



Altlastenfrage birgt nach wie vor Unsicherheiten

Sechstes Gewerbeforum in Weinfelden
Seite 6



Wie aus der Nabelschnur ein Diamant wird

6. Jungunternehmerforum in Amriswil
Seite 11



Volle Auftragsbücher und gute Verhandlungsposition

DV des Verbands Schreiner Thurgau
Seite 17



Sulgener Treffen mit Ausblick auf das Vereinsjahr 2011g

KMU Frauen Thurgau
Seite 25

Ärztegesellschaft ist neue Sektion des TGV

Unternehmerische und politische Themen im Vordergrund

msi. Ihre Interessen in der Gesundheitspolitik will die Ärztegesellschaft des Kantons Thurgau (ÄTG) verstärkt wahrnehmen. Sie hat sich als neue Sektion dem Thurgauer Gewerbeverband (TGV) angeschlossen. Gemeinsamkeiten und ein gegenseitiges Verständnis sind vorhanden. Darüberhinaus sehen sich viele Ärzte als Kleinunternehmer und damit vor ähnlichen Herausforderungen wie das Gewerbe.

Die ÄTG hat ihre politischen Interessen, etwa im Rahmen von Vernehmlassungen, zwar bisher schon vertreten. Doch die Durchschlagskraft, vor allem auch auf bundespolitischer Ebene, fehlte. Der ÄTG gehören über 380 Ärzte an, darunter frei praktizierende Spe-



Mehr auf Seite 4

zialisten, leitende Spitalärzte sowie Hausärzte. Die Gesellschaft war 1869 aus dem Thurgauischen Ärztelesezirkel entstanden.

Das Altlastenthema bleibt aktuell

Das sechste Thurgauer Gewerbeforum zeigte Lösungsansätze auf

msi. Mit einem Thema, das unter der Oberfläche schlummert, beschäftigte sich Ende Oktober das sechste Gewerbeforum des Thurgauer Gewerbeverbandes (TGV). Die Altlastenfrage erfasst zwar breite Kreise, doch die Probleme seien grundsätzlich lösbar, lautete der Tenor der Referentenrunde. Nach wie vor sind allerdings immerhin 2000 Standorte in Abklärung.

Die Massnahmen zur Bewältigung der Altlasten dürften nicht einseitig auf dem Buckel der aktuellen Eigentümer erfolgen, appellierte der Bauunternehmer Alfred Müller. Kanton und Gemeinden sollten sich stärker an den Sanierungskosten beteiligen. Es dürfe nicht soweit kommen, «dass den letzten die Hunde beißen», forderte Müller und vermittelte eine Liste von Ratschlägen, die das «tgv aktuell» exklusiv veröffentlicht.



Mehr auf Seite 11

TERZO

Vorsorgekonto Säule 3a



der Zins
der bringt's

Rufen Sie an:
0848 133 000

www.wirbank.ch

WIR Bank

EDITORIAL



Wer nichts wagt, gewinnt nichts!

Was nach der Weltwirtschaftskrise noch am stärksten nachwirkt, ist die Unsicherheit darüber, wann der globale Wirtschaftsmotor wieder nachhaltig auf Touren kommt. Gefragt ist aktives Handeln und die Suche nach zukunftsgerichteten Chancen.

Ja – die Schweizer Wirtschaft ist von der Weltwirtschaftskrise touchiert worden: Exportorientierte Unternehmen und deren viele Zulieferer haben die rezessive Entwicklung der letzten zwei Jahre massiv negativ zu spüren bekommen. Im Thurgau mussten viele Unternehmungen Stellen abbauen und

zum Instrument der Kurzarbeit greifen, um die Arbeits- und Ausbildungsplätze zu erhalten. Ein Instrument das eine grosse Herausforderung in der Umsetzung darstellt, aber betriebswirtschaftlich sehr hilfreich ist.

Erfreulicherweise gibt es ja auch krisenresistente Branchen, wie z.B. das Gesundheitswesen oder die Verwaltungsbereiche. Das Thurgauer Gewerbe kann sich grossmehheitlich über ein anspruchsvolles aber sehr gutes Wirtschaftsjahr 2010 freuen. Der anhaltend hohe Konsum hat eine stabilisierende Wirkung.

Die weiterhin zunehmende Dynamik in den Märkten und ein sich änderndes Käuferverhalten werden uns auch in Zukunft vor grosse Herausforderungen stellen. Wir dürfen sicherlich zuversichtlich in die Zukunft blicken, müssen uns aber pro aktiv auf Veränderungen einstellen.

Was ist aus unternehmerischer Sicht zu tun um sich den künftigen Herausforderungen erfolgreich zu stellen? Dazu folgende, nicht abschliessende Beurteilung:

- In allen Fällen dürfen wir nicht in Verhaltensmuster verfallen, wie wir sie heute bereits bei uns oder ausgeprägt im Ausland vorfinden. Ich meine dabei beispielsweise die schrittweise Abschaffung unserer liberalen Werte wie Disziplin, Einsatzwille oder Bescheidenheit. Die Neidhaltung gegenüber Anderen, die überdurchschnittliches Engagement zeigen und sich so einen guten Lebensstandard ermöglichen, ist grundsätzlich falsch. Stattdessen muss sich jeder von

uns an der eigenen Nase nehmen, Selbstkritik üben und den Willen aufbringen, selbst neue Ziele und Horizonte erreichen zu wollen.

- Es gilt innovative, zukunftssträchtige und langfristig gewinnbringende Investitionsvorhaben in die Tat umzusetzen. Gerade in Produktionsbetrieben gilt der alte Grundsatz, wer nicht regelmässig in seine Infrastruktur investiert kann plötzlich nicht mehr mit der Spitze mithalten. Gerade Investitionen im Bereich der Energieeffizienz sind sicher nachhaltig und attraktiv.
- Was in der Vergangenheit richtig und gut war, muss nicht zwingend auch für die Zukunft gut sein. Die Überprüfung des eigenen Angebotes (Produkte/Dienstleistungen) und der betrieblichen Prozesse muss kontinuierlich stattfinden. Die berufliche und/oder persönliche Weiterbildung hat ebenfalls einen wichtigen Stellenwert.
- Gefragt ist Weitsicht im Handeln und Optimismus im Denken.

Diese Rezepte mögen sich auf den ersten Blick ganz einfach lesen, sie sind aber in der Umsetzung mit einigen Stolpersteinen versehen. Wer Vertrauen in sein eigenes Denken und Handeln hat und Neues wagt, wird vieles davon umsetzen und seine Zukunft erfolgreich bestreiten können. Dazu wünsche ich Ihnen viel Erfolg!

Ihr Peter Schütz
Präsident Thurgauer Gewerbeverband ■

**GEWERBE
THURGAU**



**Schnupperflüge
und Rundflüge**

Ab Zürich-Kloten, Sitterdorf, Altenrhein



Ärzte sind auch als Unternehmer gefordert

Die Ärztesgesellschaft des Kantons Thurgau ist eine neue Sektion des Thurgauer Gewerbeverbandes

msi. Ihre Interessen in der Gesundheitspolitik will die Ärztesgesellschaft des Kantons Thurgau (ÄTG) verstärkt wahrnehmen. Aus diesem Grund hat sie sich als neue Sektion dem Thurgauer Gewerbeverband (TGV) angeschlossen.

Über 380 Ärzte, darunter frei praktizierende Spezialisten, leitende Spitalärzte sowie Hausärzte, gehören der ÄTG an. Sie hat ihre politischen Interessen, etwa im Rahmen von Vernehmlassungen, zwar bisher schon vertreten. Doch die Durchschlagskraft, vor allem auch auf bundespolitischer Ebene, fehlte. Dem soll die Zusammenarbeit mit dem TGV abhelfen.

«Verstanden gefühlt»

«Der TGV hat sich schon in den vergangenen Jahren für unsere Anliegen eingesetzt», stellt Alexander von Weymarn, Leitender Arzt am Kantonsspital Frauenfeld und Präsident der ÄTG, fest. «Wir haben uns verstanden gefühlt, zum Beispiel als es um die Frage der Selbstdispensation der Hausärzte ging».

Jetzt hat die ÄTG den Vertrag unterzeichnet und ist zur Sektion des TGV geworden. Damit haben die Ärzte auch Anspruch auf ei-

Seit 200 Jahren bewährte Ziele

Die Ärztesgesellschaft des Kantons Thurgau (ÄTG) ist ein Verein mit über 380 Mitgliedern, bestehend aus Hausärzten, niedergelassenen und an Kliniken und Spitälern tätigen Spezialisten aller Fachrichtungen. Aus dem 1802 gegründeten Thurgauischen Ärztelesezikel ist 1869 die Thurgauische Ärztesgesellschaft entstanden. Die Ziele des Lesezirkels und der Ärztesgesellschaft haben sich in den letzten 200 Jahren bewährt und sind heute aktueller denn je: Optimierung der Gesundheitsversorgung der Bevölkerung und der individuellen Betreuung des Patienten, Betreiben von Fortbildung, Pflege der Kollegialität, aber auch Wahrnehmung der wirtschaftlichen und standespolitischen Interessen.

nen Sitz im Kantonalvorstand. Die Zusammenarbeit müsse sich noch konkretisieren, doch Themen gebe es genügend, sagt von Weymarn.

Als Kleinunternehmer gefordert

Betont wird die unternehmerische Komponente der ärztlichen Tätigkeit. «Wir sind Unternehmer», heisst es im Leitbild. «Mit unserer Arbeit sichern wir uns ein Einkommen, das adäquat ist zu unserer Ausbildung, unserer Belastung und unserer Verantwortung.» Viele Ärzte seien Kleinunternehmer, und sie hätten es zunehmend schwierig, zu bestehen. Der Trend zu Gruppenpraxen sei absehbar, unter anderem auch weil immer mehr Frauen den Beruf ergriffen und Teilzeitarbeit zunehme, so der Präsident der ÄTG.

Leistungen richtig bewerten

Darüberhinaus will die ÄTG darauf hinwirken, dass die Leistungen der Ärzte nicht nur als Kostenfaktor betrachtet, sondern auch volkswirtschaftlich bewertet würden. «Wir wollen unsere Medizin, so wie wir sie für richtig halten, zu Gunsten des Patienten ausüben», betont von Weymarn. Die Leistungen des Gesundheitssystems dürften sich im Vergleich mit dem Ausland immer noch sehen lassen. Es sei nicht alles mit Geld messbar. «Hier sind wir froh, wenn wir Support erhalten».

Junge Ärzte unterstützen

Aktuelle Herausforderungen gibt es zuhauf. Mit Sorge betrachtet die ÄTG die Tendenz,



Bild: Martin Strzög

Alexander von Weymarn: «Wir fühlen uns vom Gewerbeverband verstanden».

dass Krankenkassen Arztpraxen erwerben und selber betreiben. Die Ärzte würden zu Angestellten, und ob die Trennung zwischen ärztlichen Interessen und jenen der Kassen eingehalten werde, sei fraglich. Zusätzlich werde mit diesen neuen Institutionen die Attraktivität der Landpraxis nicht erhalten.

«Wir möchten jungen Ärzten angesichts dieser Veränderungen unsere Unterstützung geben, ihnen bei unternehmerischen Aufgaben helfen», so von Weymarn. Und schliesslich bleibe es das grösste Anliegen der ÄTG, dass die Patienten weiterhin gut versorgt werden. Generell müsse man sich zudem Gedanken machen, wer welche Rolle im System habe und welche Herausforderungen gemeinsam gelöst werden könnten. ■

Strompreise und Sozialpolitik interessieren

Im Gespräch mit Gewerbepräsidenten (8)

Wer gute Qualität zu vernünftigen Preisen anbietet und wer in Nischen gut positioniert ist, kann auch ennet der Grenze Kundschaft gewinnen, ist Markus Hänni überzeugt. Er ist seit dem Frühjahr neuer Präsident des Gewerbevereins Tägerwilen. Der gelernte Käsermeister produziert seit 1996 in seinem Familienbetrieb, der Haus-Sauce AG, Dipp-, Salat- und Fleischsaucen. Hänni ist 49jährig, verheiratet und Vater von zwei Töchtern.

Wie ist die aktuelle Stimmung unter ihren Gewerbekolleginnen und -kollegen?

Markus Hänni: Dem Gewerbe geht es grundsätzlich gut. Die Stimmung ist gut. Über die Preise lässt sich immer wieder diskutieren, je nach Branche oder nach Betrieb.

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

Mit der Öffnung der Grenze wird unsere Region für ausländische Handwerker zunehmend interessant. Die Konkurrenz nimmt zu, der Kunde kann häufiger vergleichen zwischen den Leistungen örtlicher und ausländischer Anbieter. Darum gilt es, noch stärker darauf zu achten, dass man als Betrieb eine gute Qualität zu einem vernünftigen Preis anbieten kann. Wer in Nischen gut positioniert ist, kann andererseits auch Kundschaft ennet der Grenze gewinnen. Swiss made ist dabei ein gutes Verkaufsargument.

Welche Bedeutung hat der Gewerbeverein Tägerwilen?

Wir zählen gut aktive 80 Mitglieder. Sie stammen aus den verschiedensten Branchen, vom Architekten bis zum Zahnarzt. 2008 haben wir letztmals eine Gewerbeausstellung organisiert. Sie wurde einfach und zahlbar gestaltet und ist im Dorf sehr gut angekommen. Auch die Vereine haben sich dabei engagiert. Aus diesem Grund planen wir, die Ausstellung eventuell im Jahr 2012 zu wiederholen.

Welches sind die wichtigsten Aktivitäten?

Die Generalversammlung ist eine der wichtigsten Veranstaltungen und jeweils gut besucht. Auch das Jahresschlussessen stösst jedes Jahr auf reges Interesse. Zusätzlich organisieren wir Informationsanlässe zu Fragestellungen, die Gewerbetreibende be-

schäftigen. Demnächst steht ein Infoabend zum Thema IV-Eingliederungsmassnahmen bevor.

Wie ist die Zusammenarbeit mit anderen Verbänden, zu den Behörden?

