



«Der bürokratische Aufwand ist zu gross geworden»

Gewerbepolitik persönlich

Seite 7



TKB vergibt mehr Firmenkredite

Solides Jahresergebnis für 2008 – Erhöhte Gewinnablieferung an Kanton und Gemeinden

Seite 13



Wer kennt Romanshorn nicht?

Gewerbeverein Romanshorn und Umgebung

Seite 14



Ohne «heissen Fleischchäs» geht es nicht

158. Generalversammlung des Gewerbevereins der Region Frauenfeld

Seite 23

«ASGA Pensionskasse bietet hohe Qualität»

Geschäftsführer Marcel Berlinger zur aktuellen Situation

msi. Die 1962 als Selbsthilfeorganisation des Gewerbes gegründete ASGA Pensionskasse wurde von den Entwicklungen an den Finanzmarktentwicklungen zwar auch betroffen, doch mit einem Deckungsgrad von 98,3 Prozent per Ende 2008 steht die Kasse besser als viele andere Anbieter da. «Dank der in den letzten fünf Jahren geschaffenen Reserven verfügen wir über genügend Schwankungsreserven und können den Rückgang verarbeiten», erklärt Geschäftsführer Marcel Berlinger im Interview mit *tgV aktuell*. Die Rentensicherung habe für das Gemeinschaftswerk nach wie vor höchste Priorität. «Es gibt keine absolute Garantie, aber wir können eine hohe Qualität bieten und wie in der Vergangenheit ein fairer Player sein», so Berlinger.



Bild: Martin Sinzig

Mehr auf Seite 4

Ganz im Zeichen der Mobilität

9. Thurgauer Technologietag am 27. März in Romanshorn

msi. Ganz im Zeichen der Mobilität wird der 9. Thurgauer Technologie-Tag vom Freitag, 27. März, stehen. Erstklassige Referenten werden in Romanshorn aufzeigen, in welche Richtung die Entwicklung geht und wie Hochschulen und Wirtschaft erfolgreich zusammenarbeiten können. Veranstalterin ist das Thurgauer Technologieforum, das von der Industrie- und Handelskammer Thurgau, dem Thurgauer Gewerbeverband, dem Amt für Wirtschaft und Arbeit (AWA) und dem Amt für Mittel- und Hochschulen gemeinsam getragen wird. Als Höhepunkt gilt der Auftritt von Professor Dr. Lino Guzzella von der ETH Zürich, der von seiner Teilnahme am Thurgauer Technologie-Tag 2007 noch in bester Erinnerung ist und der in jüngster Zeit mit einem neuartigen Hybridmotor von sich reden machte.



Bild: Martin Sinzig

Mehr auf Seite 11



der Zins der bringt's

Baukredite
und Hypotheken

ab **1%**

Tel. 0848 133 000



WIR Bank
www.wirbank.ch

EDITORIAL



Peter Schütz,
Präsident des
Thurgauer
Gewerbeverbandes

Jeder Teilnehmer muss seine Aufgabe in der Wirtschaft erfüllen!

Staat, Unternehmen und Haushalte haben bezüglich der Innen- wie Aussenwirtschaft die ihnen zugewiesenen Aufgaben im Wirtschaftskreislauf zum Wohle der gesamten Wirtschaft vollumfänglich wahrzunehmen. Zeigen sich nur bei einem einzigen Glied Anzeichen von Schwäche, bekommt das ganze System die Auswirkungen zu spüren. Aufgrund der derzeitigen Wirtschaftslage kann bei jedem Wirtschaftssubjekt Verbesserungspotential in der Erfüllung seiner Aufgaben ausgemacht werden.

Der Staat hat in den vergangenen Monaten durch umsichtiges und zielgerichtetes Verhalten kombiniert mit entsprechenden Massnahmen versucht, auf die krisenhafte Entwicklung schrittweise zu reagieren. Aktuell sind momentan gerade die Stabilisierungsmassnahmen des Bundes, die in zwei Phasen ablaufen werden. Die erste Phase mit rund 900 Millionen CHF soll vor allem die

Konjunktur stützen. Dieser Betrag setzt sich zusammen aus vorgezogenen Ausgaben für das Jahr 2009 und der Freigabe der Arbeitsbeschaffungsreserven. Die Vorbereitung der zweiten Phase, die insbesondere Binnenbeschäftigung und KMU unterstützen soll, sollte bis Ende Februar 2009 abgeschlossen sein. Parallel dazu wird die Situation der Exportunternehmen einerseits durch Verstärkung der aussenwirtschaftlichen Aktivitäten des Bundes und andererseits durch Zinssenkungen der Nationalbank essentiell gefestigt. Die Kantone beschränken sich zurzeit auf den effizienten Vollzug der Bundesmassnahmen und der verlangten Freigabe von geplanten Investitionen.

Weiter sind auch die Unternehmen in die Pflicht genommen. Als eigentliche Akteure der Wirtschaft selber müssen diese flexibel und vielseitig auf die neuen Rahmenbedingungen reagieren können. Namentlich bezüglich der Beschäftigungsthematik kommt ihnen ein entscheidender Stellenwert zu. Einfluss darauf hat insbesondere der Umgang mit der tieferen Auftragslage. Der Umgang damit hat auf zwei Ebenen zu erfolgen. Einerseits soll abgewogen werden zwischen dem Angebot an Kurzarbeitsentschädigung, der Option von Entlassungen und Umstrukturierungsmassnahmen. In Abwägung dieser Faktoren muss dann eine für die Unternehmung vernünftige und zukunftsorientierte Entscheidung getroffen werden. Andererseits gilt es die eigene Position im

Markt zu stärken. Die eigenen Leistungen müssen dabei verbessert und konsequenter an den Kunden gebracht werden. Die Innovationstätigkeit muss intensiviert werden, weil erfahrungsgemäss Marktanteile nicht in blühenden, sondern in schwierigen Jahren neu verteilt werden.

Letztlich sind ebenso die Haushalte in den Wirtschaftskreislauf eingebunden. Diese dürfen das Vertrauen in eine geschichtlich gewachsene und dabei relativ solide Schweizer-Wirtschaft nicht verlieren. Der Einfluss der privaten Haushalte auf die Binnenwirtschaft war seit jeher ausserordentlich wichtig für die KMU-Landschaft Schweiz. Aufschub von nachhaltigen Investitionen in eigene Immobilien und Mobilien wie auch Verminderung des regelmässigen Konsums ist definitiv der falsche Weg zur Meisterung der jetzigen Situation.

Abschliessend kann festgehalten werden, dass die weltweite Drosselung des Wachstums wie auch der globale Vertrauensverlust in das Finanzsystem auch in der exportorientierten Volkswirtschaft Schweiz ihre Auswirkungen zeigt und noch vermehrt zeigen wird. Trotz allen negativen Vorzeichen für die Zukunft dürfen Hoffnung und Optimismus nicht begraben werden. Denn schlussendlich ist, angelehnt an den Ökonom Schumpeter, dem Grundsatz nach jede Neuordnung der Produktionsfaktoren notwendig und ebenso förderlich für eine nachhaltige Wirtschaftsentwicklung. ■

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

«Die Rentensicherung hat höchste Priorität»

Interview mit Marcel Berlinger, Geschäftsführer der ASGA, St. Gallen

Die Verwerfungen an den Finanzmärkten sind an der ASGA Pensionskasse nicht spurlos vorbeigegangen. Die genossenschaftlich organisierte Kasse sei aber gesund und werde wie in den vergangenen Jahrzehnten ein fairer Player sein, betont Geschäftsführer Marcel Berlinger gegenüber «tgv aktuell».

Aus welchen Überlegungen entstand die ASGA?

Marcel Berlinger: Sie wurde 1962 gegründet von Paul Bürgi, dem späteren St. Galler Ständerat, und zwar im Sinne einer Selbsthilfeorganisation des Gewerbes. Die Industrie und die grossen Banken und Versicherer kannten eine Pensionskasse oder Vorsorge für ihre Mitarbeiter schon. Für den Gewerbler war es zu kompliziert, eine solche Lösung selber durchzuführen.

Wie hat sich die ASGA seither entwickelt?

Marcel Berlinger: Die drei Kantone Thurgau, St. Gallen und Appenzell Ausserrhoden waren die Gründungsmitglieder. Bis heute ist die ASGA stetig gewachsen und in der ganzen deutschen Schweiz tätig. Wir stützen uns aber immer noch stark auf die kantonalen Gewerbeverbände ab und pflegen enge Beziehungen zu diesen Organisationen.

Wie ist das Wachstum verlaufen?

Marcel Berlinger: Wir sind stark gewachsen, denn wir bieten ein alternatives Angebot für KMU-Betriebe gegenüber Versicherungslösungen. Wir sind eine autonome Gemeinschaftsvorsorgeeinrichtung. Auf dem rechtlichen Fundament einer Genossenschaft haben wir das Ziel, nur für unsere Versicherten da zu sein und zu arbeiten.

Welchen Vorteil bietet eine unabhängige Kasse im Vergleich zu einer Branchenlösung?

Marcel Berlinger: Wir sind für KMU in der Vergangenheit immer günstiger gewesen als andere Anbieter. Wir haben tiefste Verwaltungskosten im Vergleich zu Versicherungen. Ein zweiter Grund, dass bestehende Kunden uns treu bleiben, ist unsere Dienstleistung. Wir zeigen KMU die komplizierten gesetzlichen Zusammenhänge einfach auf. Das wird geschätzt. Wir haben wenig Formulare, sorgen für eine einfache Durchführung und Handhabung, und wir sind bei Mutationen sehr schnell. Schliesslich müssen wir keine Aktionäre befriedigen, und wir betreiben auch kein Sponsoring.



Bilder: Martin Sinzig

Marcel Berlinger: «Unsere Dienstleistungen sind auf KMU zugeschnitten.»

Wo steht die ASGA heute, nach dem Jahr der Finanzkrise?

Marcel Berlinger: Die ASGA ist noch gesund, hat aber wegen der Finanzmarktentwicklungen auch einen Husten bekommen. Dank der in den letzten fünf Jahren geschaffenen Reserven verfügen wir über genügend Schwankungsreserven und konnten den Rückgang verarbeiten. Darum liegt der Deckungsgrad bei 98,3 Prozent und ist höher als bei vielen anderen Anbietern. Weil wir stark im KMU-Segment verankert sind, haben wir relativ wenige Rentner. Die Mitarbeitenden von KMU halten in Krisenzeiten länger und viel besser durch. Man geht arbeiten, auch wenn man mal den Husten hat und meldet sich nicht sofort krank. Schliesslich haben wir in den letzten Jahren qualitatives Wachstum gefördert, also sehr strenge Annahmerichtlinien für neue Firmen angewendet. Es gilt, primär immer den Bestand zu schützen statt nur zu wachsen, denn wir sind ein Gemeinschafts-, ein Solidarwerk.

Meldungen von Unterdeckungen in Pensionskassen verunsichern. Wie reagieren Sie darauf?

Marcel Berlinger: Das Lichtsignal steht bei einer Unterdeckung von 90 bis 100 Prozent auf orange. Von Sanierungsmassnahmen spricht man erst bei 90 Prozent und darunter. Wir müssen jetzt daran arbeiten, dass wir wieder auf 100 Prozent kommen. Aber wir gehen davon aus, dass die Börse wieder anziehen wird. Wenn ein Versicherter heute bei uns geht, erhält er 100 Prozent der Beiträge. Es gibt keine absolute Garantie, aber wir können eine hohe Qualität bieten, wie in der Vergangenheit ein fairer Player sein.

Sie bewirtschaften mit eigenen Portfoliomanagern ein Anlagevolumen von 6,2 Mia. Franken, mit welcher Strategie?

Marcel Berlinger: Wir pflegen eine ausgeglichene Aufteilung, wollen weder zu stark in Obligationen noch in Aktien investiert sein. Jährliche, taktische Anpassungen sind aber sinnvoll. Wir rennen also nicht dem höchstmöglichen Gewinn nach, sondern wollen einen ausgeglichenen Gewinn und eine gute Rendite erzielen, damit wir eine gute Verzinsung bieten und Reserven aufbauen können. Diese Strategie vermittelt eine gewisse Sicherheit, auch wenn wir keine 100prozentige Garantie geben können. Immerhin sind die technischen Rückstellungen für Todesfälle und Invalidenrenten voll dotiert.

Wie blicken Sie in die nahe Zukunft?

Marcel Berlinger: Für das laufende Jahr müssen sich unsere Mitglieder keine Sorgen machen. Überschusszahlungen werden wir zwar keine machen können. Wir wollen das Jahr durchtragen. Höchste Priorität hat die Sicherheit. Daran arbeiten wir jeden Tag. Wenn die Börse wieder etwas anzieht, sind per Ende 2010 wieder Überschusszahlungen denkbar. Als positive Botschaft dürfen wir aber schon jetzt vermelden, dass wir die Risikotarife überprüfen und per 2010 die Risikoprämien günstiger anbieten werden. Das ist für unsere Mitglieder sicher eine gute Nachricht.

Interview: Martin Sinzig

Urs Keller betreut den Thurgau



msi. Von den insgesamt gut 9000 Firmen und rund 70000 Versicherten, die der ASGA angeschlossen sind, entfallen 730 Firmen mit 6700 Versicherten auf den Thurgau. Dieses Gebiet wird von Unternehmensberater Urs Keller betreut. Weitere Informationen über die ASGA und ihre Dienstleistungen: www.asga.ch

Autoverkäufer müssen vermehrt aufklären

Markus Germann, Präsident des Thurgauer Autogewerbeverbandes, zur aktuellen Marktsituation

Noch laufen die Autoverkäufe relativ gut. Markus Germann, Präsident der Thurgauer Sektion des Autogewerbeverbandes der Schweiz (AGVS), erwartet in naher Zukunft keinen drastischen Rückgang. Weil viele Kunden mehr Rabatte erwarteten, würden die Verkaufsgespräche allerdings immer aufwendiger. Von einer Verschrottungsprämie für ältere Fahrzeuge hält Germann wenig.

Im Ausland sind die Verkaufszahlen zum Teil drastisch eingebrochen. Wie präsentiert sich die Situation in der Schweiz und im Thurgau?

Markus Germann: Gesamtschweizerisch sind die Verkäufe 2008 noch um 1,4 Prozent gestiegen, doch bei einzelnen Marken und in einzelnen Regionen gingen die Zahlen zum Teil markant zurück. Im Thurgau sind wir relativ gut weggekommen.

Die Stimmung ist also gut im Thurgauer Garagengewerbe?

Markus Germann: Ja, die Stimmung ist eigentlich gut, sicher nicht so negativ wie sie in den Medien dargestellt wird. Wir müssen als Garagisten vor allem viel Aufklärungsarbeit leisten, weil viele Kunden das Gefühl haben, die Autos müssten wegen der angeblich grossen Krise fünf- bis sechstausend Franken günstiger sein als noch vor Monaten. Dem ist aber tatsächlich nicht so. Die Hersteller haben reagiert und ihre Produktionszahlen gedrosselt und somit sind nur geringe Überproduktionen entstanden. In der Schweiz spüren wir also relativ wenig von den Problemen in den ausländischen Märkten.

