



Die Nanotechnik industrialisieren
Sonderveranstaltung des Thurgauer
Technologieforums
Seite 5



**«Kundenbindung ist die grösste
Herausforderung»**
Im Gespräch mit Gewerbepräsidenten
Seite 9



**Gewerbepräsidentenkonferenz in
Kreuzlingen**
Einblicke in die Coiffure- und Schneide-
reiausbildung
Seite 19



**Swissmechanic verstärkt
Lehrstellenmarketing**
Neue Maschinen für Ausbildungszentrum
Seite 25

Vom Immobilienmagnaten bis zur Sopranistin

Das 14. Wirtschaftsforum Thurgau glänzte mit prominenten Referenten

msi. Reichhaltig, anregend und vielseitig hat sich das Wirtschaftsforum Thurgau vom 1. Oktober in Weinfelden präsentiert. Der 14. Anlass am Rande der WEGA war mit gut 250 Teilnehmerinnen und Teilnehmern ausgebucht, zur Freude auch der Patronatsgeber, des Thurgauer Gewerbeverbandes und der Industrie- und Handelskammer Thurgau.

Vom ägyptischen Immobilienentwickler Samih Sawiris über die weltbekannte Sopranistin Noëmi Nadelmann bis zum Chef der Genfer Luxusuhrenmarke Hublot, Jean Claude Biver, bot das Forum einen bunten Strauss an Gedanken und Anregungen, und es bot genügend Zeit für Gespräche, für das Pflegen bestehender und das Knüpfen neuer Kontakte.



Mehr auf Seite 10

Schreinerlehrlinge bewiesen Kreativität

Silvan Bartholdi ist Sieger des traditionellen Wettbewerbs

msi. Kreative Ideen zum Thema «Die Kiste» brachte der traditionelle Lehrlingswettbewerb des Verbands Schreiner Thurgau VSSM zutage. 24 Lernende im dritten Lehrjahr präsentierten ihre Arbeiten. Auch dieses Jahr fand die Vernissage zum Schreiner-Lehrlingswettbewerb in der Aula des Gewerblichen Bildungszentrums Weinfelden, im Vorfeld der Wega, statt.

Als Sieger konnte sich Silvan Bartholdi von der Steiger Schreinerei aus Frittschen feiern lassen. Er heimste dabei auch den Publikumspreis ein. Der Wettbewerb dient zum einen der Nachwuchsförderung und soll zum anderen den Schreinerberuf in der Öffentlichkeit aufwerten. Auch bietet er dem Berufsnachwuchs die Möglichkeit, seine bereits beachtlichen Fähigkeiten im fairen Wettstreit einzusetzen.



Mehr auf Seite 26

tolle Aussichten



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

WIR Bank
www.wirbank.ch

Basel • Bern • Chur • Luzern • St. Gallen • Zürich • Lausanne • Lugano

EDITORIAL



Braucht es noch Verbände?

Wenn man oberflächlich betrachtet, könnte man zum Schluss kommen, dass die Individualisierung der Gesellschaft und die Globalisierung der Wirtschaft mittlerweile soweit fortgeschritten ist, dass wir Verbände nicht mehr überlebensfähig sind und unse-

re Ziele und Aufgaben abhanden gekommen sind.

Bei genauerer Betrachtung sieht man aber, dass gerade in einer Zeit der raschen Auflösung von allgemeinen Werten und gemeinsamen Zielen die Rolle von Verbänden, Vereinen, Parteien und sinnvollen Organisationen immer wichtiger wird. Natürlich können wir als Thurgauer Gewerbeverband nicht verhindern, dass Markteinflüsse wirken, dass die einzelnen KMUs in einem harten Existenzkampf stehen und sich ab und zu auch Misserfolge einstellen. Aber der TGV kann und muss hier, stellvertretend für seine Mitglieder und die gesamte Wirtschaft, eine wichtige Rolle einnehmen. Er verbindet gemeinsame Interessen, schlägt Brücken und schafft wichtige Begegnungsräume. Er prägt die politische Überzeugungsarbeit, definiert gesellschaftliche Regeln und vermittelt Werte, die unsere Gesellschaft stabil halten.

Ich bin mir sicher, dass unsere Thurgauer Gewerbler als zuverlässige und konstante Stützen unserer Wirtschaft und Gesellschaft eine gute Zukunft haben. Dabei ist es sehr wichtig, dass wir vom Thurgauer Gewerbeverband mit gesellschaftspolitischen Einflüssen und tragfähigen Lösungen den Kanton richtungsweisend mitgestalten können.

In diesem Sinn steht der Dialog zwischen Wirtschaft und Politik im Vordergrund. Nutzen wir unsere gemeinsamen Plattformen, wie zum Beispiel ein Thurgauer Wirtschaftsforum, zum Networking und Austausch mit Gleichgesinnten. Es ist immens wichtig, dass wir Gewerbler uns zeigen und nicht immer für alles neben dem Geschäft keine Zeit haben.

Ich freue mich auf einen goldenen Herbst in allen Belangen und wünsche Ihnen allen gutes Gelingen!