Wir verfolgen selbstverständlich die Aktivitäten der benachbarten Gewerbevereine, ebenso des Arbeitgeberverbandes der Region Kreuzlingen und Umgebung. Zu den lokalen Gemeindebehörden haben wir über unser Mitglied Willi Sauter, der dem Gemeinderat angehört, einen guten Draht. Anfangs jedes Jahres werden wir vom Gemeinderat zudem eingeladen und angehört, wenn wir besondere Anliegen äussern möchten.

Welche sind aktuelle politische Themen, die Sie verfolgen?

Die Strompreise sind sicher ein Thema, ebenso sozialpolitische Fragen. Diese werden aber vor allem in den jeweiligen Branchen-

verbänden behandelt. Aber auch die Dorfpolitik verfolgen wir auf jeden Fall.

Mit welcher Motivation und mit welchen Zielen haben Sie das Präsidium übernommen?

Ich wirke seit sechs Jahren im Vorstand mit und war als Stellvertreter des bisherigen Präsidenten, Willi Sauter, für dieses Amt prädestiniert. Es bereitet mir keine Mühe, diesem Verein vorzustehen, und ich werde ihn so gut wie möglich führen.

Wie sehen Sie die Rolle des Thurgauer Gewerbeverbandes (TGV)?

Die Arbeit, die er leistet, finde ich sehr gut. Er vertritt das Gewerbe gegen oben fantastisch, und er macht sich für politische Anliegen stark. Besonders die Präsidentenkonferenzen und weitere Anlässe tragen gut zur Meinungsbildung bei.

Interview: Martin Sinzig



Markus Hänni: «Swiss made ist ein gutes Verkaufsargument».

Altlastenfrage birgt nach wie vor Unsicherheiten

Sechstes Gewerbeforum in Weinfelden – Vertreter von Kanton und Wirtschaft diskutierten

msi. Der Kanton Thurgau führt noch 2000 Grundstücke im Verdachtsflächenplan und will diese bis 2014 einstufen. Diese Situation birgt für viele Grundeigentümer noch grosse Unsicherheiten, wie das Gewerbeforum des Thurgauer Gewerbeverbandes vom 28. Oktober zum Ausdruck brachte.

Im internationalen Vergleich sei die Schweiz bezüglich der Gesetzgebung und Finanzierung von Sanierungsmassnahmen recht weit, bestätigte Martin Eugster, Leiter der Abteilung Abfall und Boden im kantonalen Amt für Umwelt. Von den 5000 im Verdachtsflächenplan erfassten Standorten seien 1700 bereits entlassen worden, 1300 wurden in den Kataster der belasteten Standorte aufgenommen und weitere 2000 sollen bis 2014 abgeklärt werden.

Dieser Kataster sei ein wichtiges Planungsinstrument geworden. Im Grundsatz gelte es zwischen belasteten Standorten ohne Sanierungspflicht und sanierungsbedürftigen Grundstücken zu unterscheiden. Letztere machten circa fünf Prozent der Fälle aus. Grundsätzlich müssten die Verursacher die Sanierungskosten übernehmen. Schwierig lösbar sei diese Frage vor allem bei Rechtsnachfolgern, zum Beispiel bei verkauften Firmengeländen, räumte Eugster ein.



Unter der Leitung von TGV-Präsident Peter Schütz diskutierten Alfred Müller, Urs Isenrich und Martin Eugster.

Sich vor Ärger schützen

Die Massnahmen zur Bewältigung der Altlastenfrage dürften nicht einseitig auf dem Buckel der aktuellen Eigentümer erfolgen, appellierte der Bauunternehmer Alfred Müller. Kanton und Gemeinden sollten sich stärker

an den Sanierungskosten beteiligen, besonders bei Böden, wo der Verursacher nicht einfach eruiert werden könne. Es dürfe nicht soweit kommen, «dass den letzten die Hunde beiessen».

Grundstückeigentümer seien gut beraten, sich bei den Behörden zu erkundigen, ob ihre



Martin Eugster erläuterte vor zahlreichen Gewerbetreibenden die Sicht des Amtes für Umwelt.

Standorte in den Verdachtsflächenplan aufgenommen wurden. So könne man sich vor Kosten und vor Verärgerungen schützen, riet Müller. Eigentümer von Firmengeländen sollten abklären, ob bei belasteten Flächen eine Sanierungspflicht bestehe, und Käufer von Grundstücken dürften auf keinen Fall Wegbedingungsklauseln akzeptieren.

Noch grosse Unsicherheiten

Für eine Bank sei der Umgang mit der Atlasanfrage in der Regel kein Problem, meinte Urs Isenrich, Leiter der Individualkundenfinanzierung bei der Thurgauer Kantonalbank. Bei nicht eingetragenen Liegenschaften herrsche ein vernachlässigbares Risiko und bei den im Kataster erfassten Grundstücken sei das Vorgehen relativ einfach. Der Verdachtsflächenplan hingegen sei eine Art «black box» und berge grosse Unsicherheiten. Nur Sondierbohrungen und Analysen brächten Klarheit über die anfallenden Kosten. ■

Ratschläge zum Thema Altlasten

Der Bauunternehmer Alfred Müller hat sich am Gewerbeforum zum Umgang mit Altlasten geäussert. Seine Ratschläge lauten folgendermassen:

1. **an die Grundstückbesitzer:**
 - Konsultation des Verdachtsflächenplans auf der Gemeinde in Bezug auf die eigenen Grundstücke (falls in den letzten 5 Jahren nicht gemacht, sind Überraschungen nicht auszuschliessen).
 - Vor einem Grundstückverkauf in jedem Fall rechtzeitig bereit sein, um auf Fragen des Käufers amtliche Dokumente vorweisen zu können, dass das Grundstück weder erfasst noch belastet ist.
2. **speziell an Industrie und Gewerbe:**
 - Gewisse Betriebe (Garagen, Baumagazine) sind von Amtes wegen im Verdachtsflächenplan. Hier lohnt sich eine Abklärung, ob eine Entlassung ohne Bodenuntersuchungen möglich ist.
 - Pflege und Unterhalt der gewerblich genutzten Oberflächen
 - Schulung des Personals im Umgang mit kontaminierenden Materialien
 - Periodische Kontrolle der Bodenschutzvorrichtungen
3. **an die Käufer von bebauten/unbebauten Grundstücken:**
 - keine Wegbedingungsklauseln des Verkäufers in Kaufverträgen akzeptieren oder aber eine finanzielle Sicherstellung auf ein Sperrkonto vereinbaren, bis die Sicherheit vorhanden ist (der Minderwert rechnet sich aus den bis zu 10mal höheren Entsorgungskosten für belastetes Aushubmaterial)
 - oder eine «Verjährungsverlängerungsklausel» aufnehmen und die Altlastproblematik explizit im Grundstückskaufvertrag regeln.
4. **an den Gewerbeverband:**
 - weitere Informationsveranstaltungen in den lokalen Vereinen sind nützlich
 - politisch «am Ball bleiben», dass nicht «übertrieben» wird
5. **an die bürgerlichen Politiker:**
 - Die Massnahmen der kantonalen Amtsstellen fanden in der Übergangsphase (bis der Verdachtsflächenplan erstellt war) «nur» und einseitig auf dem Buckel der aktuellen Grundstückbesitzer statt. Diese Phase sollte nun 2014 abgeschlossen werden. Die angeordneten Massnahmen müssen in besonderen Fällen auf ihre Verhältnismässigkeit geprüft werden.
 - Der Kanton und die Gemeinden sollen sich in jedem Fall mehr als bisher an den Kosten der durch das Amt auferlegten Massnahmen beteiligen, wenn der Verursacher nicht eruiert werden kann.
 - Problematik: Die «Beurteilende und Anordnende» nimmt sich als «Zahlende» aus der Schusslinie; hier könnte von der Politik eine unabhängigere Lösung gefordert werden. Ein zweites Amt für Umwelt darf aber nicht geschaffen werden.

Bürokratiewut stoppen; das Gewerbe stärken!

50 Milliarden administrative Kosten, das sind 1500 Franken pro Sekunde. Aus 46 Gesetzeseiten der MwSt. wurde eine Dokumentation von 2298 Seiten. In 26 Kantonen gibt es 144 000 Artikel Baurecht, das sind durchschnittliche beinahe 6000 Artikel pro Kanton. Das sind einige eindrückliche Zahlen – aber trotzdem nur die eigentliche Spitze des Bürokratie-Eisberges. Tausende kleine, unspektakuläre Gesetze und Verordnungen machen dem Gewerbe in der Schweiz das Leben immer schwerer und behindern sie in ihrer wirtschaftlichen Freiheit. Das ist die Realität, mit welcher unsere KMU immer mehr konfrontiert sind, denn unser Land leidet an der Regulierungswut!

Bürokratie stellt in vielen Bereichen eine entscheidende Hürde dar. Vor allem das Gewerbe und darin insbesondere kleine Betriebe sind überdurchschnittlich von Bürokratie betroffen. Gerade sie, welche 2/3 aller Arbeitsplätze stellen und 99% aller Unternehmen. Ohne Zweifel sind sie das Rückgrat unserer Wirtschaft, welches auch entsprechend gestärkt werden muss. Sonst werden diese Arbeitsplatz-Garanten handlungsunfähig und gehen im harten Konkurrenzkampf gegen Grossbetriebe unter.

Bürokratie hat eine enorm schädliche Auswirkung auf den Wirtschaftsstandort Schweiz. Die administrativen Kosten verhindern Investitionen der Firmen. Sie verhindern die Schaffung neuer Arbeitsplätze. Sie verhindern ein gesundes Wachstum der Firmen. Sie verhindern Innovationen bei Produktion, Logistik und Vermarktung. Sie verteuern Produkte und Dienstleistungen. Und nicht zuletzt muss Bürokratie auch irgendwo entstehen und wieder kontrolliert werden, was den Staatsapparat aufbläht und immer teurer werden lässt. Die genannten Nachteile sind also nicht genug, wir bezahlen auch noch Unmengen an Steuern dafür!

Es reicht!

Die FDP bekämpft den Bürokratiewahnsinn, der über die KMU hereinbricht. Es ist Zeit, die Regulierungsdichte effizient zu verkleinern und überbordende Bürokratie in Zukunft zu verhindern. Die FDP hält dem Rückgrat unserer Wirtschaft den Rücken vor Bürokratie frei, sodass sich KMU wieder auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren können und nicht vom Staat zu Ineffizienz gezwungen werden.

Die Initiative wird unterstützt von einem Forderungskatalog

mit zahlreichen konkreten Massnahmen, um KMU vor überbordender Bürokratie zu schützen. Die FDP setzt sich zum Beispiel für eine Regulierungsfolgeabschätzung für KMU, eine Bündelung aller Statistikanfragen beim BFS und der Einführung des Mehrwertsteuer-Einheitssatzes ein.

Die Initiative Bürokratie-Stopp der FDP. Die Liberalen schützt die Bürger und KMU wirkungsvoll vor administrativer Belastung und einer überbordenden, schädlichen Regulierungsdichte. Ineffizienz darf beim Staat nicht geduldet werden, insbesondere nicht, wenn darunter das Rückgrat unserer Wirtschaft leidet. Zusammen mit dem Gewerbe setzt sich die FDP für die Anliegen der KMU ein und fördert so den Wirtschaftsstandort Schweiz und seine hunderten Arbeitsplätze.

Unterstützen Sie die Volksinitiative «Bürokratie-Stopp!» und unterschreiben sie mit beiliegendem Unterschriftenbogen.

www.buerokratie-stopp.ch ■

FDP
Die Liberalen

JA zum Sport an Berufsschulen

Bei den Projekten geht es um die Sicherstellung des dringend notwendigen Raumbedarfs für den gesetzlich vorgeschriebenen Sportunterricht an den beiden Berufsschulstandorten Arbon und Weinfelden. Der Grosse Rat hat beide Kreditanträge klar genehmigt.

Aufstockung des Turnhallentrakts im BBZ Weinfelden

Für die rund 3500 Berufsschülerinnen und Berufsschüler in Weinfelden besteht ein dringender Bedarf an zwei zusätzlichen Turnanlagen. Im Zuge der anstehenden Sanierung der beiden Turnhallen wird mittels Aufstockung der zusätzlich benötigte Sportraum kostengünstig und ohne weiteren Landbedarf geschaffen. Für die zwei zusätzlich erforderlichen Turnanlagen sind im Aufstockungsprojekt eine Turnhalle und ein Fitnessraum konzipiert. Mit dem Fitnessraum und der Kletterwand im südlichen Fluchttreppenhaus wird das Angebot an unterschiedlichen Sportanlagen sinnvoll bereichert. Zudem können in der Aufstockung die Büroräume für die Dienste Berufsfachschulen in Weinfelden bzw. zentral im Kanton geschaffen werden.

Durch die kubische Form und gut gedämmte Gebäudehülle wird der Minergie-P-Standard erzielt. Aufgrund der zweiseitigen Belichtung der Räume, kann der Energiebedarf für die künstliche Beleuchtung trotz grosser Raumtiefe minimal gehalten werden. Unabhängig vom Aufstockungsprojekt wurde in Zusammenarbeit mit dem Verband KVA Thurgau und den Technischen Betrieben Weinfelden entschieden, dass ab April 2013 der Wärmebedarf aller BBZ-Bauten ökologisch sinnvoll mit der KVA-Abwärme abgedeckt wird.

Dem Kreditbegehren von 7 630 000 Franken zur Aufstockung der Turnhallen stimmte der Grosse Rat mit 118 zu Null Stimmen zu.

Kreditbegehren für Turnhallenbauten

Der Kanton Thurgau beabsichtigt, mit 12,4 Millionen Franken die Turnhalle beim Bildungszentrum Weinfelden zu sanieren und gleichzeitig aufzustocken. Zudem soll auf dem Dach dieser neuen Halle eine Fotovoltaikanlage erstellt werden. Beim zweiten Vorhaben beteiligt sich der Kanton mit 4,8 Millionen Franken am Neubau einer Dreifachsporthalle bei der Berufsschule Arbon. Mit beiden Bauvorhaben möchte man den angehenden Berufsleuten, im Rahmen ihrer Ausbildung an der Berufsschule, eine Infrastruktur zur Verfügung stellen, welche für die Erteilung eines guten Sportunterrichtes notwendig ist. Gute qualitativ hochstehende Berufsschulen sind wichtig für unseren Nachwuchs und der Thurgauer Gewerbeverband unterstützt jede Entwicklung, welche diesem Umstand Rechnung trägt. Es ist gut zu erkennen, dass man im Thurgau immer wieder bereit ist, die notwendigen Schritte zu tun, um die Berufsbildung möglichst attraktiv zu gestalten. Dafür haben die Verantwortlichen auch ein herzliches Dankeschön verdient.