Wie haben sich die Verkäufe seit Jahresbeginn entwickelt?

Markus Germann: Laut Statistik sind die Januar- und Februarverkäufe sehr positiv verlaufen. Man muss diese Nachricht aber mit Vorsicht geniessen. Zum Teil sind die Kaufverträge noch im alten Jahr abgeschlossen worden und jetzt erfolgen die Auslieferungen.

Muss sich das Garagengewerbe auf härtere Zeiten einstellen?

Markus Germann: Das denke ich schon, vor allem die Kundengespräche werden anspruchsvoller, weil viele meinen, uns gehe es so schlecht, weshalb noch mehr Rabatte herausgehandelt werden könnten. Ich sehe für die Schweiz aber nicht so schwarz. Sicher werden wir den Gürtel enger schnallen und den Markt intensiver bearbeiten müssen.

Wieviel Spielraum haben die Garagen bei der Preisbildung?

Markus Germann: Oft wird gesagt, man dürfe als Konsument nie die ausgeschriebenen Preise zahlen. Aber viele Händler müssen jetzt schon Prämien publizieren, die sie vom Hersteller nicht mehr in vollem Umfang zurückvergütet erhalten. Viel Rabatt liegt für den Garagisten dann nicht mehr drin, wenn er noch eine Marge haben will. Wenn es grössere Preisdifferenzen zwischen den Garagen gibt, sollte man als Konsument auch klären, ob ein Fahrzeug nicht schon einmal eingelöst war oder eventuell schon länger beim Händler steht. Es werden nämlich oft Birnen mit Äpfeln verglichen.

Im Verkauf sind die Garagen also stark herausgefordert?

Markus Germann: Das ist richtig, im Verkauf sind wir sehr unter Druck. Es braucht mehr Aufwand, längere Kundengespräche und mehr Aufklärung, bis es zu einem Kaufvertrag kommt. Jedes Geschäft bis zum Verkaufsabschluss dauert also länger, und nicht wenige Garagenbetriebe lassen sich zu Preiskonzessionen hinreissen.

Wie wichtig sind die Neuwagenverkäufe, wie wichtig das Service- und Reparaturgeschäft?

Markus Germann: Wenn es im Verkauf schlechter geht, dann wirkt sich dies mit Verzögerung auf die Werkstatt aus. Beide Bereiche hängen stark zusammen. Hinzukommt, dass die Serviceintervalle immer länger geworden sind. Bis noch vor acht Jahren stand ein Auto noch jährlich acht Stunden in der Werkstatt. Mittlerweile sind es noch drei bis vier Stunden, also weniger als die Hälfte. Das spüren wir als Garagenbetriebe. Wir müssen unser Volumen steigern, um die gleiche Auslastung der Werkstätten sicherzustellen.

Wie wirken sich die immer häufigeren Aktionen der Hersteller auf die Garagenbetriebe aus?

Markus Germann: Solche Aktionen sind im Frühling gut, doch wenn sie das ganze Jahr laufen, dann nimmt uns das Margen weg. Da bleibt uns nicht mehr viel übrig. Damit haben wir zu kämpfen, und das sehen die Kunden nicht. Es braucht deshalb viel Aufklärungsarbeit. Unsere Bruttomargen befinden sich gegenwärtig im einstelligen Bereich. Wir müssen also viel erklären, ohne zu jammern.

Wie gesund ist das Thurgauer-Garagengewerbe, kann es eine Durststrecke von ein, zwei Jahren bewältigen?



Bild: Martin Sinzig

Markus Germann: «In den Verkaufsgesprächen wird immer mehr Beratung und Aufklärung nötig.»

Markus Germann: Ich kann nur Vermutungen äussern. 40 bis 50 Prozent der Betriebe verfügen kaum über Reserven und werden es schwer haben. Viele Garagen haben ihre Lager nicht mehr über die Hausbank, sondern über Importeurenbanken finanziert. Das erhöht die Abhängigkeiten und den Druck, wenn sich die Marktsituation verschlechtert.

Wenn sich der Markt dieses Jahr negativ entwickelt, sollte dann der Bund eine Verschrottungsprämie einführen?

Markus Germann: Ich sehe das nicht als sinnvolle Massnahme an. Wenn wir zehnjährige Autos in den Export verkaufen, dann erhalten wir um die 2500 Franken. Das ist besser, als wenn der Staat für eine Verschrottungsprämie Geld ausgibt und davon in erster Linie die Hersteller, aber nicht die einheimischen Garagen profitieren. Auch zehnjährige Autos sind übrigens umwelttechnisch auf einem guten Stand. Werden sie ins Ausland verkauft, ersetzen sie dort viele ältere, weniger umweltfreundliche Autos.

Interview: Martin Sinzig

Zur Person

Markus Germann führt in Frauenfeld in zweiter Generation einen Garagenbetrieb mit 15 Mitarbeitenden. Der 44-Jährige Unternehmer ist seit 2003 Präsident des AGVS Sektion Thurgau. Die Sektion Thurgau hat 140 Mitglieder, die sich einem Ehrenkodex verpflichtet haben und viel für die Berufsbildung und Nachwuchsförderung tun. Zusammen mit den nicht im Verband organisierten Garagen wird die Zahl aller Betriebe im Thurgau auf circa 400 geschätzt. (msi.)

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

Wir sorgen dafür,
dass es so bleibt.

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

Bickel Auto AG

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



Freude am Fahren

ekt

indicom
breitband
telekommunikation



Schneller durch den Thurgau – mit EKT indicom

Sie suchen eine schnelle und zuverlässige Datenverbindung? Wir haben sie!

Wir sind der führende Thurgauer Telekomprovider mit einem kantonsweiten Glasfasernetz. Dank unserer leistungsfähigen, modernen Plattform decken wir alle Bedürfnisse rund um die Telekommunikation ab.

Wir bieten unseren Kunden individuelle Lösungen, die ihren Anforderungen an eine zuverlässige, sichere und schnelle Telekommunikationsverbindung entsprechen. Ferner übernehmen wir für unsere Kunden die Planung, den Bau und Betrieb von Lichtwellenleiter- sowie Telekommunikationsverbindungen.

Fragen Sie uns für Ihre Telekom-Verbindungen, Vernetzungen oder für Ihren Internetzugang und profitieren Sie von unseren massgeschneiderten Lösungen. Übrigens, mit unseren Partnern sind wir auch über die Thurgauer Grenzen hinaus aktiv.

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

«Der bürokratische Aufwand ist zu gross geworden»

Gewerbepolitik persönlich (7)

Das politische Schaffen soll nicht immer nur auf die grossen Firmen und auf die wirtschaftlich Starken ausgerichtet sein, fordert Peter Markstaller. Der diplomierte Treuhandexperte und Betriebsökonom HWV wirkt seit 2004 als FDP-Vertreter im Grossen Rat mit. Seit 2008 präsidiert der frühere Kreuzlinger Stadtrat den Gewerbeverein Kreuzlingen mit gut 170 Mitgliedern. Der 44jährige ist verheiratet und hat zwei kleine Kinder.

Wann und warum sind Sie in die Politik eingestiegen?

Peter Markstaller: Per Anfang 2002 wurde ich zum Stadtrat von Kreuzlingen gewählt. Die Chance, in der Stadt, in der man lebt, etwas bewegen zu können, hat mich sehr gereizt, aber auch der Dialog mit der Bevölkerung und das gemeinsame Vorantreiben von Projekten. Genau wie im Kantonsrat, dem ich seit 2004 anhöre, faszinierte mich die Suche nach mehrheitsfähigen Lösungen und das Erreichen eines Konsenses quer durch die politischen Lager.

Haben Sie ein politisches Vorbild?

Peter Markstaller: Eigentlich nicht. Ich denke, in der Politik sollte man niemanden nachahmen, sondern einfach sich und seinen eigenen Lebensgrundsätzen treu bleiben, dann ist man auch glaubhaft.

Was heisst für Sie Gewerbepolitik?

Peter Markstaller: Gewerbepolitik bedeutet für mich, dass unser politisches Schaffen nicht immer nur auf die grossen Firmen und auf die wirtschaftlich Starken ausgerichtet sein soll. Immer wieder ist leider anzutreffen, dass Regelungen, die für (und oft auch wegen) Grossfirmen festgelegt werden, auch auf KMU angewendet werden sollen. Der bürokratische Aufwand ist heute für KMU zu einem viel zu grossen Bestandteil geworden.

Auf welchen politischen Erfolg sind Sie besonders stolz?

Peter Markstaller: Ich glaube, dass man in der Politik relativ wenig persönliche Erfolge feiert. Vielmehr geht es darum, mehrheitsfähige Lösungen gemeinsam zu erarbeiten und diese hin und wieder in eine gewerbefreundliche Richtung zu lenken. Aber alleine bewegt man – sowohl auf kommunaler als auch auf kantonomer Ebene – nicht sehr viel.

Welche Anliegen sind Ihnen besonders wichtig?

Peter Markstaller: Wir müssen angesichts der Schlagzeilen über die Finanz- und Gross-Wirtschaft nicht vergessen, dass 99 Prozent unserer Betriebe Kleinst-, Klein- und Mittelunternehmungen sind. In diesen Grössen agieren die Firmeninhaber verantwortungsbewusst und verantwortungsvoll. Wir dürfen daher das gesunde Augenmass ob der Polemik nicht verlieren und nicht einfach alle Arbeitgeber in einen Topf werfen.

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

Peter Markstaller: Das ist in der Tat nicht immer einfach. Aber glücklicherweise hat ein Tag ja 24 Stunden, und wenn das nicht reicht, nimmt man halt einfach noch die Nacht dazu.

Hat ihr politisches Engagement dem Geschäft geschadet oder genützt?

Peter Markstaller: Aus wirtschaftlichen Gründen sollte man nicht politisieren. Rein wirtschaftlich gesehen stehen Aufwand und Ertrag in einem eher schlechten Verhältnis. Und die Zeiten, in denen es reichte, einfach in die Politik zu gehen und dann Aufträge zu sammeln, habe ich noch nie erlebt. Wenn es die bekannte Vetternwirtschaft denn tatsächlich noch geben soll, habe ich zumindest bisher nichts davon gemerkt.

Wie gross ist der Einfluss der Gewerbevertreter im Grossen Rat?

Peter Markstaller: Der Einfluss ist dann gross, wenn es gelingt, andere von unseren Ideen zu überzeugen und zu begeistern. Und wenn das nicht reichen sollte, kann die Gewerbegruppe



Peter Markstaller: «Ich wünsche mir mehr Mut zu pragmatischen Lösungen.»

über ihre Verbindung zu den Gewerbeverbänden sehr wirksam und sehr schnell agieren.

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

Peter Markstaller: Dann wünschte ich mir mehr Mut zu Pioniergeist und mehr Mut zu pragmatischen Lösungen. Man sollte auch mal auf die zwei Stellen vor dem Komma schauen können als immer alles genau auf vier Stellen hinter dem Komma richtig machen zu wollen.

Interview: Martin Sinzig

Innendekorationen, Vorhänge, Polsterarbeiten, Bodenbeläge ...



Erfüllen Sie sich Ihre Wohnträume!

 **Lendenmann**
WOHNRAUMGESTALTUNG

8560 Märstetten TG, Telefon 071 657 15 35, lendenmann-raeume.ch

Kurze Wege zur Technologieberatung

Arthur Ruf und Xaver Edelmann stossen zum Thurgauer Technologieforum

msi. Arthur Ruf ist neuer Technologieberater des Thurgauer Technologieforums. Er löst in dieser Funktion Rolf Weigele ab. Zur Institution, die von den Wirtschaftsverbänden und dem Kanton getragen wird, stösst neu auch Xaver Edelmann, der über viele Kontakte zu Forschungsstätten und Hochschulen verfügt.

Lange Jahre hatte Rolf Weigele aus Steckborn als Technologieberater und Vermittler gewirkt sowie unter anderem den Thurgauer Technologietag als wichtigen Vernetzungsanlass zwischen Hochschulen und Unternehmen wesentlich geprägt. Weigele trat aus Altersgründen zurück und wurde von Arthur Ruf als Technologieberater abgelöst.

Ruf ist in der Technologieszene kein Unbekannter. Der 60jährige, in Bronschhofen wohnhafte ETH-Ingenieur war von 1989 bis 2002 im weltweit tätigen Maschinenbaukonzern Bühler AG in Uzwil aktiv, zunächst als Entwicklungsleiter. Später leitete Ruf verschiedene Konzerndivisionen in Folge und war Mitglied der Konzernleitung.

KMU ein Netzwerk bieten

Auch im Hochschulbereich war Arthur Ruf engagiert, unter anderem als Lehrbeauftragter an der ETH sowie auf internationaler Ebene. Seine internationalen Beziehungen vertiefte er als Präsident der Kommission für Auslandsbeziehungen der Schweizerischen Akademie der Technischen Wissenschaften

Impulse für neue Lösungen geben

Als Arbeitsgemeinschaft zur Förderung von Technologie und Innovation im Kanton will das Thurgauer Technologieforum seit bald zehn Jahren Impulse zur Entwicklung von Lösungen und Produkten geben, die den Wirtschaftsstandort stärken. Im Zentrum steht dabei die Zusammenarbeit zwischen der Wirtschaft und den Universitäten, Fachhochschulen und Instituten in der erweiterten Region. Das Leitungsgremium setzt sich aus Vertretern der Industrie- und Handelskammer Thurgau, des Thurgauer Gewerbeverbandes, des Amts für Wirtschaft und Arbeit (AWA), des Amts für Mittel- und Hochschulen sowie aus Fachpersonen zusammen.



Bild: Martin Simeg

Xaver Edelmann und Arthur Ruf wollen den Austausch zwischen Praxis und Forschung stärken.

(SATW) mit Schwergewicht Indien, China und Deutschland.

Seit seiner selbständigen Tätigkeit als Technologie- und Strategieberater ab dem Jahre 2002 hat Ruf verschiedene Verwaltungsratsmandate in KMU übernommen. Dabei konnte er seine Beziehungen zu Thurgauer Unternehmen ausbauen. Seine Hauptaufgabe als Technologieberater sieht er darin, KMU beizustehen, die über kein ausreichendes Netzwerk verfügen.

Ohne bürokratische Hürden

Es gehe darum, Fähigkeiten und Wissen zusammenzubringen, betont Ruf. Das soll unkompliziert und ohne bürokratische Hürden, also auf kurzen Wegen geschehen. Besonders KMU sollen ermuntert werden, von diesem Angebot Gebrauch zu machen, erklärt der Technologieberater. Gerade in den Bereichen der Produktionsprozesse, des Werkstoff-Knowhows und der Verfahrenstechnik ortet Ruf grossen Bedarf.

Ebenfalls neu zum Thurgauer Technologieforum gestossen ist Xaver Edelmann. Als Technologieexperte ist er in der Ostschweiz kein Unbekannter, ist er doch Direktionsmitglied der Empa und hatte 1997 das Tech-

nologiezentrum der Euregio Bodensee (tebo) ins Leben gerufen. Ausserdem ist Edelmann Verwaltungsratspräsident der Schweizerischen Vereinigung für Qualitäts- und Managementsysteme (SQS).

