehmend Zusatzversicherungen gefragt. Diese Dienstleistung ist der Suva heute verwehrt. Um den Kunden die Unfallversicherung aus einer Hand anzubieten und sie von administrativem Aufwand zu entlasten, sollte die Suva künftig auch Zusatzversicherungen anbieten können. Eine Befragung unserer Kunden hat ergeben, dass die Mehrheit es begrüssen würde, wenn sie Zusatzversicherungen im Unfallbereich bei der Suva abschliessen könnten. Damit liesse sich vor allem der administrativen Aufwand erheblich reduzieren.



Nebentätigkeiten kommen der Branche zugute

Die Nebentätigkeiten, die die Suva im neuen Unfallversicherungsgesetz verankern will, sichern ihre Marktfähigkeit, ohne den Wettbewerb im Schweizer Markt zu verzerren. Denn durch den Strukturwandel von der Industrie zur Dienstleistungsgesellschaft verringert sich der Marktanteil der Suva laufend. Die Suva braucht also einen gewissen unternehmerischen Freiraum, um die bei ihr versicherten Branchen mit hohem Unfall- bzw. Berufskrankheitsrisiko weiterhin zu fairen Prämien versichern zu können. So sollen der Suva zum Beispiel Dienstleistungen zugunsten des Gesundheitswesens und die Unfallbearbeitung für andere Versicherer ermöglicht werden. Dank der Schadenerledigung für Dritte trägt die Suva dazu bei, dass kleine Kranken- und Unfallversicherer im Markt bleiben können. Denn für sie lohnt es sich oft nicht, eine eigene Unfallbearbeitung mit allen nötigen Spezialisten – vom Case Manager bis zum Haftpflichtexperten – aufzubauen. Hier kann die Suva ihr Knowhow anbieten.

Sinnvolle Sicherheitsprodukte

Auch die Entwicklung und Markteinführung von Sicherheitsprodukten – hier hat die Suva einen sehr guten Ruf – und die Beratung und Ausbildung in Sicherheits- und Gesundheitsfragen, wie zum Beispiel im Absenzenmanagement, möchte die Suva anbieten können. Immer öfter sind Absenzen am Arbeitsplatz nicht unfallbedingt, sondern haben andere Ursachen, wie Probleme im Rücken- oder Nackenbereich, Beschwerden am Bildschirmarbeitsplatz oder Stress. Diese zusätzlichen Tätigkeiten sind für die Suva deshalb sinnvoll, weil sie ihre anerkannten Kompetenzen ohne Mehraufwand weiteren Kreisen zur Verfügung stellen kann.

Branchenverbände für starke Suva

Die bei der Suva versicherten Betriebe haben ein grosses Interesse an einer leistungsfähigen Suva mit einem breiten Angebot. Insbesondere haben sie erkannt, dass sie eine zuverlässige Partnerin haben und mit dieser auch in die Zukunft gehen wollen. So finden auch Firmen mit hohen Risiken einen Versicherer, denn Privatversicherer sind nicht zum Abschluss verpflichtet. Die Branchen mit höheren Risiken profitieren von den finanziellen Vorteilen des Modells Suva, d.h. ihre Prämien werden nicht durch hohe Kosten für das Anwerben neuer Kunden und Gewinnabführungen belastet, wie sie bei den in Konkurrenz stehenden privaten Versicherungsgesellschaften anfallen.

Suva stützt Werkplatz Schweiz

Damit Gewerbe und Industrie weiterhin einen starken Versicherungspartner haben, ist unabhängig, dass die Suva eine gewisse Grösse hat.

Nur so kann sie weiterhin die hohen Risiken zu tragbaren Prämien versichern. Die Alternative wären undurchsichtige und komplexe Risikoausgleichsmechanismen, wie sie heute im

Bereich der Krankenversicherung zu beobachten sind. Durch eine erfolgreiche Revision des Unfallversicherungsgesetzes kann die neunzigjährige Erfolgsgeschichte der Suva fortbestehen, nicht zum eigenen Nutzen, sondern zum Nutzen eines starken Werkplatzes Schweiz.

Die Suva im Kanton Thurgau

Im Kanton Thurgau versichert die Suva total 3950 Betriebe mit einer versicherten Lohnsumme von knapp 3,4 Milliarden Franken. 2007 wurden der Suva aus dem Kanton Thurgau rund 6500 Berufs- und gut 7000 Freizeitunfälle gemeldet. Dafür richtete sie 85 Millionen Franken an Versicherungsleistungen aus.

Im Bereich von Darlehen und Hypotheken ist die Suva im Thurgau mit total rund 180 Millionen Franken engagiert, die vor allem an öffentlich-rechtliche Institutionen und Banken vergeben worden sind.

Auf der Anlagenseite verfügt die Suva im Kanton Thurgau über 72 Millionen Franken an Direktanlagen in Immobilien. Gesamtschweizerisch beläuft sich diese Zahl auf 3,2 Milliarden Franken. Der Ertrag aus diesen Anlagen dient der Sicherung der langfristigen finanziellen Verpflichtungen wie Invaliden- und Hinterlassenenrenten. Gegenwärtig erstellt die Suva in Amriswil eine Wohnüberbauung mit einem Bauvolumen von 24 Millionen Franken. Die Suva ist sehr an weiteren Immobilienanlageprojekten im Thurgau interessiert. Direkte Immobilienanlagen tätigt die Suva nur in der Schweiz. So fliesst ein Teil des Geldes in Form von Bauaufträgen zurück an die Kunden der Suva.

Für die Betreuung der Kunden im Kanton Thurgau ist die Suva Winterthur zuständig. Sie steht unter der Leitung von Daniel Vogel.

Das Modell Suva

Die Suva ist mehr als eine Versicherung: sie vereint Prävention, Versicherung und Rehabilitation.

Die Suva wird von den Sozialpartnern geführt. Die ausgewogene Zusammensetzung im Gremium aus Arbeitgeber-, Arbeitnehmer- und Bundesvertretern ermöglicht breit abgestützte, tragfähige Lösungen. Gewinne gibt die Suva in Form von tieferen Prämien an die Versicherten zurück.

Die Suva ist selbsttragend; sie erhält keine öffentlichen Gelder.

Im Verwaltungsrat der Suva entscheiden Arbeitgeber gemeinsam mit den versicherten Arbeitnehmern.



Die Suva ist eine nicht profitorientierte Sozialversicherung, die von den Sozialpartnern gemeinsam geführt wird. Sie erhält keinerlei Subventionen vom Bund und auch keine Steuergelder. Erwirtschaftete Gewinne gehen nicht an irgendwelche Aktionäre, sondern werden den Versicherten zurückgegeben. Durch ihren einzigartigen Mix von wirksamer Prävention, Versicherung, Rehabilitation und Reintegration erbringt die Suva effizientere Dienstleistungen als Privatversicherungen: Von jedem investierten Prämienfranken gehen 95 Rappen zurück an die Versicherten.

suva

Mehr als eine Versicherung

KMU Region Hinterthurgau – gemeinsam für den Süden des Kantons

Im Jahre 1880 gründeten initiative Unternehmer und Gwerbler den damaligen Gewerbeverein Murgtal. Seit 2006 setzt sich der Verein «KMU Region Hinterthurgau» unter neuem Namen für die Region im Süden des Thurgaus ein.