Erfreut haben wir zur Kenntnis genommen, dass der Grosse Rat alle Kreditbegehren für den Bau, beziehungsweise Sanierung und Erweiterung von Turnhallen befürwortet. Der Thurgauer Gewerbeverband unterstützt diese Bauvorhaben und hofft schon heute auf die Zustimmung der Thurgauerinnen und Thurgauer.

Baubeitrag des Kantons an die neue Sporthalle in Arbon

Die etwa 680 Lernenden des Bildungszentrums Arbon (BZA) benötigen 1½ Hallen. Um diesen erforderlichen Turnraum bereit zu stellen, will sich der Kanton an der Dreifachsporthalle der Sekundarschulgemeinde Arbon mit einem Baubeitrag beteiligen. Die geplante Sporthalle Arbon unmittelbar neben dem Berufsschulgebäude Arbon bietet ideale Bedingungen für die Lernenden des BZA.

Das Bildungszentrum Arbon (BZA) wurde 1978 gebaut. Heute werden rund 200 Lernende aus dem Bereich Technik und rund 480 Lernende aus dem Bereich Detailhandel im BZA unterrichtet. Das BZA, das bis zur Kantonalisierung der Berufsfachschulen 2003 eine Schule der Volksschulgemeinde Arbon war, verfügt über keine eigene Turnanlagen. Es besitzt lediglich ein Nutzungsrecht in den Räumlichkeiten der Primarschulgemeinde Arbon.

Da auch die Sekundarschule Arbon ein Mehrbedarf an Turnraum hat und die Stadt Arbon für den Vereinssport angemessene Infrastrukturen bereit stellen möchte, erfolgte die gemeinsame Planung einer neuen Dreifach-Sporthalle. Diese steht am Rande der weitläufigen Schul- und Sportanlage Stacherholz. Der Stahlbau erreicht mit gut gedämmter Gebäudehülle, effizienter Haustechnik



Turnhalle Weinfelden, Aussenansicht.



Turnhalle Arbon, Innenansicht.

und mit der Holz-Fernwärme den Minergie-P-Standard.

Mit dem Baubeitrag von 4,8 Mio. Franken erwirbt sich der Kanton bzw. das BZA das Recht, in der Sporthalle 65 Turnlektionen pro Woche während der normalen Unterrichtszeit durchzuführen. Die anfallenden Betriebs- und Unterhaltskosten werden zwischen den drei beteiligten Sekundarschule, Kanton und Stadt aufgeteilt.

Der Grosse Rat hat diesen Baubeitrag mit 117 zu Null Stimmen genehmigt.

Fazit

Die Bedeutung der sportlichen Betätigung für eine ganzheitliche Persönlichkeitsentwicklung und die Gesundheitsprävention ist unbestritten. Für beide Standorte – Arbon und Weinfelden – kann der fehlende Turnraum mit den vorliegenden Projekten ideal geschaffen werden. Auch aus finanzieller Sicht sind die Investitionen für den Kanton vertretbare Zweckbauten und in jeder Beziehung nachhaltig.

Ich unterstütze die beiden Kreditbegehren mit grosser Überzeugung.

Für das Abstimmungscommittee:
Max Vögeli, Kantonsrat, Weinfelden

Thurgauer Kantonalbank baut um, will Gewerbe gezielter ansprechen

Strategie 2011 bis 2015: Geschäftsleitung wird erweitert, Organisationsstruktur angepasst – 30 Einzelprojekte

msi. Mit organisatorischen Anpassungen und einer modernisierten Marke will die Thurgauer Kantonalbank (TKB) die nächsten vier Jahre strategisch angehen. Gezielter will das führende Finanzinstitut künftig Gewerkekunden betreuen.

Es ist nicht ungewöhnlich, dass ein Bankinstitut nach einem Führungswechsel seine Strategie überprüft. Peter Hinder hat am 1. April als neuer Vorsitzender der Geschäftsleitung die Verantwortung übernommen und einen strategischen Überprüfungsprozess eingeleitet. Am 9. November präsentierte die Bank nun ihre Ziele für die kommenden vier Jahre.

Die TKB habe aus einer Position der Stärke heraus ihre strategische Ausrichtung überprüfen können, erklärte Bankpräsident René Bock vor den Medien. Nach mehrmonatigen Arbeiten habe der Bankrat seine Eckwerte verabschiedet. Die Geschäftsleitung habe die angepasste Strategie verfeinert und insgesamt 30 Einzelprojekte definiert.

Ein fünfter Führungsbereich

Zu den wichtigsten Veränderungen zählen organisatorische Umbauarbeiten. Die Vertriebs- und Produktionsfunktionen der Bank werden

95 Prozent Festhypotheken

msi. Im laufenden Geschäftsjahr sieht sich die TKB einem anspruchsvollen Umfeld ausgesetzt. Dennoch fiel das dritte Quartal leicht besser aus als die beiden vorhergehenden, wie Peter Hinder, Vorsitzender der Geschäftsleitung, an der traditionellen Martini-Medienkonferenz erklärte.

Der Bruttogewinn liegt per 30. September mit 89,5 Mio. Franken rund 16 Prozent unter Vorjahr und wird für das gesamte Geschäftsjahr 2010 erwartungsgemäss den angestrebten Wert von 136 Mio. Franken nicht erreichen.

In einem nach wie vor intakten Immobilienmarkt konnte die TKB als Marktführerin im Hypothekengeschäft wiederum ein gesundes Wachstum realisieren. Die Hypothekarforderungen nahmen im Jahresverlauf um 255,2 Mio. (+ 2,0 Prozent) auf 12,8 Mia. Franken zu. Der Festhypothekenbestand ist mit 94,9 Prozent nach wie vor sehr hoch.



René Bock und Peter Hinder erläuterten vor den Medien die neuen strategischen Ziele der Thurgauer Kantonalbank.

in einem neuen Führungsbereich «Produkte und Services» gebündelt. Dadurch könnten Prozesse vereinfacht und Synergien genutzt werden, was sich auch auf der Kostenseite positiv niederschlagen soll, erklärte Bock. Damit wird die Geschäftsleitung von vier auf neu fünf Mitglieder erweitert.

Der bisherige Leiter des Bereichs Privatkunden, Martin Huldi, übernimmt die neugeschaffene Funktion. Im neu geordneten Bereich «Private Kunden» sind die Privatkunden und das Private Banking zusammengefasst. Das Geschäftsstellennetz soll weiterhin aus 30 Standorten im Kanton bestehen, wird aber neu gegliedert. Die TKB wolle die führende Universalbank im Thurgau bleiben, als starke Partnerin für Wirtschaft und Gewerbe auftreten und ihre Position im Private Banking, dem Vermögensverwaltungs- und Anlagegeschäft, weiter stärken, erläuterte Bock.

Mehr tun für Gewerkekunden

Ein modernisierter Markenauftritt und eine neu formulierte Eigenmittelstrategie gehören zu den strategischen Eckwerten. Die Einführung von Partizipationsscheinen (PS) werde weiterhin geprüft, aber nicht unter dem Titel der Mittelbeschaffung, sondern als Instrument zur Kundenbindung, verdeutlichte der Bankratspräsident. Zwei wesentliche Zielsetzungen wurden klar definiert. Im Private Banking will die TKB primär organisch wach-

sen, und gezielter ansprechen will das Institut die Gewerkekunden. Dafür wird ein spezielles Segment im Führungsbereich Firmenkunden geschaffen. Intensiver betreut werden sollen vor allem KMU mit bis zu circa zehn Beschäftigten.

Im Markt spürbar sein

«Der Markt Thurgau ist attraktiv und bietet Wachstumschancen», sagte Hinder. Die TKB wolle in allen Geschäftsfeldern neue Kunden gewinnen und das Potenzial im bestehenden Kundenkreis stärker ausschöpfen.

Das Leistungsspektrum soll gezielt ausgebaut werden. Anstelle von einzelnen Bankprodukten wünschten Kunden heute vermehrt einfache Lösungspakete für jede Lebensphase. Diesem Bedürfnis soll Rechnung getragen werden.

Differenzieren kann sich die TKB gemäss Hinder zudem durch hochstehende Beratung, kurze Wege und schlanke Prozesse. Zudem soll die Bank künftig im Markt noch stärker spürbar sein als heute. Grundlage bildet die im kommenden Jahr vorgesehene Überprüfung der Markenstrategie. In die Ausbildung der über 700 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter will man weiterhin investieren. «Wir wollen Nachwuchskräfte mit Potenzial gezielt fördern, um die Nachfolge in den Schlüsselfunktionen frühzeitig und mit eigenen Talenten zu sichern», kündigte Hinder an. ■

Höhere SIU-Fachkurse als Vorbereitung auf die Höhere Fachprüfung zum/r «Eidg. dipl. Betriebswirtschafter/in des Gewerbes»

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

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

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

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

betriebswirtschaftliche Weiterbildung vorausgesetzt.

In den Fächern

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

werden die Teilnehmenden gezielt von kompetenten Referenten auf die Höhere Fachprüfung vorbereitet.

Im Mai 2011 starten die Höheren Fachkurse in Bern und Zürich.

Informationsabende finden vom 12. Januar bis 7. Februar 2011 statt.

Lehrgang für KMU Geschäftsfrauen in Zürich

Der Kurs startet am 10. Januar 2011 in Zürich und umfasst 136 Lektionen. Inhalte: Selbstmanagement; die Geschäftsfrau und ihr Umfeld; Geschäftskorrespondenz; Human Resources Management; Marketing; Rechnungswesen; Recht; Steuern; Versicherungen; Unternehmenspolitik/-planung/-führung; Nachfolgeregelung und Internet.

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

**Martin Müller, Leiter Kurswesen SIU
Schweizerisches Institut für
Unternehmensschulung im Gewerbe**

Schwarztorstrasse 26
Postfach 8166, 3001 Bern
Tel. 031 388 51 51
m.mueller@siu.ch, www.siu.ch



Teilnehmende des laufenden Höheren Fachkurses 10/11 in Bern.

Wie aus der Nabelschnur ein Diamant wird

6. Jungunternehmerforum in Amriswil – Anregende Workshops und Referate

art. Das thurgauische Jungunternehmerforum hat sich etabliert. Mit 135 Teilnehmerinnen und Teilnehmern konnte der Anlass für Jungunternehmer anfang November in Amriswil eine neue Rekordbeteiligung verzeichnen.

Das Programm ähnelte dem vom letzten Jahr – und doch war der Anlass anders. Denn dieses Mal waren zuerst die Workshops und anschliessend diverse Referate an der Reihe. Während die Workshops zu den Themen Medienarbeit, wertebasierte Führung und Finanzen von gut 65 Frauen und Männern besucht wurden, waren – zwei Stunden später, bei den Referaten – alle Angemeldeten im «Pentorama».

«Nachdem wir im letzten Jahr bereits 120 Anmeldungen hatten, konnten wir diese in diesem Jahr auf 135 steigern», freute sich denn auch die Initiantin und OK-Vorsitzende des Jungunternehmerforums, Claudia Vieli Oertle. Der Präsident des Thurgauer Gewerbeverbandes, Peter Schütz, liess es sich nicht nehmen, den nunmehr zum sechsten Mal durchgeführten Anlass zu loben. «Ein wesentlicher Punkt ist hier, dass man hier Partnerschaften knüpfen und pflegen kann. Auch werden hier viele Themen behandelt, die nicht nur für Jungunternehmer spannend sind», so Schütz.

«Im Rennen und am Rennen»

Mit Rinaldo Willy von der «Augenstern AG» aus St. Moritz blieb es einem vom Pioniergeist getriebenen Jungunternehmer vorbehalten, das Impulsreferat zu halten. Seine Firma, die er in den letzten sechs Jahren mit einem Partner aufgebaut hat, stellt künstliche Diamanten her, die er aus Haaren (Mensch und Tier), be-

ziehungsweise Asche (Tier) herstellt. Anfangs für seine Idee belächelt, liefert er heute seine «Steine» um die ganze Welt. Er sei seit sechs Jahren «im Rennen und am Rennen» erklärte er scherzend.

Künstliche Diamanten seien zwar nichts Neues, wohl aber die Idee, diese zu personalisieren. «Wir können aus der Nabelschnur eines Kindes, also aus der Pipeline des Lebens, einen Diamanten züchten». Und die Idee kommt an. 50 Prozent des Absatzes geht in den deutschsprachigen Raum, aber auch Japan und der Nahe Osten werden immer wichtiger. «Viele Leute können so die schönsten Momente ihres Lebens visualisieren», sucht Willy einen Grund, warum die Idee eingeschlagen hat.

Zwei Jahre lang kein Lohn

Doch der Weg zum Erfolg war steinig: «Es ist eine Sache, eine Vision zu haben, die andere, sie umzusetzen.» Bei ihm sah dies so aus, dass er und sein Partner die ersten beiden Jahre auf einen Lohn verzichteten und dass am Anfang nicht primär das Schlafbedürfnis die Ruhezeiten regelte, sondern das Geschäft: «Selbständig heisst vor allem, man arbeitet selbst und ständig». Auch würde er jederzeit den



Rinaldo Willy: Die ersten beiden Jahre auf Lohn verzichtet.

Bilder: Christof Lampart

Sprung in die Selbständigkeit wieder wagen, auch wenn Willy mittlerweile weiss, dass «eine gehörige Portion an Naivität mit dabei war».