Vom Technologietag bis zur Beratung

Das Thurgauer Technologieforum tritt seit 2000 mit dem jährlichen Thurgauer Technologietag in Erscheinung, das nächste und bereits neunte Mal am 27. März 2009 in Romanshorn. Sonderveranstaltungen greifen aktuelle Aspekte zu Innovation und Technologie auf. Thurgauer Unternehmen oder innovative Personen, die unternehmerisch tätig werden wollen, können sich für eine kostenlose Erstberatung zu einem technologisch orientierten Thema beim Technologieberater Arthur Ruf anmelden (e-mail: arthur.ruf@technologieforum.ch). Eine Erstberatung bis zu vier Stunden ist kostenlos. (msi.)

www.technologieforum.ch

Stark im KMU-Geschäft

Kurzinterview mit Kurt Brunnschweiler, Leiter des UBS-Marktgebiets Thurgau

Die UBS hält bei Firmenkrediten an lange bewährten Grundsätzen der Kreditbeurteilung fest, unterstreicht Kurt Brunnschweiler, Marktgebietsleiter Thurgau. Die gesamtheitliche Betreuung von KMU-Kunden steht nach wie vor im Vordergrund.

KMU befürchten, dass die Banken im Zuge der Finanzkrise mit Krediten zurückhalten. Ist diese Sorge berechtigt?

Kurt Brunnschweiler: In den letzten Jahren wurden keinerlei Anzeichen einer Kreditverknappung festgestellt. Im Gegenteil sind die Kreditlimiten kontinuierlich angestiegen und gleichzeitig die Benützungquoten der ausstehenden Kreditlimiten sogar leicht gefallen. Deshalb haben wir auch bei der UBS keine Gründe, unsere Kreditpolitik zu verändern.

Dennoch wird von einer Krise gesprochen.

Kurt Brunnschweiler: Wir haben in unserer Bank die Grundlagen für Finanzierungen nicht geändert. Wir schauen immer noch das Finanzierungspotenzial einer Unternehmung an. Neben Produktivität, Liquidität und Eigenkapitalhöhe werden wie gewohnt nichtfinanzielle Aspekte wie Management, Strategie und Marktposition beurteilt. An diesem Vorgehen halten wir in guten wie in schlechten Zeiten fest.

Wo steht die UBS im Firmenkreditgeschäft heute?

Kurt Brunnschweiler: Wir haben unsere Kreditpolitik in den letzten Monaten nicht angepasst. Die UBS unterhält in der Schweiz mit 45 Prozent der Firmen eine Geschäftsbeziehung. Wir zählen rund 137 000 Firmenkunden, haben über 43 Milliarden an Unternehmenskrediten vergeben und sind damit grösste Anbieterin im Kreditgeschäft wie im KMU-Geschäft. Jeder siebte Unternehmenskredit wird von der UBS finanziert.

Welche Rolle spielt die UBS im Thurgau?

Kurt Brunnschweiler: Wir sind intensiv im Geschäft. Das Geschäftskundenteam mit Joe Haas (Leiter Geschäftskunden Thurgau) und Ernst Habegger (Teamleiter Geschäftskunden Kreuzlingen) ist am Ball, und jeder Filialleiter ist mit dem lokalen Gewerbe gut verbunden. Als klassische, nach wie vor grösste Vermögensverwaltungsbank sind wir an Geschäftsbeziehungen zu Unternehmern interessiert. Wir wollen unsere Kunden persönlich und gesamtheitlich betreuen, und darin sind wir im Thurgau sehr stark.



Kurt Brunnschweiler: «Jeder siebte Unternehmenskredit in der Schweiz wird von der UBS finanziert.»

Welche anderen Finanzierungsformen sind für KMU interessant?

Kurt Brunnschweiler: Das Leasing bewährt sich als flexible Finanzierungsform, wenn ein Betrieb seine Liquidität schonen und seine Investitionen mit dem Ertrag statt mit ersparten Eigenmitteln bezahlen will. Das Factoring, das Auslagern des Inkassos, kann interessant sein, weil ein Unternehmen so auch das Ausfallrisiko an die Bank übertragen kann. Factoring ist zudem eine flexible Finanzierungsform, bei der die verfügbare Kreditlimite an die Umsatzentwicklung gekoppelt wird. ■



Kompetenz beginnt mit N

Oder mit B – denn egal ob Nater oder BOXX: wir stehen mit unserem guten Namen für erstklassigen Full Service und wirtschaftliche Transportlösungen bei Nutzfahrzeugen.

Ralph Nater, Geschäftsführer

IVECO NATER
NUTZFAHRZEUGE

NATER NUTZFAHRZEUGE AG
Hauptstrasse 104 Grüneck
9422 Staad 8555 Müllheim
T 071 858 66 66 T 052 763 29 23
www.nater.ch

BOXX NUTZFAHRZEUGE AG
Lagerstrasse 4, 9200 Gossau
T 071 388 00 20
www.boxxag.ch





Unsere Kompetenz auf einen Blick

Höhere Fachschule

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

Nachdiplomstudien NDS HF

- Betriebswirtschaft
- Energiemanagement

Ausbildungen für Auszubildende

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

Höhere Fachausbildungen

- Eidg. dipl. Mediefachmann/fachfrau (Druckindustrie und Verpackung)*
- Eidg. dipl. Elektroinstallateur/in*
- Elektro-Projektleiter/in EF
- Elektromonteur Vorarbeiter/in EF
- Elektromonteur Vorarbeiter/in VSEI
- Eidg. dipl. Industriemeister/in im Maschinen- und Apparatebau*
- Instandhaltungsfachmann/fachfrau EF
- Prozessfachmann/fachfrau EF
- Werkmeister/in ZbW
- Rechtsagent/in (Vorbereitung auf kant. Patent)
- Qualitätsfachmann/fachfrau ZbW
- Qualitätsmanager/in ZbW
- Sachbearbeiter/in Fertigung (Schreiner VSSM)
- Sachbearbeiter/in Planung (Schreiner VSSM)
- Unternehmensschulung SIU

Führungsseminare

Fachkurse

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

Technische Fachkurse für Firmen

Firmeninterne Weiterbildung nach individuellem Bedarf

- * Eidg. höhere Fachprüfung mit Diplom
- EF = 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

Atmosphäre für Ihren Weinkeller

- Individueller Weinkellerbau, auch für nachträglichen Einbau
- Weingestelle
SandyLine, Multi

WIR-Anteil möglich

BACHMANN WEINKELLER-DESIGN

Kirchensteig 3
 CH-9502 Braunau
 Telefon 071 911 20 11
 Fax 071 911 90 17
www.bachmann-weinkeller.ch
info@bachmann-weinkeller.ch



Technologie-Tag 2009 im Zeichen der «Mobilität»

Anlass in Romanshorn mit Exponaten und Referaten zur Zukunft des Individual- und des öffentlichen Verkehrs

pd. Der 9. Thurgauer Technologie-Tag vom Freitag, 27. März, wird ganz im Zeichen der Mobilität stehen. Erstklassige Referenten werden in Romanshorn aufzeigen, in welche Richtung die Entwicklung geht und wie Hochschulen und Wirtschaft erfolgreich zusammenarbeiten können. An den zahlreichen Ständen der Hochschulen, Institute, Kompetenzzentren und Fachstellen trifft man Fachleute für fast jede Fragestellung.

Mobilität ist und bleibt ein Zukunftsthema par excellence – auch wenn es in der Autoindustrie und in vielen Zulieferbetrieben momentan nicht so gut läuft. Um so wichtiger ist es, sich mit neuen Ideen und Entwicklungen auseinanderzusetzen. Der 9. Thurgauer Technologie-Tag ist eine ideale Gelegenheit dazu. Am Vormittag wird der Öffentliche Verkehr bzw. der Schienenverkehr im Zentrum stehen, am Nachmittag der Individualverkehr bzw. das Auto.

Impulsreferate und Praxisbeispiele

Ein Blick ins Programm lässt einiges erwarten. So wird zum Auftakt Dr. Christian Küng, Direktor a.i. des Bundesamtes für Raumentwicklung (ARE), aufzeigen, wo wir bezüglich Mobilität in der Schweiz stehen, was geplant ist und was in Zukunft möglich oder denkbar sein könnte – und zwar sowohl beim Individualverkehr als auch beim Öffentlichen Verkehr.

Darauf wird Prof. Dr. Ulrich Weidmann von der ETH Zürich in seinem Referat die Frage beantworten, ob die Bahninfrastruktur für das Jahr 2050 mit einer Evolution zu schaffen ist oder ob es dazu eine Revolution braucht. Prof. Dr. Markus Hecht von der Technischen Universität Berlin wird sodann auf die weltweiten Entwicklungstendenzen in der Schienenfahrzeugtechnik eingehen.

Zum bewährten Konzept des Thurgauer Technologie-Tages gehören auch die Praxisbeispiele, an Hand derer aufgezeigt werden kann, wie Hochschulen und Unternehmen erfolgreich zusammenarbeiten. So wird Prof. Dr. Heinz Mathis von der Hochschule für Technik Rapperswil beispielsweise ein Antikollisionsystem für Busse vorstellen.

Lino Guzzella kommt wieder

Den Nachmittag eröffnen wird die ZHAW School of Engineering in Winterthur mit ei-



Der Thurgauer Technologietag bietet eine gute Plattform für Begegnungen mit Fachleuten, die an den Ständen der Hochschulen, Instituten und Fachstellen anzutreffen sind.

nem Transferprojekt, das sie zusammen mit einem Thurgauer Ingenieurbüro realisiert hat. Es geht um neue Erkenntnisse über das Mobilitätsverhalten – und zwar dank Data Mining.



Wirk am 9. Thurgauer Technologie-Tag wieder mit: Prof. Dr. Lino Guzzella von der ETH Zürich, der in jüngster Zeit mit einem neuartigen, pneumatischen Hybridmotor von sich reden machte.

Ein weiterer Höhepunkt wird anschliessend der Auftritt von Prof. Dr. Lino Guzzella von der ETH Zürich sein, der von seinem Auftritt am Thurgauer Technologie-Tag 2007 noch in bester Erinnerung ist und der in jüngster Zeit mit einem neuartigen und kostengünstigeren pneumatischen Hybridmotor von sich reden machte.

Guzzellas Referat trägt den vielversprechenden Titel: «Das Auto der Zukunft, die Zukunft des Autos». Dipl. Ing. Christian Bach, Leiter der Abteilung Verbrennungsmotoren an der EMPA Dübendorf, wird mit seinem Vortrag das Thema vertiefen, unter dem Titel «Motorenforschung: Wo stehen wir? – Und was bringt die Zukunft?»

Eines der Praxisbeispiele am Nachmittag wird ein Sportwagen mit Elektroantrieb sein, den Prof. Dr. Josef Althaus von der Hochschule für Technik NTB Buchs vorstellen wird und der in Zusammenarbeit mit einem Ostschweizer Unternehmen entwickelt worden ist. Dass dieses Konzept funktioniert, davon kann man sich vor Ort selbst überzeugen: Der Sportwagen wird am Technologie-Tag 1:1 zu bewundern sein.

Perspektiven der Auto(zuliefer)industrie

Eine der brennendsten Fragen im Zusammenhang mit dem Thema «Mobilität» wird – gerade auch aus der Sicht der Thurgauer-Wirtschaft – die Lage und die Perspektiven der Schweizer-Autozulieferbetriebe sein. Auch dazu konnte mit Dr. Anja Schulze, der Leiterin des swiss Center for Automotive Research (swiss CAR) an der ETH Zürich, eine ausgewiesene Expertin gewonnen werden. Sie ist auch die Autorin der vielbeachteten und umfassenden Studie über die Automobilindustrie Schweiz, die letztes Jahr erschienen ist.

Forschungsstätten begegnen

Die Halle der Geobruugg AG im Industriegebiet Hof in Romanshorn, wo der Technologie-Tag 2009 stattfinden wird, bietet auch genügend Platz für die zahlreichen Stände der Hochschulen, Institute, Kompetenzzentren und Fachstellen rund um den Thurgau. In den Pausen am Vor- und am Nachmittag sowie über die Mittagszeit kann man Fachleute aus den verschiedensten Gebieten treffen und neue Kontakte knüpfen. ■



Zur Lage und den Perspektiven der Schweizer-Autozulieferindustrie äussert sich eine Expertin: Dr. Anja Schulze, Leiterin des swiss Center for Automotive Research (swiss CAR) an der ETH Zürich.

Informationen und Anmeldung

Das detaillierte Programm ist unter www.technologietag.ch abrufbar. Dort kann man sich auch online anmelden.

Eine Anmeldung bis spätestens am 23. März ist aber auch über das Amt für Wirtschaft und Arbeit (AWA), Schlossmühlestrasse 9, 8510 Frauenfeld (Telefon: 052 724 23 82, Fax: 052 724 27 09, Mail: sandra.hubli@tg.ch) möglich.

Die Platzzahl ist beschränkt.

Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs berücksichtigt.

Der Unkostenbeitrag beträgt bescheidene 80 Franken (inkl. Stehlunch).

IT-Infrastruktur für KMU – Kein Zuckerschlecken!



Ihr regionaler Partner in Sachen IT

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

TKB vergibt mehr Firmenkredite

Solides Jahresergebnis für 2008 – Erhöhte Gewinnablieferung an Kanton und Gemeinden

msi. 2008 hat die Thurgauer Kantonalbank (TKB) ihr viertbestes Jahresergebnis erwirtschaftet. Im Firmenkundengeschäft wurden neue Kredite im Umfang von rund 400 Mio. Franken vergeben.

Das kantonale Finanzinstitut konnte seine Bilanzsumme im vergangenen Jahr um 7,1 Prozent ausdehnen und überschritt damit erstmals die Marke von 16 Mia. Franken. Den Bruttogewinn von 157 Mio. Franken bezeichnete Hanspeter Herger, Vorsitzender der Geschäftsleitung, als «solides Ergebnis». Er durfte am 17. Februar vor den Medien das viertbeste Resultat in der Geschichte der TKB präsentieren.

Eigenmittel bei 200 Prozent

Auch Bankratspräsident René Bock sprach angesichts des garstigen Umfelds an den Finanzmärkten von einem erfreulichen Ergebnis. Dieser Erfolg sei auf dem auf Kontinuität ausgerichteten Geschäftsmodell begründet. Dank ihrer Grösse könne die TKB als Universalbank mit einem breiten Angebot auftreten und für effiziente Prozesse sorgen.

Aus dem Jahresgewinn wird die TKB die höchste je geleistete Gewinnablieferung an Kanton und Gemeinden vornehmen, und zwar 21 Mio. Franken gegenüber 19,5 Mio. Franken im Vorjahr. Hinzukommen 7,8 Mio. Franken in Form von Steuern. Nach der Zuweisung von 92,5 Mio. Franken an die Reser-



Bild: Martin Sinäig

Hanspeter Herger: «Die TKB hat ein solides Ergebnis erwirtschaftet.»

ven erreicht der Eigenmitteldeckungsgrad 200 Prozent.