Gemeinsam erreichen wir etwas für unsere Region. An diesem Leitgedanken orientiert sich der KMU Region HTG. Er bedeutet Kontaktpflege, gute Informationen, Wissensvorsprung und aktive Öffentlichkeitsarbeit für den Südthurgau. Seinen Mitgliedern bietet der KMU Region HTG eine gemeinsame Plattform über die Gemeindegrenzen hinaus. Die Solidarität unter den Gewerbetreibenden unterstützt die Erhaltung und den Ausbau einer wirtschaftlich potenten Region. Das Jahresprogramm enthält immer wieder tolle Informationsveranstaltungen (Treffpunkt KMU), Blicke hinter die Kulissen vieler namhaften Gewerbebetrieben und Industrien sowie alle 3 Jahre das KMU Forum KMU in Sirmach. Ein Anlass der jeweils bis 200 Personen in den Süden lockt und mit politischen und wirtschaftlichen Top-Referenten auftrumpft. Das nächste Forum findet im Juni 2009 statt.

Nah zur Basis – stark auf der Regionalstufe

Der Vorstand des KMU Region Hinterthurgau engagiert sich dahin, dass der Verein nah an der Basis ist. So ist das Ziel aus jeder Gemeinde im Südthurgau einen Vertreter im KMU Region HTG Vorstand zu haben. Dieser ist dann für die jeweilige Gemeinde Ansprechpartner in KMU-Fragen. Auf der Bezirkstufe ist es der KMU Region HTG, der Ansprechpartner für regionale Fragen politischer, wirtschaftlicher und gesellschaftlicher



Auf dem Fussballplatz – Arenabaustelle St. Gallen.

Art. Er vertritt die gewerblichen Regionalanliegen gegenüber der Politik und gegenüber dem kantonalen Gewerbeverband (TGV). Er informiert regelmässig seine Mitglieder über KMU-Aktivitäten in der Region und führt Veranstaltungen, beispielsweise zu eidgenössischen oder kantonalen Abstimmungen durch und trägt das «KMU Forum».

Die Wirtschaftsvereinigungen wie der Wirtschaftsraum Südthurgau, der Arbeitgeberverband oder der KMU Region HTG müssen eine wichtige Rolle spielen, Ansprechpartner für Behörden, Medien und Bürgerinnen und Bürger sein und sich für unsere Region engagieren.

Mitglied werden

Gerade in der sich schnell verändernden Wirtschaftswelt ist es wichtig, dass sich alle KMU-Betriebe zusammenschliessen und ge-

meinsam Lösungen suchen. Wir merken ja gerade zurzeit wie schnell ein Umschwung kommen kann und es ist wichtig dann nicht als Einzelkämpfer da zustehen. Melden Sie sich doch gleich noch in diesem Jahr an. Unter unserer Homepage www.kmu-region.ch sehen sie alles Wichtige und können sich auch gleich einschreiben.

Der Vorstand KMU Region Hinterthurgau freut sich auf Sie!

**GEWERBE
THURGAU**
KMU Region Hinterthurgau

Fertigung von Maschinenteilen jeder Art

Mechanische Reparaturen

Maschinenkomponenten

Wilerstrasse 28
CH-8370 Sirmach
Tel. 071 966 33 26
Fax 071 966 46 26
simag.ag@bluewin.ch

SIRNACHER MASCHINEN AG **SIMAG**

Mechanische Werkstätte • Maschinenbau • modernste Zerspanungstechnik

Kochen Sie mit Stil.

Besichtigen Sie in unserer Ausstellung die Vielfalt von Küchen und Apparaten und lassen Sie sich fachmännisch beraten.



WERDER ■ ■ ■ ■ Schreinerei Werder
 ■ ■ ■ ■ Brühlstrasse 7
 ■ ■ ■ ■ CH-9545 Wängi
 ■ ■ ■ ■ 052 378 13 51

® www.g-werder.ch

Wir liefern Ihnen massgeschneiderte Lösungen.

geotopo zentrum für geomatik
gis und informatik



Ihr kompetenter Partner für

- Geomatik (Vermessung)
- geographische Informationssysteme
- Leitungskataster
- Informatik
- Ingenieurwesen

geotopo ag www.geotopo.ch
info@geotopo.ch

frauenfeld
breitenstrasse 16
8501 frauenfeld
tel. 052 724 03 50
fax 052 724 03 51

sirnach
postfach, frauenfelderstr. 49
8370 sirnach
tel. 071 969 60 50
fax 071 969 60 51



Th. Häseli

Unterlagsböden • Hartbetonbeläge • Fliessestriche

Platten- und Natursteinarbeiten

www.thomashaeseli.ch
info@thomashaeseli.ch

CH-9545 Wängi/TG
Wilerstr. 32/Rosental
Tel. 052 378 28 67
Fax 052 378 28 68

CH-9500 Wil/SG
Hofbergstrasse 19
Tel. 071 923 00 77
Fax 071 923 73 70

CH-3012 Bern/BE
Fabrikstrasse 35
Tel. 031 302 91 91
Fax 031 302 91 92

Ihr Fachmann für alles
Elektrische und Telekommunikation

www.elektro-eisenegger.ch



8376 Fischingen
Hauptstrasse 14
Telefon 071 979 00 77
Fax 071 979 00 79

8357 Guntershausen
Telefon 052 366 23 23

8362 Balterswil
Telefon 071 979 00 77

**F
ME**

FISCHER TORE GmbH
METALLBAU-ELEMENTE-MONTAGEN
THÜRN · 9554 TÄGERSCHEN

Mit unseren Toren
punkten Sie immer!

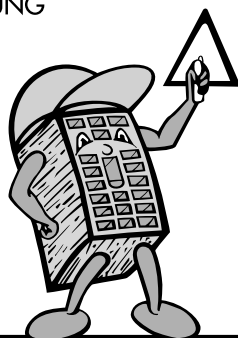
Rolltore • Sektionaltore • Garagentore
Schiebetore • Industrietore • Torantriebe

071 911 91 15
www.fischertore.ch



AC ALBRECHT AG

BAU-AKKORD-UNTERNEHMUNG
CH-8370 SIRNACH



Roh- u. Sichtmauerwerk
Wand- u. Deckenschalung

071 966 49 49 • Fax 071 966 49 55 • www.ac-albrecht.ch

Wir empfehlen an
Weihnachten 2008

- > Hausgemachte Pralinés
- > Wieziker Fischli
- > Torten und Dessertträume
- > Weihnachts-Konfekt



Egli & Sprenger
8372 Wiezikon
Tel. 071 966 12 07

FAIRDRUCK
 Druckerei Sirmach AG
 Kettstrasse 40
 8370 Sirmach
 Tel. 071 969 55 22
 Fax 071 969 55 20
 info@fairdruck.ch
 www.fairdruck.ch

FAIRDRUCK

Blumen Joos

Pflanzen für eine grünere Welt. Ihre Gärtnerei!

Christian Joos - Lommiserstrasse/Neugut - 9545 Wängi
 Tel.: 052 378 11 78 - Fax: 052 378 24 32 - info@blumen-joos.ch

Öffnungszeiten:
 Montag - Freitag 07.00 - 12.00 Uhr / 13.30 - 18.30 Uhr
 Samstag 07.00 - 12.00 Uhr

Die Leistungsschule

Unsere Ressourcen verantwortungsvoll nutzen

Nachdiplomstudium NDS HF Energiemanagement

Informationsabend
 Freitag, 6. Februar 2009, 18.00 Uhr,
 ZbW St.Gallen, Voranmeldung erwünscht

Der nächste Lehrgang beginnt im April 2009 und dauert 2 Semester.

ZbW Zentrum für berufliche Weiterbildung
 Gaiserwaldstrasse 6
 9015 St.Gallen
 Tel. 071 313 40 40
 Fax 071 313 40 00
 info@zbw.ch
 www.zbw.ch

Bildungszentrum für Technik Frauenfeld **Thurgau**

Spannende Seminare - jetzt Weiterbildung buchen!