Klar waren die Anfänge hart, zumal «die Banken uns kein Geld gegeben, sondern uns nur belächelt haben». Doch nun scheint er es geschafft zu haben – zumal auch Spitzenmodells (Miss Russland) und -sportler (Michael Schumacher) Haare für einen Diamanten, der zu einem karikativen Zweck versteigert wurde, zur Verfügung stellten. «Wir haben aus Schumis Haaren einen roten Diamanten gezüchtet – damals stand noch nicht fest, dass er für Mercedes fahren würde», so Willy. ■



Zeit fürs Netzwerken bot das Jungunternehmerforum auch dieses Jahr.



Die OK-Vorsitzende Claudia Vieli Oertle und TGV-Präsident Peter Schütz freuen sich über die grosse Beteiligung am Forum.

GEWA Award powerful 50^{plus}

(Renate Giger, Messeleiterin GEWA Kreuzlingen) Anlässlich der GEWA 2011 wird zum ersten Mal der GEWA Award powerful 50^{plus} verliehen. Diese Auszeichnung richtet sich an Thurgauer Unternehmen, welche verstärkt auf die Mitarbeiter 50^{plus} setzen und Lösungen entwickeln, um deren Stärken und Potenziale zu entfalten und zu fördern.

Demographie als Herausforderung und Chance

Seit Jahren steigt die Lebenserwartung der Menschen während die Geburtenquote stagniert. Die Wirkungen dieses demografischen Wandels sind auch für die Arbeitswelt tief greifend und haben nachhaltige Konsequenzen für Unternehmen in allen Branchen – vom Anstieg des Durchschnittsalters bis hin zu Problemen bei der Rekrutierung von «passenden» Mitarbeitern. Der Erhalt der Arbeitsfähigkeit älterer Mitarbeiter tritt deshalb zunehmend in den Blickpunkt der modernen Arbeitsgestaltung. Unternehmen sollen die besonderen Stärken der älteren Beschäftigten in den Arbeitsprozess einbeziehen und fördern, jedoch auch die Schwächen mit zunehmendem Lebensalter berücksichtigen.

Die Stärken älterer Arbeitnehmer nutzen

Doch es geht nicht nur darum, auf die altersbedingten Schwächen einzugehen. Auch die

gewonnen Stärken sollten beachtet werden. Während erfahrungsgemäss mit dem Alter die Gedächtnis- und Kontrollfunktion abnehmen, haben ältere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter andere Fähigkeiten zu bieten. So können sie meist ein hohes Fachwissen, eine geschulte Urteilsfähigkeit und eine hohe soziale Kompetenz vorweisen, die sie für die jüngeren Kolleginnen und Kollegen sinnvoll einbringen können, wenn geeignete Arbeitsmodelle geschaffen werden. Aufgaben, bei denen die älteren Arbeitnehmer beratend tätig sind, haben sich in verschiedenen Branchen bereits bewährt.

Ziel und Nutzen des GEWA Award powerful 50^{plus}

Das Ziel des GEWA Awards besteht darin, die thurgauischen klein- und mittelständischen Unternehmen hervorzuheben, welche eine zukunftsorientierte und demografiefeste Personalpolitik aufweisen und der Beschäftigung und Einstellung älterer Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern einen hohen Stellenwert einräumen. Bewerben können sich KMU-Betriebe aus dem ganzen Kanton Thurgau, welche alle oder einen Teil der Kriterien erfüllen. Die eingereichten Bewerbungen werden von einer unabhängigen Jury beurteilt. Die Sieger werden anlässlich der GEWA Kreuzlingen Konstanz im Rahmen des Unternehmerabends vom 11. Mai gewürdigt. Nebst der Auszeichnung profitieren die



«Für uns haben ältere und langjährige Mitarbeiter viele Vorteile und ihre Erfahrung ist von entscheidendem Wert.» Jürg Kocherhans, Geschäftsführer Kocherhans AG, Kreuzlingen

Unternehmen von der ausführlichen Beurteilung durch die Jury sowie einer hohen Publizität durch die regionalen Medien als sozial denkende Arbeitgeber mit unternehmerischem Weitblick.

Die ausführlichen Kriterien und Bewerbungsunterlagen sind auf der Homepage: www.gewa-messe.com. zu finden.

AGVS Thurgau beschliesst Nullrunde für 2011



Auto Gewerbe Verband Schweiz
Union professionnelle suisse de l'automobile
Unione professionale svizzera dell'automobile

Negative Teuerung sorgte für Kaufkraftgewinn bei gleichbleibenden Löhnen

red. Die Vertragspartner des Gesamtarbeitsvertrages «Autogewerbe Ostschweiz» haben für 2011 keine generelle Lohnerhöhung für die unterstellten Arbeitnehmer beschlossen.

Die Paritätische Berufskommission des Autogewerbe Ostschweiz, welche sich aus den Vertragspartnern des Gesamtarbeitsvertrages (GAV) zusammensetzt, setzen sich jeden Herbst an einen Tisch, um über eine generelle Gehaltserhöhung für sämtliche, dem GAV unterstellten Arbeitnehmenden zu verhandeln. Bei den Verhandlungen werden jeweils die Auslastung der Garagenbetriebe sowie die

prognostizierte Teuerung für das laufende Jahr berücksichtigt.

Kaufkraft ist gestiegen

Für das kommende Jahr hat die Paritätische Berufskommission für das Autogewerbe keine generelle Lohnerhöhung beschlossen. Grund dafür ist insbesondere die Tatsache, dass im vergangenen Jahr die Teuerung mit -0.5 Prozent negativ ausfiel und somit die Kaufkraft bei gleichbleibenden Löhnen zugenommen hatte.

Bei den Verhandlungen hat jedoch auch eine Rolle gespielt, dass der Gesamtarbeitsver-

trag im kommenden Jahr überarbeitet wird und mit der Inkraftsetzung des neuen GAV die Mindestlöhne im Autogewerbe angehoben werden.

Die Kommission weist bei ihren Empfehlungen explizit darauf hin, dass, wo immer möglich und angebracht, eine leistungsorientierte, individuelle Erhöhung des Lohnes zu vereinbaren ist.

zugespitzt...

Tiefer Eurokurs trifft den Detailhandel direkt

Die Grenzlage hat für Detailhandelsgeschäfte verschiedene Seiten. Einerseits schätzen deutsche Kundinnen und Kunden die Qualität und die Serviceleistungen von Schweizer Geschäften. Wenn der Eurokurs sinkt oder auf tiefem Niveau verharrt, sind andererseits vor allem Schweizer Konsumentinnen und Konsumenten geneigt, die währungsbedingten Preisvorteile zu nutzen. Was das für Schweizer Detailhändler bedeutet, zeigt eine kleine Umfrage.

«Der tiefe Eurokurs ist für uns sehr schlecht», erklärt Othmar Dietler von **Dietler Uhren & Schmuck** an der Hauptstrasse in Kreuzlingen ohne Umschweife. Das Familienunternehmen spürt die veränderten Währungsrelationen unmittelbar. Im Vergleich zu anderen Grenzlagen habe man es hier zudem mit einer grossen Stadt in direkter Nachbarschaft zu tun und damit auch mit zahlreichen Mitbewerbern.

Die Dienstleistungen und der Service spielten im Uhren- und Schmuckgeschäft deshalb eine zentrale Rolle.

Die kleineren Geschäfte sorgten denn auch für Abwechslung und für ein Einkaufserlebnis. Sie seien täglich herausgefordert, sich Strategien und Massnahmen zurechtzulegen, um sich abzuheben, schildert Othmar Dietler. Das Weihnachtsgeschäft sei nach wie vor sehr wichtig. Aber es könne, neben dem Dezember, durchaus auch andere starke Monate geben, und da sei man bezüglich Einkauf und Lagerhaltung oft gefordert.

Als «sehr ungünstig» bezeichnet auch Peter Trösch vom **Modehaus Trösch** in Kreuzlingen den Eurokurs, wie er sich seit Monaten präsentiert. Die deutsche Kundschaft bleibe im Moment aus, und viele Schweizer wollten nicht nur vom günstigen Eurokurs, sondern

auch vom zusätzlichen Vorteil der hohen Mehrwertsteuerrückerstattung profitieren. Effektiv würden aber viele Mitbewerber entlang der Grenze ihre Waren nicht günstiger als Schweizer Geschäfte anbieten.

Zudem beobachtet Peter Trösch eine zurückhaltende Konsumneigung bei Textilien. Viel eher werde das Geld für Ferien und fürs Essen ausgegeben. Auch das Weihnachtsgeschäft spiele nicht mehr die grosse Rolle wie noch vor Jahren. Der Ausblick sei diesbezüglich nicht so rosig. Das Modehaus Trösch, das seit bald 100 Jahren besteht, hat sich auf Damenmode spezialisiert und zieht vor allem mit qualitativ hochwertiger Unterwäsche deutsche Kundinnen an.

Anders präsentiert sich die Situation für den **Eisenwarenhändler Pius Butti** in Diessenhofen. Diese Art von Geschäften gebe es in Deutschland praktisch nicht mehr. Viele deutsche Kundinnen und Kunden liessen sich in der Schweiz gerne beraten, nutzten Dienstleistungen wie Reparaturen, Service

und Hauslieferungen. «Der tiefe Eurokurs hilft uns gar nicht», erklärt der bereits in zweiter Generation tätige Detailhändler. Aber was die Schweizer Konsumenten angehe, sei es vielfach eine Einstellungssache, ob sie wegen eines Währungsvorteils in Deutschland einkauften. «Es gibt auch diejenigen, die sich sagen, wir verdienen hier unser Geld und geben es auch hier aus», meint Butti.

Ein sehr hoher Stellenwert hat für ihn das Weihnachtsgeschäft. Dieses beginne immer früher, sei aber dieses Jahr bereits sehr gut angelaufen. Einen Höhepunkt der Weihnachtssaison bildet der Klausmarkt, den Butti zusammen mit über 20 Ausstellern, darunter auch Detaillisten aus der Stadt, organisiert. Dieser Anlass sei eine Gelegenheit, um grossen wie kleinen Kundinnen und Kunden etwas zu bieten. Letztlich könne so der lokale Detailhandel seine eindeutigen Vorzüge wie Qualität und Fachberatung in Erinnerung rufen. ■



Lösungsansätze zu drei signifikanten Aspekten der Krise

Lehren aus der Krise

Ist die Krise schon vorüber? – Die Prognostiker sind sich noch uneins, ob wir uns bereits im nachhaltigen Aufschwung befinden oder ob die Erholung kurzfristiger Natur ist. Unabhängig von der weiteren Entwicklung hat OBТ die Krise aus verschiedenen Perspektiven analysiert und dabei drei signifikante Merkmale ausgemacht. Die entsprechenden Schlüsse und Lehren werden in diesem Artikel dargelegt:

1. Die Geschwindigkeit nimmt zu: «Immer schneller, weiter, höher.»
2. Die Krise entwickelt sich branchenweise: «Es trifft nicht jeden, aber es kann jeden treffen.»
3. Ohne Liquidität geht nichts: «Cash is King.»

Zunehmende Geschwindigkeit: «Immer schneller, weiter, höher»

Sogar altgediente Unternehmer waren von der Geschwindigkeit des Einbruchs überrascht. Nachdem Firmeninhaber H. B. aus T. von einem Tag auf den anderen keinen einzigen Telefonanruf mehr erhielt, glaubte er erst an ein technisches Problem und fragte bei der Swisscom nach, ob sein Anschluss eine Störung aufweise. Leider funktionierte er tadellos. Wir müssen uns wohl daran gewöhnen, dass aufgrund der vernetzten, globalisierten Welt die Entwicklungen viel schneller ablaufen als in der Vergangenheit.

- Überprüfung Krisenmanagement
- Hat mein Vorwarnsystem („Radar“) funktioniert oder wurde ich total von Ausmass und Zeitpunkt des Einbruchs überrascht?
- Lehren aus der Krise
- Vorwarnsystem überprüfen oder implementieren: monatliche Kontrolle der Offertanfragen, Bestelleingang.
- Auf alle Eventualitäten vorbereitet sein, Szenarien entwerfen und bereits heute mögliche Lösungswege skizzieren.
- Reaktionsfähigkeit und Flexibilität des Unternehmens steigern, um sich schneller auf Veränderungen des Marktumfelds einstellen zu können.

Branchenkrisen: «Es trifft nicht jeden, aber es kann jeden treffen»

Die Ereignisse der letzten 2 Jahre haben uns klar vor Augen geführt, wie volatil und unbe-

rechenbar weltweite wirtschaftliche Schwankungen sein können. Irgendwo an einem fernen Ort kann ohne unser Mitwirken oder Wissen etwas geschehen, was uns hier in der Schweiz in unseren Grundfesten erschüttert. Aber nicht alle sind im selben Ausmass betroffen. Einzelne Regionen können die Rückgänge besser verkraften oder sind weniger betroffen, dasselbe gilt bei den Unternehmen. Unternehmen aus Exportbranchen hatten Umsatzrückgänge von mehr als 50% zu beklagen. Andere Branchen wie zum Beispiel das Bauhauptgewerbe waren dagegen gar nicht oder nur marginal betroffen.

- Überprüfung Krisenmanagement
- Bin ich in einer krisenanfälligen oder zyklischen Branche? Besteht in meiner Unternehmung oder meinem Umfeld irgendwo ein unkalkulierbares Risiko?
- Lehren aus der Krise
- Risikomanagement einführen und überprüfen.
- Diversifikationsmöglichkeiten von Produkten und Dienstleistungen abklären.
- Geschäftsmodell immer wieder auf das sich verändernde Geschäftsumfeld abstimmen.

Unabdingbare Liquidität: «Cash is King»

Die Banken waren eher zurückhaltend mit Hilfestellungen bei Liquiditätspässen. Glücklicherweise verfügte ich über eine prall gefüllte «Kriegskasse». Wer kurzfristig zusätzliche liquide Mittel benötigte, hatte hingegen schwierige Gespräche mit den Finanzierungsinstituten vor sich. In vielen Fällen musste für die Zwischenfinanzierung auf die drei verlässlichsten «F» (Family, Fools and Friends) zurückgegriffen werden.

