



«TKB ist auf solidem Kurs»

Wachstum bei Ausleihungen und Kundengeldern

Seite 9



«Begeistert von Businessplan und Speednetworking»

Fünftes Jungunternehmerforum

Seite 18



«Thurgauer Gastronomie geht in die Zentralschweiz»

Gemischte Bilanz für das Jahr 2009

Seite 25



Mehr Frauen im Malerberuf

Eigenverantwortung im Umweltschutz

Seite 28

Marketing nicht ohne Konzept

Fünftes Gewerbeforum liefert Anregungen für den gezielten Mitteleinsatz

KMU sollen mit klaren Botschaften, mit einem Konzept und einer Jahresplanung vorgehen, wenn es ums Marketing geht. Das haben Werbefachleute und ein KMU-Vertreter am fünften Gewerbeforum des Thurgauer Gewerbeverbandes deutlich gemacht. Der Anlass sorgte wiederum für zahlreiche Anregungen und schuf neue Kontakte.

Die Marke sei mehr als ein Logo, nämlich vielmehr ein Versprechen, das es jeden Tag beim Kunden einzulösen gelte. Entsprechend müssten auch die Marketing- und Werbemaßnahmen gestaltet werden. Wer eine konkrete Jahresplanung mache, könne damit die Mittel gezielt und budgetkonform einsetzen.



Mehr auf Seite 4

Berufsbildungsfonds im Thurgau unnötig

Treffen der Gewerbegruppe des Grossen Rates in Weinfelden

Im Kanton Thurgau sei wegen der guten Lehrstellensituation kein Berufsbildungsfonds nötig. Allfällige Vorstösse sollen bekämpft werden, lautete die klare Meinung am jüngsten Treffen zwischen der Spitze des Thurgauer Gewerbeverbandes (TGV) und gewerblich orientierten Kantonsräten.

Martin Arnold, Geschäftsleiter des Kantonalen Gewerbeverbandes Zürich, schilderte die Erfahrungen aus dem Abstimmungskampf in seinem Kanton, wo das Volk in einer Stichfrage den Berufsbildungsfonds gutgeheissen hatte. Die Kampagnenführung sei gut gewesen, doch sei es nicht gelungen, die Argumente zur Basis zu bringen. Doch trotz der Niederlage habe sich der Aufwand gelohnt.



Mehr auf Seite 10

Impulsprogramm für KMU

WIR-Investitionskredit
bis 250 000.–

Keine Sicherstellung

Zins derzeit: 0,25%
(3-Monats-Libor Zielsatz SNB)

WIR übernehmen
Verantwortung



www.wirbank.ch
Rufen Sie an: 0848 133 000



EDITORIAL



Peter Hartmeier
Verleger der Thurgauer Zeitung

Die Zukunft der Thurgauer Zeitung

Noch vor wenigen Jahrzehnten sorgten einzig und allein gedruckte Zeitungen für Nachrichtenvermittlung und Meinungsbildung; bald ergänzten Radio und Fernsehen das gedruckte Angebot. Mit Internet fand nach der Einführung des Buchdrucks die zweite grosse Medienrevolution statt: Während früher Verleger und Redaktoren bestimmten, welche Nachrichten und welche Meinungen veröffentlicht und über welche Themen diskutiert werden sollen,

darf im Internetzeitalter jeder einzelne Mensch und damit auch jede Institution, jeder Verband, jedes Unternehmen und jede Partei entsprechend ihrem Stil selbst zu Wort kommen. Diese totale Demokratisierung der Medienwelt führt natürlich zu einer Kakophonie der Stimmen: Millionen von einzelnen Interessenvertretern setzen sich Tag für Tag und Stunde für Stunde im Internet in Szene – von niemanden redigiert, kommentiert oder ausgewählt.

Umso wichtiger ist es deshalb, dass Medien, die ihre Informationen nach bestimmten professionellen Kriterien auswählen und bearbeiten, auch in Zukunft ihre Funktion erfüllen: Eine freie demokratische Gesellschaft braucht nicht nur individuelle Meinungsäusserungen im Internet, sondern auch gemeinsame öffentliche Diskussionen. Deshalb sind gedruckte Zeitungen, die in enger Abstimmung mit dem Internet den Dialog ermöglichen, und über die kleinen und grossen Dinge des täglichen Lebens berichten, für den Zusammenhalt einer Gesellschaft unverzichtbar.

Demokratie braucht das Gespräch. Gespräche sind aber nur möglich zwischen informierten Bürgern, die sich zur gleichen

Zeit gemeinsam um ein bestimmtes Thema kümmern. Wohl deshalb stösst ein lokal und regional tief verankertes Blatt wie die Thurgauer Zeitung auch in der Internetrevolution auf ein so überragendes Interesse bei ihrer Leserschaft. Dies haben wir erneut gespürt, als wir vor kurzer Zeit unsere Leser baten, sich als Mitglieder im Leserrat der TZ zu melden.

Die TZ ist, ob gedruckt oder online, ein entscheidender Integrationsfaktor in einem ländlichen Flächenkanton wie dem Thurgau. Dieser Integrationsfaktor kann seine Wirkung aber nur dann auch in Zukunft entfalten, wenn nicht einfach nur schöne Worte über den Wert der Zeitung verloren werden: Den schönen Worten müssen auch Taten folgen! Mit andern Worten: Die Thurgauer beeinflussen die Zukunft ihrer Kantonszeitung selbst – indem sie sie abonnieren und darin Anzeigen schalten. Mit bezahlten Abonnements und Inserataufträgen kann eine Zeitung wie die Thurgauer Zeitung auch in den nächsten Jahren ihre Service-Public-Funktion für den Wirtschaftsstandort Thurgau erfüllen.

Peter Hartmeier,
VR-Präsident Huber & Co. AG,
Verleger der Thurgauer Zeitung

IT-Infrastruktur für KMU – Nicht nur Peanuts!



NovaLink
Unified Communications

Ihr regionaler Partner in Sachen IT

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

Markenversprechen gezielt bewerben

Weinfelden: Fünftes Thurgauer Gewerbeforum zum Thema Marketing



Sven Henkel: «Die Marke ist ein tägliches Versprechen».

msi. KMU, die ihre Leistungen glaubwürdig und effizient bewerben wollen, brauchen klare Botschaften und vor allem ein Konzept. Das hat das fünfte Thurgauer Gewerbeforum vom 29. Oktober deutlich gemacht.

Der vom Thurgauer Gewerbeverband (TGV) vor fünf Jahren ins Leben gerufene, jährliche Anlass will aktuelle Herausforderungen für KMU ins Licht rücken, informieren und Anregungen für den geschäftlichen Alltag vermitteln. Unter diesen Vorzeichen beschäufigte sich das jüngste Forum mit der Frage, wie

sich ein Unternehmen als Marke positioniert und seine Leistungen bewirbt.

Versprechen einlösen

«Die Marke ist mehr als ein Logo, als das Design, der Claim oder die Werbung», betonte Sven Henkel, Projektleiter «Consumer & Brand Research» von der Universität St. Gallen. Die Marke sei vielmehr ein Versprechen, das es jeden Tag beim Kunden einzulösen gelte. Entsprechend müssten auch die Marketing- und Werbemaßnahmen gestaltet werden. Die Mitarbeitenden spielten dabei als Botschafter für das eigene Unternehmen eine wichtige Rolle.



Interessierte Zuhörerinnen und Zuhörer am fünften Gewerbeforum.



(Bilder: Martin Stritzig)

Dieter-Michael Last: «Ohne Konzept geht es nicht».

Klare Botschaft

Dass sich ein KMU durchaus als Marke positionieren kann, schilderte Dieter-Michael Last, Mitglied der Geschäftsleitung der Ströbele AG, Romanshorn. Ein Unternehmen, das sich in Erinnerung rufen, seine Leistungen bewerben und den Markt aktiv bearbeiten wolle, müsse mit einer klaren Botschaft, eigenständig und unverwechselbar auftreten. Diesen Weg gewählt habe beispielsweise die Schenk AG, Heldswil, und im Zeichen ihres 40jährigen Bestehens klar kommuniziert, dass sie die Technik des grabenfreien Verlegens von Leitungen und Rohren ganz gut beherrsche.

Mittel gezielt einsetzen

Ein Konzept und eine Jahresplanung seien nicht zuletzt wegen des Mitteleinsatzes gerade für KMU von vorrangiger Bedeutung, waren sich alle Referenten einig. Beispielhaft und konkret erläuterte Othmar Kasper, Inhaber einer Weinfelder Möbelwerkstätte mit gut 30 Mitarbeitenden, wie er seine Marketing-Aktivitäten plant und umsetzt, vom Produktflugblatt über die Fahrzeugbeschriftung bis zum Messeauftritt an der Wega. Dank genauer Planung komme er mit ein bis zwei Umsatzprozenten im Jahr aus, sagte der erfolgreiche Unternehmer.



Othmar Kasper: «Marketing genau planen».

«In Frauenfeld gibt es dringende Probleme mit der Verkehrsführung»

Im Gespräch mit Gewerbepräsidenten (2)

Verkehrs- und Energiefragen beschäftigen den Gewerbeverein Frauenfeld derzeit intensiv. Vor allem wehrt er sich gegen absolute Lastwagenfahrverbote in der Stadt. Urs Herzog, Präsident seit 2003, hat dabei Frustrierendes erlebt, weiss aber als Unternehmer, dass man dranbleiben und die gewerblichen Interessen engagiert vertreten muss. Der 56jährige führt zusammen mit seinem Bruder in zweiter Generation das Bauunternehmen Herzog AG mit 50 Beschäftigten und ist seit 2005 Jahren FDP-Vertreter im Gemeinderat.

Welches Gebiet umfasst das Gewerbe Frauenfeld, welche Bedeutung hat Ihre Organisation?

Urs Herzog: Wir zählen gegenwärtig 370 Mitglieder. Sie stammen vor allem aus Frauenfeld selber und sind Vertreter von handwerklichen Berufen und Büros, vom Elektriker bis zum Architekten. Es sind dies vor allem Firmen mit zehn Mitarbeitenden oder weniger. Solche mit 10 bis 50 Beschäftigten sind meist beim Gewerbeverein und beim Industrie- und Handelsverein der Region Frauenfeld (Ihf) Mitglied. Grössere und exportorientierte Firmen beschränken sich auf eine Mitgliedschaft beim IHf.

Welches sind die wichtigsten Aktivitäten?

Neben der Jahresversammlung, regelmässigen Informationen per E-Mail und einer Betriebsbesichtigung gehört der Jahresvortrag der Frauenfelder Wirtschaft zu den Höhepunkten des Vereinsjahres.

Wie sieht die Zusammenarbeit mit anderen Verbänden und Organisationen aus?

Wir pflegen eine enge Zusammenarbeit mit dem IHf und mit TGshop, den Frauenfelder Fachgeschäften. Darüberhinaus stehen wir in Verbindung mit verschiedenen Interessengemeinschaften der Stadt sowie mit umliegenden Gewerbevereinen.

Wie gestalten sich die Kontakte zu den politischen Behörden?

Der Vorstand pflegt regelmässige Aussprachen mit den politischen Behörden, den Schulleitungen und -behörden über aktuelle Themen wie Steuern, Ausbildung, Verkehr, Energie und so fort. Auch zusammen mit dem Vorstand des IHf werden diese Themen natürlich stetig diskutiert und nötige Aktivitäten geplant.



(Bild: Martin Strzeg)

Urs Herzog: «Es muss in der Stadt Frauenfeld Alternativen zum Lastwagenfahrverbot geben.»

Ein Lastwagenverkehrsverbot hat der Gewerbeverein Frauenfeld bekämpft, aber leider erfolglos. Wie geht es weiter?

Wir hatten mit andern Betroffenen zusammen den Stadtrat beim Verwaltungsgericht eingeklagt und bekamen zur Antwort, dass der Gewerbeverein nicht legitimiert sei, sondern nur die Umweltverbände. Ein ortsansässiger Gewerbeverein hat gemäss Behördenrecht nichts zu sagen. Wir seien nicht homogen und hätten nicht alle die gleichen Meinungen. So sind wir abgeblitzt. Das heisst für uns, in Verkehrsfragen haben wir nichts zu sagen. Das ist frustrierend. Ein paar Gewerbler, die direkt betroffen sind, ziehen die Sache ans Bundesgericht weiter.

Worum ging es denn konkret?

Der Stadtrat wollte keine Lastwagen mit über 12 Metern Länge durch die Vorstadt fahren lassen. Gemäss einer Umfrage wären das jährlich mehr als 24 000 Fahrten, und diese müssten via Attikon, falls überhaupt möglich, erfolgen. Das sind elf Kilometer mal vier Franken, also 44 Franken pro Fahrt. Bei 24 000 Fahrten wären dies eine Million Franken Mehrkosten für die Transporte. Vor Jahren frisch angesiedelte Betriebe müssten mit erheblichen Mehrkosten rechnen und sich überlegen, ob der

Standort unter den neuen Voraussetzungen noch geeignet wäre.

Wir haben im Vorstand einen Kompromissvorschlag ausgearbeitet und plädierten für eine Einbahnlösung in der Vorstadt. Das gäbe eine Beruhigung, würde aber ein absolutes Verbot vermeiden. Die Lastwagen sind unsere Versorgung und unsere Lebensader. Davon sind wir abhängig, und hinter jedem Lastwagentransport stehen Arbeitsplätze in der Region. Wenn man das nicht will, dann steht man nicht mehr zur Wirtschaft. Dann machen wir aus Frauenfeld einen Garten.

Wie geht es weiter in Sachen Verkehrspolitik?

Ich arbeite in Kommissionen und Workshops mit, weil es wirklich dringende Probleme mit der Verkehrsführung gibt. Für die Verkehrsberuhigung in der Stadt wäre das in Köniz und Wabern angewandte Berner Modell beispielsweise prüfenswert (Siehe unter <http://www.fin.be.ch/bve/berner-modell-wmv-d-1.htm>). Es ist mit einer 30er-Zone möglich, dass alle Verkehrsteilnehmer, auch Lastwagen, eine Strasse benutzen können. Schliesslich muss eine Lösung für die Nord-Süd-Verbindung gefunden werden, sonst haben wir am Schluss alle Nachteile.

Welche anderen politischen Fragen stehen an?

Es wurde eine Initiative gestartet, die verlangt, dass innerhalb von zehn Jahren zwei Quadratmeter Sonnenkollektorenfläche für jeden Einwohner der Stadt obligatorisch werden sollen. Bei 2500 Franken pro Anlage und 24000 Einwohnern würde dies gegen 100 Mio. Franken kosten, das Dreifache der jährlichen Steuereinnahmen. Wenn dies die Stadt nicht subventionieren würde, müsste jede Dreieinhalbzimmer-Wohnung pro Monat 50 Franken mehr bezahlen. Solche unsinnigen Ideen muss man bekämpfen.

Wie ist die aktuelle Stimmung in der Frauenfelder Wirtschaft?

An unserer jährlichen Sommerumfrage haben 150 Firmen teilgenommen. Das Resultat kann ich so zusammenfassen: Detailhandel durch-

zogen und Tendenz sinkend, Architektur gut ausgelastet, Bauhaupt- und Baunebengewerbe mit gutem Geschäftsgang, das Garagengewerbe lief sehr gut, Dienstleister sind ausgeglichen, und der Grosshandel und die Industrie erlebten einen Absturz.

Welches ist aus Ihrer Sicht die aktuell grösste Herausforderung für die Gewerbebetriebe?

Man muss jeden Tag die Situation einschätzen und seine Stärken einsetzen, um etwas zu verdienen. Es gilt, sich an Gegebenheiten anzupassen, den Markt aufmerksam zu beobachten und versuchen, besser zu sein als die anderen. Das fällt nicht immer einfach. Im Baugewerbe etwa stehen wir unter einem ungeheuren Preis- und Zeitdruck.

Mit welcher Motivation haben Sie das Präsidium des Gewerbevereins übernommen?

Ich habe die Notwendigkeit und die Berechtigung eines Zusammenschlusses des örtlichen Gewerbes gespürt. Wir müssen offene Ohren und Augen für Veränderungen haben, damit wir im richtigen Moment eingreifen können, um unsere Interessen durchzusetzen. Manchmal gelingt das, manchmal nicht. Dennoch ist es wichtig, Präsenz zu markieren.

Welche Ziele setzen Sie als Präsident?

Es gibt drei wichtige Themen: Wir wollen eine möglichst starke Vertretung in kommunalen und kantonalen Behörden haben, den beruflichen Nachwuchs fördern und Massnahmen zur Aufwertung des Standortes Frauenfeld unterstützen.