Ziel- und Zeitmanagement			
Mi	07.01.2009 - 07.01.2009	08.30 Uhr	8 Lekt.
Das Geheimnis erfolgreicher Verkäufer			
Do	08.01.2009 - 08.01.2009	18.00 Uhr	4 Lekt.
Griffige WerbeTexte für KMUs - ein Einstieg			
Di	13.01.2009 - 27.01.2009	18.30 Uhr	12 Lekt.
Die Kraft der Reklamation - binden Sie Ihre Kunden			
Mi	14.01.2009 - 21.01.2009	18.30 Uhr	8 Lekt.
Effiziente Sitzungsleitung u. Gesprächsmoderation			
Sa	17.01.2009 - 17.01.2009	08.30 Uhr	8 Lekt.
Wie führe ich mein Unternehmen in eine gute Zukunft			
Mi	21.01.2009 - 21.01.2009	08.30 Uhr	8 Lekt.
Kommunikation verbessern - Konflikt im Betrieb lösen			
Mi	04.02.2009 - 04.02.2009	08.30 Uhr	8 Lekt.
Wirkungsvolle PR-Texte schreiben für KMUs			
Di	10.02.2009 - 24.02.2009	18.30 Uhr	12 Lekt.
1 x 1 der Kommunikation			
Fr	20.02.2009 - 21.02.2009	08.30 Uhr	16 Lekt.

Das ganze Kursprogramm kann im Sekretariat bestellt oder unter www.bzt-weiterbildung.ch abgerufen werden.
 8500 Frauenfeld | Telefon 052 724 12 13 | info@bzt.tg.ch

100. GV der Thurgauer Baumeister

Tschanen folgt im Vorstand auf Ramp – Rony Wellauer als Präsident bestätigt

le. Der Märstetter Baumeister Hans Ramp hat das Kassieramt des Thurgauischen Baumeister-Verbandes nach 28-jähriger Tätigkeit seinem Nachfolger Mathias Tschanen aus Müllheim übergeben. Präsident Rony Wellauer wurde an der 100. Generalversammlung für weitere vier Jahre als Präsident bestätigt.

«Die Umsätze im Schweizer Bauhauptgewerbe stiegen 2007 im Vergleich zum Vorjahr um vier Prozent. Für diese Zunahme war vor allem der Hochbau verantwortlich», freute sich der Thurgauer Baumeister-Präsident Rony Wellauer. Gleichzeitig gab er zu verstehen, dass die rückläufigen Auftragseingänge im vierten Quartal des vergangenen Jahres auf eine Abschwächung der Baukonjunktur gegen Ende 2008 hindeuteten. Die Leerwohnungsziffer ging zwischen 2006 und 2007 von 1,93 Prozent auf 1,79 Prozent zurück; gesamtschweizerisch ist eine Erhöhung von 1,06 Prozent auf 1,07 Prozent festzustellen.

Arbeitsvorrat deutlich höher

Eine erfreuliche Zunahme verzeichnete gemäss Wellauer im Berichtsjahr 2007 der Arbeitsvorrat, nämlich um 46,9 Prozent; 12,6 Prozent im Hochbau und 108,7 Prozent im Tiefbau. Diese grossen Zunahmen sind auf die Thurgauer Beteiligung an Grossaufträgen im Kanton Zürich zurück zu führen. «Seit langem ist auch wieder eine leichte Zunahme des Baustellenpersonals von 0,7 Prozent auf 66 700 Beschäftigte zu verzeichnen», freute sich Wellauer.

Die Zahl der Beschäftigten im Bauhauptgewerbe des Kantons Thurgau stieg um 0,9 Prozent auf 2070 Personen. Mit Blick auf die Kündigung des Landesmantelvertrages des Schweizerischen Baumeister-Verband am 23. Mai betonte der höchste Thurgauer Baumeister: «Die Versuche der Gewerkschaften, einen Keil zwischen Baumeister und Verbandsleitung zu treiben ist klar gescheitert». Jahres- und Kassabericht wurden von den Anwesenden einstimmig gutgeheissen. Der Verband zählt nunmehr 126 Mitglieder.



Mathias Tschanen (links) übernimmt das Kassieramt von Hans Ramp (rechts). Präsident Rony Wellauer wurde für vier weitere Jahre einstimmig bestätigt.

Tschanen neuer Kassier

Einstimmig wählten die Mitglieder den Müllheimer Baumeister Mathias Tschanen zum neuen Verbandskassier. Er folgt auf Hans Ramp, Märstetten, der dieses Amt während 28 Jahren bekleidete. Einstimmig bestätigt wurden für eine weitere Amtsdauer von vier Jahren Präsident Rony Wellauer, Vizepräsident Alfred Müller und Beisitzer Notker Brandes. Urs Herzog, Karl Steinmann, Werner Back, Rolf Kunz, Walter Ilg, Reto Huldi und Christian Trachsel gehören als Präsidenten der Regionalgruppen von Amtes wegen dem Vorstand an.

Geschäftsführer René Stäubli blickte zurück auf die Lehrabschlussprüfungen und konnte mitteilen, dass bei den Maurern mit dem erreichten Notendurchschnitt von 4.74 seit zwanzig Jahren das beste Resultat verzeichnet wurde. Alle 35 Kandidaten konnten den Anforderungen genügen, zehn erhielten die Urkunde und drei das Diplom für besonders gute Leistungen. Auch alle Strassenbauer bestanden die Prüfung, der einzige Grundbauer erreichte die Note 5.3. Weiter er-

innerte Stäubli in seinem Jahresbericht an den personellen Wechsel auf der Geschäftsstelle, an das hundertjährige Verbandsjubiläum und an einen der Höhepunkte im Verbandsjahr, die Sanierung der Ruine Chastel durch Maurer- und Strassenbauerlehrlinge.

Abschliessend beleuchtete Daniel Lehmann, Direktor beim Schweizerischen Baumeister-Verband, den Landesmantelvertrag 08 und die Teuerung 08. Lehmann, der an vorderster Front an allen Verhandlungen im Rahmen des Landesmantelvertrags dabei war, teilte mit, dass Verbandsleitung und Delegierte der tiefen Überzeugung sind, dass sich die Kündigung des Vertrages und die Zusatzschlaufe durchwegs gelohnt haben und der neue Landesmantelvertrag am 1. Oktober 08 verbindlich erklärt worden ist. Die Lohnerhöhung für 2009 sieht gemäss Delegierten-Beschluss wie folgt aus: generell (2 Prozent), individuell (0,4 Prozent) und Basislohn (2,5 Prozent), dies ab dem 1. Januar 2009. Im Zusammenhang mit der Teuerung sieht Lehmann Handlungsbedarf beim Verband. ■

Nachdiplomstudium (NDS HF) Energiemanagement

Der verantwortungsvolle Umgang mit unseren Ressourcen gehört zu den wichtigsten Herausforderungen der Zukunft. Ein effizienter und nachhaltiger Umgang mit der Energie sowie der Integration erneuerbarer Energien ist für die Sicherung der Energieversorgung von morgen von entscheidender Bedeutung.