- Überprüfung Krisenmanagement
- Waren meine liquiden Mittel ausreichend oder hatte ich Liquiditätspässe?
- Lehren aus der Krise
- Liquiditätsplanung einführen, Worst-Case-Szenarien entwickeln, maximalen Liquiditätsbedarf bestimmen.
- Fixkostenblock überprüfen und kurzfristiges Senkungspotenzial ermitteln.
- Kurzfristige Finanzierungsmöglichkeiten abklären, in guten Zeiten Finanzierung sicherstellen!

Nach der Krise ist vor der Krise...

...oder die nächste Krise kommt bestimmt. Wer nur noch reagieren kann, kommt oftmals zu spät und gefährdet damit sein Lebenswerk. Es ist sinnvoll, sich bereits in guten Tagen mit einer aktiven Zukunftssicherung zu beschäftigen. Diese beginnt bei der Strategie «Wohin will ich?», führt über den Markt «In welchen Märkten und mit welchen Produkten bin ich aktiv?» und endet bei den Strukturen «Wie verbessern wir unsere Aufbauorganisation und unsere Prozesse?». Ein funktionierendes Geschäftsmodell sollte laufend Anpassungen und Verbesserungen ermöglichen und damit die Weichen für eine prosperierende Zukunft stellen.

Fazit

Obwohl die Krise meist gewisse Branchen stärker erfasst als andere, ist niemand vor deren Auswirkungen gefeit. Nur wer jederzeit über eine gesunde Liquidität verfügt, kann Krisen ohne grösseren Schaden überstehen. Um eine gewisse Krisenresistenz zu entwickeln, ist es für jeden Firmenbesitzer von grösster Wichtigkeit, dass er seine unternehmerischen Aufgaben proaktiv angeht. Dies erlaubt ihm, der nächsten Krise zuversichtlicher entgegenzusehen.

Autor



Peter Würmli
lic. oec. HSG,
dipl. Wirtschaftsprüfer

OBТ AG
Bahnhofstrasse 3
8570 Weinfelden
E-Mail: peter.wuermli@obt.ch
Tel. 071 626 30 10

Bingo – Nachhilfeunterricht auch für Lehrlinge

Rita Schmidlin Der Stütz- und Förderunterricht Bingo in Sirnach für Primar- und Oberstufenklassen ist seit Jahren bekannt, Nachhilfeunterricht wird aber auch für Lernende der Berufs- oder Gewerbeschule angeboten. An einem Informationsabend erfuhren die interessierten Arbeitgeber, was Bingo anbieten kann und konnten dabei auch die neuen Räumlichkeiten im Schulhaus Silberweide in Sirnach besichtigen.

Hansjörg Brunner, Präsident KMU Region Hinterthurgau, freute sich, so viele interessierte Teilnehmerinnen und Teilnehmer an der Information in den Räumlichkeiten von Bingo begrüßen zu dürfen. Investition in Wissen bringt beste Zinsen, die Lernenden seien sehr wichtig für das Gewerbe, betonte Brunner. Manchmal brauchen sie Unterstützung in Fächern, in denen die Lehrmeister nicht weiterhelfen können. Bingo könne da einspringen mit gezielten Nachhilfestunden, dies auch, um die Lernenden für die Lehrabschlussprüfungen optimal vorzubereiten. Er hoffe, dass nach diesem Abend mehr Leute über diese Möglichkeit Bescheid wissen und dass das Angebot von Bingo genutzt werde vom Gewerbe.

Zielorientierter Stützunterricht

Maria Baumgartner, die vor sieben Jahren Bingo gegründet hatte, orientierte kurz über die Entwicklung seit dem Beginn mit drei Studenten in der Brückenwaage. Die Volksschulgemeinde hatte sich sehr schnell für die Hausaufgabenhilfe interessiert. Bald wurde die Brückenwaage zu klein, zum Glück wurde im Schulhaus Silberweide Platz frei. In den letzten Sommerferien wurden die Räume um-



Urs Schrepfer, Schulpräsident Sirnach



Hansjörg Brunner, Präsident KMU Region Hinterthurgau

gebaut und anschliessend gezügelt, so dass im August der Start am neuen Standort erfolgen konnte.

Zurzeit unterrichten zwischen 15 bis 18 Studierende aus verschiedensten Sparten, Leute, die eine Berufslehre absolviert haben und eine Kantonsschullehrerin. Wie Baumgartner ausführte, erlaubt dieses breite Angebot an Wissen, sozusagen alle Lernenden fachspezifisch zu unterrichten. Die Erfahrung mit Studierenden sei sehr gut, diese seien noch sehr nah bei den Jungen, sowie dynamisch und flexibel.

Bingo hat uns geholfen

Zwei Schüler von Bingo erzählten lebendig über ihre Erfahrungen und Eindrücke bei Bingo. Ein sonst guter und begabter KV-Lehrling hatte eine Schwäche und das war die französische Sprache. Dank der Nachhilfe durch einen engagierten Studenten hatte er bald keine Probleme mehr und absolviert heute die Berufsmittelschule.

Matheschwäche war es beim Polymechaniker, der die Berufsmittelschule lehrbegleitend absolviert. Dies bedeute, mehr lernen in kürzerer Zeit. Bingo wurde empfohlen von einem ehemaligen Lehrer, eine Probelektion habe ihn überzeugt.

Die Schüler müssen wollen

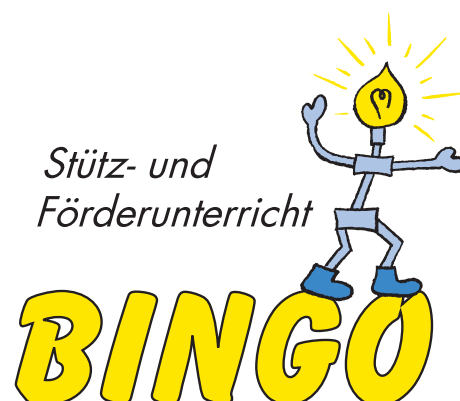
Schulpräsident Urs Schrepfer freute sich darüber, dass Bingo jetzt in neuen Räumlichkeiten wirken kann. Auf einem Schülerpult hätte er einst gelesen: «Hausaufgaben sind Hausfriedensbruch». Er meinte dazu, dass der Frieden zu Hause leiden könne, wenn Probleme mit



Maria Baumgartner, Leiterin «Bingo»

Hausaufgaben auftauchen. Die Volksschulgemeinde habe sehr gute Erfahrungen gemacht mit Bingo, noch nie hätten Eltern sich negativ geäußert, es werde wirklich ein sehr guter Job geleistet vom Bingo-Team. Das Schlüsselwort für eine gute Schulzeit und Lehre sei aber nach wie vor der Wille. Die Lernenden müssen wollen, die Eltern können sie dabei unterstützen und motivieren. Bingo bietet Wege und Lösungen an.

Mehr Informationen unter www.bingo-sirnach.ch





Wie begünstige ich meinen überlebenden Ehegatten?

«Sorgt für mein Weib und meine Kinder», soll Winkelried der Legende nach gesagt haben, bevor er sich im Jahre 1386 bei Sempach in die Lanzen der habsburgischen Ritter stürzte. Auch heute machen sich viele Ehegatten Gedanken, wie der überlebende Partner im Alter finanziell abgesichert werden soll. Im Folgenden werden anhand eines Musterehepaars

mit zwei Kindern und einem Einfamilienhaus beispielhaft einige Möglichkeiten aufgezeigt, wie der überlebende Ehegatte bestmöglich begünstigt werden kann. Auch ohne besondere Regelung steht diesem gemäss gesetzlicher Regelung die Hälfte der Erbschaft zu. Damit ist jedoch nicht ausgeschlossen, dass der überlebende Ehepartner das Eigenheim oder ein Geschäft verkaufen muss, um die übrigen Erben aus-zuzahlen, oder dass er gar in finanzielle Bedrängnis gerät.

Güterrechtliche Begünstigung

Nicht nur das Erbrecht, sondern bereits das eheliche Güterrecht bietet verschiedene Möglichkeiten, wie der überlebende Ehepartner mit einem Ehevertrag begünstigt werden kann. Wenn unser Musterehepaar dem am weitesten verbreiteten gesetzlichen Güterstand der Errungenschaftsbeteiligung untersteht, kann es vereinbaren, dass der überlebende Ehepartner das gesamte Errungenschaftsvermögen (während Ehe Angespertes) erhält. Somit wird lediglich das Eigengut (in Ehe Eingebrautes oder Geerbtes) des verstorbenen Ehegatten unter allen Erben aufgeteilt. Bei dieser Lösung müssen allerdings die Pflichtteile allfälliger nicht ehelicher Kinder beachtet werden. Nur die Pflichtteile der gemeinsamen Kinder, die nach dem Ableben des zweiten Ehegatten erben, dürfen übergeben werden. Falls das eheliche Vermögen zu einem grossen Teil aus Eigengut eines Ehepartners besteht, kann es aber auch eine vorteilhafte Lösung sein, den Güterstand zu wechseln und eine Gütergemeinschaft zu vereinbaren.

Erbrechtliche Begünstigung

Das Erbrecht bietet weitere Möglichkeiten, um die gewünschte Besserstellung zu erreichen. So kommt es in der Praxis häufig vor, dass die Nachkommen testamentarisch auf den Pflichtteil gesetzt werden und der dadurch frei werdende Teil der Erbschaft dem überlebenden Ehegatten zugewiesen wird. Alternativ ist es möglich, dem überlebenden Ehepartner gegenüber den gemeinsamen Nachkommen die lebenslange Nutzniessung am gesamten Nachlass zuzusprechen. Diese Variante hat bei unserem Musterehepaar den grossen Vorteil, dass in praktischer und steuerlicher Hinsicht für die Nachkommen alles beim Alten bleibt, bis der zweite Elternteil stirbt. Eine weitere Möglichkeit besteht darin, dass die Ehepartner gemeinsam mit den Nachkommen vertraglich vereinbaren, dass das gesamte Vermögen vollumfänglich dem überlebenden Ehegatten zufällt und die Nachkommen erst nach dessen Tod erben.

Bedeutung einer individuell angepassten Lösung

Welche Kombination von ehe- und erbrechtlichen Gestaltungsmöglichkeiten angemessen ist, hängt von der jeweiligen Konstellation und von vielen verschiedenen Einflussfaktoren ab. Eine wohl überlegte Erbschaftsplanung und klare Regelungen helfen, die gewünschte Aufteilung des Erbes zu erreichen, unschöne Erbstreitigkeiten zu vermeiden und Steuern des Erblassers und der Erben zu optimieren. Zu beachten ist überdies, dass sowohl beim Testament als auch bei Ehe- und Erbverträgen jeweils besondere Formvorschriften zu beachten sind. Auch deshalb empfiehlt es sich, für eine individuell angepasste und sichere Lösung eine Fachperson zu konsultieren.



Rechtsanwalt
Matthias Hotz,
Frauenfeld,
Rechtskonsultent
des TGV

www.bhz-law.ch

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

Volle Auftragsbücher und gute Verhandlungsposition

DV des Verbands Schreiner Thurgau – Lehrlingswettbewerb als wichtiges Aushängeschild

art. Den Schreibern im Thurgau geht es zurzeit gut. Doch das ist für den «Verband Schreiner Thurgau VSSM» kein Grund, um sich auf dem Erreichten auszuruhen – denn die Preise sind nach wie vor unter Druck.

Es sei nicht neu, dass im Baugewerbe über die miserablen Preise geklagt werde, so Verbandspräsident Hanspeter Meier an der ausserordentlichen Generalversammlung vom 11. November in der Kartause Ittingen. Im Gegenteil: «Das ist immer so gewesen – in guten wie in schlechten Zeiten», so Meier vor rund 70 Mitgliedern und Gästen.

Emotionen schüren

Dennoch gelte es festzuhalten, dass die momentane Auftragslage in den Betrieben gut sei. Damit dies aber auch in Zukunft so bleibe, müssten die Betriebe lernen, mehr in die eigene Werbung, ins Marketing und somit auch in einen nachhaltigen Verkauf zu investieren. Denn wer es verstehe, erfolgreich für sich und sein Produkt am Markt zu werben, der werde beim Kaufentscheid des Kunden vielleicht auch dann berücksichtigt, wenn er nicht der billigste Anbieter sei.

«Wenn es uns Schreibern gelingen würde, die Emotionen, die mit dem Handwerk, mit dem Werkstoff Holz oder mit dem Wohnerelebnis als Lifestylereiz verbunden sind, zu nutzen und Marktanteile zu gewinnen, dann müssten wir nicht nur das Preisargument ins Feld führen», so Meier an die Adresse seiner Berufskollegen.

Mehr Teilnehmer erwünscht

Doch was nach aussen Wirkung erzielen soll, muss zuerst nach innen wirken. Und da kritisierte der Verantwortliche für den Lehrlings-



Schreiner-Präsident Hanspeter Meier forderte die Verbandsmitglieder auf, sich wieder vermehrt aktiv am Schreiner Lehrlingswettbewerb zu beteiligen.



Der Präsident des Gewerbeverbandes Thurgau, Peter Schütz (links) und Hanspeter Meier stossen auf eine weiterhin erfolgreiche Zusammenarbeit in der Berufsbildung an.

wettbewerb, David Keller, das abnehmende Engagement der Schreinereien beim attraktiven Aushängeschild Lehrlingswettbewerb. «Rund ein Drittel aller Teilnehmer stiegen im Verlauf des Wettbewerbs aus, so dass wir am Ende nur 24 Objekte ausstellen konnten», monierte Keller.

Auch Meier forderte die Mitglieder dazu auf, ihre Lehrlinge nicht nur zu vermehrten Teilnahme, sondern auch zum Durchhalten zu motivieren. «Sie erhalten dafür eine hervorragende Plattform vor 23 000 Besuchern und ohne teure Standkosten an der WEGA; und ausserdem ist eine tolle Lehrlingsarbeit auch beste Werbung für den eigenen Betrieb», warb Meier.

GAV: Starke Verhandlungsposition

Neues gibt es auch in Sachen Gesamtarbeitsvertrag. Wie der Vertreter des Kantonalverbandes im Schweizerischen Schreinerverband, Martin Brüscheiler mitteilte, habe die Gewerkschaft Unia, nachdem sie den Gesamtarbeitsvertrag (GAV) im September gekündigt habe, mittlerweile erklärt, die Kündigung befristet aussetzen zu wollen, falls eine Einigung in den Lohnverhandlungen zustande käme.