Interview: Martin Sinzig

Die Rettung kommt nicht von den Grossen

msi. Der Jahresvortrag der Frauenfelder Wirtschaft, organisiert vom Gewerbeverein und vom Industrie- und Handelsverein der Region Frauenfeld, hat einen festen Platz im Kalender. Dieses Jahr äusserte sich der bekannte Privatbankier Konrad Hummler zum «Tornado», der die Finanzwirtschaft getroffen hatte, und nahm eine kritische Standortbestimmung vor.

Auf der negativen Seite nannte Hummler die zusätzliche Staatsverschuldung als Folge vieler Rettungs- und Konjunkturprogramme und die zunehmende Komplexität staatlicher Eingriffe. Es sei zu befürchten, dass sich der Staat zuviel um solches kümmerere und wirkliche Aufgaben vernachlässige. Die Liquiditätsprobleme von Grossbanken sowie die zunehmende Regulierung im Finanzbereich bildeten weitere Risiken.

Als positiv zu werten sei die Bodenbildung im US-Immobilienmarkt, das zurückgewonnene Vertrauen innerhalb des Bankensystems, die positive Zinskurve sowie die sich normalisierenden Aktienmärkte. Die Unternehmer hätten die erste Phase sehr gut überstanden, auch wenn es jetzt in einem zweiten Teil schwieriger werde. Von einer Wiederholung der 30er Jahre könne man aber keinesfalls sprechen. Sicher sei, dass die Situation nicht von den Grossen, sondern auf der Mikroebene gerettet werde.

Insgesamt zeigte sich der Bankier und Präsident der Industrie- und Han-

delskammer St.Gallen-Appenzell zusehends vorsichtiger. Für nächstes Jahr sei klar: «Wir alle sind schockresistent und in der Lage, damit umzugehen und neue Chancen auszuschöpfen». Der politischen Führung der Schweiz erteilte Hummler schlechte

Noten. Der Probleme (EWR-Abstimmung, nachrichtenlose Vermögen, Bankgeheimnis etc.) seien ein bisschen viel gewesen, und man könne das Land nicht mit geistigem Vakuum regieren. Die Frage, wie wir in die Zukunft gehen wollen, sei überfällig.



Martin Witzig (links) und Urs Herzog (rechts) durften seitens der Frauenfelder Wirtschaftsverbände Konrad Hummler als Gastreferenten empfangen.

Pro und Kontra

Abschlussprüfung nach der obligatorischen Schulzeit?

Prüfungen sind Leistungsausweise – nicht mehr und nicht weniger



Peter Schütz, Präsident
Thurgauer Gewerbeverband

Jede Schülerin und jeder Schüler weiss, dass nach der obligatorischen Schule der Prozess des lebenslangen Lernens erst richtig beginnt, entweder in einer weiterführenden Schule oder in einer Berufslehre – doch leider sind die Voraussetzungen dazu nicht immer die gleichen. Abschlussprüfungen können hierbei Abhilfe schaffen!

Das duale Bildungssystem der Schweiz ist wie beinahe jede Schweizer Institution föderalistisch aufgebaut und dementsprechend auch gewachsen. Wie überall gibt es neben unverkennbaren Vorteilen aber immer auch Verbesserungspotentiale. Um dem gerechtfertigten Anspruch jedes Lernenden auf gleichwertige Ausbildung im gleichen Bildungssystem gerecht zu werden, muss ein bis anhin leider stiefmütterlich behandeltes Problem nun endlich angepackt werden: Die fehlenden Grundlagen, um gleiche Ausbildungen an verschiedenen Orten einer vergleichenden Leistungsprüfung zu unterziehen. Ziel muss sein, dass alle Lernenden unabhängig ihrer jetzigen und zukünftigen Ausbildung an verschiedenen Orten darauf vertrauen können, dass sie eine gleichwertige obligatorische Schulbildung erhalten.

Seit einiger Zeit gibt es eine Methode, die diesem Ziel versucht gerecht zu werden: die standardisierten Stellwerk 8-Prüfungen während des 8. Schuljahres. Diese werden anschliessend mit über 50 Berufsprofilen abgeglichen und geben Aufschluss über die vorhandenen Kompetenzen. Aus meiner Sicht reicht diese eine Abschlussprüfung im 8. Schuljahr aber nicht zur genannten Zielerreichung aus, wobei dies mit folgendem Vorschlag behoben werden kann: Auf der Sekundarstufe werden alljährliche Abschlussprüfungen durchgeführt – insbesondere auch im 9. Schuljahr.

Damit können ganz unterschiedliche Ziele erreicht werden. Möglich wird damit, dass die einzelnen Schulen und die beschäftigten Lehrerinnen und Lehrer einen Leistungsausweis erhalten. Dieser fördert den kompetitiven Vergleich der Schulen und zeigt gleichzeitig den Lehrpersonen Verbesserungspotential in ihrer Arbeit auf. Ebenso wird damit möglich, dass weiterführende Schulen wie auch Unternehmen, welche Lehrlinge ausbilden, aussagekräftige und regionsübergreifende Leistungsausweise ihrer Interessenten erhalten. Die weiterführenden Schulen wie auch die ausbildenden Unternehmen können durch eine zum Ende der obligatorischen Schulzeit abgelegten Abschlussprüfung darauf vertrauen, dass Sie auf einem guten Allgemeinwissen mit der spezifischen Förderung beginnen können – die Abschlussprüfung als Motivation zur Leistungsbereitschaft!

Und letztlich wird damit ganz einfach möglich, die Einhaltung des vorgeschriebenen Lehrplans zu überprüfen und damit eine

Eine Abschlussprüfung fördert den kompetitiven Vergleich der Schulen und zeigt gleichzeitig den Lehrpersonen Verbesserungspotential in ihrer Arbeit auf, meint Peter Schütz, Präsident des Thurgauer Gewerbeverbandes. Erziehungsdirektorin Monika Knill sieht dies anders. Eine Standortbestimmung am Ende der Schulzeit wäre zu spät angesetzt und würde falsche Erwartungen wecken. Die Positionen werden in nebenstehenden Beiträgen ausgeführt.

standortübergreifende, gleichwertige Ausbildung für alle Schülerinnen und Schüler zu gewährleisten. Gewonnene Erkenntnisse abgeschlossener Schuljahrgänge können und müssen in die Evaluation der zukünftigen Lehrpläne einfließen!

Völlig verfehlt ist es, sich bereits im 9. Schuljahr auf die nachfolgende Ausbildung zu spezialisieren. Die obligatorische Schulzeit muss eine breite Allgemeinbildung anbieten – nicht von bestimmten Berufsbranchen abhängige Jugendliche heranzüchten. Sogar an Universitäten und Fachhochschulen im Alter von über 20 Jahren wird im Grundstudium noch Allgemeinwissen und Sprachen gelernt. Eine frühe Spezialisierung steht also gerade im reinen Widerspruch zum späteren

Leben und den allgemeinen Anforderungen: Gute Grundlagenkenntnisse der Mathematik wie auch breit abgestützte Kenntnisse verschiedener Sprachen. Kurzum: Flexibilität ist gefordert!

*Peter Schütz,
Präsident Thurgauer Gewerbeverband*

Schulendprüfung weckt falsche Erwartungen



Monika Knill, Regierungsrätin und
Vorsteherin des Departements für
Erziehung und Kultur

Standardisierte Schulprüfungen sind eine Form, jungen Menschen aufzuzeigen, welche Ziele man bezüglich den gestellten Anforderungen erfüllt hat und welche Ziele nicht. Die Feststellung und Beurteilung der Ergebnisse dient dem Lernenden, die bestehenden Lücken gezielt anzugehen.

Dies erfolgt heute mit Stellwerk 8, einer standardisierten Prüfung im 8. Schuljahr. Mittlerweile lassen sich die Ergebnisse aus den Stellwerk 8-Prüfungen mit über 50 Berufsprofilen abgleichen und geben Aufschluss über die vorhandenen Kompetenzen. Zusammen mit dem einheitlichen Zeugnis, welches im Jahr 2008 eingeführt wurde, wird die Aussagekraft über die individuellen Schülerkompetenzen damit verstärkt.

Dass nun mit einer weiteren Schulendprüfung – angesetzt auf Ende des 9. Schuljahres – die Schülerinnen und Schüler bis am Schluss besser «bei der Stange gehalten» werden können, bezweifle ich.

Aus der Sicht der Berufsbildung ist eine Standortbestimmung am Ende der Schulzeit zu spät angesetzt. Die Berufswahl findet im 2. Jahr der Sekundarschule statt und fällt

richtigerweise mit der Stellwerk 8-Prüfung zusammen. Die künftigen Lernenden können dabei zusammen mit den Lehrpersonen ihre Leistungen einschätzen und mit den Anforderungen des künftigen Berufsprofils vergleichen. Eine Standortbestimmung zu diesem Zeitpunkt ermöglicht es, Erkenntnisse noch aufzunehmen und die Schüler entsprechend ihren Lücken im 9. Schuljahr gezielt zu fördern.

Findet eine weitere Prüfung am Schulabschluss statt, können aus den Erkenntnissen kaum mehr relevante Schlüsse gezogen werden, zumal die Berufslehre oder die weiterführende Schule nahtlos beginnt. Man würde falsche Erwartungen über die Aussagekraft setzen. Seit der Einführung der durchlässigen Sekundarstufe im Kanton Thurgau wäre

es zudem falsch, gerade im 9. Schuljahr alles auf eine Schlussprüfung zu setzen und dabei die unterschiedlichen Anforderungen an die künftigen Lernenden über einen Leisten zu brechen.

Damit das letzte Schuljahr noch gezielter auf das Füllen von Leistungslücken ausgerichtet werden kann, hat der Verband Thurgauer Schulgemeinden kürzlich einen Antrag beim Departement für Erziehung und Kultur eingereicht, eine Neuausrichtung des 9. Schuljahres zu prüfen.

Ein Schüler mit dem Berufsziel eines Auto-mechanikers ist eher motiviert, seine Mathematikkenntnisse im letzten Schuljahr gezielt darauf zu erweitern, als wenn er auf eine allgemeine Schlussprüfung hin büffeln soll. Unter Umständen müsste er dabei auch noch Zeit in

Fächer investieren, welche er in der Berufsausbildung gar nicht mehr hat.

Es gibt bereits Lehrbetriebe, welche beim Abschluss eines Lehrvertrages mit ihren künftigen Lernenden individuelle Ziele vereinbaren, welche für den Einstieg in einen bestimmten Beruf von grosser Bedeutung sind. Eine standardisierte Schlussprüfung ist deshalb der falsche Weg und somit kein Allheilmittel für schulmüde Teenager.

Monika Knill, Regierungsrätin und Vorseherin des Departements für Erziehung und Kultur

RECHTSECKE DES THURGAUISCHEN ANWALTVERBANDES

Vorsicht bei Betriebsübernahmen im Rahmen von Sanierungen und Zwangsvollstreckungsverfahren!



Dean Kradolfer,
Dr. iur.,
Rechtsanwalt,
Mediator SAV,
Forrer Lenherr
Bögli
Rechtsanwälte,
Weinfelden

Zur Rettung fortführungsfähiger Betriebe oder Betriebsteile wird gerne auf das Instrument der Auffanggesellschaft zurückgegriffen. Die Übernahme eines Betriebs oder Betriebsteils durch einen anderen Rechtsträger kann auch in arbeitsrechtlicher Hinsicht eine heikle Angelegenheit sein.

Der Übergang eines Betriebs(teils) führt von Gesetzes wegen zu einem automatischen Übergang der Arbeitsverhältnisse so-

wie einer solidarischen Haftung des Übernehmers für alle vor der Übernahme fällig gewordenen Arbeitnehmerforderungen (Art. 333 Abs. 1 und 3 OR). Diese Rechtswirkungen treten auch ein, wenn sie zwischen dem alten Arbeitgeber und dem Übernehmer des Betriebs(teils) nicht vereinbart worden sind. Das Gesetz enthält keine Einschränkung für den Fall, dass ein Betrieb (steil) im Rahmen einer Sanierung oder eines Konkursverfahrens übernommen wird. Es besteht also grundsätzlich das Risiko, dass eine Auffanggesellschaft für Altlasten wie Lohnausstände, Ferienersatzansprüche oder Sozialabgaben aus der Zeit vor der Übernahme aufkommen muss. Sieht der potentielle Übernehmer jedoch von einer Übernahme ab, um nicht für unquantifizierbare Ansprüche aufkommen zu müssen, verkehren sich die ursprünglichen Absichten des Gesetzgebers betreffend Arbeitnehmerschutz ins Gegenteil. Lehre und Rechtsprechung tendieren darum heute zur Auffassung, dass der Übernehmer bei der Betriebsübernahme aus Konkursmasse oder bei einem Nachlassvertrag mit Vermögensabtretung nicht für

entsprechende Altlasten haften soll. Vorbehaltlos anwendbar ist Art. 333 OR aber, wenn ein Betrieb schon vor Eröffnung eines formellen Konkurs- oder Nachlassverfahrens übertragen wird.

Steht eine Betriebsübernahme im Rahmen einer Sanierung oder im Zwangsvollstreckungsverfahren zur Diskussion, empfiehlt es sich in jedem Fall, anwaltlichen Rat einzuholen und die notwendigen Schutzvorkehrungen zur Vermeidung einer Haftung für offene Ansprüche zu treffen (z.B. Revision der Lohnbuchhaltung, Sicherstellung für noch offene Verbindlichkeiten etc.). Die Frage der Anwendbarkeit von Art. 333 OR stellt sich im Übrigen ebenfalls beim Verkauf von Unternehmen, bei Outsourcing-Projekten sowie bei Umstrukturierungen. Für vertiefte Informationen zum Thema s. Dean Kradolfer, Der Betriebsübergang – Auswirkungen auf das Individualarbeitsverhältnis, Eine arbeitsrechtliche Abhandlung unter Berücksichtigung des gesellschaftsrechtlichen und des erbrechtlichen Betriebsübergangs, Arbeitsrecht in der Praxis Bd. 28, Schulthess-Verlag, Zürich 2008.

TKB ist auf solidem Kurs

Wachstum bei Ausleihungen und Kundengeldern – Hohe Nachfrage nach Firmenkrediten

msi. Die Thurgauer Kantonalbank (TKB) ist in einem anspruchsvollen Marktumfeld auf Kurs geblieben. Erneut zulegen konnte sie bei Ausleihungen und Kundengeldern. Im Firmenkreditgeschäft gewann das Institut mehr Kunden hinzu.

In einem anspruchsvollen und von Unsicherheiten geprägten Umfeld resultierte per Ende September ein Bruttogewinn auf 106,8 Mio. Franken, der 14 Prozent unter dem guten Vorjahresergebnis liegt. Sofern die in den letzten Monaten eingetretene Entspannung der Börsen weiter anhält, dürfte nach heutiger Einschätzung ein Bruttogewinn 2009 nahe beim budgetierten Wert von rund 140 Mio. Franken resultieren, wie René Bock, Vorsitzender der Geschäftsleitung ad interim, an der traditionellen Martini-Medienkonferenz ausführte.

Margenschwund, Kosten gesenkt

Drei Monate vor Jahresende sei die TKB solide unterwegs, und sie habe ihre Marktführerschaft gehalten. Der harte Wettbewerb und das unsichere Umfeld hätten die ersten drei Quartale 2009 geprägt. Trotz erneuten Ausleihungswachstums reduzierte sich der Erfolg aus dem Zinsengeschäft im Vergleich zum Vorjahr um gut 20 Prozent auf 148,7 Mio. Franken. Der Rückgang widerspiegelt neben dem Margenschwund auch die teilweise eingeschränkten Anlagemöglichkeiten für Liquidität sowie die im Vergleich zum Vorjahr höheren Kosten für die risikoneutrale Absicherung der Bilanz in Bezug auf das Zinsänderungsrisiko.

Aufgrund der herrschenden Zurückhaltung vieler Anleger bei Börsengeschäften glitt der Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft im Vergleich zum Vorjahr zurück, und zwar um 17,6 Prozent auf 42,7 Mio. Franken. Ein erfreuliches Plus resultierte dagegen im Erfolg aus dem Handelsgeschäft. Die Kostenseite hat die TKB im Griff. Der Geschäftsaufwand konnte um 10,7 Prozent (-13,5 Mio.) auf 111,9 Mio. Franken eingedämmt werden. Einen wesentlichen Sparbeitrag lieferte der um 25,9 Prozent oder 14,4 Mio. auf 41,3 Mio. Franken reduzierte Sachaufwand. Die positiven Effekte der 2008 neu eingeführten Informatik-Plattform sind in der Erfolgsrechnung deutlich erkennbar.