Gefragte Firmenkredite

Im Firmenkundengeschäft war die TKB im vergangenen Jahr «sehr erfolgreich». Laut Heinz Huber, Mitglied der Geschäftsleitung, herrschte vor allem im ersten Semester eine starke Nachfrage nach Firmenkrediten. Die Kreditlimiten wurden stärker genutzt als im Vorjahr, und 480 neue Kunden kamen hinzu.

Insgesamt wurden neue Kredite im Umfang von rund 400 Mio. Franken vergeben.

Die vieldiskutierte Kreditklemme finde bei der TKB nicht statt, betonte Huber. Auch im laufenden Jahr werde die Bank ihre Kredit- und Risikopolitik nicht verändern und eine wichtige Partnerin der KMU bleiben. Die Nachfrage nach Investitionskrediten allerdings gehe im Zeichen der wirtschaftlichen Lage zurück. Sieben von zehn Unternehmen pflegen im Thurgau eine Geschäftsbeziehung zur TKB. ■

«Wer ein **Geschäft gründet** und BusPro nicht ernsthaft für seine Geschäftslösung prüft, macht einen Fehler.»

Marco Roskamp, Geschäftsführer Glametec GmbH, www.glametec.ch



Adress- und Kontaktverwaltung • Dokumentenablage • Fibu • Lohn • Einkauf • Lager
Auftrag • Faktura • Debitoren • Kreditoren

Gratis-Fibu & Infos: www.buspro.ch – Einfach praktisch für KMU!



Wer kennt Romanshorn nicht?



Sicherlich in Zusammenhang mit Eisenbahn und Schifffahrt hat schon jeder von der Oberthurgauer Metro-pole gehört. Noch kurz vor Ende des 19. Jahrhunderts war Romanshorn mit der Erweiterung der Thurtallinie als Verkehrsknotenpunkt hervorgegangen. Die Linien St. Gallen-Toggenburg, die Seelinie Kreuzlingen Rorschach sowie der Fährverkehr nach Deutschland brachte in unserem Dorfe eine regelrechte Blütezeit und Entwicklung.

Die internationale Verbindung nach Friedrichshafen sowie die Transitwege waren auch bei den LKW Fahrer sehr beliebt als noch die 40 Tonnen Korridor Regelung galt. Umso mehr hat sich Romanshorn zu einem „Bähnlerdorf“ entwickelt, da sich sehr viele Bundesbetriebe als Arbeitgeber ansiedelten. (SBB, Zoll, Transitpost, Post, Alkoholdepot, Schifffahrt, Lagerhäuser etc). Noch heute ist es erkennbar Romanshorn mit den überaus grossem Bahnareal und Gleisanlagen die direkt am See gelegen sind.

Romanshorn hat sich dann aber langsam auch zu einem Industrieort entwickelt. Dank dem überaus vorteilhaften Verkehrsknotenpunkt liessen sich renommierte Betriebe hier nieder, die noch heute dem internationalen Wettbewerb stetig ausgesetzt sind. Wer kennt Sie nicht die „Zeller's“ Herztropfen, oder die Stahlseile von Fatzer die sogar in Tschernobyl zur Sicherung der Atomanlagen angefordert wurden, oder die Kaffeemaschinen der Firma Eugster die weltweit gekauft resp. verkauft werden.

Gegen Ende des 20. Jahrhunderts wurde dann der Oberthurgau resp. Romanshorn mit sehr vielen Betriebsschliessungen und Abwanderungen verschiedener Bundesbetriebe konfrontiert. Die Einstellung des Trayektverkehr über den Bodensee, Abwanderung Transitpost, neue Bahnstrukturen im Güterverkehr, Schliessung Alkoholdepot etc. Verschiedene Branchen sind heute noch Zeitzeugen, aber Sie geben Romanshorn wieder eine neue Gelegenheit zur Wahrnehmung von neuen Technologien und Möglichkeiten zur Neuansiedlung von neuen Betrieben.

Heute präsentiert sich Romanshorn in einer sehr jungen und dynamischen Form.

Der Dorfkern wurde neu gestaltet und neue Gebäudestrukturen und Strassenzüge geben dem Ort eine neues Outfit

Der Gewerbeverein Romanshorn und Umgebung wurde in der Blütezeit des Bähnlerdorfes gegründet und wird demnächst 100-jährig. Zurzeit zählen wir 120 Mitglieder vom Einzelunternehmer bis stattlichen KMU Betrieben. Wir können einen sehr guten Branchenmix präsentieren, der im Ort sowie in den umliegenden Gemeinden eingesetzt wird. Sehr viele dieser Unternehmer sind klassische einheimische Betriebe, die bereits über Generationen geführt werden.

In den Statuten festgehalten bezwecken wir den der Zusammenschluss des mittelständischen Gewerbes, Detaillisten, Dienstleistung, Industrie und freier Berufe zur Förderung ihres gemeinsamen Wohles, und zur Wahrnehmung ihrer wirtschaftlichen und gewerbepolitischen Interessen. Um diese Ziele einzuhalten haben wir alljährliche Besprechungen mit dem Gemeindevorstand und Vertreter des Gemeinderats sowie den verschiedenen Ämtern.

In diesen sehr innovativen Sitzungen versuchen wir unsere Anliegen einzubringen. Wir pflegen guten Kontakt und unterstützen auch Vorlagen zur Förderung der Gemeindestruktur, stehen aber genau so kritisch diesen gegenüber. Wir versuchen bei allen öffentlichen Gremien zu intervenieren um die Wertschöpfung der Arbeiten von neuen Investitionen in unserem Einzugsgebiet des Vereinsgebietes zu vergeben. Mit diesen Vorstössen haben wir schon etliche Probleme zu Gunsten der Mitglieder lösen können.

Wir pflegen auch übers Jahr verteilt „Gewerbestämme“, die wir meist in einem Mitgliederbetrieb abhalten dürfen. Zweck ist die Vorstellung der Dienstleistung und des Angebotes des Unternehmers. Der Blick hinter die Kulissen hat schon manchen überrascht über die Vielseitigkeit und Kompetenz der verschiedenen Berufsgattungen. Im Anschluss der Präsentationen wird dann ein Apéro serviert mit der Möglichkeit angeregte Gespräche untereinander zu führen.

Diese Kommunikationsplattform führen wir schon bald 5 Jahre und mit der „blauen Einladungskarte“ wird jeder Anlass neu eingeladen. Natürlich nicht vergessen möchten wir die verschiedenen Vorstandssitzungen und Generalversammlung im April, die wir immer mit Freude abhalten.

Romanshorn und die Verkehrsanbindung an das Nationalstrassennetz ist nicht nur ein Thema sondern bald auch ein Problem. Die Verlagerung der Güter von Schiene auf Strasse bringen eine grosse Belastung der LKW Lieferungen auf unsere Strassen. Unsere Hauptstrassen führen praktisch auf der Thurtallinie und dem See entlang durch die Dörfer und Städte. Nebst grosser Umweltbelastung der Einwohner, dem Sicherheitsproblem von Kinder auf Schulwegen und der Teilung der Dörfer sit dies kein Zustand mehr.

Die Tatsache, dass neue Produktionsstandorte nur an guten Verkehrslagen gesucht und erbaut werden ist erwiesen, obwohl unsere Baulandreserven sehr gute Voraussetzungen haben. Wir hoffen sehr, dass die momentane neue Planung einer Schnellstrasse auf mehr Solidarität der Regionen Hinterthurgau, Frauenfeld und Untersee stösst.

Die Zukunft in Romanshorn hat vieles noch zu lösen. Mit der Neuausrichtung der TG Shop Mitglieder (Detaillisten) werden wir Lösungen erarbeiten für eine Verschmelzung mit dem Gewerbeverein, dies im Sinne auch der Kantonalverbände. Generell muss der regionale Gedanke gefördert werden. Mit der Messe Oberthurgau (Meot) wurde versucht die Präsentation von Gemeinden und des Gewerbes zu präsentieren. Der Erfolg war leider bescheiden ausgefallen, sodass die Macher diese Veranstaltung neu überdenken wollen.

Es ist wichtig, dass wir im Dorfe die Interessen des Gewerbes wahrnehmen und somit auch eine Stärke präsentieren können. Die Zusammenarbeit mit dem Industrie- und Arbeitgeberverein weisst sich dazu immer auch als sehr fruchtbar.

Besuchen Sie uns auf unserer Website unter www.gvr-romanshorn.ch

Mitglied sein im Gewerbeverein Romanshorn und Umgebung lohnt sich.



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

Roth Pflanzen. Hier blüht Ihnen was.
Weitere Infos unter www.rothpflanzen.ch

Roth Pflanzen AG
 Garten-Center
 Uttwilerstrasse
 8593 Kesswil
 Tel. 071 466 76 20
 Fax 071 466 76 16
www.rothpflanzen.ch



Gottfried-Keller-Strasse 4
 8590 Romanshorn
 Telefon 071 466 60 70
 Telefax 071 466 60 79
 Mobil 079 357 90 20

- Qualitätsprodukte für Farbgestaltung im Innen- und Aussenbereich
- Werkzeuge für den Maler
- Top-Beratung! Faire Preise!

STUTZ Überall in der OSTSCHWEIZ
www.stutzag.ch

Auf uns ist Verlass - ob Sie bauen oder renovieren



Breitenbach
 natürliche gärten

Grüne Lebensträume

Breitenbach Gartenbau GmbH
 Wiesentalstrasse 14 · 8590 Romanshorn
 Fon 071 463 19 84 · Fax 071 463 20 93
info@breitenbach-gartenbau.ch · www.breitenbach-gartenbau.ch

trewim

Ihre Partner für Treuhand- und Immobilien-Dienstleistungen

Trewim AG : Treuhand : Wirtschaftsprüfung : Immobilien
 Alleestrasse 58 : Postfach 10 : CH-8590 Romanshorn
 Telefon +41 71 466 73 00 : info@trewim.ch : www.trewim.ch
 Mitglied des Schweizerischen Treuhänder-Verbandes **STV/USF**

CITROËN C-CROSSER Fahren Sie Ihren eigenen Weg

Der 4x4 mit 7 Sitzen von Citroën*



Nettopreis ab Fr. **39'500.-**

Citroën behält sich das Recht vor, die technischen Daten und die Preise ohne Vorankündigung zu ändern. Abbildung nicht verbindlich. C-Crosser 2.4-16V X, 170 PS, 5-Gang-Schallgetriebe, 5 Türen, Nettopreis Fr. 39'500.-, Verbrauch gesamt 9,4 l/100 km; CO₂-Emission 225 g/km; Treibstoffverbrauchskategorie Fr. CO₂-Durchschnitt aller angebotenen Fahrzeugmodelle 204 g/km. * Serienmässig bei den Ausführungen VTR und Exclusive.

BEI IHREM CITROËN-HÄNDLER

www.citroen.ch

GSR GARAGE
SCHMIEDSTUBE
ROMANSHORN

Bahnhofstrasse 39, 8590 Romanshorn
Telefon 071 463 11 11, Fax 071 463 35 85
www.garage-schmiedstube.ch

NICHTS BEWEGT SIE WIE EIN CITROËN. **CITROËN**

Gärtnerei Blumengeschäft
nafzger

BLUMEN
IN ALLE WELT

8590 Romanshorn, Hafenstrasse 6
Telefon 071 463 32 44, Telefax 071 463 27 23
E-Mail herbert@nafzger.ch

Albert Mayer AG
Gipsergeschäft
8590 Romanshorn
Telefon 071 463 12 94

**Ihr Gipsergeschäft
seit 1911**

RECHTSECKE DES THURGAUISCHEN ANWALTVERBANDES

Neue Pflicht zu Angaben betreffend Risikobeurteilung im Anhang zur Jahresrechnung



Dr. iur. Arturo Casanova
Rechtsanwalt
Kreuzlingen

Die am 1.1.2008 in Kraft getretene Ziff. 12 des Artikels 663b OR sieht vor, dass im Anhang zur Jahresrechnung einer Aktiengesellschaft auch «Angaben über die Durchführung einer Risikobeurteilung» enthalten sein müssen.

Von der ab dem Geschäftsjahr 2008 geltenden Pflicht zu Angaben über die Durch-

führung einer Risikobeurteilung sind neben Aktiengesellschaften auch andere Rechtsformen wie z.B. die GmbH betroffen, welche einen Anhang analog den Vorgaben des Aktienrechts zu erstellen haben. Ein Verzicht auf die eingeschränkte Revision (Opting-out) befreit dabei nicht von der Pflicht zur Durchführung einer Risikobeurteilung sowie Angaben hierüber im Anhang.

Zuständig für die Risikobeurteilung ist der Verwaltungsrat bzw. das entsprechende Organ bei den anderen Rechtsformen. Die Durchführung der Risikobeurteilung kann unter Beachtung der Delegationsvorschriften an die Geschäftsleitung oder einen Ausschuss übertragen werden. Die Verantwortung für die Risikobeurteilung liegt letztlich beim Gesamtverwaltungsrat. Was inhaltlich unter Risikobeurteilung zu verstehen und was konkret im Anhang offenzulegen ist, lässt sich dem Gesetz nicht entnehmen und

wird auch in Fachkreisen teilweise kontrovers diskutiert. Umfang und Tiefe der Beurteilung dürften sich aber nach der Art und Grösse des Unternehmens, der Komplexität des Geschäfts, der Risikoexposition sowie nach dem Adressatenkreis richten. Lediglich die Angabe eines Sitzungsdatums und die Aussage, man habe über die Risiken gesprochen, dürften wohl nicht ausreichen.

Die Verwirrung bezüglich der konkret zu ergreifenden Schritte ist tatsächlich gross, zumal gemäss Botschaft zum Entwurf des neuen Aktien- und Rechnungslegungsrechts die Pflicht zu Angaben über die Durchführung der Risikobeurteilung für kleinere Unternehmen wieder zurückgenommen werden soll. Dieser Umstand entbindet den Verwaltungsrat jedoch nicht davon, sich mit der Frage der Risikobeurteilung auseinanderzusetzen und – nach heute geltendem Recht – im Anhang eine entsprechende Aussage zu treffen. ■

Zugespitzt



Verkehrte Welt in der Diskussion um die Flat-Rate-Tax: Regierungsrat Bernhard Koch und Jakob Rütsche, Chef der kantonalen Steuerverwaltung, wollen mit einer mutigen Reform die Steuerkurve zugunsten aller Steuerzahler glätten, doch die linken Kräfte im Thurgau stemmen sich dagegen. Verdächtig, wenn sich die Genossinnen und Genossen plötzlich für den Mittelstand stark machen wollen, unter welchen Vorzeichen auch immer.