Die anderen beiden Sozialpartner, der Verband Schreiner Thurgau und die zweite Gewerkschaft Syna, hatten den GAV zwar nicht gekündigt, jedoch wird der Vertrag schon hinfällig, wenn auch nur einer der drei Sozialpartner den GAV kündigt. Diverse Redner

gaben klar zu verstehen, dass sie sich – nicht zuletzt aufgrund der Uneinigkeit zwischen den Gewerkschaften – in einer starken Verhandlungsposition fühlten.

Dennoch wolle man diese nicht zum einseitigen Vorteil, sondern zum Wohle des Ganzen nutzen, denn ein neuer GAV sei schon längstens überfällig: «Wir haben je länger desto mehr einen Vollzugsnotstand im GAV, indem wir ganz klare Paragraphen und Artikel haben, bei denen wir heute sagen müssen: heute läuft es anders. Wir müssen uns davon lösen», forderte Meier. Wie Brüscheiler erklärte, liegen die Lohnforderungen «im Grossen und Ganzen im Rahmen der anderen Berufsverbände im Bauhauptgewerbe». Die Lohnverhandlungen sollen in der nächsten Woche aufgenommen werden.

Von der Nähe profitieren

Als sehr positiv erachtete Meier die Durchführung einer kantonalen Berufsmesse, welche der Gewerbeverband Thurgau im September 2011 im Vorfeld der WEGA erstmals lancieren wird. «Ich denke, dass wir im Thurgau von der Nähe einer solchen Berufsmesse profitieren werden», freute sich Meier. Der Verband Schreiner Thurgau VSSM sprach für seinen Auftritt an der Berufsmesse im Budget 2011 15 000 Franken. Erfolgreich abgeschlossen wurde im vergangenen Sommer auch die moderate Sanierung des Schreinerbildungszentrums Klingenberg. ■



Unsere Kompetenz auf einen Blick

Höhere Fachschule

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

Nachdiplomstudien NDS HF

- Betriebswirtschaft
- Energiemanagement

Höhere Fachausbildungen

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

Ausbildungen für Ausbildende

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

Führungsseminare

Fachkurse

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

Technische Fachkurse für Firmen

Firmeninterne Weiterbildung nach individuellem Bedarf

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



**Zentrum für berufliche
Weiterbildung**
Gäiserwaldstrasse 6
9015 St. Gallen

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

Interessiert?

Gerne senden wir Ihnen die detaillierte Kursbeschreibung zu.

Natürlich am ZbW – der Leistungsschule

Daten Informationsabende: www.zbw.ch

Thurgauer Motivationspreis 2011 geht an die ESGE AG in Mettlen

ma. Die ESGE AG in Mettlen erhält den Motivationspreis 2011 der Thurgauer Wirtschaft. Es handelt sich um die schweizerische Produktionsgesellschaft für den legendären Stabmixer bamix® of switzerland.

Mit der ESGE AG zeichnet die Jury ein Unternehmen aus, das auf ein einziges, in den Grundzügen seit Jahrzehnten unverändertes Produkt setzt. Der erste Stabmixer der Welt wurde von einem Schweizer Ingenieur im Jahre 1950 zum Patent angemeldet. Die Patente wurden im Jahr 1954 an die ESGE AG verkauft. Zunächst wurde das Produkt in einer Fabrik in Deutschland hergestellt. Im Jahre 1961 erfolgte der Produktionsstart in Mettlen in einer ehemaligen Textilfabrik. Mittlerweile gilt der Stabmixer, der in Deutschland «Zauberstab» heisst, auch als Design-Klassiker

Die Jury berücksichtigte bei ihrem Entscheid die hohe Produktequalität, das klare Bekenntnis des Unternehmens zum Standort

Thurgau und die Ausstrahlung weit über die Kantons Grenzen hinaus in die ganze Welt. Die Unternehmensführung hat es verstanden, ein qualitativ hochstehendes Produkt schrittweise mit vielen Detailänderungen und Zusatzgeräten zu perfektionieren und die Marke klar zu positionieren. Erich Eigenmann, Geschäftsführer seit 2002 und Mitinhaber, setzt die bisherige Strategie fort. Durch eine dritte Produktionsstrasse wurde die Kapazität in Mettlen auf eine Jahresproduktion von rund 400'000 Stück ausgebaut. Engagiert werden auch einige soziale Werke. Die ESGE AG, ohne Schwestergesellschaften, beschäftigt 50 Mitarbeitende.

Mehr als 90 Prozent der Produktion wird heute im Ausland abgesetzt. Japan, USA, China, Schweiz, Grossbritannien und Deutschland gehören zu den wichtigsten Einzelmärkten. Es werden gezielt neue Auslandsmärkte erschlossen. Im laufenden Jahr erfolgte der Markteintritt in Ländern wie Iran, Indone-

sien und Südkorea. Das Unternehmen setzt schweizerische und internationale Starköche als Werbeträger ein. Einen hohen Stellenwert haben der Messeauftritt und Koch-Sendungen auf verschiedenen TV-Kanälen. Die Live-Vorführung erweist sich als besonders effektive Art, die Kunden von den Vorzügen des Produktes zu überzeugen.

Der Motivationspreis der Thurgauer Wirtschaft wird von drei Partnern getragen – der Industrie- und Handelskammer Thurgau, dem Thurgauer Gewerbeverband und der Thurgauer Kantonalbank. Weiter wird das Projekt von der Thurgauer Regierung unterstützt. Der Preis wurde im Jahr 1999 erstmals verliehen. Die Jury besteht aus acht Persönlichkeiten aus Wirtschaft und Politik. Der Preisträger erhält eine originelle Apfel-Trophäe und einen Barbetrag von 10'000 Franken. Mit dem Preis werden Unternehmen oder Unternehmensgruppen, Gemeinden, Verbände und andere Organisationen sowie in Ausnahmefällen einzelne Personen mit herausragenden Leistungen für den Wirtschaftsstandort Thurgau ausgezeichnet. Die Preisverleihung findet im Frühjahr des kommenden Jahres in einem feierlichen Rahmen statt.

Die bisherigen Preisträger waren die Stadt Frauenfeld, die Mittelthurgaubahn, die Max Zeller Söhne AG, die Apotheke zur Rose, Agro-Marketing Thurgau, die Kartause Ittingen, die Weinfelder Model-Gruppe, die Aadorfer Griesser-Gruppe, die Klinik Schloss Mammern, die Bischofszell Nahrungsmittel AG in Bischofszell, die Stadler Rail AG in Bussnang und die Mosterei Möhl AG in Arbon.

Für weitere Auskünfte stehen zur Verfügung:

Peter Hinder, Vorsitzender der TKB-Geschäftsleitung, Präsident der Jury, Weinfelden, Telefon 071 626 65 70

Erich Eigenmann, Geschäftsführer ESGE AG, Mettlen, Telefon 071 634 61 80, erreichbar bis 11.30 Uhr





Eidg. dipl. Betriebswirtschafter/in des Gewerbes

KOSTENLOS

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

Reservieren Sie sich Ihren Platz am gewünschten Ort

Chur	12. Januar	2011
Basel	18. Januar	2011
Dagmersellen/LU	19. Januar	2011
St. Gallen	25. Januar	2011
Zürich	2. Februar	2011
Bern	7. Februar	2011

(Anmeldung bitte unbedingt bis 3 Tage vor dem Informationsabend)

Beginn 18.30 Uhr oder verlangen Sie unverbindlich unser Programm.

Kursstarts:
Im Mai 2011 in Bern und Zürich
Berufsbegleitend!
Branchenneutral!

Weiterer Kurs:
Lehrgang für KMU
Geschäftsfrauen
Kursstart in Zürich:
10. Januar 2011

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

Schluss mit der Diskriminierung des Gastgewerbes

Gastro Thurgau sammelt aktiv Unterschriften gegen die klare Benachteiligung im Bereich der Mehrwertsteuern

red. Die Thurgauer Gastronomen wehren sich aktiv gegen die Mehrwertsteuerdiskriminierung und warnen vor weiteren Umsatzeinbussen durch noch rigidere Nichtraucherbestimmungen. Das haben Vertreter von Gastro Thurgau an einer Medienkonferenz vom 1. November deutlich gemacht.

Die Unterschriftensammlung für die eidgenössische Volksinitiative «Schluss mit der MwSt.-Diskriminierung des Gastgewerbes!» ist gut unterwegs. Schweizweit kamen innert eines halben Jahres über 90 000 Unterschriften zusammen, freute sich Rainer Britt, Präsident von Gastro Thurgau.

Die Grill-Bratwurst im Restaurant wird mehr als dreimal so hoch besteuert als die Grill-Bratwurst vom Take-away-Betrieb. Das sei eine klare Benachteiligung des Gastgewerbes und seiner Gäste, so Britt. GastroSuisse, der Verband für Hotellerie und Restauration in der Schweiz, hat deshalb am 19. April 2010 und zum ersten Mal in seiner Geschichte eine eidgenössische Volksinitiative lanciert und kämpft für die Beseitigung dieser Wettbewerbsverzerrungen im Lebensmittelbereich.

Für gleich lange Spiesse

Konkurrenz sei gesund, doch die verschiedenen Anbieter müssten gleiche Voraussetzungen haben. Das sei bei der Mehrwertsteuer nicht der Fall. Der Detailhandel und die Take-away-Anbieter verfügen im Lebensmittelbereich heute über einen staatlich verordneten Wettbewerbsvorteil gegenüber dem Gastge-



Machten die Anliegen der Branche deutlich: Heinz Wendel, Sekretär, und Rainer Britt, Präsident von Gastro Thurgau.

werbe. Denn Speisen und alkoholfreie Getränke werden im Detailhandel nur mit 2,4 Prozent besteuert, während sie im Gastgewerbe einer mehr als dreimal so hohen Besteuerung unterliegen, konkret 7,6 Prozent. «Das ist ungerecht und wettbewerbsverzerrend», betonte Britt.

Mit ihrer Volksinitiative «Schluss mit der MwSt.-Diskriminierung des Gastgewerbes!» verlange GastroSuisse keine Privilegien, sondern lediglich die Aufhebung einer grossen

Ungerechtigkeit und gleich lange Spiesse für alle. Sie stärke damit die Konkurrenzfähigkeit des Schweizer Gastgewerbes, das 228 000 Personen beschäftigt und rund 10 000 Jugendlichen einen Ausbildungsplatz bietet.

Gegen ein totales Rauchverbot

«Nebst der ungerechten Mehrwertsteuer belasten auch

Hotellerie wieder mit Wachstum

red. Die Hotellerie hat ein gutes Jahr hinter sich. Die Logiernächtezahlen des Bundesamtes für Statistik zeigen Ende August ein Plus von drei Prozent. Damit ist das Niveau des guten Jahres 2008 wieder erreicht, erklärte Monika Grünenfelder, Geschäftsführerin von Thurgau Tourismus. Das gilt auch für die meisten touristischen Leistungsträger wie Bahnen, Schifffahrts- und Fährbetriebe sowie Ausflugsziele.

Die Thurgauer Kantonalbank (TKB) hat ihr Engagement als Hauptsponsorin für weitere drei Jahre erneuert und unterstützt Thurgau Tourismus mit 10 000 Franken. Monika Grünenfelder und Adrian Salvisberg als Vertreter der TKB unterzeichneten den Vertrag. Weitere Sponsoren sind Turbo, Gottlieb Hüppen und Natura Guggeli. Zudem leisten folgende Organisationen Sponsoringbeiträge von je 5000 Franken: Sonnenecke Bodensee, Mosterei Möhl, Ferien auf dem Bauernhof.



Bernhard Bieri, Finanzchef von Gastro Thurgau, informierte über Wirtskurse und weitere Ausbildungsaktivitäten.

Bilder: Martin Sinzig



Thurgau Tourismus-Präsident Christoph Tobler, -Geschäftsführerin Monika Grünenfelder und Adrian Salvisberg von der TKB unterzeichnen den verlängerten Sponsoringvertrag.

andere politischen Einflüsse unser Gewerbe immer wieder negativ», erklärte der Verbandspräsident. Seit dem 1. Mai dieses Jahres ist nun auch das Gesetz zum Passivrau-

nigermassen in Grenzen zu halten.»

Gastro Thurgau hat bereits im Vorfeld immer wieder darauf hingewiesen, dass auch die Bundeslösung für die Branche nicht einfach

cherschutz in Kraft. «Gastro Thurgau hat sich in unserem Kanton massiv dafür eingesetzt, dass keine strengere Regelung als auf Bundesebene vorgesehen, bei uns eingeführt wird. Wir haben dabei viel erreicht. Trotzdem müssen wir feststellen, dass viele Betriebe unter dieser Gesetzgebung leiden. So sahen sich einige gezwungen, Fumoirs einzubauen oder Umbauten vorzunehmen, um den Umsatzrückgang ein-

zu verkraften ist. Diese Befürchtungen sind eingetroffen und haben in der Zwischenzeit einigen Betrieben die Existenzgrundlage entzogen. Nun stehe die gesamtschweizerische Initiative der Lungenliga im Raum, welche ein Totalverbot verlangt. Gastro Thurgau werde sich zusammen mit Gastro Suisse dafür einsetzen, dass diese Initiative vom Volk abgelehnt wird.

«Eine weitere Verschärfung der Vorschriften, sprich ein totales Rauchverbot würde unserer Branche einen noch grösseren Schaden zufügen, die Gastronomie würde bedenklich geschwächt und ein Wandel wäre absehbar. Da müssen wir uns schon fragen was wir wollen. Nur noch Systemgastronomie à la Burgerking oder McDonalds etc. oder weiterhin Restaurants und Gasthäuser, welche vor allem in ländlichen Gegenden eine wichtige Funktion als gesellschaftlichen Treffpunkt wahrnehmen.»