Firmen suchen Liquidität

Das gesamte Ausleihungsvolumen stieg um 1,6 Prozent (+229,9 Mio.) auf 14,3 Mia. Franken. Die Hypothekenausleihungen konnten

um 1,9 Prozent (+233,5 Mio.) auf 12,5 Mia. Franken gesteigert werden, was angesichts des unverändert harten Wettbewerbs in diesem Markt keine Selbstverständlichkeit ist. Unverändert hoch im Kurs sind Festhypotheken, die per Ende September 91 Prozent des Gesamtbestandes ausmachen.

Die Forderungen gegenüber Kunden betragen rund 1,8 Mia. Franken. Deren Volumen hat sich seit Anfang 2009 stabil entwickelt, wobei die TKB im Firmenkundenbereich im Zuge des Konjunkturumfeldes eine leicht rückläufige Nachfrage nach Investitionskrediten registriert. Nicht dramatisch, aber spürbar

sei die Nachfrage nach Betriebskrediten, um die Liquidität zu sichern. Insgesamt habe die TKB im Firmenkundengeschäft mehr Neukunden gewonnen und sich im Wettbewerb gut behauptet, sagte Bock.



René Bock und Martin Huldi informierten an der traditionellen Martini-Medienkonferenz über den Geschäftsgang der TKB.

(Bild: TKB)

TKB engagiert sich für Lehrlingsausbildung

Die TKB beschäftigt 63 Lernende. Das entspricht knapp zehn Prozent des gesamten Personalbestandes. Die Zahl ist seit über 15 Jahren konstant. Zählt man die vor einigen Jahren neu geschaffenen Kochlehrstellen im Mitarbeiter-Restaurant der Bank hinzu, so sind es 65 Ausbildungsplätze. Pro Jahr können 21 Schulabgänger bei der TKB ihre dreijährige KV-Lehre starten.

Die TKB bleibe auch in Zukunft in der Lehrlingsausbildung aktiv, betonte Martin Huldi, Mitglied der Geschäftsleitung und Leiter des Marktbereichs Privatkunden. Vor dem Hintergrund der demografischen Entwicklung komme der Ausbildung von qualifizierten Nachwuchskräften in Zukunft noch erhöhte Bedeutung zu. Knapp zwei Mio. Franken investiert die TKB jährlich in die Aus- und Weiterbildung; rund 15 Prozent davon fließen in die Lehrlingsausbildung. Denn nur mit gut ausgebildeten und qualifizierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter liessen sich die Bedürfnisse des Marktes und der Kundinnen und Kunden auch in Zukunft professionell und auf einem hohen Qualitätsniveau erfüllen.



GROLIMUND GARTENBAU AG

UNTERHALT UND PFLEGE • HAUSWARTUNGEN

8586 Erlen TG

Telefon 071 649 20 60

Fax 071 649 20 66

8570 Weinfelden

9320 Arbon

E-Mail info@grolimund.ch

www.grolimund.ch

www.ihrswissgardenteam.ch

Mutiger Schritt in die Ausbildungszukunft

IBGS Thurgau eröffnet neue Schulräume im Schulhaus Zeltli in Bürglen

msi. Am 18. November hat die Interessengemeinschaft Berufsbildung Gesundheits- und Sozialwesen (IBGS) Thurgau in Bürglen ihre neuen Schulräume offiziell eingeweiht. Sie dienen Kursen im dualen Ausbildungssystem.

Die IBGS Thurgau regelt mit den Betrieben (Berufspraxis) und dem Lernort der Berufsfachschule beziehungsweise der Höheren Fachschule die Belange in der Ausbildung und ist für den dritten Lernort Überbetriebliche Kurse (ÜK) respektive Lernen, Training und Transfer (LTT) zuständig.

Für diesen dritten Lernort wurden jetzt die im Schulhaus Zeltli in Bürglen die passenden Räumlichkeiten gefunden. Seit diesem Schuljahr werden die Überbetrieblichen Kurse der Ausbildung zu Fachangestellten Gesundheit (FaGe) und die Lernen Transfer Trainings-Kurse (LTTK) in der Ausbildung zur HF Pflege (Pflegefachfrau/ Pflegefachmann Höhere Fachschule) durchgeführt.

Gemeinsam anpacken

«Wir freuen uns und sind stolz, hier die Kurse ausrichten zu können», erklärte IBGS Thurgau-Präsidentin Franziska Mattes vor zahlreichen Gästen, bevor sie mit einem eindrücklichen Video über das «Do-it-yourself-Spital» die Notwendigkeit der Ausbildung im Gesundheits- und Sozialwesen vor Augen führte. «Wir sind alle gefordert. Denn die Zeit können wir dann nicht mehr zurückdrehen. Aber die Zukunft können wir gestalten, das geht. Also packen wir es gemeinsam an, und besser heute als dann, wenn es zu spät ist», betonte Mattes.

Schritt in die Zukunft

Auch Paul Roth, Generalsekretär des Departementes für Erziehung und Kultur, erinnerte in seiner kurzen Ansprache angesichts sinkender Schulabgängerzah-

len an die Notwendigkeit, Berufsleute auszubilden. Mit den Schulräumen in Bürglen habe die IBGS Thurgau ausgezeichnete Grundlagen für die Ausbildungszukunft geschaffen. IBGS stehe damit auch für «In Bürglen gute Sache».

Die UeK-Verantwortliche Nicole Keller und LTT-Verantwortliche Claudia Rumpf-Werner erläuterten anschliessend die Ausbildungssystematik und didaktische Prinzipien. Nach einem Rundgang durch die neuen Schulräume wurde die Einweihung mit einem Apéro beschlossen. ■



Offizieller Start des Lernorts Bürglen mit Paul Roth, Ueli Berger, Chef des Amtes für Berufsbildung, Franziska Mattes und Nicole Keller.

Lehrstellensituation ist im Thurgau gut

Verbandsspitze tauscht sich mit der Gewerbegruppe des Kantonsrats aus

msi. Im Kanton Thurgau sei wegen der guten Lehrstellensituation kein Berufsbildungsfonds nötig. Allfällige Vorstösse sollen bekämpft werden, lautete die klare Meinung am jüngsten Treffen zwischen der Spitze des Thurgauer Gewerbeverbandes (TGV) und gewerblich orientierten Kantonsräten.



Martin Arnold vom Kantonalzürcherischen Gewerbeverband orientierte über den Abstimmungskampf zum Berufsbildungsfonds.

Ein- bis zweimal jährlich kommt die Gewerbegruppe zusammen, um aktuelle Themen und Vorlagen zu diskutieren. Am 4. November befassten sich rund 20 Parlamentarier mit den schweizweit viel diskutierten Berufsbildungsfonds.

Solche politischen Begehren würden vielfach in wirtschaftlich schwierigen Zeiten ge-



Rund 20 Kantonsräte nahmen aktiv am jüngsten Treffen mit dem Thurgauer Gewerbeverband teil.

stellt und auch verständlich, räumte TGV-Präsident und FDP-Kantonsrat Peter Schütz ein. Dennoch sei Vorsicht angebracht, und man müsse fragen, ob Einrichtungen wie Berufsbildungsfonds auch in anderen konjunkturellen Phasen geeignete Instrumente seien, um die Jugendarbeitslosigkeit zu bekämpfen.

Möglichst früh bekämpfen

Im Kanton Zürich war ein Berufsbildungsfonds in einer Volksabstimmung gutgeheissen worden, dies trotz heftiger Gegenwehr von bürgerlichen Parteien und von Seite des Zürcher Gewerbeverbandes. Dessen Geschäftsführer, Martin Arnold, schilderte die Erfahrungen aus dem Abstimmungskampf. Die Kampagnenführung sei gut gewesen, doch sei es nicht gelungen, die Argumente zur Basis zu bringen, die eigenen Kräfte intern zu mobilisieren.

Es habe sich um eine komplexe Vorlage gehandelt, die schliesslich in einer Stichfrage

entschieden worden sei. Die Medien hätten das Thema zudem hochgekocht, zog Arnold Fazit. Aus dieser Abstimmungsniederlage zog er den Schluss, dass solche Anliegen möglichst frühzeitig bekämpft werden sollten. Doch trotz der Niederlage habe sich der Aufwand gelohnt, und der Gewerbeverband werde vom Berufsbildungsamt in die Ausgestaltung des Fonds einbezogen.

Fonds im Thurgau unnötig

Die Notwendigkeit eines Berufsbildungsfonds wurde in der anschliessenden Diskussion deutlich verneint. Der TGV habe die Frage schon mehrmals diskutiert und verworfen, sagte Peter Schütz. Die Regierung habe beantragt, eine entsprechende Motion für nicht erheblich zu erklären. Die Lehrstellensituation sei gut, das Angebot sei qualitativ und quantitativ ausgebaut worden, und schliesslich bestünden diverse Brückenangebote, argumentierte der TGV-Präsident. ■

Zimmerei Schreinerei Treppenbau Bedachungen Architektur Elementbau

Kämpf

Holzbau AG | 8558 Raperswil

Tel. 052 763 19 05

www.kaempf-holzbau.ch

- ZIMMERARBEITEN
- DACHDECKERARBEITEN
- FENSTER

DIE HOLZBAUER GEMESSEN WERDEN WIR AN UNSERER LEISTUNG

Projektvertrag zu Intereg IV in Bregenz unterzeichnet

Am 20. Oktober 2009 unterzeichneten die Vertreter des Arbeitskreis Handwerk Bodensee den Partnerschaftsvertrag für das Projekt «Handwerksregion Bodensee – gemeinsam grenzenlos».

Das Projekt ist ein Teil des EU-Förderprogramms zur grenzüberschreitenden Zusammenarbeit INTEREG IV und will die Wirtschaftsbeziehungen der Klein- und Mittelunternehmen rund um den Bodensee vertiefen, indem Lösungsvorschläge zum Abbau von administrativen Hürden bei der grenzüberschreitenden Dienstleistungserbringung aufgezeigt werden und eine internetbasierte Netzwerk- und Kooperationsplattform geschaffen wird, wo sich Unternehmer ebenfalls Informationen beschaffen und Erfahrungen austauschen können.

Die Vertragsunterzeichnung in Bregenz war zugleich auch der Beginn der Umsetzungsphase. Geplant sind neben der Internetseite auch verschiedene, koordinierte Veranstaltungen in der Wirtschaftsregion Bo-



Heinz Wendel (3. v. l.), Geschäftsführer des Thurgauer Gewerbeverbandes, bei der Vertragsunterzeichnung in Bregenz.

densee. Über seine Verbandszeitschrift TGV aktuell hält der Thurgauer Gewerbeverband seine Mitglieder über die Projektaktivitäten auf dem Laufenden und informiert frühzeitig über Partizipationsmöglichkeiten. ■



Arbeits- und Lebensraum nach Mass

Wir vermieten Gewerberäume, Industriehallen, Lagerräume, Büros und Loftwohnungen

Weitere Infos unter:

Fon 071 634 80 90
Fax 071 634 80 91







Schweizerisches Institut für Unternehmerschulung

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	13. Januar	2010
Basel	19. Januar	2010
Dagmersellen/LU	20. Januar	2010
St. Gallen	26. Januar	2010
Zürich	3. Februar	2010
Bern	8. Februar	2010

(Anmeldung bitte unbedingt bis 3 Tage vor dem Informationsabend)

Beginn 18.30 Uhr oder verlangen Sie unverbindlich unser Programm.

SIU / Schweizerisches Institut für Unternehmerschulung 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

**Berufsbegleitend!
Branchenneutral!
Begegnen Sie der
Krise mit Wissen!**

Ein Jahr mit vielen wertvollen Erfahrungen!

Viele Dinge haben uns während des vergangenen Jahres Sorgen und vielleicht schlaflose Nächte bereitet. Doch, so müssen wir uns eingestehen, diese herausfordernden Erfahrungen haben uns aus einer rückblickenden Perspektive gestärkt und bereit für zukünftige Entwicklungen gemacht, die uns von neuem fordern werden!

Die uns während des vergangenen Jahres allgegenwärtig umgebende zuerst Finanz- und dann bald allgemeine Wirtschaftskrise ist leider noch nicht ausgestanden. Jedoch verziehen sich die düsteren Prognosen langsam aber sicher und die Stimmung in der Arbeitswelt hellt sich zunehmend auf. Daneben oder besser gesagt innerhalb dieser Rahmenbedingungen haben sich aber ebenfalls einige Dinge ereignet, welche aus meiner Sicht eine Erwähnung zum Jahresende verdienen.

Zu Beginn des Jahres hat sich das Volk deutlich zur Erweiterung der Personenfreizügigkeit mit der Europäischen Union geäussert. Diese positive Einschätzung teile ich ebenfalls: Nur damit kann die KMU-Landschaft Schweiz langfristig wunschgemäss wachsen und gedeihen. Dank den flankierenden Mass-

nahmen haben wir gleichzeitig die Mittel, eine unkontrollierte Zuwanderung zu verhindern.

Im Frühling konnte das Gewerbe, insbesondere die Gastrobetriebe, einen weiteren Erfolg verzeichnen: Das Thurgauer Volk hat sich zu einem vernünftigen und verhältnismässigen Rauchverbot entschieden. Viele kleine Dorfbeizen und Bars freut es, dass sie auch weiterhin ohne grosse bauliche Investitionen ihre Stammkundschaft am Morgen zum Znüni, über den Mittag zum Essen oder am Feierabend zu einem Bier begrüssen können.

Leider gibt es aber neben diesen positiven auch einige negative Entwicklungen. Zum einen sei die Erhöhung der Mehrwertsteuer zugunsten einer Sanierung der IV an dieser Stelle erwähnt. Ob damit die Sanierung des Sozialwerkes IV wirklich zum Erfolg wird, steht in den Sternen geschrieben. Was aber bereits jetzt sicher feststeht ist, dass sich einige Unternehmen mit den betriebstechnischen Umstellungen ihrer EDV-Anlagen und den damit verbundenen finanziellen Aufwendungen noch über diese Steuererhöhung ärgern werden.

Weiter sei hier die Ablehnung der Steuer-gesetzrevision 2010 zu erwähnen. Der Kanton

Thurgau hat damit eine einmalige Gelegenheit verpasst, seinen Standortvorteil bezüglich steuerlicher Rahmenbedingungen auf hohem Niveau nochmals einen Schritt vorwärts zu bringen. Aus meiner Sicht nicht wirklich erklärbar, wurde diese Vorlage abgelehnt – obwohl alle Bevölkerungsschichten von einer Steuererleichterung profitiert hätten.

Abschliessend bedanke ich mich an dieser Stelle ganz herzlich bei der Geschäftsstelle und dem Vorstand für die hervorragende Arbeit zu Gunsten unserer Mitglieder. Ebenfalls gilt Ihnen, sehr geehrte Unternehmerinnen und Unternehmer, ein grosses Lob für Ihr geleistetes Engagement. Nicht zu vergessen sind weiter die Durchhaltefähigkeit und das Verständnis unserer Arbeitnehmenden für die schwierige Situation – dafür ebenfalls herzlichen Dank. Ich bin der festen Überzeugung, dass wir gemeinsam vor einer spannenden und herausfordernden Zukunft stehen, die es erfolgreich zu bewältigen gilt. Dabei wünsche ich Ihnen viel Kraft, Ausdauer und Erfolg.

Ihr Peter Schütz

Präsident Thurgauer Gewerbeverband



Die Leistungsschule

Unsere Kompetenz auf einen Blick

Höhere Fachschule

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

Nachdiplomstudien NDS HF

- Betriebswirtschaft
- Energiemanagement

Ausbildungen für Auszubildende

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

Höhere Fachausbildungen

- Publikationsmanager/in mit eidg. Diplom (ED)*
- Eidg. dipl. Elektroinstallateur/in*
- Elektro-Projektleiter/in EFA
- Elektro-Sicherheitsberater/in EFA
- Elektromonteur Vorarbeiter/in VSEI
- Eidg. dipl. Industriemeister/in im Maschinen- und Apparatebau*
- Instandhaltungsfachmann/fachfrau EFA
- Prozessfachmann/fachfrau EFA
- Werkmeister/in
- Rechtsagent/in (Vorbereitung auf kant. Patent)
- Qualitätsfachmann/fachfrau
- Qualitätsmanager/in
- Sachbearbeiter/in Fertigung (Schreiner VSSM)
- Sachbearbeiter/in Planung (Schreiner VSSM)
- Unternehmenschulung SIU

Führungsseminare

Fachkurse

- in den Bereichen
 - Grundlagen
 - Automation
 - Berufspädagogik
 - Elektrotechnik

Technische Fachkurse für Firmen

Firmeninterne Weiterbildung nach individuellem Bedarf

- * Eidg. höhere Fachprüfung mit Diplom (ED)
- EFA = Eidg. Berufsprüfung mit Fachausweis

Interessiert?