Auf dem Arbeitsmarkt werden vermehrt Fachkräfte gefragt sein, die einerseits ganzheitliche und innovative Lösungen ausarbeiten können und andererseits in der Lage sind, auch komplexe Zusammenhänge zu erkennen und interdisziplinär mit anderen Fachbereichen zusammenarbeiten können. Mögliche Berufsfelder sind:

- Energiemanager in einem Energiekonzern
- Energiemanager in einem Industriebetrieb
- Selbständiger Energieberater
- Kommunalen oder kantonalen Energieberater
- Entwicklungs- oder Projektierungsingenieur für den Bereich «Erneuerbare Energien» und «Energieeffizienz» (System- und Produktentwicklung, -optimierung)
- Lehrkräfte

Hoher Praxisbezug als zentrales Ausbildungskonzept

Das Nachdiplomstudium NDS HF Energiemanagement vernetzt die einzelnen Studienschwerpunkte und weist einen starken Praxisbezug aus. Der Absolvent ist in der Lage, innovative Lösungsansätze im Bereich der Energiesysteme, der Energieträger und der Optimierung von energetischen Prozessen – im Sinne einer nachhaltigen Entwicklung – zu finden und umzusetzen. Das vermittelte Wissen soll «eins zu eins» in der Berufspraxis umgesetzt werden können.

Anerkannter eidgenössischer Studienabschluss

Dieser Lehrgang bereitet die Teilnehmenden auf die Prüfung «Nachdiplomstudium NDS HF Energiemanagement» vor. Er entspricht der Verordnung über die Mindestvorschriften für die Anerkennung von höheren Fachschulen (HF) für Technik.

Kernzielgruppe und Bedingungen

Dieses Nachdiplomstudium richtet sich an Personen, die bereits ein abgeschlossenes Studium als Ingenieur (ETH, FH), Dipl. Techni-



ker HF oder eine gleichwertige Ausbildung vorweisen können, im Berufsleben stehen und sich im Bereich «Energieeffizienz» höher qualifizieren wollen, motiviert sind, einen Beitrag für eine nachhaltige Energiezukunft zu leisten, vernetzt denken und interdisziplinär handeln wollen sowie nicht zuletzt an projektorientiertem Arbeiten sehr interessiert sind.

Die Eckdaten des Nachdiplomstudiums (NDS HF) Energiemanagement

Diplomprüfung: sie umfasst eine schriftliche Prüfung sowie eine praktische Abschlussarbeit.

Dauer des Lehrgangs: 2 Semester

Semesterbeginn: 14. April 2009

Durchführungsort: ZbW, St.Gallen

Unterrichtszeiten: Ein Abend pro Woche von 17.00 bis 20.30/21.30 Uhr, Freitagnachmittag von 13.00 bis 16.15 Uhr und Samstagvormittag von 8.00 bis 11.30 Uhr

Allgemeine Informationen über das ZbW

Das in St. Gallen ansässige Zentrum für berufliche Weiterbildung ist eine seit über 60 Jahren in der Ostschweiz fest verankerte, privatwirtschaftliche Bildungsinstitution. Durchgeführt werden in erster Linie Lehrgänge, die auf eine eidgenössische Berufsprüfung mit Fachausweis, auf eine eidgenössische höhere Fachprüfung mit Diplom oder auf den Diplomtechnik-«HF»-Abschluss (früher «TS» genannt) vorbereiten. Für gewisse Branchen und Fachbereiche aus Industrie und Gewerbe (z.B. Elektro-Installationsgewerbe, Automation, Betriebstechnik, Qualitätsmanagement, Industrie-/Werkmeister, Prozessfachleute) ist das ZbW die Bildungsstätte schlechthin.

Über 400 qualifizierte Dozentinnen und Dozenten, die aktiv in ihrer Berufspraxis stehen, engagieren sich nebenamtlich für das ZbW und vermitteln ihr fundiertes Fachwissen zum Nutzen der über 3'500 eingeschriebenen Kursteilnehmenden. Das ZbW gilt unter Berufsleuten als Leistungsschule – wer die Lehrgänge erfolgreich absolviert hat, genießt entsprechende Anerkennung und verfügt über ein solides Rüstzeug für die weitere berufliche Laufbahn. Auf 7000 m² steht eine moderne und grosszügige Bildungsinfrastruktur zur Verfügung, die sowohl per Stadtbus als auch vom Autobahnanschluss St. Gallen-Winkeln aus sehr gut erreichbar ist (eigene Parkplätze).

Kontakt:

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

Telefon 071 313 40 40

info@zbw.ch, www.zbw.ch



Elektroinstallateure denken über Berufsbildung nach

Diskussions-Arena im Rahmen der Herbstversammlung des VThEI erörtert Handlungsbedarf

msi. Im Rahmen einer Arena haben die Thurgauer Elektroinstallationsfirmen die Berufsbildung kritisch hinterfragt und erste Lösungsansätze diskutiert. Einzelne Massnahmen, aber auch grössere Veränderungen wurden angedacht.



Hans-Peter In-Albon, Direktor des Schweizerischen Dachverbandes, nahm die Anregungen der Tagung auf.

Nachdem sich schon seit zwei Jahren abzeichnete, dass die Leistungen vieler künftiger Prüflinge nicht ausreichen würde, waren die Verantwortlichen von den Resultaten der diesjährigen Lehrabschlussprüfungen ernüchert. So entschloss sich der Verband Thurgauer Elektroninstallationsfirmen (VThEI), die diesjährige Herbstversammlung vom 23. Oktober mit einer Lehrmeistertagung zu kombinieren und die Problematik gründlich zu erörtern. In einer Arena-Diskussion konnten sich sowohl Lehrlinge, Eltern, Ausbildner, Berufsschullehrer als auch Vertreter des Amtes für Berufsbildung und Berufsberatung und des Dachverbandes



Viele Lehrmeister nahmen an der Diskussions-Arena teil.

VSEI äussern.

Mehr Einführungskurse anbieten

VThEI-Präsident Markus Füger bat zum Auftakt der Arena um kritische Worte und hoffte, dass brauchbare Ansätze herausgeschält werden können. Diesen Anspruch erfüllte die über zweistündige, von VThEI-Vorstandsmitglied Bruno Fehr moderierte Diskussion durchaus. Er sei als Elektromonteur im Praktischen gut begleitet worden, sagte der frühere Lehrling Marco Eberle (ehemaliger Sekundarschüler). Im praktischen Teil der LAP habe er keine Probleme gehabt, mündlich und schulisch hingegen schon.

Umgekehrt lief es bei Aaron Blattmann (ehemaliger Realschüler), der bei den praktischen Prüfungen Mühe hatte. Er regte an, die Einführungskurse auszubauen. Andererseits würden Lehrlinge angesichts der hohen Arbeitslast in den Betrieben immer mehr als billige Arbeitskräfte genutzt, kritisierte der junge Berufsmann. Auch für den schulischen Teil regte er Verbesserungen an. Mehr Freifachkurse wären gut. Nachhilfekurse gebe es schon, aber für die Begabteren werde nichts getan.

Ausbildungsverbünde schaffen

ÜK-Schulleiter René Blattner bestätigt, dass die guten Lehrlinge manchmal auf der Strecke blieben und dass es angesichts der Stofffülle begrüssenswert wäre, die Einführungskurse zu erweitern. Die Betriebe seien angesichts der Breite des zu vermittelnden Stoffs kaum mehr in der Lage, das ganze Spektrum abzudecken, räumte Berufsschullehrer Emil Frischknecht

ein. Deshalb sollen Ausbildungsverbünde geschaffen werden, oder es müsse die ganze Ausbildung überdacht werden. Auch Gianfranco Trulzi, Ausbildner in einem grösseren Betrieb, bestätigte, die Ausbildungssystematik müsse hinterfragt werden.