GASTRO THURGAU

«Change Bonus» – Ford lanciert neue Eintauschprämie Mehr Futter fürs Sparsäuli

Ford Schweiz hat eine neue Fahrzeug-Eintauschaktion kreiert. Sie heisst «Change Bonus» und richtet sich an jene Automobilistinnen und Automobilisten, die ihr mindestens fünf Jahre altes Fahrzeug durch ein nigelnelneues Modell von Ford ersetzen möchten. Im Klartext: Beim Neuwagenkauf winkt dem Kunden ab sofort eine Prämie von maximal 7000 Franken. Die Aktion dauert bis Ende Dezember 2010.



Die Abwrack-Prämie ist Vergangenheit. Die Zukunft gehört «Change Bonus» – ein neues kundenfreundliches Sparsystem, das Ford Schweiz extra für seine Neuwagenkunden ins Leben gerufen hat. Und so funktioniert es: «Change Bonus» ist eine eigentliche Eintauschprämie, die beim Erwerb eines Ford-Neuwagens vom ursprünglichen Verkaufspreis in Abzug gebracht wird. Von welcher Marke sich die Kundin oder der Kunde trennen will, ist dabei völlig egal. Auch der Fahr-

zeugtyp – Kleinwagen oder Luxuslimousine – ist nicht von Bedeutung. Bedingung: Der Eintauschwagen muss seit drei Monaten auf den Namen des Neuwagenkäufers eingelöst und mindestens fünf Jahre alt sein. Das «Change Bonus»-Angebot ist bis auf ganz wenige Ausnahmen auf der gesamten Personenwagen-Palette anwendbar. So beträgt die Prämie für einen neuen Ford Fiesta zum Bei-

spiel 2500 Franken, beim Kauf eines Ford Focus können 5000 Franken, für einen Ford Mondeo (MY 2010.5 oder älter) gar 7000 Franken vom Neuwagenpreis abgezogen werden. Lassen Sie sich Ihr individuelles Eintauschangebot unterbreiten, Sie werden staunen. Erhältlich in einer der drei Filialen der Garage Stahel AG, in Oberaach, Kreuzlingen oder Weinfelden.

Bildungszentrum für Technik
Frauenfeld

Thurgau 



Ihre Weiterbildung in Frauenfeld!

- Informatik
- Sprachen
- Technik
- Führungskompetenzen
- Allgemein

Jetzt anmelden!

Anmeldung und Informationen unter:
www.bzt-weiterbildung.ch | 052 724 12 13

CHANGE€ BONUS 5000



Profitieren Sie jetzt vom tiefen Euro-Kurs:
Fr. 5000.- plus attraktives 4.9% Leasing.

Ist Ihr Auto älter als 5-jährig, erhalten Sie beim Eintauch gegen einen neuen Ford Kuga den attraktiven Ford Change Bonus von Fr. 5000.-. Und das zusätzlich zum Eintauchpreis Ihres Autos. Der Bonus ist kumulierbar mit unserem vorteilhaften 4.9%-Leasing. Ist Ihr Auto noch nicht 5-jährig, sichern Sie sich Ihren Vorteil mit unseren Friendship-Angeboten.



Garage **Stahel**AG

Oberaach Kreuzlingen Weinfelden
071 414 47 47 071 688 62 62 071 626 06 66



Bienenstock

Mit uns werden Sie nicht zum Opfer.
Wir schützen Sie vor Spam.

Von KMU für KMU – Ihr Informatik-Partner in Ihrer Nähe.

NovaLink GmbH ■ 8500 Frauenfeld ■ 052 762 66 66 ■ info@novalink.ch ■ www.novalink.ch

NovaLink
Unified Communications

Raiffeisen steht für kurze Wege und schnelle Entscheide

Der Bankenplatz Thurgau (3)

msi. Die 19 Thurgauer Raiffeisenbanken sind zwar als eigenständige Institute am Markt tätig, spielen aber als Verbund eine wichtige Rolle in der Thurgauer Wirtschaft. Nach wie vor profitiert Raiffeisen vom Bauboom.

Die 19 Banken betreiben im Thurgau ein dichtes Netz von 48 Geschäftsstellen und 60 Bankomaten. Beschäftigt werden 419 Mitarbeitendem, darunter 56 Lernende. «Wir sind als eigenständige Institute tätig und sind nicht einem zentralistischen System unterworfen», betont Bruno Fattorelli, Leiter Öffentlichkeitsarbeit und Werbung beim Thurgauer Verband der Raiffeisenbanken.

Lokale Kompetenzen

Als Vorsitzender der Geschäftsleitung der Raiffeisenbank Altnau ist Fattorelli mit dem System Raiffeisen durch und durch vertraut. Die örtliche Kompetenz und Verantwortung auch in Kreditsachen gehören zu den wesentlichen Stärken des Systems. Kurze Wege und schnelle Entscheide werden geschätzt und erleichtern die Zusammenarbeit mit den verschiedensten Kundengruppen.

Zentrale Dienste werden nur bei Bedarf in der Raiffeisenzentrale in St. Gallen abgerufen und nach Inanspruchnahme abgerechnet. Das betrifft beispielsweise den Rechtsdienst, die Devisenbewirtschaftung oder den Wertschriftenhandel. Viele Sponsoring-Aktivitäten werden jedoch lokal betrieben, und auch Steuern werden an den jeweiligen Geschäftssitzen gezahlt. Zusätzlich stärken die Generalversammlungen und zahlreiche Kundenanlässe die örtliche Verbundenheit.

Bautätigkeit als Wachstumstreiber

Mit einer Bilanzsumme von gut 8,5 Milliarden Franken sind die Raiffeisenbanken im Thurgau ein ernstzunehmender Faktor geworden. Im Hypothekengeschäft profitiert Raiffeisen vom markanten Bauboom im Eigenheimsektor. Dieser Boom wird nach wie vor von der Zuwanderung von Fachkräften aus europäischen Ländern angetrieben. Das hat bei den Genossenschaftsbanken wiederum Folgen. Sie wachsen, stellen mehr Personal an, investieren in eigene Bauvorhaben und werden selbst zu einem örtlich bedeutenden Wirtschaftsfaktor. Hinzu kommen vielfältige Arbeitsvergaben und Aufträge ans lokale Gewerbe im Bereich des Liegenschaftsunterhalts.

Vermeehrt Blankokredite

Auch bei Gewerbekunden will sich Raiffeisen vermehrt als Partnerin etablieren. «Unternehmen mit bis zu 30 Beschäftigten sind bei uns schon lange gut aufgehoben», erläutert Fattorelli. Neben den kurzen Wegen und schnellen Entscheiden sollen Gewerbekunden aber auch konkrete Vorteile nutzen können. Das Firmenanlage-Konto bietet bei guter Liquidität mehr Zinsen, die Spesenansätze bei den Kontokorrent-Konten seien vergleichsweise die tiefsten. Vermehrt werden auch Blankokredite gewährt, wenn die Bedingungen stimmen.

Die Bedürfnisse von Gewerbe- und Privatkunden in der Vorsorge- und Pensionsplanung deckt Raiffeisen in Zusammenarbeit mit der Versicherungsgesellschaft Helvetia umfassend ab. Bei der Vermögensverwaltung sorgen die Spezialisten der Bank Vontobel für eine seriöse Beratung. Eine weitere wichtige Kundengruppe sind örtliche Kommunen mit ihren beträchtlichen Abwicklungs- und Kreditvolumina. Auch wenn es um neue Wohnformen geht, will Raiffeisen hier Finanzierungslösungen anbieten können. ■



Raiffeisen bietet nicht nur Baufinanzierungen an, sondern baut auch selber kräftig. Im Zentrum von Weinfelden entsteht ein neues Raiffeisengebäude.

GEWERBE THURGAU Thomas Bonhofer-Strasse 14 Telefon: 071 622 30 22
Postfach 397 Fax: 071 622 30 46
8570 Weinfelden e-mail: info@tg.ch
MWS-Nr. 464 125 Internet: www.tg.ch

Weinfelden, 16. November 2010

Regierungsrat des Kantons Graubünden
Kantonale Verwaltung
7000 Chur

Finanzielle Unterstützung des Sägewerkes Mayr-Melnhof Swiss Timber (MMST) durch den Kanton Graubünden.

Sehr geehrte Frau Regierungsrätin
Sehr geehrte Herren Regierungsräte

Die Unterstützung für das Sägewerk Stahlinger in Domat Ems, durch den Kanton Graubünden, führte bereits im Vorfeld zu dessen Eröffnung im Jahre 2007 auch im Thurgau zu heftigen Diskussionen. Insbesondere die verarbeitende Holzbranche bemängelte schon damals, dass Subventionen für ein solch überdimensioniertes Sägewerk negative Auswirkungen auf die gesamte Branche in der Ostschweiz haben werden. Bereits nach drei Jahren müssen die Betreiber selbst feststellen, dass ihr Werk überdimensioniert ist und nicht kostendeckend betrieben werden kann.

In einem vorgelegten Katalog über Fr. 80 Mio. für Restrukturierungsmaßnahmen beabsichtigt der Kanton Graubünden erneut, sich finanziell an diesen zu beteiligen. Einerseits durch Verzicht auf die Rückzahlung geleisteter Darlehen, andererseits durch erneute finanzielle Beiträge in Millionenhöhe. Nebst dem Sägewerk sollen nun auch von ihnen subventionierte Werke für Brettspertholz und Pellets-Produktion entstehen.

Bereits die Unterstützung des Sägewerkes war für Betriebe im Thurgau spürbar. Ihr Verzicht auf die geplanten Pellets- und Brettspertholzwerke sollte verzichtet werden, in dem Sie auf finanzielle Mittel unter die Arme zu greifen, wird die gesamte Branche in der Ostschweiz haben werden. Dies führt zwangsläufig zu Wettbewerbsverzerrungen, da unsere Sägereien ohne staatliche Zuschüsse auskommen müssen.

Das gleiche gilt für die geplanten Brettspertholz- und Pelletswerke. Es gibt hierzu bereits entsprechende Produktionsstätten, welche ohne staatliche Fördermittel aufgebaut wurden. Ihr Vorhaben gefährdet diese Investitionen und führt am Markt zu Verzerrungen, welche in einer fortschrittlichen Volkswirtschaft keinen Platz haben sollten.

Der Unmut im Thurgau über ihr Vorgehen ist sehr gross. Im Namen der Thurgauer Volkswirtschaft und als Vertreter der Klein- und Mittelbetriebe ersucht Sie der Thurgauer Gewerbeverband, Ihre Strategie bezüglich Unterstützung des Grosssägewerkes MMST zu überdenken. Eine Realisierung dieses Vorhabens könnte für Betriebe im Thurgau existenzbedrohende Auswirkungen haben und es ist für uns unvorstellbar, dass ein Kanton so weit geht und dies mittels wettbewerbsverzerrender Massnahmen in Kauf nimmt. In diesem Sinne bitten wir Sie eindringlich, von weiteren Entgegenkommen abzusehen, in dem Sie auf finanzielle Forderungen zugunsten MMST verzichten. Auch auf neue Zuschüsse für das Sägewerk, sowie die geplanten Pellets- und Brettspertholzwerke sollte verzichtet werden. Durch leisten Sie einen Beitrag zu stabilen Marktverhältnissen. Nicht punktuelle Subventionierung einzelner Betriebe, sondern unverfälschte Marktbedingungen für alle Anbieter sollen zu fairen Wettbewerbsbedingungen verhelfen.

Wir danken Ihnen für das Verständnis, welches Sie unserem Anliegen entgegen bringen und hoffen, dass unsere Bedenken bei Ihrer endgültigen Entscheidungsfindung berücksichtigt werden.

GEWERBE THURGAU Thomas Bonhofer-Strasse 14 Telefon: 071 622 30 22
Postfach 397 Fax: 071 622 30 46
8570 Weinfelden e-mail: info@tg.ch
MWS-Nr. 464 125 Internet: www.tg.ch

THURGAUER GEWERBEVERBAND

Peter Schütz
Präsident

Heinz Wendel
Geschäftsführer

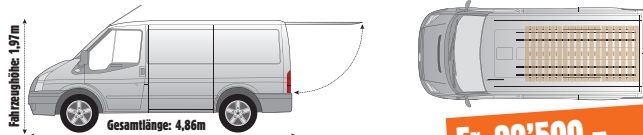
Kopie an: Regierungsrat des Kantons Thurgau
Herr Urs Schädler, Präsident Gewerbeverband Graubünden
Herr Hans Rühle, Präsident Gewerbeverband St. Gallen
Herr Urban Brütchen, Präsident Walzgewerbeverband Schweiz
Herr Hansruedi Streit, Direktor Holzindustrie Schweiz
Herr Martin Keller, Präsident Holzindustrie Schweiz Regionalverband Ost

TRANSIT WORKER
BY BÜTICOFFER AUTOMOBILE AG

Van 260S 2.2 TDCi 85 PS

Laderaum Innenmasse: B 1'762 / H 1'430 / L 2'582
Nutzlast: 810 kg, Anhängelast: 2'000 kg
Front-Antrieb (=tiefe Einlade-Höhe)

Optionen: Zentralverriegelung mit Fernbedienung
el. Fensterheber, ABS, Schiebetüre rechts
Heckschwingtüre mit Fenster, 3 Jahre Garantie



Fr. 22'500.- inkl. MWST

TRANSIT WORKER
BY BÜTICOFFER AUTOMOBILE AG

Van 300M 2.2 TDCi 115 PS

Laderaum Innenmasse: B 1'762 / H 1'745 / L 2'949
Nutzlast: 1'080 kg, Anhängelast: 2'800 kg
Front-Antrieb (=tiefe Einlade-Höhe)

Optionen: Zentralverriegelung mit Fernbedienung
el. Fensterheber, ABS, Schiebetüre rechts
Fenster für Heckdoppelflügeltüren, 3 Jahre Garantie



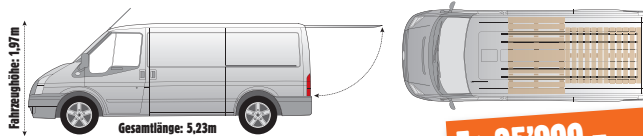
Fr. 27'900.- inkl. MWST

TRANSIT WORKER
BY BÜTICOFFER AUTOMOBILE AG

Van 280M 2.2 TDCi 85 PS

Laderaum Innenmasse: B 1'762 / H 1'430 / L 2'949
Nutzlast: 810 kg, Anhängelast: 2'000 kg
Front-Antrieb (=tiefe Einlade-Höhe)