Gerne senden wir Ihnen die detaillierte Kursbeschreibung zu.



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

Informationsabende: www.zbw.ch

LSVA-Erhöhung war widerrechtlich

Bundesverwaltungsgericht gibt der Astag nach dreijährigem Kampf Recht

msi. Der Bundesrat hätte die LSVA-Tarife per 1. Januar 2008 nicht anheben dürfen. So hat das Bundesverwaltungsgericht geurteilt. Der Schweizerische Nutzfahrzeugverband (Astag) ist darüber erfreut und kritisiert einmal mehr die «fiskalpolitisch motivierte Freibeuterei auf den Strassentransport».

Die Astag nahm anfang November mit grosser Genugtuung und Zufriedenheit zur Kenntnis, dass das Bundesverwaltungsgericht in Luzern im Rechtsstreit um die Erhöhung der Leistungsabhängigen Schwerverkehrsabgabe (LSVA) zu seinen Gunsten entschieden hat. Der Strassentransport deckte schon 2008 alle seine Kosten, d.h. die Infrastruktur- und die externen Kosten.

Dreijähriger Kampf

Gemäss Bundesverfassung und Gesetz hätten die LSVA-Tarife deshalb nicht mehr weiter angehoben werden dürfen. Dennoch trat die Erhöhung per 1. Januar 2008 auf Geheiss des Bundesrats in Kraft. Schon damals betonte die ASTAG vehement, dass das Recht damit zum



(Bild: pd.)

Die Lastwagen liefern mehr Geld an den Bund ab als nötig, und sie sind umweltfreundlicher denn je unterwegs.

Schaden der ganzen Schweizer Wirtschaft mit Füssen getreten wird! In der Politik verhalte der Ruf nach Rechtssicherheit, Fairness und betriebswirtschaftlicher Vernunft jedoch ungehört. Mittels Einsprachen und Beschwerden musste deshalb der juristische Weg beschritten werden.

Nach fast dreijährigem Widerstand steht damit fest, dass der Bundesrat willkürlich und widerrechtlich gehandelt habe, teilte die Astag mit. Ohne Intervention wäre die Transportbranche einmal mehr zum finanzpolitischen Spielball von Behörden und Verwaltung geworden. Die ASTAG hofft nun, dass Bundesrat und Behörden den richterlichen Entscheid akzeptieren und damit die Gewaltentrennung leben.

«Fiskalpolitische Freibeuterei»

Nur dank der Intervention der ASTAG bzw. der betroffenen Transportunternehmen konnte schliesslich doch noch verhindert werden, dass der Staat sich unrechtmässig auf Kosten des Strassenschwerverkehrs bereichert. Dies werfe unweigerlich die Frage auf, wie ernst der Bundesrat und die Verwaltung überhaupt Gesetze bzw. den Volkswillen nehmen.

Es sei nahezu skandalös, dass die ASTAG einen solch administrativen und wissenschaftlichen Aufwand betreiben musste, damit sich der Bundesrat und die zuständige Oberzolldirektion (OZD) endlich gesetzeskonform verhalten. Einmal mehr zeige sich, dass die

Astag-Kampagne: Der Lastwagen hat's in sich

pd. 90 Prozent aller Güter in der Schweiz werden auf der Strasse verteilt. Höchste Eisenbahn, dass dies nach aussen transportiert wird. Ohne den Schweizer Strassentransport steht die Schweizer Wirtschaft buchstäblich still. Das darf durchaus mal gesagt und kommuniziert werden. Grund genug, für die ASTAG, den Schweizerischen Nutzfahrzeugverband, mit ein paar Fakten, aber auch mit positiven Botschaften an die Öffentlichkeit zu gelangen.

Denn die gängigen Lastwagen-Vorurteile sind längst überholt und die Fahrzeuge der über 6000 Schweizer Transporteure ökologisch auf höchstem Niveau. Das und noch viel mehr wird in einer breit lancierten Kommunikationsoffensive publiziert, die mitte November startete. Mit einem witzigen Kinospot, Plakaten an den grössten Bahnhöfen der Schweiz und einer von den Sektionen der ASTAG initiierten Guerilla-Aktion wird auf sympathische Art und Weise auf eine eigens für die Kampagne eingerichtete Internetseite verwiesen – der Lastwagen hat's nämlich in sich: www.wer-sonst.ch

fiskalpolitisch motivierte Freibeuterei auf den Strassentransport nach wie vor das oberste Ziel der Behörden sei.

Roman Holenstein: Politik in die Schranken gewiesen

msi. «Wir sind erleichtert, weil das Rechtssystem in unserem Land doch noch funktioniert und die «Willkür» der Politik in die Schranken gewiesen wurde», kommentiert Roman Holenstein, Präsident der Astag-Sektion Ostschweiz und Fürstentum Liechtenstein, das Urteil des Bundesverwaltungsgerichts. Für die Verbandsmitglieder sei es nun wichtig, dass Bundesrat Moritz Leuenberger den Gerichtsentscheid akzeptiere und nicht wieder versuche, durch die Hintertüre zu entwischen.

Es solle ja im Verkehrsdepartement anscheinend schon Arbeitsgruppen geben, die eine weitere Erhöhung der LSVA vorbereiten. «Wenn wir (respektive unsere Kunden) zuviel LSVA-Geld bezahlt haben, ist es nur gerecht, wenn wir dieses möglichst schnell wieder zurückerhalten».

Es sei auch klar, «dass wir zumindest einen Teil der Gelder wieder an unsere Kunden zurückzahlen würden. Es wird jedoch nicht einfach sein, einen gerechten Verteilschlüssel zu finden, da ja speziell im Stückgutverkehr die LSVA nicht auf die einzelne Palette umgerechnet werden kann.»

Austausch von Zahlungserfahrungen ist im Trend

Sinkende Zahlungsmoral und wie Gläubiger damit am besten umgehen

Schweizer Firmen haben nicht nur mit den Folgen der globalen Finanzkrise zu kämpfen. Die sinkende Zahlungsmoral ist für immer mehr Firmen ein ernstes Problem und erfordert konsequentes Handeln.

Von Raoul Egeli

Die Zahlungsbefehle haben sich seit 1980 mehr als verdoppelt. Diese drastische Zunahme mag mehrere Gründe haben. Eines aber ist sicher. Viele leben über die Verhältnisse. Man will alles sofort haben und konsumieren. Ebenso ist es aber auch eine Binsenwahrheit: Auf die Dauer kann niemand mehr ausgeben, als er verdient. Das gilt für Firmen wie für Privatpersonen.

2009 weitere Verschlechterung

Säumige Zahler bringen nicht nur Ärger. In Krisenzeiten können sie gar die Existenz gefährden. Analysen zeigen: Die häufigste Ursache für Konkurs ist ein Mangel an liquiden Mitteln. Davon besonders betroffen: kleine und mittlere Unternehmen (KMU). Auf der einen Seite müssen sie mit Strukturrisiken fertig werden. So fehlen ihnen momentan die Aufträge, wenn Grossfirmen auf die Investitionsbremse treten. Auf der anderen Seite haben sie mit dem schleichenden Zerfall der Zahlungsmoral zu kämpfen.

Mahnungen und Betreibungen werden an-

ders als noch vor einigen Jahren viel eher in Kauf genommen. Das belegen auch regionale Untersuchungen in der Deutschschweiz: Vier von fünf Rechnungen werden zu spät bezahlt. Und eine von zehn bleibt ganz liegen. Das geht bis hin zum Betrug. So wissen notorische Schuldner: Firmen schreiben kleine Forderungen lieber ab, als sie auf dem zeitaufwändigen und kostspieligen Rechtsweg geltend zu machen.

Die sinkende Zahlungsmoral spiegelt sich auch in der Konkursstatistik. Die Pleiten bewegen sich seit vielen Jahren auf extrem hohem Niveau, und zwar bei Firmen und Privatpersonen. 2009 muss infolge der globalen Finanzkrise mit einer weiteren Verschlechterung der Situation gerechnet werden. Und aus vergangenen Krisen weiss man: ein Negativtrend ist nur schwer zu stoppen. Klar ist auch: Gegen Strukturrisiken sind mittlere und kleinere Unternehmen ziemlich machtlos, vor allem dann, wenn sie es verpasst haben, rechtzeitig zu diversifizieren. Anders liegt der Fall im Umgang mit säumigen Zahlern. Hier wird belohnt, wer in präventive Massnahmen investiert. Das heisst konkret: Eine Firma muss im Voraus wissen, mit wem sie es zu tun hat.

Eigene Kundendaten analysieren

Was unter dem Strich zählt, sind Kunden, die zahlen können und wollen. Neukunden sollten deshalb in jedem Fall auf ihre Zah-



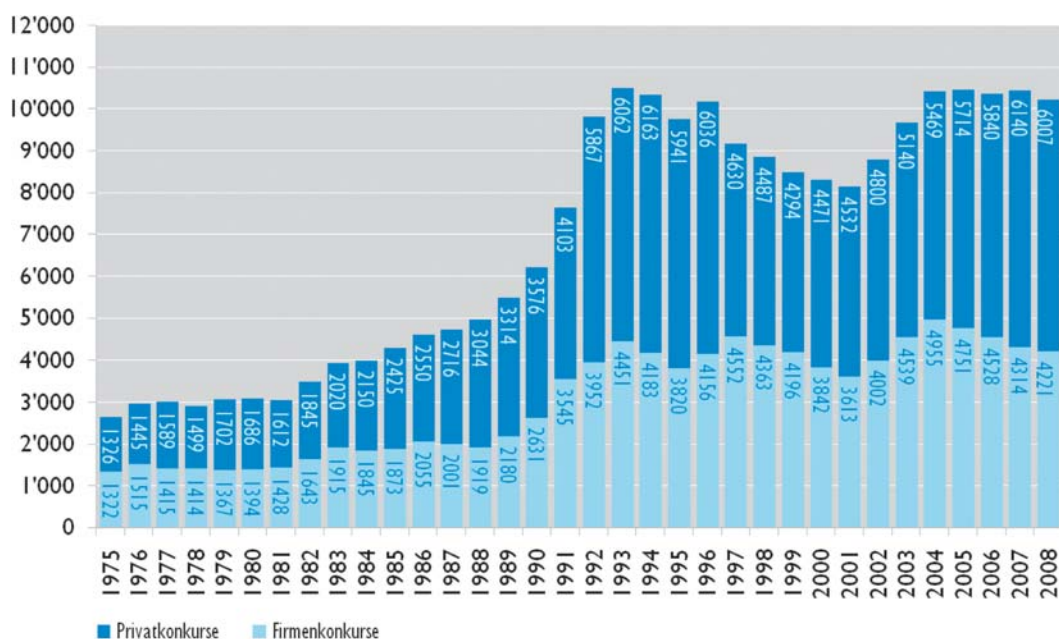
Der **Autor** ist Präsident des Schweizerischen Verbandes Creditreform und Vizepräsident von Creditreform International. raoul.egeli@creditreform.ch

Buchtip: Raoul Egeli: GLÄUBIGERSCHUTZ RECHT TRANSPARENT. Betreiben, Mahnen, Vorbeugen. Verluste wirksam vermeiden. Schulthess Verlag. ISBN 978-3-7255-5781-3 (ab sofort bestellbar; Auslieferung Januar 2010).

lungsfähigkeit geprüft werden. Im Fall einer zweifelhaften oder gar ungenügenden Bonität darf nie auf Rechnung geliefert werden. Nicht alle Kunden sind aber für eine Firma gleich wichtig. Es lohnt sich, die Kunden immer nach Massgabe des tatsächlichen Risikos zu prüfen. Für kleine Risiken genügt ein kurzer, heute vollautomatisierter Bonitäts-Check. Mittlere und grössere Risiken verlangen Bonitätsauskünfte, die von Spezialisten individuell erstellt werden, beispielsweise über wirtschaftliche Verflechtungen eines potenziellen Grosskunden.

Immer wichtiger wird auch die Analyse der eigenen Kundendaten. Untersuchungen belegen nämlich, dass 70 % der Verluste auf das Konto von Stammkunden gehen. Es empfiehlt sich deshalb, den eigenen Kundendatenstamm direkt mit passenden Bonitätsinformationen anzureichern.

Neben diesen präventiven Massnahmen müssen offene Forderungen konsequent realisiert werden. Wer sich ständig verströmen lässt, kommuniziert nur, dass



er nichts unternimmt. Ein effizientes Inkasso braucht aber nicht nur professionelles Know-how, sondern kostet auch immer wieder viel Nerven. Hier kann sich die Zusammenarbeit mit einem Inkassospezialisten lohnen. Ziel bleibt auch dann die gütliche Einigung. Der Kunde soll die Chance haben, Kunde zu bleiben. Vielleicht war der Zahlungseingpass nur vorübergehend oder eine Reklamation Auslöser der Nichtzahlung. In diesen Fällen lohnt es sich, eine gütliche Einigung zu suchen.

Tausch von Zahlungserfahrungen

Ein Restrisiko bleibt immer. Leider reagieren viele Kunden erst, wenn echte Konsequenzen drohen. Auch gegen notorische Spätzahler ist Vorbeugen der beste Schutz. Im Trend liegt der Austausch von Zahlungserfahrungen. Gerade kleine und mittlere Unternehmen können sich so gegenseitig den Rücken stärken, und zwar mit wenig Aufwand. Oft genügt schon ein Hinweis auf dem ersten Mahn-

schreiben, um säumigen Zahlern Beine zu machen: «Erfahrungen aus der Zahlungsabwicklung können an einen Informationspool weitergeleitet werden». Denn: Wer will schon einen Negativeintrag in einer Bonitätsdatenbank riskieren? Schliesslich sind die meisten Kunden darauf angewiesen, auch künftig Waren oder Dienstleistungen gegen Rechnung zu beziehen. ■

Creditreform hat Tradition. Seit 1888. Der Schweizerische Gläubigerverband präsentiert sich heute als ein modernes, genossenschaftlich strukturiertes Unternehmen. Die Mitglieder profitieren von weltweiten Bonitäts- und Wirtschaftsauskünften sowie Inkassodienstleistungen aus einer Hand. Der Verband bildet zudem die Plattform für den organisierten Austausch von Zahlungserfahrungen. Heute verfügt Creditreform über sieben selbständige Kreisbüros in der Schweiz und ein Netz von 180 Geschäftsstellen in Europa. Mehr als 165 000 Unternehmen in Europa sind Mitglieder bei Creditreform. Diese beziehen jedes Jahr über 32 Millionen Auskünfte und realisieren dank Inkassodienstleistungen Zahlungen aus Ausständen in Milliardenhöhe. www.creditreform.ch

TREUHAND | EXPERTEN

UNSERE
ERFAHRENEN MITGLIEDER
SIND IHRE EXPERTEN
IN SACHEN ERFOLG.

TREUHAND | SUISSE www.treuhandswiss.ch
Schweizerischer Treuhänderverband

Gewerbliches Bildungszentrum Weinfelden  **Thurgau**

Erwachsenenbildung GBW
Freie Plätze ab Januar 2010

Kurs-Nr.	Kursbezeichnung	Beginn	Zeit
130 S	Die Schweiz kennen – die Schweiz verstehen	07.01.	19.00
130 T	Die Schweiz kennen – die Schweiz verstehen	09.01.	08.30
112 D	Verkaufen mit Erfolg, Kundenorientiertes Verhalten	09.01.	08.30
425 S	CADWORK, Grundlagen 2D und 3D	09.01.	08.00
301 R	CAD mit AutoCAD 2008, Grundlagen 2D	11.01.	17.00
302 H	CAD mit AutoCAD 2008, Vertiefung 2D	11.01.	19.30
315 M	Photoshop Elements Workshop	15.01.	18.30
718 D	BG60 Oberflächentechnik	20.01.	08.30
106 O	Mit Mentaler Stärke in die Zukunft, Vertiefung	23.01.	08.30
242 Q	Excel 2007, Vertiefung	09.02.	19.30
303 Z	CAD mit AutoCAD 2008, Grundlagen 3D	09.02.	17.00
306 W	Autodesk Inventor 12, Grundlagen	09.02.	19.30
201 A	Vom Anfänger zum Anwender – PC-Einstieg, Semesterkurs	10.02.	19.30
231 K	Word 2007 Grundlagen und Workshop	12.02.	19.30
231 L	Word 2003, Grundlagen und Workshop	13.02.	08.30
119 B	Sitzungen einmal anders, Seminar für effizientere Sitzungen	13.02.	08.30
113 H	Konzepte effizient und schnell erstellen	15.02.	18.30
215 K	Wireless (WLAN), Powerlan für Zuhause, Anwendungen und Sicherheiten	18.02.	19.00
244 D	Umstieg auf Excel 2007	19.02.	18.30

Weitere Kurse finden Sie ab Mitte Dezember im Internet www.gbw.ch, Erwachsenenkurse

Information, Anmeldung und Bestellung des Kursprogrammes:
Tel. 071 626 86 66, Fax 071 622 75 21, erwachsenenbildung@bbz.ch
www.gbw.ch, Rubrik Erwachsenenbildung
Schützenstrasse 9, 8570 Weinfelden

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. Techniker 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: 12. April 2010
- Durchführungsort: ZbW, St.Gallen
- Unterrichtszeiten: Ein Abend pro Woche von 17.00 bis 20.30 Uhr, Freitagnachmittag von 13.00 bis 16.15 Uhr und Samstagvormittag von 8.00 bis 11.30 Uhr
- Kosten pro Semester: Fr. 4'900.–.