Gewerbliches Bildungszentrum
Weinfelden

Thurgau 

Erwachsenenbildung GBW

Freie Plätze ab März 2009

Kurs-Nr.	Kursbezeichnung	Beginn	Zeit
211 Z	Windows VISTA, Grundlagen	03.03.	19.00
232 A	Word 2003, Vertiefung Serienbriefe	04.03.	18.30
232 B	Word 2007, Vertiefung Serienbriefe	06.03.	18.30
211 A	Windows XP, Grundlagen	05.03.	19.00
107 I	Teamführung und Selbstmanagement I	07.03.	08.30
215 H	Wireless (WLAN), Powerlan für Zuhause	11.03.	19.00
321 X	Adobe Illustrator CS3, Grundlagen	12.03.	18.30
108 K	Schlagfertig antworten, erfolgreich kommunizieren	14.03.	08.30
112 B	Verkaufen mit Erfolg, kundenorientiertes Verhalten	14.03.	08.30
234 Y	Word 2003, Arbeiten mit Logos, Bildern, Grafiken	18.03.	18.30
234 Z	Word 2007, Arbeiten mit Logos, Bildern, Grafiken	20.03.	18.30
510 A	ECDL Prüfung	28.03.	08.00

Informationsabend 24. März 2009, 19.00 Uhr
Lehrgang zum Automobiliagnoster

Weiter im Angebot:
für Schreiner

Lehrgänge vom Monteur bis Werkmeister, 28 Module aus dem Modulbaukasten des VSSM Schweiz

für Zimmerleute

Lehrgang zum Holzbau Vorarbeiter, Beginn August 2010

Unser neues Kursprogramm mit dem gesamten Angebot erscheint Mitte März. Bestellen Sie jetzt ein Exemplar.

www.gb.w.ch, Rubrik Erwachsenenbildung, erwachsenenbildung@bbz.ch
Schützenstrasse 9, Tel. 071 626 86 66, Fax 071 622 75 21



SIU IFCAM
Schweizerisches Institut für Unternehmenschulung

Im Frühling Start der SIU-Vorbereitungskurse
auf die Höhere Fachprüfung zum/zur

Eidg. dipl. Betriebswirtschafter/in des Gewerbes

Sie erhalten ab Mai 2009 von kompetenten Referentinnen und Referenten mit aktuellstem Wissen in den Fächern

- Entwicklung der persönlichen Führungsfähigkeiten
- Aspekte des Unternehmensumfeldes
- Unternehmensinterne Managementaspekte
- Organisation und interne Kommunikation
- Personalmanagement
- Marketing
- Finanzmanagement und Controlling
- Strategische Unternehmensführung

Kursstart in Zürich:
28. Mai 2009

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

SIU / Schweizerisches Institut für Unternehmenschulung 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

Umzug der Peter Hefti AG

Die Peter Hefti AG ist ins Gewerbegebiet Walzmühle in Frauenfeld umgezogen. Nachdem die Firma Hefti ab 1937 an der Rheinstrasse 23 (Glashalle) und ab 1955 ab der Grabenstrasse 7 in der Frauenfelder-Innenstadt zu Hause war, ist die Zeit für neue Räume gekommen. Seit dem 5. Januar werden

die Kunden aus Industrie und Gewerbe von der Walzmühlestrasse 50 aus bedient. Selbstabholer können immer auf genügend Parkplätze zählen und werden ein komplettiertes Sortiment im grösseren Laden vorfinden. Das Team der Firma Hefti freut sich die Kunden am neuen Standort begrüssen zu dürfen

und wünscht allen ein möglichst erfolgreiches Jahr 2009.

Die Peter Hefti AG Frauenfeld besitzt ein umfassendes Sortiment in den Bereichen Schlauchtechnik, Pneumatik, Antriebstechnik, Arbeitsschutz, Chemisch-Technische Artikel, Schleifmittel sowie Gummi- und Kunststoffartikeln.

Schlauchtechnik Pneumatik Arbeitsschutz Antriebsriemen Wälzlager Formartikel Sichere Steigtechnik

Dichtungstechnik Schleifmittel Gummi- und Kunststoffe

peter hefti ag

An neuem Standort: **Walzmühlestrasse 50** 8500 Frauenfeld | T 052 721 18 39 | F 052 722 31 95 | www.peter-hefti-ag.ch

Die SIU-Unternehmerschulung
KOSTENLOS
an allen Kursorten kennen lernen, ist der Zweck unserer Informationsabende.

Reservieren Sie sich Ihren Platz am gewünschten Ort:

Zürich	22.04.2009	18.30 Uhr
St. Gallen	23.04.2009	18.00 Uhr
Chur	27.04.2009	18.30 Uhr
Basel	29.04.2009	18.30 Uhr
Dagmersellen/LU	05.05.2009	18.00 Uhr
Bern	14.05.2009	18.30 Uhr

(Anmeldung bitte unbedingt bis 3 Tage vor Infoabend)

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!**

nicht vergessen!

117. ordentliche Delegiertenversammlung
Montag, 23. März 2009 in Weinfelden

GEWERBE
THURGAU

Schlaraffia mit spannenden Kochduellen

9. Wein- und Gourmet-Messe lockt vom 12. bis 15. März nach Weinfelden

Edle Weine, feines Essen und interessante Leute: Das ist die Schlaraffia, die Wein- und Gourmet-Messe, die dieses Jahr ihre neunte Auflage erfährt. Höhepunkte versprechen die Kochduelle der Lernenden in der Showküche sowie der Auftritt der Gastregion Dreibündenstein/Schanfigg.

Neue Wein- und Gourmetangebote kennenlernen, die gemütliche Atmosphäre mit Gleichgesinnten und einem unvergesslichen Unterhaltungsprogramm geniessen. Dies und mehr bietet die Schlaraffia, die mit ihrem reichhaltigen Angebot auch dieses Jahr ihrem Namen alle Ehre machen wird.

Lernende im Duell

Über 130 Aussteller bieten in zwei Hallen neue oder bekannte Gourmetgenüsse, machen Lust auf edle Weine aus der Schweiz und aus der ganzen Welt, auf Spezialitäten und Gourmetprodukte aus nah und fern. Als besondere Attraktion gilt die Schlaraffia-Showküche. Dort werden nicht nur Stars erwartet, sondern auch spannende Kochduelle von Lernenden.

Kulturelle Bereicherung bringt die Gastregion Dreibündenstein/Schanfigg nach Weinfelden. Sie präsentiert sich mit vielen Spezialitäten aus ihrer Heimat an der Schlaraffia. Degustieren Sie bei einem Zwischenstopp in der Bündner-Alpenwelt deren Produkte und erleben Sie live wie Käse produziert wird.

Schlemmerstube und Lounge

Neben vielen weiteren Angeboten rund um das Geniessen verwöhnen die lokalen Gastro-Partner die Besucherinnen und Besucher. In der Thurgauer-Schlemmerstube (Messe-Restaurant) wird das Team des Landgasthofs Wartegg in Müllheim-Wigoltingen während der Schlaraffia mit Thurgauer-Spezialitäten und den dazugehörigen Weinen aufwarten.

Die Schlaraffia-Lounge mit Schwedenofen und stilvoll eingerichteten Lounge-Sesseln lädt zum Verweilen ein. Geniessen Sie edle Tropfen und handgerollte Kuba-Zigarren. Präsentiert wird die Lounge vom Hotel Säntis-park in Abtwil, dem Hotel Metropol und der Wirtschaft zum Schloss in Arbon sowie dem Restaurant Golf 36 in Waldkirch. ■

schlaraffia

9. Wein- und Gourmet-Messe

12. – 15. März 2009
Weinfelden

Hotline 0800 8570 01
schlaraffia.ch

Schlaraffia-Gewinnspiel
SMS mit Keyword
SCHLARAFFIA an 919
(Fr. 1.–/SMS) oder
www.schlaraffia.ch

Zu gewinnen gibt's...

- 3 Gourmet-Wochenende für 2 Personen
- 200 Sofortpreise der Schlaraffia-Aussteller

Erwachsenenkurse am GBW – sorgfältig aufgebaut und praxisorientiert

Für gewerblich orientierte Weiterbildung gibt es nichts Besseres. Die Kurse am GBW sind praxisorientiert, 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 zum Holzbau-Vorarbeiter und zum Automobildiagnostiker.

Interessante Kurse im Bereich Selbstkompetenz und Führung/ Planung

Wer erstmals eine Führungsaufgabe übernimmt, wechselt damit den Beruf. Das einmal erworbene Fachwissen ist zwar immer noch unabdingbar. Aber das Beherrschen von Führungsinstrumenten steht nun im Vordergrund. Am 7. März 2009 findet das Seminar „Teamführung und Selbstmanagement - vom Mitarbeiter zum Vorgesetzten“ statt. Es widmet sich der Teamführung und den Grundlagen der Kommunikation.

Der Kurs „Schlagfertig antworten“ setzt jedem Kundengespräch die Krone auf. Der nächste Kurs beginnt am 14. März 2009.

Kundenorientiertes Verhalten braucht umfassende Vorbereitung. 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 Samstagen, 14. und 21. März 2009 statt und wird von einem äusserst erfahrenen und praxisorientierten Kursleiter erteilt.

Vertiefungskurse Informatik

Neben verschiedenen Einsteigerkursen bietet das GBW eine breite Palette von Vertiefungskursen an. Im Bereich Word lohnt es sich, das Erstellen von Serienbriefen und kleinen Adressdatenbanken in kompakten, kurzen Kursen zu vertiefen. Der Kurs „Word 2003 Vertiefung Serienbrief“ dauert 2 Mittwochabende und beginnt am 4. März 2009 um 18.30 Uhr. Für Anwender in Office 2007 beginnt der Kurs „Word 2007 Vertiefung Serienbriefe“ am 6. März. Er findet an 2 Freitagabenden statt und dauert ebenfalls von 18.30 bis 21.45 Uhr.

Word ist stark, wenn es um die integrierte Verarbeitung von Logos, Bildern und Grafiken geht. Für das erfolgreiche Erstellen von Drucksachen werden Ihnen anhand von kurzen Theorieblöcken und vielen praktischen Übungen Tipps vermittelt im Kurs „Word 2003 Vertie-



fungsmodul“ (2 Mittwochabende ab dem 18. März 2009) oder im Kurs „Word 2007 Vertiefungsmodul“ (2 Freitagabende ab dem 20. März 2009). Das optimal eingerichtete Office-Paket nützt wenig, wenn man die Grundlagen, das Betriebssystem nicht beherrscht. Eine systematische Anleitung mit praktischen Übungen erspart Ihnen viel Ärger. Am 3. März 2009 um 19.00 Uhr beginnt der an vier Dienstagabenden stattfindende Kurs „Windows VISTA Grundlagen“.

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 Grundlagen können die Basisfunktionen erlernt und teilweise vertieft werden. Der nächste Kurs beginnt am 23. April 2009. Ebenfalls am

23. April 2009 beginnt ein Kurs AutoCAD 2008 2D Vertiefung.

Weiter bieten wir Kurse mit den Programmen AutoCad 3D und Autodesk Inventor 12 an. Diese Kurse starten am 27. April 2009.

Jetzt wird's technisch

Seit dem Januar 2009 können am GBW die Schreiner-Module VSSM besucht werden, welche auf die Prüfung „Schreiner-Werkmeister“, mit eidg. Berufsprüfung vorbereiten.

Automechaniker (oder Automobil-Mechatroniker) welche sich zum Automobildiagnostiker weiterbilden lassen wollen, erfahren am Dienstag, 24. März 2009 ab 19.00 Uhr im GBW alles Wissenswerte über den am 22. September 09 beginnenden „Vorbereitungskurs Berufsprüfung Automobildiagnostiker“. Im März 2009 erscheint wieder eine neue, erweiterte Ausschreibungsbroschüre. Bestellungen und Auskünfte unter www.gb.w.ch oder Telefon 071 626 86 66



Wie man neue Märkte schafft

Nischenprodukte statt Massenmarkt

Hugo Bühlmann,
Fachjournalist Wirtschaft und KMU-Berater,
Wir leben im Überfluss und in gesättigten Märkten. Riesige Warenströme gelangen nach Europa. Die Rohstoffe werden immer weniger, dadurch aber massiv teurer. Wie lange noch können wir so leben? Können wir uns gegen die Wirtschaftsmacht China wehren? Gibt es einen Ausweg?

Wo steht China – unser Angstgegner?

China ist zur Fabrik der Welt geworden. Ein gefürchteter Drache, der unsere Arbeitsplätze verschlingt. Doch von allen Produktionsstätten der Welt wird China nicht nur jene sein, die mehr Produkte als jede andere erzeugt. Über die Fabrik der Welt hinaus, wird China im Laufe der Zeit auch zu einem der grössten Designzentren der Welt werden.

Heute exportieren wir die Arbeitsplätze von gestern nach China; morgen werden wir Produkte der nächsten Generation aus China importieren.

Von Massenmärkten zur individuellen Lebensqualität

Für den Lebensstil in der nächsten Zukunft werden materielle Güter und das Streben nach mehr Wohlstand viel weniger wichtig sein, als eine ausgeglichene Work-Life-Balance. Ein Megatrend, der diesen Mentalitätswandel grundsätzlich antreibt, ist die Individualisierung. Wir verabschieden uns immer mehr von der Gesellschaft des Massenkonsums hin zu Gütern, die individuell und massgeschneidert sind.

«Neues Handwerk»: Die massgeschneiderte Entwicklung von Produkten und Dienstleistungen im individuellen Dialog mit dem Kunden wird immer mehr zum Grundmuster der Wirtschaft. Quelle: Christian Lutz-Leben und Arbeiten in der Zukunft

Mass statt Masse, lautet immer mehr der Wunsch des Kunden. Die Nachfrage nach individuell gefertigten Produkten und nach Qualität wird steigen.

Erschliessung neuer Märkte

Was sind rote und blaue Ozeane?

Rote Ozeane präsentieren alle Branchen, die es heute gibt, sie bilden den bekannten Markt. Die Unternehmen versuchen hier, ihre Konkurrenten zu übertreffen um sich einen grösseren Marktanteil zu sichern. Je kleiner der Markt (Ozean) wird, desto stärker sinken die Gewinn- und Wachstumschancen. Die Produkte werden zur Massenware, der Konkurrenzkampf wird immer härter.

Die blauen Ozeane dagegen stehen für Branchen, die es noch nicht gibt, also für die unbekanntesten Märkte. Sie werden durch bisher nicht erschlossene Märkte, die Erzeugung von

Nachfrage und die Aussicht auf höchst profitables Wachstum definiert.

Blaue Ozeane zu erschaffen, wird von Tag zu Tag wichtiger. Die schnelleren Fortschritte bei der Technologie haben die Branchenproduktivität erheblich verbessert und es den Herstellern ermöglicht, eine viel grössere Palette von Produkten und Dienstleistungen anzubieten als je zuvor.

Ein Grund vieler fehlgeschlagener Unternehmensstrategien ist ein zu eng gesetzter Branchenfokus im Rahmen der Wettbewerbspositionierung.

Wenn man die etablierten Marktgrenzen durch strategische Bewegungen umgestalten und blaue Ozeane erobern will, muss man also über die traditionellen Grenzen des Wettbewerbs hinausblicken.

Beispiel: Die Anlehnung an den Luxusgütermarkt ermöglicht bei kleineren Stückzahlen einen grösseren Gewinn als bei Massenware.