Elterngespräche gut investierte Zeit

Sicher könnten die Verordnungen und Bildungspläne ange-



Bilder: Martin Sinzig

VThEI-Vorstandsmitglied Bruno Fehr leitete die angeregte Diskussion.

passt werden, meinte Christian Koch vom Amt für Berufsbildung und Berufsberatung. Doch die Initiative müsse von den Betrieben her ausgehen. Ein grosses Manko ortete Koch beim Gespräch zwischen Eltern und Lehrbetrieben, dem Fundament für die Begleitung eines Lernenden. Doch vielfach fänden diese Gespräche nicht statt, würden die dafür notwendigen Bildungsberichte nicht erstellt.

Franz Nydegger, Vater eines Lehrlings, bekräftigte diese Sicht. Der wiederkehrende Austausch zwischen Eltern und Lehrbetrieben sei wichtig, man dürfe nicht bis zum letzten Lehrjahr damit warten. Die Gespräche zwischen Eltern und Betrieben sei gut investierte Zeit, betonte der Chefexperte Dölf Frei. Der Lernende habe doch Anspruch darauf, dass man sich einmal im Jahr mit seiner beruflichen Entwicklung auseinandersetze.

Veränderungen nötig und denkbar

In der Plenumsdiskussion warnte ein Unternehmer davor, die Bürokratie nicht ausarten zu lassen. Er regte vielmehr an, eine gescheite Grundbildung zu gestalten und darauf aufzubauen. Die heutige Berufsbildung sei überladen, nahm Frischknecht den Faden auf. Vielleicht sollte man das Modell einer Grundbildung wieder aus der Schublade holen, regte der Berufsschullehrer an.

Die Branche habe einiges verpasst, räumte VThEI-Präsident Markus Füger ein. Handlungsbedarf gebe es beispielsweise im Hinblick auf die Montageelektriker. Die Reglemente und Verordnungen seien nicht sakrosankt, fasste Bruno Fehr zum Abschluss, auch an die Adresse des Direktors des Schweizerischen Dachverbandes, Hans-Peter In-Albon, die angeregten Diskussionen zusammen. Grössere Veränderungen im Ausbildungswesen der Elektroberufe seien durchaus denkbar. ■

Added Value – Höhere Fachschule für Wirtschaft in Weinfelden

Im Oktober 2009 startet die Höhere Fachschule für Wirtschaft in Weinfelden. Die Akademie St. Gallen und das Bildungszentrum für Wirtschaft Weinfelden bilden eine Qualitätsallianz, von der insbesondere die Studierenden profitieren

Höhere Wirtschaftsausbildungen fehlen im Kanton Thurgau, die HFW schliesst eine Lücke

Thurgauer, welche eine höhere Wirtschaftsausbildung ins Auge fassten, mussten sich bis anhin ausserkantonale orientieren. Mit der HFW schliesst das BZWW eine Lücke. Im Gegensatz zur Fachhochschule steht die Höhere Fachschule auch Nichtmaturanden offen. Nach Abschluss der Ausbildung ist der Zugang zu Nachdiplomstudien an Fachhochschulen in vielen Fällen gewährleistet.

Nachdem der neue Rahmenlehrplan für die HFW im März verabschiedet wurde, startet die Ausbildung zum dipl. Betriebswirtschafter, bzw. zur dipl. Betriebswirtschafterin HF in Weinfelden im Herbst 2009.

Anspruchsvolle 3-jährige, berufsbegleitende Ausbildung für Generalisten

BPO, CRM, HRM Abkürzungen, die Führungskräfte in der Wirtschaft kennen. Wer aufsteigen will, muss sich Führungskompetenzen erwerben. BPO, CRM und HRM sind moderne betriebswirtschaftliche Management-Konzepte, die an der neuen HFW unterrichtet werden.

So wird zum Beispiel beim BPO «Business Process Outsourcing» untersucht, ob Teile der betrieblichen Leistungserstellung oder ganze Prozesse ausgelagert werden können. Die Globalisierung der Wirtschaft eröffnet in der betrieblichen Arbeitsteilung neue Möglichkeiten. BPO ist mit Chancen und Risiken verbunden, die in jedem Fall ermittelt und bewertet werden müssen.

CRM «Customer Relationship Management» stellt den Kunden in den Mittelpunkt der Betrachtung. CRM ist eine Unternehmungsstrategie, mit der langfristige und profitable Kundenbeziehungen aufgebaut werden. Beim HRM «Human Resource Management»

geht es um das Betriebspersonal. Welche Personalpolitik soll die Unternehmung aufbauen? Das Personal und das innerbetriebliche Personalmanagement werden zu immer wichtigeren Teilen der Unternehmungsentwicklung.

HFW höchste Ausbildungsstufe in der höheren Berufsbildung

Betriebliche Leistungsprozesse, Kundenbeziehungen und Personalführung drei wichtige Beispiele für Lernbereiche in der neuen HFW. In einem dreijährigen Ausbildungsgang können vernetzte betriebswirtschaftliche Handlungskompetenzen erworben werden. Die Ausbildung beinhaltet ausserdem Themen wie Volkswirtschaftslehre, Mathematik/Statistik, Recht, Deutsch und Englisch. Die Höhere Fachschule steht an der Spitze der Ausbildungsstufen in der höheren Berufsbildung.

Berufsbegleitend und ohne Maturität möglich. Im Vergleich zu einem Studium an einer Fachhochschule kann die Ausbildung berufsbegleitend absolviert werden. Ein Beschäftigungsgrad von 80% ist absolut realistisch. Auch wenn es einige vormachen: 100% werden nicht empfohlen. Eine Berufsmaturität ist keine Voraussetzung für das Studium an der HFW. Das Studium dauert 6 Semester und umfasst ca. 3'000 Lernstunden (schulische Unterrichtszeit und Hausarbeiten), je nach Vorbildung und Lerntempo. Eine Unterrichtswoche umfasst in der Regel 12 Lektionen.

Die HFW baut auf dem Stoff der kaufmännischen Berufsschule, Typ E oder M auf. Zugelassen zur HFW werden Interessenten, die einen Fähigkeitsausweis in kaufmännischer Richtung oder einen Mittelschulabschluss und eine zweijährige berufliche Praxis im kaufmännischen Bereich vorweisen können. Berufsleute ohne kaufmännischen Lehrabschluss müssen sich in Vorbereitungskursen für das Studium rüsten.

Zusammenarbeit mit der Akademie St. Gallen

Von der Qualitätsallianz mit St. Gallen können die Studierenden besonders profitieren. Die Akademie verfügt über langjährige Erfahrung mit höheren Fachschulen. Die Zu-

sammenarbeit umfasst die Entwicklung der Studiengänge, die Sicherstellung und Weiterentwicklung der Qualität und des Qualitätsverfahrens und den Austausch von Dozenten. Die Partnerschulen legen gemeinsam Prüfungsstandards fest und koordinieren die Prüfungsdaten.

Individuelle Beratung

Interessenten können sich durch den Studienleiter, Christian Jordi (christian.jordi@bbz.ch) individuell beraten lassen oder über das Sekretariat Weiterbildung BZWW (weiterbildung@bbz.ch) weitere Informationen anfordern. Der Studienführer kann unter www.wbzw.ch heruntergeladen werden.

Ja-Parole zur Abstimmung vom 8. Februar 2009

Ja zur Ausdehnung der Personenfreizügigkeit

Der Vorstand des Thurgauer Gewerbeverbandes hat einstimmig die Ja-Parole zur Weiterführung und Ausdehnung der Personenfreizügigkeit beschlossen. Am 8. Februar 2009 entscheiden die Stimmberechtigten über die Weiterführung des 2002 in Kraft gesetzten Freizügigkeitsabkommens und dessen Ausdehnung auf die neuen EU-Mitgliedstaaten Bulgarien und Rumänien. Ein Ja zur Personenfreizügigkeit sichert den Fortbestand der erfolgreichen bilateralen Verträge mit der Europäischen Union und bewahrt gleichzeitig die politische Unabhängigkeit der Schweiz. Nach Auffassung des Kantonalvorstandes des Thurgauer Gewerbes ist es gerade in wirtschaftlichen unsicheren Zeiten wichtig, dass den exportierenden Unternehmen in unserem Kanton der Zugang zum gesamten europäischen Binnenmarkt ungehindert möglich bleibt. Die Bilateralen sind nicht nur in Zeiten der Hochkonjunktur wichtig.