Allgemeine Informationen über das ZbW

Das in St. Gallen ansässige Zentrum für berufliche Weiterbildung ist eine seit 1946 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, Industriemeister, 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 6'000 eingeschriebenen Kursteilnehmenden. 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

Begeistert von Businessplan und Speednetworking

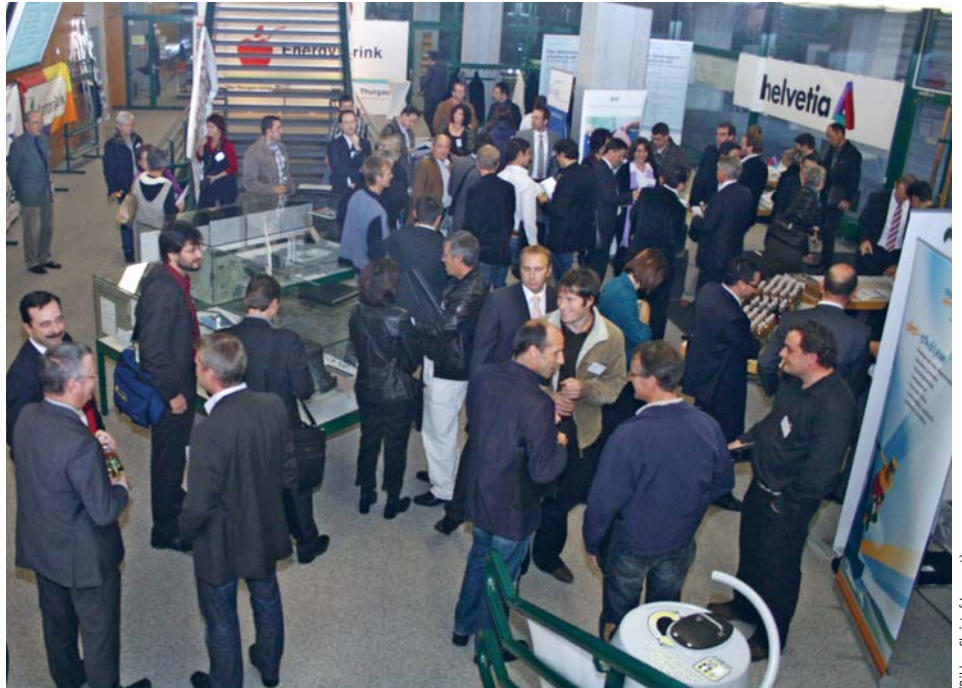
Arbon: Fünftes Jungunternehmerforum mit Workshops – Gastreferat von Konrad Hummler

art. Das fünfte Jungunternehmerforum ging am 29. Oktober nicht nur erstmals im Arboner Bildungszentrum über die Bühne, sondern erhielt dieses Mal eine noch praxisnähere Ausrichtung – was bei den rund 120 Teilnehmerinnen und Teilnehmern sehr gut ankam.

Interessant war das Jungunternehmerforum schon immer, doch wünschten sich die teilnehmenden Jungunternehmerinnen und -unternehmer detailliertere Informationen und einen aktiven Austausch mit den Referenten. Dies hatte die Leiterin des Organisationskomitees, Claudia Vieli Oertle, Erlen, bei der Auswertung der schriftlichen Rückmeldungen in den letzten vier Jahren erkannt. Aus diesem Grund wurde zum fünfjährigen Jubiläum – nebst dem Gastreferat des Privatbankiers Dr. Konrad Hummler (siehe Kasten) – der Fokus für einmal auf Workshops gelegt.

Abgerundetes Angebot

Die Workshops wurden in den unterschiedlichsten Bereichen wie Verkauf, Marketing und Werbung, Bewertung eines Businessplans durch die Banken etc. von kompetenten Fachleuten angeboten und dauerten jeweils einviertel Stunden. Lange genug also, um sich in ein Thema einzuarbeiten



(Bild: Christof Lampart)

120 Jungunternehmerinnen und -unternehmer und solche, die es werden wollen, trafen sich im Arboner Bildungszentrum zum Austausch und Netzwerken.

und den einen oder anderen nützlichen Tipp für sich mitzunehmen. Die Teilnehmenden konnten an diesem Abend an zwei von sechs verschiedenen Workshops teilnehmen. Diesen schlossen sich dann noch ein Speed-

Networking in kleinen Gruppen und, zum gemütlichen Ausklang ein Apéro an.

«Nächstes Jahr wieder dabei»

Markus Schreiber von der «primerofood

Hummler: Das Auf und Ab geht vorerst weiter

art. Die Wirtschaftskrise sei noch nicht ausgestanden, doch gebe es bereits wieder positive Konjunkturzeichen, sagte Gastreferent Konrad Hummler vor 120 Zuhörern. Der Teilhaber der St. Galler Privatbank «Wegelin und Co.» und Präsident der Vereinigung Schweizerischer Privatbankiers machte Mut, an die eigenen Ideen zu glauben – auch wenn es in seinem Ausblick mindestens so viel Negatives wie Positives gebe.

«Es wird in den nächsten Zeiten noch zu Entlassungen kommen, denn die Kurzarbeit hilft auf die Dauer nichts und ist für die Leute demoralisierend.» Doch seien die Voraussetzungen für einen Aufschwung gegeben, verfüge doch die Schweiz über genug Banken, die gewillt seien, auch an Jungunternehmer Kredite zu verleihen – vorausgesetzt Businessplan und Geschäftsidee stimmten. «Wir haben in der Schweiz keine Kreditklemme», erklärte er – die Zuhörerschaft dürfte es mit Freuden vernommen haben.

Die wirtschaftlichen Zeichen für den Standort Schweiz stünden nicht allzu schlecht, sei doch zum einen der Innovationsgrad in den helvetischen Unternehmen sehr hoch und zum anderen hätten viele Firmen zwischen 2003 bis 2007 ihre Hausaufgaben mit Bravour erledigt, indem sie die fetten Jahre dazu genützt hätten, Schulden abzubauen und ihren Firmen eine krisensichere Struktur zu verpassen.

Ob es dennoch in der Schweiz zu einer Inflation kommen wird, wie von manchen Ökonomen prognostiziert, könne er zurzeit «unmöglich sagen». Sicher sei nur eines: «Die Krise hält nach wie vor an, aber die Anzeichen, dass es in absehbarer Zeit wieder aufwärts geht, auch wenn es einige Rückschläge geben wird, mehren sich», so Hummler.

AG» aus Kreuzlingen hatte es vor allem der Verkaufskurs angetan: «Ich habe mich beim Referenten Kurt Klaus bereits für ein Seminar angemeldet», erzählt er wenige Tage nach dem Workshop.

Auch andere Teilnehmerinnen und Teilnehmer äusserten sich begeistert über das Jungunternehmerforum: «Ich habe für meine Geschäftsidee, ich möchte in den nächsten Jahren eine Konditorei mit Café eröffnen, viele nützliche Tipps erhalten. Besonders gut fand ich auch das Speed-Networking, bei dem man sich gegenseitig in zwei Minuten die eigene Geschäftsidee vorstellte. Da lernte man innert kürzester Zeit viele Menschen kennen, mit denen man dann später beim Apéro die Gespräche vertiefen konnte», so Nadine Moser, Jungunternehmerin in spe aus Arbon. Yvonne Sieber aus Diepoldsau hat es vor allem «die Vielfalt und der tolle Praxisbezug» angetan. Für sie steht bereits fest: «Ich werde nächstes Jahr wieder dabei sein».

«Alle sehr wissbegierig»

Doch nicht nur bei den Jungunternehmerinnen und -unternehmer kam der Kurs gut an, sondern auch bei den Referenten. «Es war für mich spannend auf so viele verschiedene Personen einzugehen. Einige hatten schon Geschäftserfahrung, andere nicht, da muss man als Referent irgendwo den goldenen Mittelweg finden, aber ich denke, dass mir das gut geglückt ist», berichtet Verkaufsprofi Kurt Klaus aus St. Gallen.

Erfreulich sei für die Referenten auch die gute Lokalität gewesen. «Da wir in einem Bildungszentrum waren, war bereits alles vor-



Organisatorin Claudia Vieli Oertle (rechts) durfte prominenten Besuch empfangen, so Regierungsrat Bernhard Koch und Bankier Konrad Hummler.

handen, was wir brauchten», so Kurt Klaus. Ähnlich positiv empfand Beat Bollinger von der «Thurgauer Kantonalbank» den Anlass: «Ich habe festgestellt, dass alle sehr wissbegierig waren, so dass mir das Vermitteln von Tipps leicht fiel». Und was hat der Bankprofi den Unternehmerneulingen geraten? «Sie

sollen beim Kreditgespräch nicht nur auf einen sorgfältig erstellten Business-Plan setzen, der aus viel Papier besteht, sondern im Gespräch mit den Bankern vor allem sich selbst sein. Denn wer glaubhaft seine Position vertritt, hat in Sachen Kreditvergabe viel bessere Chancen», so Beat Bollinger. ■

Lehrgang für KMU Geschäftsfrauen Zürich – in Zusammenarbeit mit den KMU Frauen Zürich

Der Kurs startet am 11. Januar 2010 in Zürich und umfasst 136 Lektionen. Inhalte: Selbstmanagement; die Geschäftsfrau und ihr Umfeld; Geschäftskorrespondenz; Human Resources Management; Marketing; Rechnungswesen; Recht; Steuern; Versicherungen;

Unternehmenspolitik/-planung/-führung; Nachfolgeregelung und Internet.

Für weitere Informationen und eine ausführliche Beratung zu den beiden Lehrgängen wenden Sie sich an:

Schweizerisches Institut für
Unternehmensschulung im Gewerbe
Martin Müller, Leiter Kurswesen SIU
Schwarztorstrasse 26
Postfach 8166
3001 Bern
Tel. 031 388 51 51
m.mueller@siu.ch
www.siu.ch

Erwachsenenkurse am GBW – anwendungsorientiert und praxisnah

WFür gewerblich orientierte Weiterbildung ist die Erwachsenenbildung GBW die Adresse. Die Kurse am GBW entsprechen den Bedürfnissen von KMU's, aber auch von Verwaltungen und Privatpersonen. Das GBW ist eines der führenden Weiterbildungszentren im Bereich CAD-Schulung, Schreiner-Weiterbildung, Schulung von Zimmereivorarbeitern und Automobil diagnostikern. Daneben wird eine breite Palette von berufsbezogenen Kursen und von allgemeinen Kursen angeboten.



Firmenkurse

Die massgeschneiderten und auf die Bedürfnisse der Betriebe abgestimmten Firmenkurse haben im ganzen Kanton einen guten Ruf. Eine persönliche Vorort-Abklärung ist im fairen Preis inbegriffen.

Neben Computerschulungen bietet das GBW auch Coaching für Abteilungen und Teams an. Eingesetzt werden erfahrene, praxisorientierte Lehrkräfte und hervorragend ausgebildete Coaches.

Auch umfassende Services im Bereich Mitarbeiterschulung bietet das GBW an. Vom Schweisskurs über Informatikschulungen bis zur Schulung von Führungskräften können KMUs und grössere Betriebe beim GBW ganze, auf die eigenen Bedürfnisse abgestimmte Pakete einkaufen.

Persönlichkeitsschulung und Kurse für Führungskräfte

Kundenorientiertes Verhalten braucht umfassende Vorbereitung. Und es braucht viel Einfühlungsvermögen. Personen, welche direkt mit Kunden zu tun haben, können ihr Verhalten gegenüber entscheidend verbessern mit dem Besuch des Seminars „**Verkaufen mit Erfolg – kundenorientiertes Verhalten**“. Es findet an den beiden Samstagen, 9. und 16. Januar 2010 statt und wird von einem äusserst erfahrenen und praxisorientierten Kursleiter erteilt.

Der Kurs „**Mit mentaler Stärke in die Zukunft**“ hilft, am Arbeitsplatz oder privat, erfolgreicher, gelassener und besser zu wirken.

Damen und Herren, welche bereits den Grundlagenkurs „mit mentaler Stärke in die Zukunft“ besucht haben, finden am Fortsetzungs-Seminar vom 23. Januar 2010 eine interessante Vertiefung und Ergänzung.

Bildbearbeitung, Grafik und Internet-Auftritt

Meist beginnt der gute Auftritt mit dem richtigen Bildsujet und der professionellen Bildbearbeitung. Wer aus seinen digitalen Bildern noch mehr Aussage und Raffinesse herausholen will, ist im Kurs **Photoshop Elements Workshop** am richtigen Ort. Am 15. Januar 2010 beginnt der an 3 Freitagabenden stattfindende, sehr praxisorientiert gestaltete Vertiefungskurs.

CAD

Das GBW ist unterdessen einer der führenden Ausbilder im CAD-Bereich in der Ostschweiz. Es bietet verschiedene Schulungsmodule für CAD im Bereich 2D und 3D an.

Mit dem Programm **AutoCAD 2008 2D oder 2010 2D** können die Basisfunktionen erlernt und teilweise vertieft werden. Der nächste Kurs „AutoCAD 2008 – Grundlagen 2D“ beginnt am 11. Januar 2010. Ein **Vertiefungskurs** startet am gleichen Tag.

Mit dem Programm Autodesk Inventor 12 steigen die KursteilnehmerInnen direkt in die 3D-Konstruktion ein. Der nächste Kurs „**Autodesk Inventor 12**“ beginnt am 09. Februar 2010. Am selben Abend startet der Kurs „**AutoCAD 2008 Grundlagen 3D**“.

Das vor allem für Architekten und Schreiner sehr bewährte CAD-Programm „**Vectorworks interiorCAD**“ wird neu am GBW angeboten. Die Kursleiter haben eine breite und lange Praxiserfahrung.

Computer-Kurse – Bewährtes und Neues

Unsicherheit, Ratlosigkeit oder Zeitlupentempo können in der Arbeit mit dem Computer schon bald der Vergangenheit angehören. Während 20 Dienstagabenden lassen sich die Grundkenntnisse der Hardware, die Anwendung der verschiedenen Text-, Tabellen- oder Grafikprogramme erlernen und vertiefen. Der Kurs **PC-Einsteiger Semesterkurs – vom Anfänger zum Anwender** beginnt am 10. Februar 2010.

Der Umstieg auf Office 07 kann wesentlich erleichtert werden durch einen gezielten, kurzen und bedürfnisorientierten Umsteigerkurs am GBW. Der nächste Kurs „**Umstieg auf Excel 07**“ startet am Freitag, 19. Februar 2010.

Was tun, wenn der Sohn oder die Tochter im Arbeitszimmer keinen eigenen Internetanschluss haben? Im Kurs „**Wireless (WLAN) und Powerlan (über das Stromnetz)**“ werden Lösungen vorgestellt und die sichere Installation geübt. Der Kurs beginnt am 19. Februar 2010.

Information und Anmeldung:

Gewerbliches Bildungszentrum Weinfelden
Schützenstrasse 9
8570 Weinfelden
Tel. 071 626 86 66
www.gbw.ch, Rubrik Erwachsenenbildung

Motivationsschub für die Fachgeschäfte

Rechtzeitig zum Weihnachtsgeschäft ist die Thurgauer Geschenkkarte lanciert

msi. Über 110 Fachgeschäfte haben anfang November die neue Thurgauer Geschenkkarte als elektronisches Zahlungsmittel eingeführt. Das Interesse seitens Firmen und Gemeinden ist erfreulich.

Während eines guten Jahres hat TGshop, der Verband der Fachgeschäfte Thurgau, die Einführung der Geschenkkarte vorbereitet. Es handle sich um ein ambitioniertes Projekt mit schweizerischem Pioniercharakter, rief TGshop-Präsident Matthias Hotz an einer Medienkonferenz Ende Oktober in Erinnerung. Über 110 Einzelhandelsfachgeschäfte hätten sich bisher für die Karte entschieden. Damit werde sie fast flächendeckend im ganzen Kanton angeboten.