Als Unternehmen vom demographischen Wandel profitieren

In der Gesellschaft, Öffentlichkeit und insbesondere der Wirtschaft wird die demographische Entwicklung immer noch mit Ängsten, Sorgen und Risiken assoziiert. Nur selten werden die positiven Entwicklungschancen der älter werdenden Gesellschaft gesehen. Erschreckend viel Unternehmen halten unbeirrt an ihrem teilweise mühsam aufgebauten jugendlichen Image fest. Doch gerade in diesen Firmen drohen herbe Verluste in den Märkten von morgen, denn es ist eine unausweichliche Konsequenz, dass in Zukunft immer mehr Produkte und Dienstleistungen nachgefragt werden, welche sich an den Bedürfnissen älterer Menschen orientieren. Alle Indizien sprechen dafür, dass nur diejenigen Firmen langfristig erfolgreich sein werden, welche bewusst die älteren Menschen in ihrem Produktangebot berücksichtigen.

Die Untersuchung von Gütern, die bevorzugt von älteren Menschen nachgefragt werden, ermöglicht die Identifizierung von Marktsegmenten, welche für ein Unternehmen attraktiv sind. Folgende Themenschwerpunkte wurden identifiziert:

Medizin, körperliche Gesundheit, geistige Leistungsfähigkeit, Finanzdienstleistungen, Versicherungen, Technologie, Bildung, Reisen, Kultur, Unterhaltung und Information, Mode, Körperpflege, Handel, Fahrzeuge, Wohnen, Haushaltsausstattung, Unterhaltungselektronik, Gartenbedarf, Therapeutisches, gesellschaftliche Aufgaben.

Die Liste verdeutlicht, dass der Markt der Senioren sehr komplex ist, unabhängig davon, ob es sich um «alte» oder «junge» Generationen

älterer Menschen handelt. Zusammenfassend können die folgenden fünf Bedürfnisgruppen identifiziert werden, welche ein hohes Potential für Produkt- und Dienstleistungsinnovationen haben:

- Gesundheit
- Sicherheit
- Selbständigkeit
- Mobilität
- Partizipation

Innovationschancen

Das Problem eines schrumpfenden Marktes kann nicht durch Verbesserungen der Technologie eines bereits veralteten Produkts gelöst werden. Ganz im Gegenteil, derartige Anstrengungen lähmen lediglich die Kapazitäten in neue Gelegenheiten zu investieren. Der Markt entscheidet und wer rechtzeitig reagiert, gewinnt.

Was können wir tun, damit wir nicht zu den Verlierern zählen?

Was können wir tun, um das Unternehmen effizienter zu machen?

Welche Strategie wollen Sie verfolgen?

Nur durch stete Innovation können wir der Konkurrenz einen Schritt voraus bleiben.

Fazit für die KMU-Wirtschaft – lokale Produkte für globale Märkte?

Die Herausforderung an unsere Unternehmen, vor allem die kleineren und mittleren Unternehmen, besteht darin, in der Welt der Grossen zu überleben. Diese Welt wird auf absehbare Zeit dadurch gekennzeichnet sein, dass sehr viel gesellschaftlicher und wirtschaftlicher Druck auf diesen Unternehmen lasten wird. Wichtig wäre, für sich die richtige Wettbewerbsnische zu identifizieren. Was wäre also naheliegender, als die Kernkompetenzen in die Innovation zu stecken?

Innovation ist eine Schlüsselfrage, denn innovative Produkte und Dienstleistungen bringen substantielle Gewinne und nur Innovationen erlauben in hoch entwickelten Ländern, wie die Schweiz eines ist, noch substantielles Wachstum. Hier setzen viele Hidden Champions an. Nicht zu vergessen, die Nähe zum Kunden. Nichts ist wichtiger, als die Kundenbedürfnisse perfekt zu verstehen und sich sehr gezielt auf die jeweilige Kundengruppe einzustellen. **Think global – act local.**

www.beratung-kmu.ch

Literatur:

Wachstumsmarkt Alter / Hanser Verlag München

Mindset / Carl Hanser Verlag München

Der blaue Ozean als Strategie / Carl Hanser Verlag

SECO Start-up Fund SSF – Darlehen für Betriebsaufbau in Emerging Markets

Der SSF ist ein Instrument des Staatssekretariates für Wirtschaft SECO, das Darlehen zur Mitfinanzierung von Investitionsprojekten für Start-ups von Schweizer KMU in Entwicklungs- und Transitionsländern vergibt, wo eine kommerzielle Finanzierung noch nicht erhältlich ist.

Seit seiner Gründung im Jahr 1997 hat der SSF 83 Projekte im Umfang von CHF 28 Mio. gefördert. Zurzeit sind 34 Projekte mit einer Darlehenssumme von CHF 11.1 Mio. in seinem Portfolio. Sie verteilen sich auf alle Weltregionen und wurden schwerpunktmässig für Projekte im Nahrungsmittelbereich (29%), Bau (13%), Metallverarbeitung (8%), Energie (7%) und Maschinenbau (5%) vergeben.

Es können nur Projekte finanziert werden, die aufgrund ihres Geschäftsplans langfristig wirtschaftlich lebensfähig sind und anerkannte Sozial- und Umweltstandards einhalten. Das SSF-Darlehen soll innerhalb von max. fünf Jahren rückzahlbar sein. Die Investoren müssen mindestens 50% der geplanten Investition selber finanzieren, bevor der SSF beansprucht werden kann. SSF-Darlehen sind auf maximal CHF 500 000 beschränkt. Der Zinssatz im ersten Jahr beträgt derzeit ca. 3% p.a. und steigt jedes Jahr um 1% an.

Als Start-up gelten Investitionsprojekte, die nicht länger als drei Jahre operativ sind. Finanziert werden können Projekte mit Priorität in folgenden Ländern (für andere ist eine spezielle Anfrage erforderlich):

Afrika & Mittlerer Osten:

Ägypten, Burkina Faso, Ghana, Jordanien, Mocambique, Tansania, Tunesien, Südafrika.

Latein-Amerika:

Bolivien, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Kolumbien, Nicaragua, Peru.

Asien / GUS:

Aserbeidschan, Indonesien, Kirgisien, Tadschikistan, Ukraine, Vietnam.

Süd-Ost-Europa:

Albanien, Bosnien-Herzegowina, Kosovo, Mazedonien, Montenegro, Serbien.

Beispiele für durch den SSF mitfinanzierte Projekte sind: Obst- und Gemüseverarbeitung (Georgien); Milchfarm (Ukraine); Betonfertigteile (Mazedonien); Komponenten für Ultraschall-Schweissapparate (Serbien); Anhängerfahrzeuge (Moldawien); Textilfabrik (Bosnien-Herzegowina); Entwicklung von IT-Software (Mazedonien), Biotech Unternehmen (Südafrika), Fleischverarbeitung (Vietnam).

Neben dem Geschäftsplan wird die Bonität eines Darlehensnehmers überprüft. Ein

SSF-Darlehen wird grundsätzlich nur an in der Schweiz niedergelassene Investoren vergeben, die für die Rückzahlung des Darlehens haften. Ein unabhängiger Experten-Ausschuss prüft das eingereichte Projekt und gibt seine Empfehlung an das SECO weiter. Ein Darlehensvertrag wird mit dem Staatssekretariat für Wirtschaft, d.h. der Schweizerischen Eidgenossenschaft, abgeschlossen, während die gesamte Abwicklung und Betreuung der Darlehensnehmer/innen durch die private Finanzmanagementgesellschaft FINANCEcontact erfolgt.

Wer sich für eine SSF-Finanzierung interessiert, wendet sich an FINANCEcontact GmbH, Döltschiweg 39, CH-8055 Zürich,

Andreas Ragaz (Tel.: 044 454 17 81, email: ragaz@finance-contact.ch) oder

Dr. Reinhard Behrens (Tel.: 044 454 17 80, email: behrens@finance-contact.ch).

Weitere Details findet man auf der Homepage: www.secostartupfund.ch und www.finance-contact.ch



**UNSER TEAM
FÜR IHREN ERFOLG**

Die erste Adresse für KMU | Bei der ASGA Pensionskasse erhalten Sie die massgeschneiderte Vorsorge-Lösung für Ihr Unternehmen. Von günstigen Konditionen und umfassender Dienstleistung profitieren Sie mit langfristiger Sicherheit. Prüfen Sie uns!

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

ASGA
pensionskasse

Ohne «heissen Fleischchäs» geht es nicht

158. Generalversammlung des Gewerbevereins der Region Frauenfeld

msi. Ein umstrittenes Lastwagenfahrverbot in der Stadt Frauenfeld, die Neuwahl eines Vorstandsmitglieds und die Verleihung des Förderpreises an junge Berufsleute waren die Themen der 158. Generalversammlung des Gewerbevereins der Region Frauenfeld vom 2. Februar. Das obligate GV-Menu durfte nicht fehlen.

Das in der Stadt Frauenfeld geplante Lastwagenfahrverbot hatte den Gewerbeverein auf den Plan gerufen und ihn dazu veranlasst, eine Umfrage durchzuführen. 90 Firmen bräuchten Lastwagentransporte, um ihre Tätigkeiten ausführen zu können, und 52 Unternehmen wären von einem Fahrverbot in der Vorstadt betroffen, erläuterte Präsident Urs Herzog in seinem Jahresbericht. Er machte deutlich, wie sich das Gewerbe gegen solche Verbote zur Wehr setze.

Scheidegger neu im Vorstand

Im vergangenen Vereinsjahr wurden zusammen mit dem Industrie- und Handelsverein der Region die Kontakte zu den Oberstufenschulbehörden, aber auch zum Stadtrat im gewohnten Rahmen gepflegt. Fester Bestandteil des Jahresprogramms ist auch der von beiden Wirtschaftsorganisationen gemeinsam durchgeführte Herbstvortrag. Im laufenden Jahr soll statt einer Exkursion neu ein Jassplauschturnier ausgerichtet werden.

Mit 373 Mitgliedfirmen blieb der Bestand des Gewerbevereins im vergangenen Jahr konstant. Neu in den Vorstand gewählt wurde Alex Scheidegger, Geschäftsführer der Scheidegger Haushaltapparate AG, Frauenfeld. Er ersetzt Barbara Tschanen, die nach siebenjähriger Vorstandsarbeit zurücktrat.



Präsident Urs Herzog begrüsst im Casino Frauenfeld zur GV.



Astrid Winkler und Andrea Oertle durften von Robert Fürer den Förderpreis empfangen.

Zwei junge Frauen geehrt

Ein Höhepunkt der GV ist jeweils die Verleihung des Förderpreises, den der Gewerbeverein im 150. Jahr seines Bestehens ins Leben gerufen hatte. Stiftungspräsident Robert Fürer durfte zwei junge, engagierte Frauen für ihre Leistungen auszeichnen: Andrea Oertle, Restaurationsfachfrau aus Stettfurt, hat ihre Lehre im Goldenen Kreuz in Frauenfeld mit einer hervorragenden Note von 5,4 abgeschlossen. Jetzt will sich die junge Fachfrau an einer Hotelhandelschule weiterbilden. Ebenfalls mit einer 5,4 beendete Astrid Winkler aus Berg ihre Lehre als Hotellerieangestellte im Hotel Domicil in Frauenfeld. Jetzt folgt eine Ausbildung zur Receptionistin.

Für die Flat-Rate-Tax

In seinem Grusswort warb Bruno Etter als TGV-Vizepräsident für die Flat-Rate-Tax, für den Gegenentwurf zur Volksinitiative für den Passivraucherschutz im Gastgewerbe sowie für die Bodensee-Thuraltstrasse, die gemäss Verkehrsrichtplan die seit langem diskutierte Verkehrsanbindung bringen soll.

Der Frauenfelder Stadtammann Carlo Parolari nahm in seinen zehn Minuten Redezeit die Chance wahr, Schwerpunkte aus der städtischen Politik hervorzuheben. Dabei bekannte er sich persönlich als Befürworter der



Der Aufmarsch füllte fast den ganzen Saal.

Flat-Rate-Tax und versicherte, die erwarteten Steuerausfälle werde Frauenfeld überbrücken können. Nach soviel Politik liessen es sich die zahlreichen Anwesenden nicht nehmen, den Abend beim traditionsgemässen Menu mit «heissem Fleischchäs, Händöpfelsalat und Bürli» ausklingen zu lassen.



Der «heisse Fleischchäs» gehört fest zum Programm der GV.

Maler-Nachwuchs im Eisenbahnfieber

Thurgauer Lernende leisteten im Januar rund 800 Stunden Restaurationsarbeit

msi. Die Restauration eines historischen Triebwagens der früheren Mittel-Thurgau-Bahn (MthB) ist auf guten Gleisen. Lernende aus Thurgauer Malerbetrieben haben entscheidende Vorarbeiten geleistet. Im kommenden Herbst soll das restaurierte Fahrzeug wieder auf Fahrt gehen.

Schleifen, spachteln, grundieren: Zeitaufreibende, teils monotone Arbeiten standen am Beginn des grossen Restaurationsvorhabens. Doch 14 Lernende aus dem Malerberuf, darunter vor allem junge Frauen, haben sich im Januar mit grossem Enthusiasmus daran gemacht.

«Insgesamt wurden rund 800 Stunden Einsatz geleistet», freut sich Ruedi Signer vom Verein Historische Mittel-Thurgau-Bahn. Damit sei die Hauptarbeit für das Restaurationsprojekt ausgeführt. In weiteren Schritten werden die Lackierung und die technische Instandsetzung folgen.

Umfangreiche Vorarbeiten

Zum aussergewöhnlichen Einsatz im ehemaligen Lokomotivdepot in Rorschach hatte der Thurgauer Malerunternehmer-Verband (TMUV) bereits vergangenen Herbst aufgerufen, und viele Betriebe hatten Lernende dafür abgeordnet. «Es ist für uns auch eine Möglichkeit, den Beruf des Malers positiv darzustellen», erklärt TMUV-Präsident Mario Freda. Wie im beruflichen Alltag machten auch beim Restaurationsprojekt am historischen Triebwagen Vorbereitungsarbeiten drei Viertel der Tätigkeiten aus. Es gehe ums Schleifen, Reinigen und Spachteln, erst danach folge die eigentliche Malerarbeit.

Hoch motivierter Nachwuchs

Für die Lernenden waren die Arbeiten am historischen Triebwagen mehr als willkommen,



Nach dem Schleifen und Spachteln bringt Corinne Hodel, im 2. Lehrjahr bei der Firma Künzler & Co., Arbon, eine Grundierungsfarbe am historischen MThB-Triebwagen an.

und sie bewiesen grosses Engagement. Für die Motivation und den enthusiastischen Einsatz der Lernenden hatten die Vertreter des Vereins Historische Mittel-Thurgau-Bahn schliesslich nur lobende Worte übrig. «Was ich mit den jungen Leuten erlebt habe, ist einfach hervorragend», sagt Ruedi Signer.

Die Nachwuchskräfte im Malerberuf sollen für ihr Engagement denn auch entsprechend belohnt werden. Sie werden zur ersten Fahrt mit dem instandgestellten historischen Triebwagen eingeladen. Der Verein hofft, diesen bis zur kommenden Weinfelder-Gewerbeausstellung (WEGA) von Ende September präsentieren zu können. Ohne den TMUV wäre das Restaurationsprojekt in die weitere Ferne gerückt, ist für die Vertreter der Historischen Mittel-Thurgau-Bahn klar.



Das Team unter der Leitung von Malermeisterin Nina Gentina (ganz rechts) leistete im alten Lokomotivdepot von Rorschach rund 800 Stunden Einsatz.