Der bewährte bilaterale Weg soll weitergeführt werden. Ein Nein zur Personenfreizügigkeit hätte die Kündigung aller Verträge der Bilateralen I zur Folge und würde nach Auffassung des Gewerbeverbandes die Schweiz in eine wirtschaftliche Isolation führen. Mit verschiedenen Informationsanlässen und -massnahmen will der Gewerbeverband seine Mitglieder über die wirtschaftliche Bedeutung der Vorlage vom 8. Februar 2009 orientieren.

Weinfelden, 17. November 2008

Thurgauer Maler engagieren sich für historischen Zug

Herbst-Generalversammlung bei der Firma kybun AG in Roggwil

msi. Der Thurgauer Malerunternehmerverband (TMUV) sucht dringend weitere Vorstandsmitglieder und engagiert sich bei der Restauration eines historischen Triebwagens der Mittel-Thurgau-Bahn. Stolz ist der TMUV auf den neuen Internetauftritt.

Die Herbst-Generalversammlung vom 5. November wählte Heinz Dünki, stellvertretender Betriebsleiter bei der E. Baumann AG, Bürglen, neu in den Vorstand. Wegen der Amtszeitbeschränkung müssen bis im kommenden Frühjahr mindestens drei weitere Vorstandsmitglieder gefunden werden, erklärte Präsident Mario Freda. «Es bleibt nicht mehr viel Zeit, der Verband braucht Sie», appellierte Freda an seine Kolleginnen und Kollegen.



Blick in die Herbst-GV.

Triebwagen renovieren

Jenseits der personellen Sorgen gab es an der Herbst-GV viel Erfreuliches zu berichten. Der TMUV darf laut Chefexperte Martin Kradolfer auf schweizweit spitzenmässige Resultate bei den Lehrabschlussprüfungen zurückblicken. Positiv beantwortet hat der Branchenverband eine Anfrage des Vereins Mittel-Thurgau-Bahn betreffend der Restauration eines historischen Triebwagens.

Mitgliedfirmen seien aufgerufen, Lernende für die Auffrischung der Aussenhaut des Triebwagens zur Verfügung zu stellen, sagte Verbandssekretär Harry Güntert. Für die im Januar und Februar geplanten Arbeiten brauche es mindestens acht bis zehn Lernende. Sie

müssten zwar viel Schleifarbeit leisten, könnten aber schliesslich bei der Jungfernfahrt des alten Triebwagens dabei sein.

68 Firmenmitglieder

Die Mitwirkung bei diesem Restaurationsprojekt sei eine gute Sache und trage zu einem positiven Image der Branche bei, meinte Güntert. «Ohne uns geht es nicht», bekräftigte der Präsident. Nach aussen präsentieren kann sich Branche auch im Rahmen des

THURGAUER MALERUNTERNEHMER
VERBAND



Bilder: Martin Sinzig

Mario Freda durfte Heinz Dünki als neues Vorstandsmitglied begrüßen.

jährlichen Lehrlingswettbewerbs, der 2009 dem Thema Zifferblatt einer Wanduhr gewidmet ist.

Zum Image des Verbandes beitragen soll schliesslich der neue Internetauftritt. Dieser vermittelt Informationen sowohl in einem offenen als auch in einem internen Bereich, der nur für Mitglieder zugänglich ist. Der TMUV zählt aktuell 68 Firmenmitglieder und 26 Altmeister. Die gegenwärtige Auftragslage beurteilt Mario Freda als gut. Dieses Niveau werde sich in naher Zukunft zwar abschwächen, aber nicht dramatisch.

www.thurgauermaler.ch

75 Jahre 1933 – 2008



Max Möckli Transporte 8252 Schlatt
Kieswerk - Traxarbeiten - Krantransporte
Tel. 052 / 646 20 10

Eidg. dipl. Betriebswirtschafter/in des Gewerbes

Höhere SIU-Fachkurse als Vorbereitung auf die Höhere Fachprüfung

Die Anforderungen an die Unternehmensführung nehmen ständig zu, sei es durch den Kampf um Aufträge, Marktanteile oder die steigenden Erwartungen von Kunden, Mitarbeitern oder auch Kapitalgebern.



Thomas Achermann, Winterthur, Teilnehmer des Höheren SIU-Fachkurses Zürich 2008/2009

Deshalb ist eine gezielte und praxisnahe Weiterbildung im betriebswirtschaftlichen Bereich für Führungspersonen oder angehende Kaderleute unerlässlich.

Die erfolgreichen Absolventinnen und Absolventen des Vorbereitungskurses sind in der Lage, diesen wachsenden Ansprüchen gezielt zu begegnen und einen gewerblichen Klein- und Mittelbetrieb besser und erfolgreicher zu führen.

Für den Höheren SIU-Fachkurs als Vorbereitung auf die Höhere Fachprüfung wird das in der SIU-Unternehmensschulung vermittelte Managementwissen oder eine vergleichbare betriebswirtschaftliche Weiterbildung vorausgesetzt.

In den Fächern
 – Entwicklung der persönlichen Führungsfähigkeiten
 – Aspekte des Unternehmensumfeldes
 – Unternehmensinterne Managementaspekte
 – Organisation und interne Kommunikation
 – Personalmanagement
 – Marketing
 – Finanzmanagement und Controlling
 – Strategische Unternehmensführung
 – Unternehmensplanspiel
 werden Sie gezielt von kompetenten Referenten auf die Höhere Fachprüfung vorbereitet.

Die Kurse starten im **Mai 2009** und enden im **April/Mai 2010**.
 Der 1. Teil der Prüfung findet im **Mai 2010** statt.
 Die Abgabe der Diplomarbeit ist im **August 2010**
 und der 2. Teil der Prüfung ist im **Oktober 2010**.

Kursstart in Bern: 22. Mai 2009
Kursstart in Zürich: 28. Mai 2009

Informationsabende finden ab 14. Januar 2009 statt!

Informationsabend in St.Gallen: 10. Februar 2009

Für weitere Informationen und eine ausführliche Beratung wenden Sie sich an:

Schweizerisches Institut für Unternehmensschulung im Gewerbe
 Martin Müller
 Schwarztorstrasse 26
 Postfach 8166
 3001 Bern
 Tel. 031 388 51 51
 Fax 031 381 57 65
 m.mueller@siu.ch oder www.siu.ch

Informationsabende über den Höheren SIU-Fachkurs

Besuchen Sie unverbindlich einen unserer Informationsabende über den Höheren SIU-Fachkurs:

- | | |
|---------------------|---|
| Basel | Dienstag, 20. Januar 2009
Gewerbeverband Basel-Stadt, Elisabethenstrasse 23, 4010 Basel |
| Bern | Montag, 2. Februar 2009
SIU im Gewerbe, Schwarztorstrasse 26, 4. Stock, 3007 Bern |
| Chur | Mittwoch, 14. Januar 2009
Schulungszentrum Rosengarten, Loestrasse 161, 7000 Chur |
| Dagmersellen | Donnerstag, 22. Januar 2009
SPV Schweizerischer Plattenverband, Keramikweg 3, 6252 Dagmersellen |
| St. Gallen | Dienstag, 10. Februar 2009
ZbW St. Gallen, Gaiserwaldstrasse 6, 9015 St. Gallen |
| Zürich | Mittwoch, 28. Januar 2009
SIU im Detailhandel, Verena Conzett-Strasse 23, 8004 Zürich |

Beginn der Informationsabende: 18.30 Uhr

Bitte unbedingt bis spätestens 3 Tage vor dem Informationsabend bei Trix Bläsi anmelden. T 031 388 51 51, b.blaesi@siu.ch

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

Medikamentenfälschungen

Ruth Kern, Rathaus Apotheke, Frauenfeld



Die Europäische Kommission hat kürzlich die Statistik des Jahres 2007 der durch Zollbehörden an den Aussengrenzen der EU sichergestellten gefälschten Waren veröffentlicht. Die Statistik umfasst Fälle von Produktfälschungen, Produktpiraterie sowie anderen Verletzungen des geistigen Eigentum (z.B. Patente) Die Anzahl beschlagnahmter gefälschter Arzneimittel stieg um 50% gegenüber dem Vorjahr.