Mehrumsätze erzielen

Die elektronische Geschenkkarte kommt im Kreditkartenformat daher und ist im Gegensatz zu früheren Geschenkkarten flexibel einsetzbar. Laut Elisabeth Steiner, Präsidentin

der TGshop-Sektion Frauenfeld und Inhaberin eines Frauenfelder Fachgeschäfts, können auf bestehenden ec-Terminals beliebige Beträge von zehn bis zu 1000 Franken aufgeladen und abgebucht werden.

Anfang November, also rechtzeitig zum Weihnachtsgeschäft, konnte die Geschenkkarte eingeführt werden. Einige Unternehmen und Gemeinden hätten vorher schon Interesse bekundet und Zusagen gemacht. Hotz schätzt den Umfang auf zwischen 50000 und 100000 Franken. Dieses Volumen werde grösstenteils zu Mehrumsätzen in den Fachgeschäften führen.

Motivationsschub

Entscheidend sei der Wille des Einzelfachhandels, trotz seiner Heterogenität gemeinsame Aktivitäten zu entwickeln, meint Hotz. Projekte wie die Thurgauer Geschenkkarte würden der Branche sicher einen Motivationsschub bringen. Auch neue Mitglieder seien aufgrund der Geschenkkarte zum TGshop hinzugestossen.



(Bild: Martin Sinzig)

Setzen grosse Hoffnungen auf die neue Thurgauer Geschenkkarte: (von links) Elisabeth Steiner, Matthias Hotz und Simon Wolfer.

Das Kreditkartenformat entspreche den Bedürfnissen heutiger Konsumenten, und Beschenkte, auch jüngere Leute, könnten über die Geschenkkarte wieder den Zugang zu den Thurgauer Detaillisten finden, ergänzte Simon Wolfer, Mitglied der Projektgruppe. ■

Die Geschäftsstelle des TGV stellt sich vor

Siebenköpfiges Team mit zahlreichen Aufgaben – Verbände betreuen – Interessenvertretung

msi. Der Thurgauer Gewerbeverband (TGV) zählt 5000 Firmenmitglieder, ist der Dachverband zahlreicher lokaler Gewerbevereine und betreut verschiedene Verbände und Organisationen. Täglich dafür im Einsatz sind sieben Mitarbeitende auf der Geschäftsstelle.

Die Gesamtleitung des Teams der Geschäftsstelle hat Heinz Wendel, der die Funktion des Geschäftsführers bekleidet. Die Aktivitäten werden grundsätzlich in die drei Bereiche Administration, Politik und Dienstleistungen aufgliedert.

Zur Administration gehören das Finanz- und Rechnungswesen, die Betreuung der Mitgliederdatenbank, diverse administrative Aufgaben sowie die Lehrlingsbetreuung. Im Bereich Politik sind Aktionen, Vernehmlassungen, Repräsentationen und Verbandsaktivitäten angesiedelt. Bedeutend und ein Ertragspfeiler der Geschäftsstelle sind die Dienstleistungen. Dazu zählen zehn Mandate diverse Organisationen, zum Beispiel für Branchenverbände und Ausbildungsorganisationen. Weitere Dienstleistungen runden die Leistungspalette ab.



(Bild: Martin Sinzig)

Das Team der Geschäftsstelle mit (stehend): Daniel Gubler, Marianne Schmid, Monika Lang Ammann, Heinz Wendel, (sitzend): Christine Stoppa, Marc Widler und Sonja Felix.

Im siebenköpfigen Team sind folgende Personen tätig: Marc Widler, stellvertretender Geschäftsführer und Sekretär verschiedener Verbände, Marianne Schmid, Buchhaltung, Sonja Felix, Administration und diverse Aufgaben, Christine Stoppa, Mentoring Thurgau,

Monika Lang Ammann, diverse Aufgaben, und Daniel Gubler, Kaufmann Lernender.

Kontakte unter www.tgv.ch/gewerbethurgau/struktur/geschaeftsstelle.html ■

„Aadorfer Vreneli“: Die ideale Geschenksidee

Rechtzeitig auf das Weihnachtsgeschäft lanciert der Gewerbeverein Aadorf mit dem „Aadorfer Vreneli“ eine einzigartige Gutschein-Aktion.



Projektleiter Beat Tanner (links) übergibt den beiden Geschäftsinhabern des Schuh-Shop Aado Ruth und Patrik Pfister (ganz rechts) die ersten „Aadorfer Vreneli“, sehr zur Freude von Gewerbevereinspräsident Paul Lüthi.

dengeschäften und Gewerbetreibenden Zusatzverkäufe und Umsatzsteigerungen zu sichern. Mitmachen kann jeder Dienstleister, Gewerbetreibende, Handwerker-, Industrie- oder Gastronomiebetrieb – kurz jedes Geschäft und jede Firma, welche Dienstleistungen oder Produkte im Direktverkauf anbietet. Das Domizil muss sich innerhalb des Gemeindegebietes von Aadorf befinden. Die nummerierten mit Sicherheitsmerkmalen versehenen Gold-Gutscheine können über den Gewerbeverein zum Nominalwert bezogen werden. Die Stückelung beträgt 10, 20 und 50 Franken. Die Kundschaft bezieht sie, natürlich ebenfalls zum Nominalwert, bei den teilnehmenden Geschäften und Firmen und kann sie bei all diesen auch einlösen, das heisst als Zahlungsmittel verwenden. Die Verrechnung übernimmt wiederum der Gewerbeverein.

Nie mehr abgelaufene Gutscheine

Besonders geeignet ist das neue Aadorfer Zahlungsmittel, welches innerhalb des Gemeindegebietes wie Bargeld benutzt werden kann, als Geschenk sowohl im Privatbereich als auch bei Firmen. Dazu Gewerbevereinspräsident Paul Lüthi: „Ich stelle mir vor, dass zukünftig bei Fälligkeit von Treuebonis, Jubiläumspresents, Prämien oder spontanen Geschenken 'Aadorfer-Vreneli-Gutscheine' zum Einsatz gelangen.“ Ziel der Aktion sei ganz einfach,

den Konsum innerhalb der Gemeinde zu fördern und damit die Solidarität mit dem örtlichen Schaffen zu dokumentieren, erklärt Lüthi und verweist dabei auf die Problematik traditioneller Geschenkgutscheine: In fast jedem Haushalt finden sich schon lange abgelaufene Gutscheine. Erhalten hat man sie vielleicht zur Hochzeit vor vielen Jahren, irgend an einem runden Geburtstag oder an einem Jubiläum. Wenn sie nicht sofort benutzt werden, gehen sie schon mal vergessen. Tatsache ist auf jeden Fall, dass Gutscheine erstaunlich oft nicht eingelöst werden. Die Idee der Initiatoren ist es, dass die „Aadorfer Vreneli“ zukünftig herkömmliche Geschenkgutscheine ergänzen. Obwohl auch die „Vreneli“ eine begrenzte Gültigkeitsfrist von 18 Monaten aufweisen, besteht kaum die Gefahr, dass sie in einer Schublade verschwinden. Der Grund ist ganz einfach: Sie sind in allen Aadorfer Geschäften einsetzbar. Somit profitieren von der Aktion alle, welche die „Aadorfer Vreneli“ benutzen.

Interessierte Geschäfte und Firmen können ab sofort „Aadorfer Vreneli“ beim Gewerbeverein beziehen. Die Kundschaft wird mit Aufklebern an gut ersichtlicher Stelle sowie mit Werbetafeln darauf aufmerksam gemacht, welche Geschäfte bei der „Aadorfer Vreneli“-Aktion dabei sind.

AADORF – Paul Lüthi (Präsident), Beat Tanner (Projektleiter) und Thomas Oetjen (Werbeverantwortlicher) haben im Auftrag des Gewerbevereins Aadorf die Aktion „Aadorfer Vreneli“ ins Leben gerufen. Mit dem Zahlungsmittel „Aadorfer Vreneli“, wird die Kaufkraft in der Politischen Gemeinde Aadorf gehalten und die Kundschaft erhält ein attraktives Angebot.

Gewerbeverein als Schaltstelle

Das „Aadorfer Vreneli“ basiert auf der Idee, die Attraktivität des Einkaufsstandorts Aadorf zu steigern, aber auch um den Aadorfer La-



**Stress
mit Ihrem
Versicherer?**



**carena schweiz
macht
glücklich ...**

carena schweiz – Ihr Partner für zufriedene Mitarbeiter

Vertrauen Sie Ihr grösstes Kapital dem Ostschweizer Gesundheitsversicherer an und profitieren Sie von attraktiven Angeboten in der obligatorischen und freiwilligen Personenversicherung für Unternehmungen. Gerne zeigen wir Ihnen bei einem persönlichen Beratungsgespräch die individuellen Versicherungsmöglichkeiten auf.

www.carenaschweiz.ch carena schweiz - Schulstrasse 5 - 8355 Aadorf - Telefon 052 368 04 04



Steger AG



Steger AG
Luft-Wärme-Wasser
Wiesentalstrasse 34
8355 Aadorf

Telefon 052 368 81 81
Telefax 052 368 81 19
www.id-group.org
steger@id-group.org

Ihr Partner für:

- Heizung – Kälte
- Lüftung – Klimatechnik
- Sanitäranlagen
- Spezialteile im Blechbereich

24 h-Service 052 368 81 00

*Neubau, Sanierung, Instandstellung, haben Sie Fragen?
Wir beraten Sie gerne!*



Fredy Kradolfer
Keram. Wand-/Bodenbeläge

Im Hof 21
8355 Aadorf
Telefon 052 365 28 75
Telefax 052 365 41 83
Natel 079 430 45 18

LEDERMODE
zu Fabrikpreisen



Lammfell-Mäntel und -Jacken
für Sie + Ihn

www.leder-mode-aadorf.com



LNS LEDERMODE

Hauptstrasse 47
8355 Aadorf
Tel. 052 365 14 25



Gewerbeverein Aadorf



EW AADORF

Elektroinstallationen und Werke
8355 Aadorf

Telefon 052 368 66 88
Telefax 052 368 66 89
kontakt@ewaadorf.ch

**Fachleute
garantieren
Sicherheit**

- Neu- / Umbauten
- Industrie-Service
- 24h Pikettdienst
- Telefon / EDV
- Reparaturen
- Netzbau

Die Grippe macht auch vor dem Arbeitsplatz nicht Halt!



Die Schweinegrippe hat in der Schweiz Einzug gehalten. carena schweiz informiert über die wichtigsten Fakten und Verhaltensregeln zum Schutz vor dem Grippevirus H1N1. Vor allem Arbeitgeber sind in dieser Situation gefordert und müssen richtig reagieren.

Lukas arbeitet im Handelsunternehmen „Handel & Co.“ in der Produktionsabteilung. Seine Aufgabe besteht in der Qualitätssicherung der zu liefernden Artikeln. Gerade jetzt in der Hochsaison und bei vollen Auftragsbüchern wird Lukas krank. Trotz einer starken Erkältung und Gliederschmerzen ist er tags darauf am Arbeitsplatz anzutreffen, damit die Artikel ausgeliefert werden können. Herr Meier, Lukas Vorgesetzter, bemerkt, dass Lukas gesundheitlich angeschlagen ist. Trotzdem bestätigt er ihn in seinem Verhalten und ist froh, dass er auf seine tatkräftige Unterstützung zählen kann. Auch am nächsten Tag ist Lukas bei der Arbeit anzutreffen. Sein Zustand hat sich jedoch verschlechtert. Am Mittag verlässt er mit Fieber die Arbeitsstelle und sucht einen Arzt auf. Dieser teilt ihm mit, dass er sich mit dem H1N1 Virus infiziert hat, und verschreibt ihm sofortige Bettruhe.

Bei diesem einzigen Erkrankungsfall in der Handel & Co. bleibt es jedoch nicht. Das Grippevirus hatte genügend Zeit sich so weit auszubreiten, dass nun 2/3 der Produktionsabteilung krankgeschrieben sind. Dies hat fatale Folgen für das Unternehmen. Durch die vorhandene Unterbesetzung in der Produktion entstehen Lieferverzögerungen, welche den Kunden kommuniziert werden müssen. Die Unternehmensleitung der Handel & Co. sieht sich gezwungen zu reagieren und ordnet Überstunden an, um das Schlimmste zu verhindern. Leider ist durch diese Massnahme in kurzer Zeit eine Verschlechterung des Arbeitsklimas zu erwarten ...

Lassen Sie es in Ihrer Unternehmung gar nicht erst so weit kommen, wie in obiger Geschichte beschrieben. Treffen Sie frühzeitig präventive Massnahmen gegen die pandemische Grippepelle und sparen Sie Kosten. Stefan Salzgeber, Bereichsleiter Firmenkunden von carena schweiz, beantwortet im nachstehenden Interview Fragen zur Schweinegrippe und gibt hilfreiche Verhaltenstipps für Unternehmen.

Was sollte eine Unternehmensleitung aus obiger Geschichte lernen und beachten?

Eine Grippepandemie bringt ein wirtschaftlich erhebliches Risiko mit sich. Bei Nichtbeachten von entsprechenden Verhaltensregeln können durch das hohe Ansteckungspotenzial der Grippe viele Ausfälle entstehen. Wichtig

ist, dass die Unternehmensleitung ihre Mitarbeitenden mit den nötigen Informationen zur Schweinegrippe versorgt. Das Bundesamt für Gesundheit (BAG) hat Verhaltensregeln für die Bevölkerung herausgegeben. Diese sind auch in Unternehmen zu beachten und entsprechend zu kommunizieren.

Wie sehen diese Verhaltensregeln aus und wie können sie in einer Unternehmung umgesetzt werden?

Wichtig ist das regelmässige Händewaschen. Die Unternehmensleitung kann diese Weisung auch in Kombination mit aufstellen von Desinfektionsmittel unterstützen. So haben die Krankheitserreger, die beispielsweise über eine Türklinke an die Hände gelangt sind, nicht die Möglichkeit in den Körper zu gelangen. Weiter ist zu empfehlen, bei Husten oder Niesen ein Papiertaschentuch zu verwenden. Dieses soll danach sofort in einem verschliessbaren Eimer entsorgt werden. Hygienemasken sind vorwiegend in öffentlichen Räumen wie Empfangsbereichen oder Schalterhallen, in welchen sich viele Personen aufhalten von Vorteil. Dies gilt ebenso für Baustellen, wo mehrere Personen arbeiten. Die Mitarbeitenden sollten die Möglichkeit haben, sich mit einer Hygienemaske vor den unerwünschten Viren zu schützen, sofern sie dies als sinnvoll erachten. Als letzte Methode empfiehlt das BAG, sich gegen das aggressive Virus zu impfen. Diese Entscheidung würde ich jedoch den Mitarbeitenden selbst überlassen und lediglich informieren. Eine Ausnahme bilden hier Betriebe, die im Gesundheitswesen tätig sind. Für jene Organisationen empfiehlt das BAG, die Impfung bei sämtlichen Mitarbeitenden durchzuführen.

Inwieweit soll sich die Unternehmensleitung mit Aufklärungsarbeiten betreffend dem H1N1 Virus beschäftigen?

Für eine ausreichende Information der Mitarbeitenden ist das Informationsmaterial vom BAG besonders geeignet. Merkblätter wie „So können wir uns schützen“ oder „Grippe-symptome“ veranschaulichen die zu treffenden Massnahmen mit Bildern und kurzen Beschreibungen. Diese und andere Informationen lassen sich einfach von der Homepage des BAG herunterladen und können beispielsweise in Gemeinschaftsräumen am Anschlagbrett veröffentlicht werden.

Was raten Sie Führungskräften, wenn Mitarbeitende mit Grippe-symptomen zur Arbeit erscheinen?

Führungskräfte sollen sich vorgängig vor al-

lem über die Symptome der Krankheit informieren, dass sie bei einem allfälligen Verdacht auf Schweinegrippe schnell handeln können. Bei Grippeanzeichen rate ich, das persönliche Gespräch mit dem Mitarbeitenden zu suchen und ihn auf die Symptome aufmerksam zu machen sowie den Krankheitsverlauf zu besprechen. Der Mitarbeitende ist im Verdachtsfall unbedingt nach Hause zu schicken. Auch ist er darüber zu informieren, nicht nur solange zu Hause zu bleiben, bis die Symptome abgeklungen sind. Ein Tag ohne Fieber sollte zusätzlich zu Hause verbracht werden. Dieser Tag lohnt sich, wenn man die Kosten eines Einzelfalles dem Kostenrisiko für mehrere Ausfälle in der gesamten Unternehmung gegenüberstellt. Es ist auch sinnvoll, das Absenzmanagement während der Grippezeit zu überdenken und in den ersten Krankheitsstagen auf ein ärztlich bescheinigtes Arbeitsunfähigkeitszeugnis zu verzichten.