«Die Restaurationsarbeiten sind für mich eine spannende Abwechslung zum gewöhnlichen Berufsalltag. Auch wenn es viel zu schleifen und zu spachteln gibt, sind wir motiviert.»

Luzian Keiser aus Matzingen, Lernender im zweiten Jahr bei der Firma Störchli AG, Wängi



«Einmal nicht an einer Fassade, sondern auf dem Dach eines Triebwagens zu arbeiten, ist eine tolle Abwechslung. Man lernt auch, bei der Arbeit mit Rollgerüsten auf Sicherheit zu achten.»

Michaela Koller aus Weinfelden, Lernende im dritten Jahr bei der Firma Martin Kradolfer, Märstetten



«Unseren Einsatz haben wir nicht als grosse Arbeit empfunden. Es ist sehr interessant, wie das Ganze abläuft. Wir haben tolles Teamwork, es macht Mega-Spass, und man lernt dazu.»

Rahel Mühlemann aus Erlen, Lernende im ersten Jahr bei der Frenicolor GmbH, Arbon

In historischen Farben

Der in Restauration befindliche Triebwagen ist der letzte von sechs Triebwagen aus der ersten Serie, die die ehemalige Mittel-Thurgau-Bahn 1965 nach der Elektrifikation der Linie in Dienst gestellt hatte. Der Triebwagen soll als technisches Kulturgut wieder in den ursprünglichen Zustand versetzt werden, auch was die Farben betrifft: Wagenkasten grün, Dach/Dachaufbauten silbern, Drehgestelle grau und Anschriften gebrochen weiss. (msi.)

Der AGVS lanciert 2009 das Schwerpunktthema «Garage und Umwelt: Wir machen mit.»

Neue Chancen dank kompetentem Wissen

Katrin Portmann, AGVS, Kommunikation
Der motorisierte Individualverkehr befindet sich zunehmend in einem Spannungsfeld: Motorfahrzeuge sind einerseits ein Symbol der Mobilität und der individuellen Freiheit. Andererseits stellt sich die Frage, wie stark die Umwelt dafür beansprucht werden soll. Mittendrin stehen die Mitarbeitenden der AGVS-Garagen als erste Ansprechpartner der Automobilistinnen und Automobilisten. Der AGVS lanciert 2009 deshalb das Schwerpunktthema «Garage und Umwelt: Wir machen mit».

Die Klimadebatte ist eines der beherrschenden Themen unserer Zeit. Auch die Mitarbeitenden der AGVS-Garagen werden in ihrer Arbeit täglich mit deren Auswirkungen konfrontiert – zum Beispiel durch Vorgaben des Gesetzgebers oder durch die technologische Entwicklung bei den Herstellern.

Die Schweizer-Bevölkerung ist seit jeher umweltbewusst. Umwelt-Initiativen und Projekte des öffentlichen Verkehrs werden mehrheitlich angenommen. Parallel zu diesem grünen Denken und Handeln geniesst das Automobil in der Schweizer-Bevölkerung nach wie vor einen hohen Stellenwert und wird diesen auch behalten. Und das obwohl die Automobilistinnen und Automobilisten immer umwelt- und energiebewusster werden. Sie wollen einen Beitrag zur Entlastung und Schonung der Umwelt leisten, ohne aber auf Komfort und Sicherheit zu verzichten.

Die Garagisten stehen den vielfältigen Fragen und Wünschen ihrer Kundinnen und Kunden gegenüber. Das ist anforderungsreich, komplex und stellt sie ständig vor neue Herausforderungen. Es ergeben sich aber auch neue Chancen daraus. Mit kompetentem Wissen und fachlichem Rat können die Garagisten am besten auf die Bedürfnisse ihrer Kunden eingehen und vorhandene Bedenken oder Zweifel abbauen.

Der AGVS unterstützt seine Mitglieder in ihrer beruflichen und unternehmerischen Tätigkeit, indem er markenneutrale Grundlagen und Informationen zu garagenrelevanten Umwelt- und Energiethemen liefert. Mit der AGVS-Tagung im Januar hat der Verband das Schwerpunktthema «Garage und Umwelt: Wir machen mit.» lanciert. Verschiedene Massnahmen und Aktivitäten

in diesem Jahr unterstreichen, dass die Themensetzung neben Worten auch konkrete Taten verspricht.

Als Basis für sein Wirken hat der AGVS zum Beispiel ein eigenes, garagenrelevantes Positionspapier verfasst, in dem er mit wenigen, aber klaren Aussagen Stellung zu «Garage und Umwelt» bezieht. Im Weiteren fliesst das Thema verstärkt in die gesamte Aus- und Weiterbildung im Autogewerbe ein. Ab diesem Sommer wird ein Weiterbildungskurs über die verschiedenen Antriebssysteme angeboten. Im Bereich Dienstleistungen/After Sales wurde die Position «Leiter Technik & Umwelt» als Bindeglied zu Partnern und umweltrelevanten Institutionen geschaffen.

Am Autosalon in Genf präsentiert der AGVS einen exklusiven Umwelt-Guide. Diese attraktive Broschüre enthält zahlreiche Informationen und interessante Tipps zum Thema «Garage und Umwelt». In einem Lexikon-Teil sind Erklärungen zu rund 150 Begriffen zu finden. Dieses Arbeitsinstrument hilft mit markenneutralen Informationen, die Fragen der Kunden zu beantworten und ihre individuellen Bedürfnisse optimal umzusetzen. Die AGVS-Mitglieder können sich so fit machen, damit der sachliche Dialog zwischen den Garagen und den Automobilisten gefördert wird. ■



Ein erster Augenschein: Die Arbeiten am Umwelt-Guide des AGVS laufen auf Hochtouren, damit er rechtzeitig zum Auto-Salon in Genf erhältlich ist

DIE betriebswirtschaftlichen Weiterbildungen für das Gewerbe

Der Höhere SIU-Fachkurs

Für den Höheren SIU-Fachkurs als Vorbereitung auf die Höhere Fachprüfung zum/r «eidg. dipl. Betriebswirtschafter/in des Gewerbes» wird das in den SIU-Unternehmerschulungskursen vermittelte Wissen vorausgesetzt. Darauf aufbauend werden Sie in den Fächern

- Entwicklung der persönlichen Führungsfähigkeiten
- Aspekte des Unternehmensumfeldes
- Unternehmensinterne Managementaspekte
- Organisation und interne Kommunikation
- Personalmanagement
- Marketing
- Finanzmanagement und Controlling
- Strategische Unternehmensführung
- Unternehmensplanspiel

gezielt von kompetenten Referenten auf die Höhere Fachprüfung vorbereitet.



Sabine Egli, Männedorf, erfolgreiche Absolventin des SIU-Unternehmerschulungskurses und Teilnehmerin des Höheren SIU-Fachkurses 08/09 in Zürich

Die nächsten Kursstarts:

Zürich: 28. Mai 2009

Bern: 22. Mai 2009

Die SIU-Unternehmerschulung

Die SIU-Unternehmerschulung ist FÜR Praktiker von Praktikern. In den Lehrgängen wird Ihnen ein solides breit abgestütztes betriebswirtschaftliches Wissen vermittelt. Die Unternehmerschulungskurse dauern zwei Semester, sind berufsbegleitend und branchenneutral.

Die nächsten Kurse beginnen im Oktober 2009 an folgenden Standorten: Basel, Bern, Chur, Dagersellen/LU, St.Gallen und Zürich.

Die erfolgreichen Absolventinnen und Absolventen sind in der Lage, ihren gewerblichen

Klein- und Mittelbetrieb besser und erfolgreicher zu führen.

Die Informationsabende beginnen ab 22. April 2009. Weitere Informationen entnehmen Sie bitte unserer Homepage.

Interessiert?

Für weitere Informationen zu den beiden Lehrgängen wenden Sie sich an

SIU Schweizerisches Institut für Unternehmerschulung

Schwarztorstrasse 26

Postfach 8166, 3001 Bern

Tel. 031 388 51 51

gewerbe-be@siu.ch, www.siu.ch

Für eine persönliche Beratung wenden Sie sich an

Martin Müller, Leiter Kurswesen SIU

m.mueller@siu.ch

Besuchen Sie unverbindlich einen unserer Informationsabende über die SIU-Unternehmerschulung:

Basel Mittwoch, 29. April 2009

Gewerbeverband Basel-Stadt, Elisabethenstrasse 23, 4010 Basel

Bern Donnerstag, 14. Mai 2009

SIU im Gewerbe, Schwarztorstrasse 26, 4. Stock, 3007 Bern

Chur Montag, 27. April 2009

Schulungszentrum Rosengarten, Loestrasse 161, 7000 Chur

Dagersellen Dienstag, 5. Mai 2009

SPV Schweizerischer Plattenverband, Keramikweg 3, 6252 Dagersellen

St.Gallen Donnerstag, 23. April 2009, ZbW St.Gallen, Gaiserwaldstrasse 6, 9015 St.Gallen

Zürich Mittwoch, 22. April 2009

SIU im Detailhandel, Verena Conzett-Strasse 23, 8004 Zürich

Beginn der Informationsabende: 18.30 Uhr (St.Gallen: 18.00 Uhr)

Bitte unbedingt bis spätestens 3 Tage vor dem Informationsabend bei Andrea Egger oder Beatrice Ryser anmelden. T 031 388 51 51, gewerbe-be@siu.ch

Berufliche Vorsorge. Garantierte finanzielle Sicherheit für Sie und Ihr Personal /

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



AXA winterthur
 Versicherung / neu definiert

Einhelliges Ja zur Flat-Rate-Tax

Präsidentenkonferenz klar für den Gegenentwurf zur Rauchverbotsinitiative

msi. Der Einführung der Flat-Rate-Tax stehen die Präsidenten des Thurgauer Gewerbeverbandes (TGV) sehr positiv gegenüber. Sie haben an der Konferenz vom 22. Januar die deutliche Ja-Parole gefasst. Gutgeheissen wurde eindeutig auch der Gegenvorschlag zum Rauchverbot in der Gastronomie.

Den Systemwechsel zu einer Flat-Rate-Tax (Einheitssteuersatz) befürworteten die Vertreter der lokalen Gewerbevereine und Branchenverbände einhellig und bei nur einer Enthaltung. «Es wird zu einer Volksabstimmung kommen, deshalb wollen wir uns klar positionieren», sagte Peter Schütz, Präsident des Thurgauer Gewerbeverbandes, an der Konferenz.

Steuerlich attraktiv bleiben

Seit 1999 sei es dem Thurgau gelungen, Schritt für Schritt die Steuern zu senken. Auch der Systemwechsel zur Flat-Rate-Tax sei verkraftbar und zu verantworten, betonte Regierungspräsident Bernhard Koch mit Blick auf die

finanziellen Verhältnisse von Kanton und Gemeinden. In den unteren Einkommensbereichen stehe der Thurgau im interkantonalen Vergleich recht gut da, doch in den oberen Bereichen müsse der Kanton noch aufholen, um attraktiv zu bleiben, erklärte Jakob Rüttsche, Chef der kantonalen Steuerverwaltung. «Wenn wir das nicht tun, verlieren wir den Anschluss.»

Ausnahmen für Kleinbetriebe

Den Gegenvorschlag zur Volksinitiative zum Schutz vor Passivrauchen hiessen die Gewerbepräsidenten einstimmig gut. Damit wären trotz des Rauchverbots bediente Raucherräume und Ausnahmeregelungen für kleine Betriebe möglich. Der Gegenvorschlag entspreche im Wesentlichen der Bundeslösung und



Die Präsidenten der Gewerbevereine und Branchenverbände fassen deutliche Parolen.

berücksichtige die vielen Kleinbetriebe im Thurgau, argumentierte Peter Schütz. Damit würden auch Arbeitsplätze gesichert. Wenn es gelinge, die Bundeslösung im Kanton durchzusetzen, würde eine stärkere Einschränkung der Handels- und Gewerbefreiheit verhindert, lautete der Tenor. ■

Dritter Rang für Michèle Meyenberger

Thurgauer Erfolg an den Schweizermeisterschaften der Maler

An der Berufsmesse Zürich vom vergangenen November präsentierten sich 420 Lehrberufe den interessierten Besuchern. Die Messe wurde von 1096 Schulklassen und von total 42000 Jugendlichen und Erwachsenen besucht.

Ein Highlight der Ausstellung bildeten die Schweizermeisterschaften der Maler und Gipser. 33 Malerinnen und Maler qualifizierten sich mit einer Lehrabschlussprüfungsnote von 5,0 und höher zur Vorausscheidung für die Schweizermeisterschaft. Die besten 12 der Vorausscheidung erhielten Gelegenheit, sich und ihr Können an der Berufsmesse Zürich einem grossen Publikum zu präsentieren.

Thurgauerin glänzte

Im Finale wurde Andreas Marbacher, Kriens, Schweizermeister der Maler. Den zweiten Rang belegte Selina Derungs aus Chur. Die Thurgauer-Vertreterin Michèle Meyenberger aus Lanterswil wurde mit einer ausgezeichneten Leistung hervorragende Dritte.

Ihr Resultat kommentiert Michèle mit einem lachenden und einem weinenden Auge: «Ich bin zufrieden und glücklich, weil ich trotz der stressigen Vorbereitungszeit und des Zeitdrucks während des Finales, das bestmögliche Resultat erreicht und den Sprung auf das Podest geschafft habe. Der Wermutstropfen dabei ist, dass nur die beiden Erstplatzierten die Schweiz an der Weltmeisterschaft 2009 in Calgary und an den Europameisterschaften 2010 vertreten dürfen. Dieser Herausforderung hätte ich mich gerne gestellt».

Gölä gratulierte

Auf jeden Fall war die Teilnahme an den Schweizermeisterschaften für Michèle Meyenberger eine tolle Erfahrung: «Ich habe neue Leute, junge Menschen, Materialien und Arbeitstechniken kennengelernt, und dass ich zum Schluss mit Gölä auf einer Bühne stehen und dass mir der prominente Berufskollege (gelernter Maler) zum Erfolg gratuliert, ist auch speziell.»

THURGAUER MALERUNTERNEHMER VERBAND



Michèle Meyenberger bewies an den Schweizermeisterschaften ihr Können.

Michèle Meyenberger erlernte das Malerhandwerk im Malerbetrieb von Markus Leutwyler, Lanterswil. Ihrem Lehrbetrieb ist sie auch nach Lehrende treu geblieben. Kein Wunder, dass Markus Leutwyler und sein Team stolz auf ihre erfolgreiche Arbeitskollegin sind.