Die sichergestellten Medikamentengruppen führen unverändert und mit Abstand die Mittel gegen Potenzstörungen an. Aber auch falsche Medikamente gegen zu hohes Cholesterin, Blutdrucksenker und Mittel gegen Osteoporose konnten bei den Zollfahndern sichergestellt werden.

Gefälschte Medikamente werden illegal hergestellt und entziehen sich so jeglicher Kontrolle. Sie bergen vor allem dann Risiken, wenn sie anstelle des angegebenen Wirkstoffs

komplett andere Substanzen enthalten! So wurden in Ungarn in Viagra-Fälschungen Amphetaminspuren festgestellt oder in Bangladesh führte ein mit Billig Alkohol gepanschter Sirup zum Tod von mehreren Kindern. Solange die gefälschten Medikamente nicht lebensnotwendig sind und nur Hilfsstoffe wie Milchzucker oder ähnlichem enthalten, so geschieht (ausser evt. einem Placebo Effekt) nichts weiter. Dramatisch ist die Situation in Entwicklungsländern, wo skrupellos mit unwirksamen Fälschungen von lebenswichtigen Medikamenten zu Dumpingpreisen gehandelt wird.

Gemäss WHO Experten liegt die Rate an Fälschungen bei Medikamenten, die über das Internet erhältlich sind, bei über 50%. Nicht nur mangelnde Qualität und Wirksamkeit können problematisch oder gar gefährlich sein, auch die beigelegten Patienteninforma-

tionen sind, falls überhaupt vorhanden, oft unvollständig oder falsch und nicht immer in der entsprechenden Landessprache abgefasst.

Natürlich kann man mir als Apothekerin und Präsidentin von Apotheken Thurgau Eigeninteresse vorwerfen – aber das wichtigste Ziel für uns ist und bleibt, bei der Patientensicherheit keine Kompromisse einzugehen und nebst Aufklärung der Bevölkerung noch vermehrt mit allen Akteuren (Kontrollbehörden, Aerzten, Konsumentenschützer, Arzneimittelindustrie...) zusammenzuarbeiten. Niemand kann und will Ihnen Internetbestellungen verbieten – aber seien sie dabei sehr kritisch und nicht zu leichtgläubig! Kein Internetvertreiber handelt aus Nächstenliebe, sondern aus reinem Geschäftsinteresse. Deshalb, im Interesse der eigenen Gesundheit und Sicherheit – bleiben Sie vorsichtig! Auch die Schweiz bleibt vor Medikamentenfälschungen nicht verschont. ■

PUBLIREPORTAGE

Werbung – nicht nur ein Blickfang in Zeitungen, Zeitschriften und auf Plakaten

Werbung ist allgegenwärtig. Sie sticht uns beim Lesen der Tages- und Wochenpresse ins Auge, erheischt auf Plakaten unsere Aufmerksamkeit, begleitet uns in Zug, Tram und Bus. Doch nicht immer haben wir gerade Bedarf am – verlockenden - Angebot. Vielmehr sehen wir uns häufig veranlasst, gezielt nach einem Produkt oder einer Dienstleistung zu suchen. Beispielsweise, wenn unerwartet Besuch eintrifft und gähnende Leere im Kühlschrank herrscht... Ein Blick in die Branchenverzeichnisse der LTV Gelbe Seiten AG hilft aus der Patsche: Rasch ist ein nettes italienisches Lokal oder ein feines Chinarestaurant in der näheren Umgebung gefunden... Ein Inserat im Branchenverzeichnis zahlt sich deswegen gleich doppelt aus: Es trifft auf ein kaufbereites Publikum und hebt sich zudem als Blickfang von der Konkurrenz ab!

Die Gelben Seiten® in grösseren Wirtschaftsregionen resp. die local®-Telefonverzeichnisse mit Branchenteil sind ein unentbehrliches Nachschlagwerk für das gezielte Suchen und Finden von Adressen und Telefonnummern von Unternehmungen und Dienstleistern in



der Region: In den alphabetisch geordneten Branchenverzeichnissen ist das Gewünschte in Windeseile gefunden!

Zielgerichtete Werbepattform für das lokale Gewerbe

Werbung in den Gelben Seiten® ist nicht nur preislich attraktiv: Sie erweckt gezielt die Aufmerksamkeit eines suchenden und kaufbereiten Publikums, das nicht erst für ein Produkt oder eine Dienstleistung gewonnen werden muss! Ein Inserat ist das ganze Jahr über rund um die Uhr präsent, und es verzeichnet auch keine Streuverluste, werden doch die praktischen Nachschlagwerke an sämtliche Haushalte der Schweiz kostenlos verteilt!

Interaktivität des Internets für innovative Werbung nutzen

Wer nicht gerne in Verzeichnissen blättert, findet selbstverständlich auch im Internet rasch und zuverlässig die gewünschte Adresse: Auf den Online-Plattformen www.gelbeseiten.ch und www.local.ch, der grössten lokalen Suchmaschine in der Schweiz für Freizeitangebote, Kleinanzeigen und Adressverzeichnisse sind die über 400'000 Firmeneinträge aus den Print-Verzeichnissen von A-Z nach Rubriken gegliedert suchbar. Aufgrund der Interaktivität des Mediums Internet tun sich neue, interessante Werbemöglichkeiten auf: Nebst – traditionellen – graphischen Darstellungsmöglichkeiten kann sich ein Unternehmen z.B. in einem Kurzfilm ins richtige Licht rücken, einen Link auf die eigene Website setzen lassen oder vom so genannten „Top Listing“ profitieren, um bei den Suchresultaten an erster Stelle platziert zu werden!

Weitere Informationen zu den Werbemöglichkeiten von LTV Gelbe Seiten AG sind unter www.ltv.ch zu finden.



2. Thurgauer KMU-Frauenpreis 2009

Im ländlichen Kanton Thurgau existieren viele Klein- und Familienbetriebe, so genannte KMU. Rund 4200 Frauen sind selbständig und haben eine eigene Firma. Weitere rund 1800 Frauen sind in der eigenen Firma angestellt (GmbH, AG). Diesen rund 6000 Geschäftsfrauen stehen rund 14000 Unternehmer gegenüber. Die Zahl der Unternehmerinnen im Thurgau ist also statistisch gesehen relativ hoch, die Wahrnehmung der Bevölkerung sieht aber anders aus (aktuellste Zahlen der Eidgenössischen Volkszählung 2000).