Welche Rolle übernimmt die carena schweiz als Versicherer im Krankheitsfall?

Wir bieten Unterstützung in Gesundheitsfragen von Unternehmern. Versicherte von carena schweiz haben immer das Recht auf den vertrauensärztlichen Dienst zurückzugreifen. Bei schwerwiegenderen Krankheiten kann eine persönliche Betreuung durch unser Case Management erfolgen. Dieses gibt Unterstützung im Genesungsprozess von Mitarbeitenden, mit dem Ziel einer möglichst optimalen Reintegration.

Welche Versicherungen bietet carena schweiz für Firmen an?

carena schweiz bietet Klein- und Mittelunternehmen Kollektivversicherungen im Bereich Erwerbsausfall bei Krankheit und obligatorischer Unfallversicherung an. Ebenfalls besteht die Möglichkeit, mit einer kollektiven Heilungskostenversicherung für Mitarbeitende einen optimalen privaten Versicherungsschutz zu günstigen Konditionen anzubieten. Von diesen Versicherungen profitieren nicht nur Arbeitnehmende – es sichert auch das finanzielle Risiko einer Unternehmung durch krankheits- oder unfallbedingten Erwerbsausfall ab. Für Privatpersonen bietet carena schweiz ein umfassendes und modernes Grund- und Zusatzversicherungsprogramm für Krankheit und Unfall an.

Weitere Informationen zur Schweinegrippe:

www.pandemia.ch

www.bag.admin.ch/influenza

Thurgauer Gastronomie geht in die Zentralschweiz



Gemischte Bilanz von Gastronomie und Hotellerie für das Jahr 2009 – Vor Auftritt an der Luga

Trotz schwieriger Konjunkturlage haben sich Thurgauer Gastronomie, Hotellerie und Tourismus im laufenden Jahr recht gut behauptet. Gut funktionierte der Tagesausflugsverkehr, während die Seminarhotels zu kämpfen hatten. Im nächsten Frühjahr präsentieren sich Gastronomie und Thurgau Tourismus an der Zentralschweizer Erlebnismesse Luga.

Den Kampf gegen ein absolutes Rauchverbot in der Gastronomie hatte Gastro Thurgau an der Urne gewonnen. Damit wird im Thurgau die Bundeslösung zur Anwendung gelangen, wonach für Restaurants mit weniger als 80 Quadratmetern Fläche eine Bewilligung als Raucherrestaurant möglich wird.

Hohe Zimmernachfrage

«Wir hoffen, dass der Kanton uns gut gesinnt ist und in der Ausführung des Bundesgesetzes nicht strengere Massnahmen erlässt», sagte Ruedi Bartel, Vizepräsident von Gastro Thurgau, an einer Medienkonferenz vom 2. November im Restaurant Plättli-Zoo. Auswirkungen der Konjunktur sind auch in der Gastronomie zu spüren, vor allem im höheren Preissegment. Die Zimmer seien jedoch gut gebucht, es seien eher zu wenig Kapazitäten vorhanden, so Bartel. Das werde, im Zeichen der nach wie vor gut laufenden Bauwirtschaft und der Beschäftigung ausländischer Arbeitnehmer in der Schweiz, nach wie vor so bleiben.

Tagesausflüge waren beliebt

Für die Hotellerie ist 2009 trotz anfänglicher Fragezeichen ein gutes Jahr geworden, dies mit der Einschränkung, dass die Seminarhotellerie zu kämpfen hatte. Dabei gebe es allerdings Unterschiede von Haus zu Haus, wie Monika Grünenfelder, Geschäftsführerin von Thurgau Tourismus, erläuterte. Der Tourismus, vor allem der Tagesausflugsverkehr, hat gut funktioniert.

Der Freizeitpark Connyland und die Untersee- und Rhein-Schiffahrt verzeichneten erfreuliche Zuwachsraten. Leicht rückläufig waren hingegen der Pendler- und der Freizeitverkehr bei der Turbo AG. Bei den Logiernächten wurde bis im Juli ein Minus verzeichnet. Der August wuchs jedoch zweistellig. Bis Ende September resultierte immer noch ein Minus von 3,6 Prozent gegenüber dem Vorjahresniveau.

Thurgau zeigt sich der Zentralschweiz

Einen wichtigen Auftritt plant Thurgau Tourismus an der Luga 2010, der Zentralschweizer Erlebnismesse vom 23. April bis 2. Mai 2010 in Luzern. Bodensee wird Gastregion sein, und in diesem Rahmen wird die Gastronomie fest eingebunden. Sie kann sich während zehn Tagen der Zentralschweizer Bevölkerung präsentieren, unter anderem mit einer Schauküche und dem Thurgauer Restaurant. Geplant ist auch ein Auftritt des Schlaffenlands Thurgau mit der Degustation von Köstlichkeiten aus dem Thurgau.



Blicken dem Auftritt an der Luga entgegen: Monika Grünenfelder und Ruedi Bartel.

(Bild: Martin Sinzig)

Die Leistungsschule

Unsere Ressourcen verantwortungsvoll nutzen

Nachdiplomstudium NDS HF Energiemanagement

Sie lernen, innovative Lösungsansätze in den Bereichen Energiesysteme, Energieträger und Optimierung von energetischen Prozessen zu finden und 1:1 in Ihre Berufspraxis umzusetzen.

Der nächste Lehrgang beginnt im April 2010 und dauert 2 Semester.

ZBN Zentrum für berufliche Weiterbildung
Gaiserwaldstrasse 6
9015 St. Gallen

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

www.zbw.ch

Höhere SIU-Fachkurse als Vorbereitung auf die Höhere Fachprüfung zum/r

„Eidg. dipl. Betriebswirtschafter/in des Gewerbes“



Roger Lanz (links), Zürich und Salvatore Vitale, St.Gallen, eidg. dipl. Betriebswirtschafter des Gewerbes

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

Im **Mai 2010** starten die Höheren Fachkurse in **Zürich und Bern**. **Informationsabende finden ab 13. Januar 2010 statt.**

Informationsabend in St.Gallen: 26. Januar 2010

Informationsabend in Zürich: 3. Februar 2010

Lehrgang für KMU Geschäftsfrauen Zürich – in Zusammenarbeit mit den KMU Frauen Zürich

Der Kurs startet am **11. Januar 2010** in Zürich und umfasst 136 Lektionen. Inhalte: Selbstmanagement; die Geschäftsfrau und ihr Umfeld; Geschäftskorrespondenz; Human Resources Management; Marketing; Rechnungswesen; Recht; Steuern; Versicherungen; Unternehmenspolitik/-planung/-führung; Nachfolgeregelung und Internet.

Für weitere Informationen und eine ausführliche Beratung zu den beiden Lehrgängen wenden Sie sich an:

**Schweizerisches Institut für
Unternehmensschulung im Gewerbe
Martin Müller, Leiter Kurswesen SIU
Schwarztorstrasse 26
Postfach 8166
3001 Bern
Tel. 031 388 51 51
m.mueller@siu.ch
www.siu.ch**

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

Chur	Mittwoch, 13. Januar 2010 Schulungszentrum Rosengarten, Loestrasse 161, 7000 Chur
Basel	Dienstag, 19. Januar 2010 Gewerbeverband Basel-Stadt, Elisabethenstrasse 23, 4010 Basel
Dagmersellen/LU	Mittwoch, 20. Januar 2010 SPV Schweizerischer Plattenverband, Keramikweg 3, 6252 Dagmersellen
St. Gallen	Dienstag, 26. Januar 2010 ZbW St. Gallen, Gaiserwaldstrasse 6, 9015 St. Gallen
Zürich	Mittwoch, 3. Februar 2010 SIU im Detailhandel, Verena Conzett-Strasse 23, 8004 Zürich
Bern	Montag, 8. Februar 2010 SIU im Gewerbe, Schwarztorstrasse 26, 4. Stock, 3007 Bern

Beginn der Informationsabende: 18.30 Uhr

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



Der Aktionärsbindungsvertrag: Die massgeschneiderte Lösung für Gewerbebetriebe

Was ist ein Aktionärsbindungsvertrag?

Der Aktionärsbindungsvertrag ist eine Vereinbarung zwischen allen oder einigen Aktionären einer Aktiengesellschaft, die konkrete Rechte und Pflichten der Gesellschafter unter einander festhält, welche das Gesetz und die Statuten nicht regeln. Entsprechende Vereinbarungen können auch bei Genossenschaften oder Gesellschaften mit beschränkter Haftung (GmbH) abgeschlossen werden. Obwohl der Aktionärsbindungsvertrag im Gesetz nicht geregelt ist, spielt er in der Praxis eine sehr wichtige Rolle.

Welche Ziele werden mit dem Aktionärsbindungsvertrag verfolgt?

Die Ziele, die mit einem Aktionärsbindungsvertrag verfolgt werden können, sind vielfältig: Bei kleineren Gesellschaften und insbesondere bei Familienbetrieben bezwecken Aktionärsbindungsverträge häufig die Festlegung von Rechten und Pflichten von Aktio-

närsgruppen, die eine Minderheitsbeteiligung haben. Weiter kann ein Aktionärsbindungsvertrag dazu dienen, in bestimmten Situationen die Entscheidungsfindung zu erleichtern. Vor allem bei Familiengesellschaften kommt es mitunter vor, dass nach dem Ableben eines Gesellschafters plötzlich mehrere Personen über gleich viele Aktien verfügen. In einer solchen Pattsituation können die Handlungsfähigkeit und damit die Weiterführung der Gesellschaft gefährdet sein. Solche verfahrenere Situationen sind auch bei Zweipersonen-Gesellschaften anzutreffen, nämlich dann, wenn beide Personen über 50 % der Gesellschaftsanteile verfügen und die Statuten für den Fall der Uneinigkeit keine Lösung enthalten.

Was kann in einem Aktionärsbindungsvertrag geregelt werden?

So verschieden die Zwecke sind, so unterschiedlich sind auch die möglichen Inhalte von Aktionärsbindungsverträgen:

- Oft anzutreffen sind **Stimmrechtsvereinbarungen**, mit denen festgelegt wird, dass bestimmte für die Gesellschaft bedeutende Generalversammlungs- oder Verwaltungsratsbeschlüsse nur einstimmig oder mit einer qualifizierten Mehrheit von beispielsweise 3/4 der Stimmen getroffen werden können.
- Häufig ist auch an die gegenseitige Einräumung des Anspruchs von **Sitzen im Verwaltungsrat** und dadurch an die Garantie der Mitwirkung aller Aktionäre oder Aktionärsgruppen auf strategischer Ebene.
- Sodann finden sich in Aktionärsbindungsverträgen vielfach verbindliche Regelungen zur **Gewinnausschüttung und Reservebildung**, was ebenfalls meist einem Minderheitenschutz dient.
- Weit verbreitet ist auch das zwischen den Gesellschaftern gegenseitig eingeräumte **Vorkaufs- oder Kaufrecht**. Ein Vorkaufsrecht räumt dem Berechtigten die Möglichkeit ein, im Falle, da ein anderer Aktionär seine Aktien veräussern will, diese zu erwerben. Bei der Ausübung des Vorkaufsrechts stellt sich regelmässig die Frage nach dem Kaufpreis. Es empfiehlt sich, diesbezüglich im Aktionärsbindungsvertrag eine klare Vorgehensweise zu bestimmen.
- Schliesslich können mit einem Aktionärsbindungsvertrag eine Reihe **weiterer Abmachungen** getroffen werden, etwa die Geltung des Vertrages gegenüber Rechtsnachfolgern, Abmachungen zur Verpfändung und Nutzniessung, die Festlegung von Nachschusspflichten und vielen mehr. Um der Vereinbarung den nötigen Nachdruck zu verschaffen, empfiehlt sich in jedem Fall die Vereinbarung einer Konventionalstrafe für den Fall, dass eine Partei eine vertragliche Abmachung verletzen sollte.



Rechtsanwalt
Matthias Hotz,
Frauenfeld,
Rechtskonsulent
des TGV

Zusammenfassung

Abschliessend kann festgehalten werden, dass der Aktionärsbindungsvertrag ein wichtiges und wertvolles «Instrument» darstellt, um in verschiedener Hinsicht verbindliche Absprachen unter den Gesellschaftern zu treffen. Weil solche Verträge für die Beteiligten häufig erhebliche, teilweise gar existenzielle Folgen haben können, ist vor dem Abschluss aber grundsätzlich der Beizug einer Fachperson zu empfehlen.

www.bhz-law.ch

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

Mehr Frauen im Malerberuf

Eigenverantwortung im Umweltschutz – Mario Freda soll Schweizer Vizepräsident werden

msi. 96 junge Leute, darunter vor allem Frauen, haben im Sommer in Sulgen die Malerlehre begonnen. Die Eigenverantwortung in Sachen Umweltschutz funktioniert gut. Zentralvorstandsmitglied Mario Freda soll 2010 zum Vizepräsidenten gewählt werden.

Immer mehr Frauen drängen in den Malerberuf. Diese Tendenz ist auch im neuen Lehrjahr ungebrochen. 53 von 96 neuen Lernenden, die seit Sommer die überbetrieblichen Kurse in der Ostschweizer Malerfachschule in Sulgen besuchen, sind weiblich. Aus dem Thurgau stammen 34 der jungen Leute, 62 kommen aus den Kantonen St. Gallen und beiden Appenzell, wie Verbandssekretär Harry Güntert an der jüngsten Herbstversammlung des Thurgauer Malerunternehmer-Verbands (TMUV) informierte.

Selbstkontrolle funktioniert

Die Versammlung im Autobau in Romanshorn war vor allem der Information gewidmet. Positiv äusserte sich Bruno Hertzog vom Amt für

Umwelt über die Selbstkontrolle in Sachen Umweltschutz. Sie funktioniere gut. Der Thurgau sei einer der ersten Kantone gewesen, der zur Einhaltung der Umweltschutzvorschriften zusammen mit der Branche eine vernünftige Lösung gefunden habe. Die schlanke und effiziente Lösung stütze sich auf die Eigenverantwortung der Betriebe ab, und sie nähmen diese Eigenverantwortung auch wahr, so der Vertreter der Abteilung Abwasser und Anlagensicherheit.

Freda soll Vize werden

Über die gesetzlichen Änderungen bei der Mehrwertsteuer informierte Karl Brander, Treuhandexperte und Partner der OBT AG, Weinfelden. Per 2010 träten diverse Änderungen in Kraft. So werde beispielsweise die Umsatzgrenze für die Mehrwertsteuer von 75 000 auf 100 000 Franken angehoben. Die Vereinfachung der Mehrwertsteuergesetzgebung sei jedoch vertagt worden, räumte Brander ein.

TMUV-Präsident Mario Freda durfte schliesslich als besonderen Gast den Zentralprä-



(Bild: Martin Strzög)

Automobiles Ambiente: Die Herbstversammlung der Thurgauer Malerunternehmer im Autobau Romanshorn.

sidenten des Schweizerischen Dachverbandes, Alfons P. Kaufmann, begrüssen. Er informierte unter anderem über personelle Fragen und kündigte an, dass der TMUV-Präsident, bereits Mitglied des Zentralvorstandes, 2010 zum Vizepräsidenten gewählt werden soll. Ein wichtiges Anliegen müsse nach wie vor die Imageförderung des Berufes sein, erinnerte Kaufmann. ■

Das Potenzial der Biotechnologie nutzen

Thurgauer Technologieforum schafft Überblick über die Aktivitäten im Bodenseeraum

msi. In Sachen Biotechnologie wird im Bodenseeraum viel geforscht. Die wirtschaftliche Umsetzung will das länderübergreifende Netzwerk BioLAGO vorantreiben.

«Wissenschaft allein reicht nicht, man muss sie auch nutzen», ist Daniel Legler, Leiter des Biotechnologie-Instituts Thurgau (BITg) in Kreuzlingen, überzeugt. An der jüngsten Sonderveranstaltung des Thurgauer Technologieforums von Ende Oktober in Ermatingen plädierte er deshalb mit Nachdruck für die Vernetzung von Forschungsstätten und Unternehmen.

Wissen konkret umsetzen

Eine entsprechende Plattform sei mit dem Verein BioLAGO geschaffen worden. Das 2007 gegründete Netzwerk will Unternehmer und Wissenschaftler zusammenführen sowie den Wissenstransfer, die Standortförderung, grenzübergreifende Kooperationen und die Neuan siedlung von Unternehmen gezielt betreiben und unterstützen. Mittlerweile zähle BioLAGO bereits 65 Mitglieder, darunter zehn Hochschulen und Institute sowie Unternehmen mit 5700 hochqualifizierten Arbeitsplätzen, illustrierte Legler, der sich bei BioLAGO als stellvertretender Vorsitzender engagiert.