Optionen: Zentralverriegelung mit Fernbedienung
el. Fensterheber, ABS, Schiebetüren links & rechts
Heckschwingtüre mit Fenster, 3 Jahre Garantie



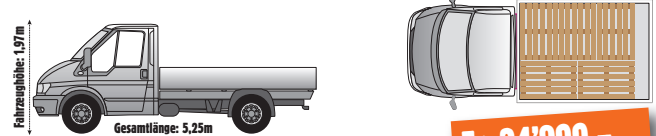
Fr. 25'900.- inkl. MWST

TRANSIT WORKER
BY BÜTICOFFER AUTOMOBILE AG

Chassis Kabine 300S 2.2 TDCi 85 PS

Brückenmasse: B 1'938 / L 2'800
Nutzlast: 1'080 kg, Anhängelast: 2'000 kg
Front-Antrieb (=tiefe Einlade-Höhe)

Optionen: Zentralverriegelung mit Fernbedienung
el. Fensterheber, ABS, 3 Jahre Garantie



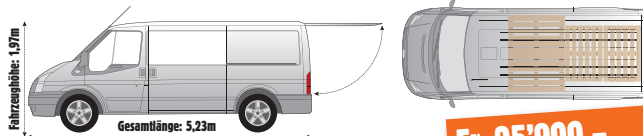
Fr. 24'900.- inkl. MWST

TRANSIT WORKER
BY BÜTICOFFER AUTOMOBILE AG

Van 280M teilverglast 2.2 TDCi 85 PS

Laderaum Innenmasse: B 1'762 / H 1'430 / L 2'949
Nutzlast: 880 kg, Anhängelast: 2'500 kg
Front-Antrieb (=tiefe Einlade-Höhe)

Optionen: Zentralverriegelung mit Fernbedienung
el. Fensterheber, ABS, Schiebetüren links & rechts mit Fenster
Heckschwingtüre mit Fenster, 3 Jahre Garantie



Fr. 25'900.- inkl. MWST

Herausragende Funktionalität für die unterschiedlichsten Anforderungen eines harten und anspruchsvollen Berufsalltags. Ford hat mit Sicherheit das Modell, welches Ihr Unternehmen in Schwung bringt.

Bei uns gibt es aber nicht nur Stangenware, wir bieten Ihnen individuell aufgerüstete Nutzfahrzeuge für Ihren Einsatzzweck. Nutzen Sie die langjährige Erfahrung von Bütikofer Automobile AG.



ihregarage.ch
bütikofer automobile ag
frauenfeld gachnang winterthur
langfeldstr. 77 in der au frauenfelderstr. 1
8500 frauenfeld 8547 gachnang 8404 winterthur

Feel the difference



Sulgener Treffen mit Ausblick auf das Vereinsjahr 2011



Referentin: Gabi Badertscher Renz.

(Claudia Vieli Oertle, Präsidentin KMU Frauen Thurgau)

Weshalb sollen sich KMU-Frauen politisch engagieren?

Am diesjährigen Sulgener Treffen gab uns Gabi Badertscher Renz, langjähriges Mitglied der KMU Frauen Thurgau, Einblick in ihren politischen Werdegang. Ihre Vorstellung begann Gabi Badertscher mit dem beruflichen Werdegang und Aufstieg, den sie bei der damaligen Swissair machte. Damals als sie Mutter der heute 14jährigen Tochter wurde, hatte sie die Möglichkeit sich weiterhin im Teilzeitpensum bei der Swissair zu engagieren. Im 1999 gründete sie mit ihrem Mann eine Zahnarztpraxis in Bischofzell und übernahm

RECHTSECKE DES THURGAUISCHEN ANWALTVERBANDES

Gerichtsnaher Mediation – Staatlich genehmigte Konfliktlösung durch Private?



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

Am 1.1.2011 tritt die neue Schweizer Zivilprozessordnung in Kraft. Sie sieht als Neuerung vor, dass eine gerichtliche Schlichtung oder ein gerichtliches Entscheidungsverfahren durch eine sog. gerichtsnaher Mediation ersetzt werden kann. Worum geht es?

Mediation ist ein aussergerichtliches Verfahren, in welchem die Lösung eines Konflikts mit Hilfe eines privaten Mediators von den Konfliktparteien entsprechend ihren Bedürfnissen selber bestimmt, und nicht von Drittpersonen wie Richtern oder Schiedsrichtern vorgegeben wird.

Nach bisheriger kantonaler Zivilprozessordnung musste nun einem ordentlichen oder beschleunigten Gerichtsverfahren in aller Regel ein obligatorischer Schlichtungsversuch vor dem Friedensrichter bzw. der Schlichtungsstelle vorausgehen. Ohne Schlichtungsversuch keine Klagebewilligung. Dies gilt auch nach neuer Zivilprozessordnung. Die Parteien können nur ausnahmsweise auf ein Schlichtungsverfahren verzichten, so u.a. bei einem Streitwert von mindestens 100 000 Franken. Neu ist aber, dass das Schlichtungsverfahren nicht nur vor dem Friedensrichter oder der Schlichtungsstelle, sondern auch in Form einer Mediation stattfinden kann. Voraussetzung bildet ein übereinstimmender Antrag der Parteien im Schlichtungsgesuch oder an der Schlichtungsverhandlung. Mit Einreichung des Schlichtungsgesuchs werden allfällige Verjährungs- und Verwirkungsfristen gewahrt. Führt die Mediation zu keiner Einigung, wird direkt die Klagebewilligung erteilt. Diese berechtigt während dreier Monate (in Streitigkeiten aus Miete und Pacht während 30 Ta-

gen) zur Einreichung der Klage beim Gericht. Organisation und Durchführung der Mediation sind Sache der Parteien. Das Mediationsverfahren ist von den gerichtlichen Behörden völlig unabhängig und vertraulich, die Aussagen der Parteien dürfen im gerichtlichen Verfahren nicht verwendet werden. Ein in der Mediation erzielter Vergleich kann jedoch zur gerichtlichen Genehmigung vorgelegt werden; die genehmigte Vergleichsvereinbarung hat dann die Wirkung eines rechtskräftigen Gerichtsentscheides, führt also zu einem unmittelbar durchsetzbaren Ergebnis.

Selbst bei hängigem Gerichtsverfahren ist eine Mediation nach neuer Zivilprozessordnung noch möglich. So kann neu das Gericht den Parteien auch nach Klageeinreichung jederzeit eine Mediation empfehlen bzw. können die Parteien eine solche gemeinsam beantragen.

Gerne geben Ihnen die Mitglieder des Thurgauischen Anwaltsverbandes weitere Informationen zu den wichtigen Neuerungen gemäss Schweizer Zivilprozessordnung. ■

die Leitung des Personals und der Finanzen. Erst vor zwei Jahren schloss sie in Lugano ein Studium in Kommunikation ab und ist heute Master of Science in Communications Management EMScom. Vor wenigen Tagen hat sie bei der Raiffeisen Schweiz, in St.Gallen eine Stellvertretung in der Kommunikationsabteilung begonnen.

Gabi Badertschers politischer Einstieg geschah durch ihre Situation als berufstätige Mutter. Im persönlichen Kontakt mit zwei FDP-Frauen kam sie ins politische Umfeld und stieg sogleich als aktives Parteimitglied ein und engagierte sich vorerst vor allem für Tagesschulen. Später nahm sie Einsitz in die Parteileitung, wurde Parteipräsidentin und in den Grossen Rat gewählt. Als Höhepunkt ihrer politischen Laufbahn erwähnte Gabi Badertscher ihr Präsidentschaftsjahr im Grossen Rat 2009/10. Besonders beeindruckte sie im Präsidentschaftsjahr die vielen ehrenamtlichen Engagements der Thurgauerinnen und Thurgauer.



Sulgener Treffen vom 4. November 2010.

Veranstaltungen 2011

Am 15. Januar bzw. am 18. Januar 2011 findet ein gemeinsamer Anlass mit den KMU Frauen St.Gallen und beider Appenzell statt. Ein Schneefahrtraining auf der Schwägalp. Die nächste Mitglieder-Betriebsbesichtigung findet im Februar 2011 statt. Am Donnerstag, 28. April 2011 wird die 11. Mitgliederversammlung bei unserem Mitglied Doris Büchi im Restaurant Frohsinn in Wängi durchgeführt. Der KMU-Frauentag 2011 ist auf den Mittwoch, 22. Juni 2011 festgelegt. Im Herbst ist wieder eine Betriebsbesichtigung vorgesehen und das 14. Sulgener Treffen findet am Donnerstag, 3. November 2011 statt.

Als besonderen Weiterbildungsanlass für unsere Mitglieder und ihre Partner/innen findet im Februar/März 2011 an einem Samstag mit dem Referentenpaar Dany Piller und Erika Egle Piller statt. Das Thema ist: Ziele erreichen, Konflikte bewältigen – mit gewaltfreier Kommunikation. Dabei soll auch der Austausch unter den Teilnehmer/innen nicht zu kurz kommen.

Zu allen Veranstaltungen folgen persönliche und detaillierte Einladungen per Post. Interessentinnen sind jederzeit herzlich willkommen. Anmeldung können beim Sekretariat (Sonja Felix) unter Telefon 071 622 30 22 oder via Mail info@kmufrauen-thurgau.ch gemacht werden.

Weshalb sollen sich die KMU-Frauen in der Politik engagieren? – Sicher ärgern wir uns ab und zu über das Ausfüllen von Formularen und Bewilligungen, über Abgaben und Abrechnungen, die ausgerichtet werden müssen. Alle diese administrativen Aufgaben werden von der Politik geprägt. Aus diesem Grund ist es wichtig, dass KMU-Frauen auf verschiedenen Ebenen in politischen Gre-

mien mitwirken. Sei es auf Gemeindeebene oder regionalen Behörden und Gremien, auf Kantons- oder Bundesebene. Viele Bedenken, welche KMU-Frauen bei einer Anfrage immer wieder äussern, seien unbegründet. Gabi Badertscher ermutigte die anwesenden Mitglieder sich politisch zu engagieren und den Schritt in die Politik zu wagen.

Weiterbildung 2011

Das Kursangebot 2011 am Bildungszentrum Wirtschaft Weinfelden unter der Rubrik KMU Frauen umfasst folgende Kurse:

- Kurs 1701: Steueroptimierung für KMU; ein Abend à vier Lektionen; Montag, 21. Februar 2011, 18.20 bis 21.35 Uhr.
- Kurs 1708: Social Media im Internet – Nutzen für Private und Unternehmen; zwei Abende à vier Lektionen; Mittwoch, 12. Januar und 19. Januar 2011, 18.20 bis 21.35 Uhr.
- Kurs 1709: Mit Selbstmarketing die Marke «ICH» charmant in Szene setzen; zwei Abende à vier Lektionen; Mittwoch, 23. Februar und 2. März 2011, 18.20 bis 21.35 Uhr.

Der Lehrgang Geschäftsfrauen KMU wird unter neuer Lehrgangsleitung von Martina Oertli am Montag, 7. Februar 2011 starten. Er dauert ein Semester und findet jeweils am Montag, von 13.30 bis 21 Uhr statt. Unterrichtet werden: Rechnungswesen, Personaladministration, Korrespondenz, Marketing, Volkswirtschaft und Politik, Versicherungen, persönliche Kommunikation und persönliche Arbeitsweise.

Die detaillierten Kursbeschreibungen und Angebote zu weiteren vergünstigten Kursen werden den Mitgliedern mit einer Broschüre zugestellt. Die erwähnten Kurse sind nur für Frauen offen, Mitglieder der KMU Frauen Thurgau haben 20%-Rabatt auf die Kurskosten bzw. eine Vergünstigung bei den Lehrgangskosten. Anmeldungen gehen direkt über das Bildungszentrum Wirtschaft Weinfelden (www.bzww.ch).

Agenda



Datum	Anlass	Ort
Thurgauer Gewerbeverband		
29.11.2010	8. Thurgauer Lehrlingstag	Thurgauerhof, Weinfelden
10.01.2011	Präsidentenkonferenz	Lilienberg, Ermatingen
28.03.2011	119. Delegiertenversammlung	Thurgauerhof, Weinfelden
02.05.2011	Präsidentenkonferenz	Thurgauerhof, Weinfelden
KMU Region Hinterthurgau		
06.01.2011	Waldfondue	Hochwacht, Sirnach
KMU Frauen Thurgau		
15./18.01.2011	Schneefahrtraining	Schwägalp
28.04.2011	11. Mitgliederversammlung	Rest. Frohsinn, Wängi
22.06.2011	KMU-Frauentag	
03.11.2011	14. Sulgener Treffen	Sulgen
Gewerbe Thurgau Oberer Bodensee		
01.–5.12.2010	Weihnachtsausstellung	
Gewerbeverein Aadorf		
11.12.2010	Weihnachtsmarkt	Aadorf
07.01.2011	Neujahrsapéro	Aadorf
Gewerbeverein Bischofzell		
26.–28.11.2010	15. Bischofzeller Adventsmarkt	Bischofzell

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

FAIRDRUCK 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

Schweizer Wertarbeit



www.obt.ch

Legen Sie **Wert** auf kompetente und zuverlässige Beratung? Wir unterstützen KMU und öffentliche Unternehmen – mit bewährten **Beratungsdienstleistungen**. Lassen Sie sich von unseren Experten überzeugen – wir bringen Sie mit schweizerischer **Gründlichkeit** ans Ziel.

OBT AG • Bahnhofstrasse 3 • 8570 Weinfelden • Telefon 071 626 30 10 • Fax 071 626 30 20



Ehepaar Gemperli aus Berg mit seinem Kundenberater Reto Grava.

Erfolgreich vorgesorgt.

www.tkb.ch/vorsorgen



**Thurgauer
Kantonalbank**

Gemeinsam wachsen.