Der Thurgauer Malerunternehmerverband gratuliert Michèle Meyenberger ganz herzlich zum tollen Resultat. ■



Fallbeispiel aus der Praxis: Vertretungsbefugnisse von Mitarbeitern

Eine Sekretariatsmitarbeiterin eines kleineren Betriebes erkundigte sich bei einem Dienstleistungsunternehmen der Werbebranche nach dessen Angebot, ohne jedoch ein konkretes Interesse an den Leistungen dieses Unternehmens kundgetan zu haben. In der Folge stattete der Aussendienstmitarbeiter dieses Dienstleistungsunternehmens der Sekretärin unangemeldet in deren Privatwohnung einen Besuch ab. Obwohl die Sekretärin dem Aussendienstmitarbeiter erklärte, sie sei für einen allfälligen Vertragsabschluss gar nicht zeichnungsberechtigt, wollte der Aussendienstmitarbeiter ihr sein Produkt vorstellen. Auf diese Weise bedrängt und unter Druck gesetzt unterzeichnete die Sekretärin schliesslich einen Rahmenvertrag für Werbung mit einer Laufzeit von drei Jahren sowie jährlichen Kosten von rund Fr. 25000.–. Wenig später teilten der Geschäftsführer des Betriebes und die Sekretärin dem Dienstleistungsunternehmen gemeinsam mit, dass der Rahmenvertrag nicht gültig zustande gekommen sei, da die Sekretärin gar nicht unterschriftsberechtigt sei. Das Dienstleistungsunternehmen beharrte aber auf der Vertragserfüllung und machte seine vermeintlichen Ansprüche schliesslich auch gerichtlich geltend.

Die angehobene Klage wurde sowohl vom Bezirks- als auch vom Kantonsgericht abgewiesen. In seiner Urteilsbegründung hielt das Kantonsgericht im Wesentlichen fest, dass im Handelregister keine Zeichnungsberechtigung der Sekretärin vermerkt gewesen sei. Zudem konnte allein aus dem Verhalten der Sekretärin kein Schutz des Vertrauens in die Vollmacht zum Abschluss des unterzeichneten Rahmenvertrages abgeleitet werden. Der Aussendienstmitarbeiter hätte erkennen müssen, dass der abgeschlossene Vertrag für den kleineren Betrieb doch äusserst ungewöhnlich gewesen wäre, da dadurch das Budget des Betriebes überschritten worden wäre. Ebenso sei erkennbar gewesen, dass der Abschluss eines solchen Vertrages klar ausserhalb dessen liege, was die Arbeit einer Sekretärin gewöhnlich mit sich bringe. Auch aus der Tatsache, dass die Sekretärin über den Firmenstempel verfügte, könne nicht auf eine Vertretungsbefugnis im konkreten Fall geschlossen werden. Dass die Sekretärin einen Firmenstempel zur Verfügung hat, gehöre zum normalen Geschäftsbetrieb und sei für die Erfüllung der Aufgaben des Sekretariats wohl sogar notwendig.

Es kann sich damit lohnen, wenn die Zeichnungsberechtigung von Mitarbeitern gegen aussen und innen deutlich kommuniziert wird. Um Missverständnisse zu vermeiden, kann es ratsam sein, die Vertretungsbefugnisse im Einzelfall jeweils klar hervorzuheben. Schliesslich ist natürlich immer Vorsicht geboten, wenn sich der potentielle Vertragspartner der oben beschriebenen aggressiven Geschäftspraktiken bedient.



Rechtsanwalt
Matthias Hotz,
Frauenfeld,
Rechtskonsulent
des TGV

www.bhz-law.ch

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

Agenda



Datum	Anlass	Ort
Thurgauer Gewerbeverband		
23.03.2009	Delegiertenversammlung	Weinfelden
29.10.2009	Gewerbeforum	Weinfelden
AGVS-Thurgau		
02.07.2009	Generalversammlung AGVS-TG	Münchwilen
IGKG-Thurgau		
06.05.2009	Hauptversammlung IGKG-TG	Weinfelden
16.09.2009	ERFA-Meeting zwischen Lehrbetrieben und üK-Leiter	Weinfelden
KMU Frauen Thurgau		
28.04.2009	9. Mitgliederversammlung	Rerant Grüntal, Schönenberg
13.05.2009	Betriebsbesichtigung Voigt AG, Romanshorn	Romanshorn
23.06.2009	10. KMU-Frauentag	Lipperswil
09.11.2009	12. Sulgener Treffen	Sulgen
03.09.2009	Kurs Ehe- und Erbrecht	Weinfelden
TGshop Fachgeschäfte Thurgau		
18.05.2009	Jahresversammlung des Kantonalverbandes TGshop Fachgeschäfte Thurgau	Weinfelden
VThEI Thurgau		
18.03.2009	Generalversammlung VThEI	Affeltrangen
22.10.2009	Herbstversammlung VThEI	offen
Gewerbeverein Amriswil		
26.02.2009	Businesslunch Gewerbeverein Amriswil	Schloss Hagenwil, Amriswil
03.04.2009	98. Generalversammlung Gewerbeverein Amriswil	Schloss Hagenwil, Amriswil
Gipserunternehmer-Verband Ostschweiz		
26.02.2009	8. Auflage des Forum «Ausbau und Fassade»	Gossau SG
ASTAG Sektion Ostschweiz und Fürstentum Liechtenstein		
14.03.2009	Generalversammlung ASTAG	Rapperswil-Jona
14.09.2009	Sektionshöck ASTAG	Romanshorn

TGV für Berufe im Gesundheits- und Sozialwesen

Thurgauer Interessengemeinschaft zählt auf Leistungen der TGV-Geschäftsstelle

red. Seit Frühjahr 2008 führt der Thurgauer Gewerbeverband die Geschäftsstelle der Interessengemeinschaft Berufsbildung im Gesundheits- und Sozialwesen IBGS-TG. Der IBGS-TG sind über 70 Betriebe aus dem Gesundheits- und Sozialwesen angeschlossen.

Die IBGS-TG regelt zur Hauptsache die Bildungsbelange im Gesundheits- und Sozialwesen. Weiter arbeitet sie mit gleichgelagerten regionalen, kantonalen und nationalen Organisationen, Ämtern und Behörden zusammen. Auf der Sekundarstufe II wirkt sie in der Ausbildung zur Fachfrau/ zum Fachmann Gesundheit (FaGe) sowie die Ausbildung zur Fachfrau/ zum Fachmann Betreuung (FaBe) mit.

Insbesondere obliegt ihr die Führung der Überbetrieblichen Kurse. Im Rahmen der Tertiärbildung beteiligt sie sich in Zusammenarbeit mit zahlreichen Ausbildungsbetrieben sowie dem Bildungszentrum für Gesundheit BfG am Bildungsgang zur dipl. Pflegefachfrau/zum dipl. Pflegefachmann HF.

Entsprechend gehört es zu den Hauptaufgaben der IBGS-TG, bei der Umsetzung der

neuen Bildungssystematik in den Gesundheits- und Sozialberufen mitzuwirken. Dazu gehört insbesondere die Unterstützung der Reform der FaGe-Ausbildung. Weiter obliegt ihr die Organisation und die Durchführung der Abschlussprüfungen sowie die Unterstützung der Weiterbildung von Berufsbildnerinnen und –Berufsbildnern. Im Sinne der Kooperation und Vereinheitlichung unterstützt sie die Koordination betreffend die Lehrverträge und die Besoldung der Auszubildenden.

Anlaufstelle, Kurse, Informationen

Seit der Gründung im Jahr 2002 haben sich bereits über 70 Betriebe aus dem Gesundheits- und Sozialwesen der IBGS-TG angeschlossen. Es sind dies neben der Spital Thurgau AG Kliniken, Heime, Rehabilitationszentren, Spitex-Organisationen sowie Einrichtungen für Behinderte und Kinder im Thurgau. Gesamthaft waren 2008 rund 550 Auszubildende in den Institutionen tätig. Diese teilen sich auf in 150 Studierende auf der Tertiärstufe, 222 Lernende Fachfrau/ -mann Gesundheit und 184 Lernende Fachfrau/ -mann Betreuung.

Im Frühjahr 2008 hat die IBGS-TG einen Mandatsvertrag mit dem Thurgauer Gewerbeverband abgeschlossen. Dessen Geschäftsstelle hat damit wichtige operative Aufgaben übernommen, wie beispielsweise die Organisation von Sitzungen, Versammlungen der Überbetrieblichen Kurse bzw. der Lehrabschlussprüfung. Ebenso gehören die Beratung von Lehrbetrieben sowie die aktive Information nach Aussen zum Pflichtenheft; etwa die Betreuung des Internetauftrittes, die Öffentlichkeitsarbeit sowie das Marketing.

Gesundheits- und Sozialberufe sind Zukunftsberufe. Die Arbeit in den entsprechenden Institutionen ist personalintensiv. Der IBGS-TG kommt somit in diesem Bereich eine bedeutende Aufgabe zu.

Mehr Informationen und Kontaktadressen sind zu finden unter www.ibgs-tg.ch

Haare – Spiegelbild Ihrer Gesundheit

Unsere Haare sind ein verlässlicher Spiegel der Gesundheit: sie widerspiegeln die Versorgung des Körpers mit lebenswichtigen Mineralien/Spurenelementen und zeigen die Belastung mit giftigen Metallen an. Im Gegensatz zum Blut, welches die akuten Mangel-/ Vergiftungserscheinungen anzeigt, können im Haar chronische Ungleichgewichte erkannt werden. Die Haar-Mineral-Analyse ist eine von der WHO (Welt-Gesundheitsorganisation) anerkannte Untersuchungsmethode! Eine Haar-Mineral-Analyse ist nicht «an den Haaren herangezogen» – sondern wissenschaftlich fundiert! Eine Analyse kann helfen, eventuelle Mängel frühzeitig zu erfassen und die nötigen Gegenmassnahmen ganzheitlich in die Wege zu leiten – ganz im Sinne der eigenverantwortlichen Gesundheitsvorsorge!

Umweltemissionen, Belastungen am Arbeitsplatz aber auch Artikel des täglichen Gebrauchs können für eine stetige, chronische

und schleichende Belastung unseres Körpers mit toxischen Metallen wie unter anderem Blei, Aluminium, Quecksilber sorgen. Diese Metalle werden in unseren Organen (Gehirn, Knochen, Haare ...) gespeichert und können zu gesundheitlichen Störungen führen. Im Gegensatz zu der Blutserum-Analyse, die eine wichtige Momentaufnahme liefert, gibt die Haar-Mineral-Analyse Auskunft über die letzten 3–4 Monate. Blut gibt uns z.B. Auskunft über eine akute Schwermetallvergiftung – die Haare geben uns Auskunft über die chronischen, schleichenden Schwermetallbelastungen. Die Haaranalyse ersetzt in keinem Fall die üblichen Laboranalysen, sondern kann vielmehr eine Zusatzinformation sein. Die Haare geben auch keine Auskunft über den Vitaminhaushalt und über den Amino- und Fettsäuren-Haushalt, aber sie liefern uns Informationen über 30 Mineralstoffe und Spurenelemente in unserem Körper (Calcium, Magnesium, Zink, Chrom, Blei, Aluminium, Quecksilber, Zinn, Nickel ...)

Einige wenige Beispiele von möglichen Überbelastungen und ihren Ursachen aus dem Alltag:

- Quecksilber: Amalganfüllungen, Thermometer, Dosenfisch ...
- Cadmium: Zigarettenrauch, Abgase, Farben, Batterien ...
- Blei: Abgase, Düngemittel, Farben..
- Arsen: Pestizide, Pflanzenschutzmittel, Metallverarbeitung ...
- Aluminium: Nahrungskette, Lebensmittelzusatzstoffe, Medikamente gegen Magenübersäuerung ...

Durchführung: Wir brauchen nur 1 g Kopf- oder Körperhaare (ca.1–2 Esslöffel – wir helfen gerne beim Abschneiden) und nach zwei Wochen erhalten Sie ein Analyseergebnis mit ausführlicher Information zu den Elementen – wo ein Mangel oder ein Überschuss festgestellt wurde. Das Ergebnis wird besprochen und mögliche Massnahmen auf Wunsch vorgeschlagen.

Ruth Kern, Rathaus Apotheke Frauenfeld



Aktivitäten der KMU Frauen Thurgau im 2009



Claudia Vieli Oertle

Der Verein KMU Frauen Thurgau führt in der ersten Jahreshälfte 2009 den Kurs «Regeln, nach denen das Karrierespiel von Männern gespielt wird» durch. An zwei Abenden wird Kursleiter Johann Eberle, Eberle Kommunikation, den

KMU-Frauen das weibliche und männliche Verhalten näher bringen. Zum Kursinhalt gehört auch das Erkennen des Machtverhaltens sowie die Körpersprache des Erfolges. Die Teilnehmerinnen lernen die eigenen Machtstrategien weiter zu entwickeln. Der Kurs findet am 16. Februar und am 2. März, jeweils von 19 bis 22 Uhr, im Bildungszentrum für Wirtschaft in Weinfelden statt.



Kurz vor den Sommerferien findet ein Golfplausch statt. Zum 10. KMU-Frauentag vom Dienstag, 23. Juni 2009 werden die Mitglieder auf den Golfplatz Lipperswil zum Golfen eingeladen. Von 9 bis zirka 13 Uhr erlernen die Teilnehmerinnen die Grundlagen des Golfspiels und werden durch Gold-Professionals eingeführt. Zum Abschluss steht ein Apéro mit Mittagessen auf dem Programm.

Nähere Informationen erhalten Sie unter www.kmufrauen-thurgau.ch oder auf dem Sekretariat (Sonja Felix), Telefon 071 622 30 22.

Für die KMU Frauen Thurgau, Claudia Vieli Oertle, Präsidentin



Am 28. April 2009, um 19.30 Uhr, wird die 9. Mitgliederversammlung des Vereins KMU Frauen Thurgau statt finden. Die Versammlung findet beim KMU-Mitglied Renata Fehr im Restaurant Grüntal in Schönenberg statt. Nebst dem statutarischen Teil wird es einen Kurzvortrag über Gesundheitsförderung für Gewerbefrauen und Unternehmerinnen geben.

Zum ersten Mal werden die KMU Frauen Thurgau am Mittwoch, 13. Mai 2009 eine Betriebsbesichtigung organisieren. Diese findet bei der Firma Voigt AG Pharma Grosshandel in Romanshorn statt. Das 1904 gegründete Familienunternehmen beschäftigt heute rund 255 Mitarbeitende und beliefert Apotheken, Drogerien, Ärztelieferanten und Reformhäuser.

impresum

Erscheinungsweise: 6 x pro Jahr, Auflage: 5500 Exemplare

Herausgeber:

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

Inserateverwaltung

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

Produktion

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

Autoren

msi Martin Sinzig
art Christof Lampart

Treuhand
Wirtschaftsprüfung
Gemeindeberatung
Unternehmensberatung
Steuer- und Rechtsberatung
Informatik - Gesamtlösungen

OBT

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

Echte Meisterklasse.



Nicola Amati
(Cremona, 17. Jahrhundert)

Elfi Rautmann
(Braunschweig, 20. Jahrhundert)

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

Professionelles für Profis.

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

Kommen Sie vorbei. Wir freuen uns auf Sie!

www.tkb.ch/firmenkunden



**Thurgauer
Kantonalbank**

Gemeinsam wachsen.



Ernst Künzle, Firmenkundenberater, TKB Frauenfeld

Urs Baumgartner, Firmenkundenberater, TKB Weinfelden

Bettina Schiess, Firmenkundenberaterin, TKB Amriswil

Emil Huber, Leiter Firmenkunden, TKB Arbon

Roland Kyburz, Firmenkundenberater, TKB Kreuzlingen