In allen Lebensbereichen

Biotechnologie gehöre seit bereits 10 000 Jahren zu unserem Leben und begleite uns im Alltag, vom Frühstückstisch über die Wäschebehandlung bis zur abendlichen Brot- und Wein-Verkostung, erläuterte der Biologe Jürgen Ruff, Gründer und Inhaber des spezialisierten Beratungsunternehmens LECS aus Konstanz. Die Entwicklungspotenziale seien immens, die Wachstumsraten kräftig und die Krise sei im Biotechnologie-Sektor kein Thema.

Weitere Referenten vermittelten Einblicke in die aktuellen Forschungsaktivitäten. Daniel Legler informierte über die anwendungsorientierte Grundlagenforschung zur Entstehung und Bekämpfung von Krebs im BITg, einem Institut, das akademisch zur Uni Konstanz gehört, aber finanziell von der Schweizer Seite getragen wird und als Ausbildungsstätte in der Region eine wichtige Rolle spielt.

Wie Bakterien auch Kunststoff produzieren können, wird an der EMPA in St. Gallen erforscht. Linda Thöny-Meyer, Leiterin der Abteilung «Biomaterials», verwies auf Anwendungsmöglichkeiten von der Verpackungsindustrie über Klebstoffe bis zur Landwirtschaft und zur Medizin. Wie biotechnologische Verfahren dazu beitragen, dass Äpfel länger haltbar bleiben, schilderte Josef Streif vom Kompetenzzentrum für Obstbau Bodensee in Ravensburg. ■



(Bild: Martin Strzög)

Eine Reihe von Fachleuten informierte über die Chancen und Entwicklungen der Biotechnologie im Bodenseeraum.

Zögerliches Europa

Finanzielle Fragen, eine gewisse Skepsis gegenüber der Biotechnologie sowie die zögerliche wirtschaftliche Umsetzung von Forschungsergebnissen zählten zu den wichtigsten Hindernissen im europäischen Raum. Das wurde in einer abschliessenden Podiumsdiskussion deutlich. In den USA und in Asien werde stärker in die Lebenswissenschaften und in die Biotechnologie investiert, sagte Linda Thöny-Meyer. Die Vernetzung müsse gefördert werden, um Potenziale ausschöpfen zu können, forderte Daniel Legler. Darüberhinaus müsse die Öffentlichkeitsarbeit verstärkt werden, um die positiven Möglichkeiten der neuen Technologien darzustellen. Es brauche schliesslich auch Orte für Neuan siedlungen, zum Beispiel ein Ausgründungszentrum, wie dies andernorts bereits praktiziert werde. (msi.)

Bauunternehmer wollen Lohnerhöhung

Ausserordentliche Herbstversammlung in Sulgen mit vielen Informationen

le. Gemäss Rony Wellauer, Präsident des Thurgauischen Baumeisterverbandes, haben sich die Gewerkschaften zusammen mit den Baumeistern bei einer Lohnerhöhung von einem Prozent und einer angemessenen Basislohnerhöhung gefunden.

Brandaktuelle Informationen von der Delegiertenversammlung des Schweizerischen Baumeisterverbandes konnte Verbandspräsident Rony Wellauer an der ausserordentlichen Herbstversammlung in der Lehrhalle seinen Berufskollegen präsentieren. Aus diesen geht hervor, dass die Baumeister das Ausbildungszentrum Campus in Sursee mit Investitionen von 36 Millionen Franken ausbauen wollen.

Imagekampagne geplant

Im Zentrum steht dabei der Bau von drei neuen Lehrlingshäusern mit 400 Betten. Durch diese Massnahme kann auch der Nachfrage nach Einzelbettzimmern in den bestehenden Gebäuden Rechnung getragen werden. «Auf Antrag des Zentralvorstandes wird der Gesamtarbeitsvertrag für das kaufmännische Personal wegen des fehlenden Bedarfs nicht mehr erneuert und die Beiträge 2010 für die Militärdienstkasse müssen auf 0.14 Prozent erhöht werden», sagte Wellauer. Mit einer gross angelegten Imagekampagne will der Schweizerische Baumeisterverband auch seine Leistungen in der Öffentlichkeit positiver darstellen und das Zusammengehörigkeitsgefühl seiner Mitglieder dokumentieren.

Sanierung der Tuenbachbrücke

Gemäss einer Studie des Basler Zentrums für Konjunkturforschung dürfte der Hochbau Ende 2009 die Talsohle erreicht haben. «Die Anzahl der Baubewilligung sinkt auf hohem Niveau und der Abschwung am Arbeitsmarkt ist noch nicht erreicht», stellte Wellauer fest und rechnet für diesen Winter mit 5.2 Prozent Arbeitslosen schweizweit. Geschäftsführer René Stäubli präsentierte die Landwoche 2010 der Maurerlehrlinge. Diese hat zum Ziel, in einem Zeitraum von sieben bis acht Wochen die Matzinger Tuenbachbrücke zu sanieren. Das Ziel ist ein Neubau aus Beton, Sichtbacksteinen und Zyklopenmauerwerk.

Laut Stäubli gilt der Landesmantelvertrag bis 2011. Die erfragten Basis-Anliegen für den neuen Landesmantelvertrag beinhalten eine Vereinfachung der Lohnzone, den Wegfall von lokalen Gesamtarbeitsverträgen, Massnahmen gegen den Missbrauch beim Kündigungsschutz und die Lohnfortzahlung. Ferner will man den betrieblichen Geltungsbereich klarer fassen. Der Verhandlungsbeginn ist auf Ende 2010 festgesetzt. «Die Verbandspräsidenten und die Unternehmer wollen eine Lohnerhöhung von einem Prozent, eine angemessene Basislohnerhöhung und eine Erhöhung der Mittagsentschädigung auf 14 Franken», sagte Rony Wellauer. Die von den Gewerkschaften geforderte Lohnerhöhung beträgt 120 Franken.

Abstimmung über BTS 2010

Kantonsrat Andreas Niklaus, Mitglied der Raumplanungskommission beleuchtete einige für die Bauwirtschaft wichtige Highlights im Zusammenhang mit dem Kantonalen Richtplan. Dieser hat zum Ziel, die Attraktivität des Kantons als Wohn- und Wirtschaftsstandort zu erhalten und zu fördern. «Das Wachstum der Siedlung ist dabei auf die Zentren ausgerichtet und die Siedlungsentwicklung soll nach innen erfolgen», sagte Niklaus. Vorgesehen sind Wohnformen mit sparsamem Bodenverbrauch und die strategischen Arbeitszonen sind gedacht für grössere Betriebsansiedlungen.

Wie Niklaus betonte, basiert der Verkehr auf vernünftigen Planungsgrundsätzen und ist siedlungs- und zentrumsbedingt abzustim-



(Bild: Werner Lenzli)

Verbandspräsident Rony Wellauer vermittelte brandaktuelle Informationen von schweizerischer Ebene.

men. Während der Referent die Bodensee-Thurtal-Strasse (BTS) als Hochleistungsstrasse bezeichnet, handelt es sich bei der Oberland-Seetalstrasse um eine normale Hauptverkehrsstrasse. «Im Rahmen von Konzeptentwicklungen und mit Hilfe einer Partizipation wollen wir vor der Entscheidungsfindung im Grosse Rat die Planung optimieren», erklärte Niklaus. Mit einer Volksabstimmung über die beiden Strassenführungen rechnet er im Jahre 2012. ■

Lilienberg-Tagung vom 9. Dezember 2009 zum Thema «Frau und Wirtschaft»



Zusammenarbeiten bieten neue Perspektiven und Kontakte. So fand während des vergangenen Jahres auf dem Lilienberg Unternehmerforum in Ermatingen ein Zyklus zum Thema «Vielfalt in der Wirtschaft fördern: Unternehmerin und Unternehmer als Tandem» statt. Zur Teilnahme eingeladen waren jeweils auch alle Mitglieder der KMU Frauen Thurgau. Vor einem Jahr startete die Kerngruppe mit Vertreterinnen aus verschiedenen Verbänden, Unternehmungen bzw. Regionen. Die KMU Frauen Thurgau waren mit der Präsidentin Claudia Vieli Oertle vertreten. In drei Sitzungen wurden Thematische Schwerpunkte für die so genannten Kolloquien festgelegt.

Drei Kolloquien

Im 1. Kolloquium vom 29. April 2009 ging es um die Frage: «Wird die Zukunft der Unternehmung weiblicher?». Die Rollenverständnisse in Wirtschaft und Gesellschaft verändern sich, Frauen bewähren sich in «Männertdomänen», Männer entdecken neue Werte jenseits traditioneller Rollen. Referentinnen



waren Eva Nietlispach, Verwaltungsrätin der Nietlispach und Jäger AG, St. Gallen und Marina Seeberger, Geschäftsführerin, Fuchs Haustechnik GmbH, Konstanz. In kleineren Gruppen wurde nach den Referaten jeweils diskutiert und Erfahrungen und Meinungen ausgetauscht.

Mit der Frage: «Wirtschaft für die Männer – Politik für die Frauen?» beschäftigten sich die Teilnehmerinnen und Teilnehmer am 2. Kolloquium vom 27. August 2007. Frauen haben in der schweizerischen Politik eine steile «Erfolgskurve» vorzuweisen: Auf eidgenössischer, kantonaler und kommunaler Ebene haben sie – sowohl in der Legislative als auch in der Exekutive – innerhalb einer Generation in den letzten Jahren immer mehr Schlüsselpositionen besetzt und weibliche Werte eingebracht. Anders sieht es in der Wirtschaft

aus: Börsenkotierte Unternehmungen werden – sowohl auf Stufe Verwaltungsrat als auch der Geschäftsführung – nach wie vor überwiegend von Männern geführt und «beherrscht». Referentinnen zu dieser Thematik waren Nationalrätin Brigitte Häberli-Koller, Vizepräsidentin der CVP-Bundeshausfraktion, Bichelsee und Corinne Hobi, Inhaberin, dialogue GmbH, Zürich.

Das 3. Kolloquium vom 28. September 2009 beschäftigte sich mit «Werte vermitteln – Werte leben: Unternehmende in der Verantwortung». An diesem Kolloquium wurde die Diskussion über Fragen der Werte rund um die Unternehmung vertieft und aus sehr unterschiedlicher Optik betrachtet. Die beiden Inputreferate setzten den weiten Rahmen: Von der Kinderkrippe einer Industrie-Unternehmung bis zu Investments in Finanzwerte mit dem Fokus «Nachhaltigkeit/Soziale Verantwortung». Referentinnen waren Jeannette Good, Leiterin ABB Kinderkrippen, ABB (Schweiz), Baden und Antoinette Hunziker, CEO der Forma Futura Invest AG, Zürich.

Einladung zur Tagung und zum Gespräch vom 9. Dezember 2009

Als Abschluss des Zyklus findet eine Tagung und ein Gespräch am Mittwoch, 9. Dezember statt. Sie stehen unter dem Thema: «Unternehmerinnen im Aufwind – wie Frauen Mehrwert schaffen». Das Wissen und die Erfahrung der Frauen liegen in der Wirtschaft nicht mehr brach: In immer mehr Unternehmen (insbesondere KMU's) nehmen Frauen Schlüsselpositionen ein. Sie ergänzen das männliche, oft traditionelle Führungsverhalten – aber sie kopieren es nicht. Mit dem Einzug der Frauen in diese Unternehmen geht die weitere Verbreitung neuer Arbeitsformen (Teilzeitarbeit, Home Office, Jobsharing, Jahresarbeitszeit etc.) einher.

Als Referenten und Referentinnen sind folgende Persönlichkeiten dabei:

«Die ArbeitGeberin: gleich und doch anders?», **Thomas Daum, Direktor des Schweizerischen Arbeitgeberverbandes**, Zürich. «Paarlauf in den Unternehmen: Die Sicht einer Medienfrau», mit **Ursula Fraefel, Chefredaktorin der Thurgauer Zeitung**, Frauenfeld. «Als Steuerfrau zwischen Tradition und Unternehmertum» mit **Iris Coray, Teilhaberin/Verwaltungsrätin der L+S AG Design**

und Technics, Sommeri. «Den eigenen unternehmerischen Weg gehen: ein Erlebnisbericht» mit **Catherine André, Inhaberin der Creatif GmbH**, Brugg. Dazwischen können sich die Teilnehmerinnen und Teilnehmer in der Plenumsdiskussion einbringen und Gedanken und Erfahrungen austauschen. Die Tagung dauert von 9.30 Uhr bis 16.30 Uhr, anschliessend findet ein Lilienberg-Gespräch mit Julia Onken, dipl. Psychologin und Autorin, statt. Das detaillierte Programm ist unter www.lilienberg.ch ersichtlich. Anmeldungen direkt via Lilienberg Unternehmerforum möglich (Telefon 071 663 23 23).

Die Mitglieder des Kernteams und das Lilienberg Unternehmerforum freuen sich über interessierte Teilnehmerinnen und Teilnehmer und eine diskussionsreiche Tagung.

*Claudia Vieli Oertle,
Präsidentin KMU Frauen Thurgau*

impresum

Erscheinungsweise: 6 x pro Jahr
Auflage: 5500 Exemplare

Herausgeber:

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

Inseratverwaltung

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

Produktion

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

Autoren

msi Martin Sinzig
art Christof Lampart

Agenda



Datum	Anlass	Ort
Thurgauer Gewerbeverband		
11.02.2010	Präsidentenkonferenz	Diessenhofen
19.03.2010	Technologietag	
29.03.2010	118. Delegiertenversammlung	Thurgauerhof, Weinfelden
28.10.2010	Gewerbeforum	Thurgauerhof, Weinfelden
KMU-Frauen Thurgau		
29.03.2010	Mitgliederversammlung	
07.05.2010	Jubiläumsanlass	
Autogewerbeverband Schweiz Sektion Thurgau		
07.07.2010	Generalversammlung	
Gewerbeverein Aadorf		
22.03.2010	Generalversammlung	
Gewerbeverein Bischofzell		
27.–29.11.2009	Bischofzeller Adventsmarkt	Bischofzell
Gastro Thurgau		
26.04.2010	Delegiertenversammlung	Weinfelden
Holzbau Thurgau		
23.04.2010	Generalversammlung	Kartause Ittingen
IGKG Thurgau		
05.05.2010	Mitgliederversammlung	Restaurant Traube, Weinfelden
Junior Chamber International		
08.–10.10.2010	Nationalkongress Thurgau	Kreuzlingen
TGshop		
31.05.2010	Jahresversammlung	
Volkshochschule Kreuzlingen		
10.02.2010	Referate und Podiumsgespräch: Zuwanderung und Integration in Kreuzlingen	Aula der Pädagogischen Maturitätsschule, Kreuzlingen
24.02.2010	Referate und Podiumsgespräch: Baufieber in Kreuzlingen	Aula der Pädagogischen Maturitätsschule, Kreuzlingen
Verband Thurgauer Elektro-Installationsfirmen		
25.03.2010	Generalversammlung	Restaurant Sonne, Lengwil
21.10.2010	Herbstversammlung	

Treuhand
Wirtschaftsprüfung
Gemeindeberatung
Unternehmensberatung
Steuer- und Rechtsberatung
Informatik - Gesamtlösungen

OBT

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

Schweizer Wertarbeit.



Piaget Altiplano



Girard-Perregaux 1966

Die Unterschiede zählen: Trauen Sie sich zu, von Auge die richtige Wahl zu treffen? Erst wenn Sie die Details in der ausgeklügelten Präzisionstechnik dieser beiden Schweizer Meisterwerke entdecken, bemerken Sie die charakteristischen Feinheiten, welche den Unterschied ausmachen. Auch Wirtschaftsprüfer und Treuhänder sehen auf den ersten Blick alle gleich aus. Prüfen Sie genau, bevor Sie sich entscheiden! Wenn Sie Wert auf echt schweizerische Gründlichkeit, Kompetenz aus einer Hand und persönliche Nähe legen, sollten Sie OBT kennen lernen. Wir freuen uns auf ein unverbindliches Gespräch.



991 km² Fachkompetenz

«Im Thurgau sind wir zu Hause – den Thurgau kennen wir wie die eigene Westentasche. Und was nützt das Ihnen? Wir kennen die Region, die Unternehmen, die Leute, das Immobilienangebot, die steuerlichen Verhältnisse. Profitieren Sie schon von diesem Heimvorteil? Wir freuen uns auf Sie!»

Roland Hofer, Privatkundenberater, Romanshorn

Telefon 0848 111 444
www.tkb.ch/vorsorgen



**Thurgauer
Kantonalbank**

Gemeinsam wachsen.