Mit dem «Thurgauer KMU-Frauenpreis» zeichnet der Verein KMU Frauen Thurgau im Jahr 2009 zum zweiten Mal eine Gewerbefrau oder Unternehmerin aus. Dies als Anerkennung und Wertschätzung aller KMU-Frauen im Thurgau, die einen wichtigen Beitrag für die Thurgauer Wirtschaft leisten. Die Auszeichnung ist Bestätigung und Motivation für Gewerbefrauen und Unternehmerinnen, sie zeigt die hohe Leistungsbereitschaft und das Engagement in der Wirtschaft und/oder die Umsetzung der Vereinbarkeit von Familie und Beruf.

Die Auszeichnung erfolgt alle zwei Jahre und wird vom Thurgauer Gewerbeverband, der Industrie- und Handelskammer Thurgau

sowie weiteren Persönlichkeiten aus Politik und Wirtschaft unterstützt. In der achtköpfigen Jury sind Peter Schütz, Präsident TGV und IHK-Direktor Peter Maag, die Politik ist vertreten durch Regierungsrätin Monika Knill. Weitere Jurymitglieder sind Esther Ott-Debrunner, Rektorin am Bildungszentrum Wirtschaft Weinfelden, Ruth Frank-Nessler Präsidentin der Business & Professional Women Frauenfeld (BPW) sowie von den KMU Frauen Thurgau Präsidentin Claudia Vieli Oertle und Vizepräsidentin Carola Eigenmann. Als Sponsorin des mit 5000.- Franken dotierten Preises konnte bereits zum zweiten Mal die Thurgauer Kantonalbank gewonnen werden. Sie ist in der Jury durch Carmen Schaffhauser vertreten.

Bewerungskriterien

Die Auszeichnung richtet sich an Frauen, welche eine eigene Firma aufgebaut haben oder in leitender Funktion in einem KMU tätig sind oder im Familienbetrieb in führender Weise mitarbeiten. Sie muss seit mindestens fünf Jahren als KMU-Frau/Unternehmerin tätig sein und ihre berufliche Tätigkeit im Kanton Thurgau ausüben (Firmensitz). Die Bewerberin muss mindestens 50 Prozent (z.B.

nebst Familie/Vereinbarkeit Beruf und Familie) einer selbständigen Tätigkeit nachgehen. Es ist keine Mitgliedschaft bei den KMU Frauen Thurgau oder beim Thurgauer Gewerbeverband erforderlich. Die Bewerbungsunterlagen können von der Bewerberin selbst, wie auch durch Dritte eingereicht werden.

Die Gewerbefrau oder Unternehmerin ist massgeblich für Wachstum, Image und Erfolg des Unternehmens verantwortlich und zeichnet sich durch Mut, Weitsicht, Risikobereitschaft und Kreativität aus. Die Geschäftsbranche ist nebensächlich. Im Vordergrund stehen Leistung und Führungsqualitäten.

Informationen und Anmeldefrist

Weitere Informationen sind erhältlich auf dem Sekretariat der KMU Frauen Thurgau (Sonja Felix, 071 622 30 22) oder unter www.kmufrauen-thurgau.ch, unter der Rubrik Veranstaltungen (KMU-Frauenpreis). Bewerbungen müssen bis zum 31. Dezember 2008 mittels Bewerbungstalon eingereicht werden.

Claudia Vieli Oertle, Präsidentin KMU Frauen Thurgau

Nachruf

Albert Stadelmann zum Gedenken

Der Thurgauer Gewerbeverband und die Redaktion des tgv aktuell haben vom Hinschied Albert Stadelmanns Kenntnis nehmen müssen. Die Verdienste des Verstorbenen um das Thurgauer Gewerbe sind vielfältig. Er hat seit Anbeginn die Verbandszeitschrift tgv aktuell mit unzähligen Artikeln und Kommentaren geprägt.

Albert Stadelmanns Beiträge zeugten immer von Akribie und grossem Sachverstand, und nicht selten mündeten sie in scharfe Analysen. Als Geschäftsmann mit langjähriger Erfahrung im Bankenwesen und in der Textilwirtschaft hinterfragte er kritisch und stellte oft unbequeme Fragen. Gespräche mit ast., wie sein Kürzel lautete, waren meist intensiv und regten immer zum Nachdenken an.

Dass Albert Stadelmann im Frühjahr 2008 von der Delegiertenversammlung des TGV zum Ehrengast ernannt wurde, war eine wohlverdiente Auszeichnung für sein engagiertes Wirken als Redaktor am tgv aktuell. Zum Jahresbeginn trat er von dieser Funktion zwar offiziell zurück, liess es sich aber nicht nehmen, weiterhin mit wachem Geist und mit grosser Hingabe die Entwicklungen der Wirtschaft und die Auswirkungen auf den gewerblichen Sektor zu beobachten und zu kommentieren.

Als geschätzter Kollege und als verdienter Geschäftsmann von grossem Format wird mir Albert Stadelmann in Erinnerung bleiben. Sein kritischer und aufgeweckter Geist hat uns allen gut getan, und in diesem Sinne wollen wir dem Verstorbenen ein liebevolles Andenken bewahren.



Martin Sinzig, Redaktor



Mit Werbung in unseren Verzeichnissen pflegen Sie Ihren Umsatz.

Verdoppeln Sie die Wirkung Ihres Werbefrankens

Die LTV Gelbe Seiten AG hat die Wirkung von unterschiedlichen Inseratgrößen gemessen. Dazu wurden über 100 verschiedene Inserate mit speziellen Telefonnummern in den Verzeichnissen veröffentlicht. Die Anzahl der eintreffenden Anrufe konnte so genau gemessen werden. Die Wirkung übertrifft um das Doppelte den effektiven Größen- und Preisunterschied. Wer in unseren Verzeichnissen nach Angeboten von Firmen sucht, hat eine konkrete Kaufabsicht. Nutzen Sie dieses Potential indem Sie Werbung zu fairen Konditionen bei uns buchen. Darum empfehlen wir Ihnen, als Erstes mit Ihrem Werbebudget für die Optimierung Ihrer Verzeichnis-Werbung zu sorgen.

Wir beraten Sie gerne: **044 308 68 68**



Ihre Verzeichnisse, online und zum Nachschlagen

Treuhand
Wirtschaftsprüfung
Gemeindeberatung
Unternehmensberatung
Steuer- und Rechtsberatung
Informatik - Gesamtlösungen

OBT

Alle werben um Ihre Gunst.



Avalanche



Espérance



Prima Donna



First Red

Unter vielen auszuwählen, die Ähnliches versprechen, ist gar nicht leicht. Bei Wirtschaftsprüfern und Treuhändern ist es wie bei der Wahl der richtigen Rose für einen Rosenstrauß. Erst eine sorgfältige Prüfung schafft Klarheit. OBT bietet Ihnen Gewähr für echt schweizerische Gründlichkeit, Kompetenz aus einer Hand und persönliche Nähe. Nehmen Sie uns beim Wort.

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

Professionelles für Profis.

Sie wünschen einen Service, der den Ansprüchen eines Unternehmers gerecht wird? Reden Sie mit uns. Engagiert unterstützen wir Sie mit kompetenter Beratung und vorteilhaften Finanzierungen.

Kommen Sie vorbei. Wir freuen uns auf Sie!

www.tkb.ch/firmenkunden



**Thurgauer
Kantonalbank**

Gemeinsam wachsen.



Ernst Künzle, Firmenkundenberater, TKB Frauenfeld

Urs Baumgartner, Firmenkundenberater, TKB Weinfelden

Bettina Schiess, Firmenkundenberaterin, TKB Amriswil

Emil Huber, Leiter Firmenkunden, TKB Arbon

Roland Kyburz, Firmenkundenberater, TKB Kreuzlingen