Hansjörg Brunner, Vizepräsident TGV ■

Dran denken: Strom-Spartipp Nr.1 für KMU



Die EKT Energie Thurgau gibt jetzt Energieeffizienz-Know-how an 50 Thurgauer Unternehmen weiter. Bewerben Sie sich für einen «Energie-Check KMU». Alle Informationen unter www.clever-strom-sparen.ch.

CLEVER-STROM-SPAREN.CH

EINE SENSIBILISIERUNGS-KAMPAGNE DER **ekt**
energie thurgau

Seit Generationen.
Für Generationen.



Vertrauen wächst nicht von heute auf morgen, aber in 75 Jahren. Mit unserer Erfahrung und unserem Engagement setzen wir uns tagtäglich für anspruchsvolle Projekte und Bedürfnisse unserer Kunden ein.

Gestern, heute und morgen – mit Nachhaltigkeit.

1935–2010
75
Jahre

Ed. Vetter AG · Bauunternehmung/Immobilien
Matzingerstrasse 2 · 9506 Lommis
Telefon 052 369 45 45 · Telefax 052 369 45 90
www.vetter.ch · vetter@vetter.ch



CREDIT SUISSE



2010 die neuen Geräte geleast
2011 die Konkurrenz überflügelt
Eine Bank
mit attraktivem Investitionsgüterleasing

Investitionsgüter nutzen, ohne sie zu kaufen, bietet viele Vorteile: Sie bleiben technologisch an der Spitze, entlasten Ihre Bilanz und können Liquiditätsreserven für Ihr Kerngeschäft bilden. Mehr über unsere attraktiven Leasingangebote erfahren Sie bei unserem Firmenkundenberatersteam in Frauenfeld, Telefon 052 728 65 03 oder in Kreuzlingen, Telefon 071 677 43 85.

credit-suisse.com/leasing

Die Nanotechnik industrialisieren

Sonderveranstaltung des Thurgauer Technologieforums bei der Jossi AG in Islikon

msi. Der Nano-Cluster Bodensee, der seit kurzem auch vom Kanton Thurgau unterstützt wird, hilft Unternehmen dabei, nanotechnische Anwendungen industriell umzusetzen.



Gian Carlo Gullo, Geschäftsführer der Eposint AG in Pfyn, informierte über die Erfahrungen seines Unternehmens mit nanotechnologischen Anwendungen.

Mitte August wurde bekannt, dass der Kanton Thurgau 2010 und 2011 insgesamt 55 200 Franken für das interkantonale Projekt Nano-Cluster Bodensee einsetzen will. Wie Unternehmen konkret von dieser Initiative profitieren können, zeigte die Sonderveranstaltung des Thurgauer Technologieforums vom 1. September auf. Sie genoss Gastrecht bei der Firma Jossi AG in Islikon.

«Nanotechnologien sind für die Thurgauer Wirtschaft sehr wichtig, und darin liegt ein grosses Potenzial», eröffnete Edgar Sidamgrotzki als Vorsitzender des Technologieforums, den Anlass mit rund 80 Teilnehmern. Viele Unternehmen arbeiten bereits mit den neuen Technologien, doch es mangle vielfach an industriellen Prozessen, um automatisiert und qualitativ einwandfrei zu produzieren, so das Fazit der Tagung.

Leidensweg zum Erfolg

Eine industrielle Prozesskette erfolgreich in die Tat umgesetzt hat ein Thurgauer Unternehmen, die Eposint AG in Pfyn. Bei der Beschichtung von Uhrenschauben gelang es ihr, zwei wichtige Schritte zu automatisieren,

nämlich die Montage mittels eines Steckautomaten und das Auftragen der Beschichtung mittels eines Sprühautomaten. Schliesslich konnte sich die Eposint AG nach einem gewissen Leidensweg einen grossen Markt erschliessen.

Der Schlüssel zum Erfolg sei es, den Markt und die Bedürfnisse zu verstehen, das richtige Produkt zu haben, die interne Arbeit zu leisten und schliesslich den Markt zu kultivieren, betonte der Geschäftsführer und Werkstoffwissenschaftler Gian Carlo Gullo. «Es funktioniert dank der Nanotechnologie, aber nicht wegen ihr».

Rasche Umsetzung gefordert

Laut Christian Gremlı, Projektleiter beim Nano-Cluster Bodensee, gibt es erst wenige

Unternehmen, die dank industrieller Prozesse mit nanotechnologischen Anwendungen Geld verdienen. In der Ostschweiz sei jedoch bereits vieles an Technologie und Knowhow vorhanden. In der Diskussionsrunde wurde zweierlei klar. Erstens: Die Kunden und deren Bedürfnisse stehen am Anfang neuer Anwendungen. Zweitens: Allein können Unternehmen neue industrielle Prozessketten kaum in der nötigen Zeit realisieren. Sie brauchen Partner, die bei der raschen Umsetzung helfen. Aus diesem Grund beabsichtigt der Nano-Cluster Bodensee, eine neue Fokusgruppe für metallische Oberflächen zu gründen. ■



Wichtiger Prozessschritt: Der Sprühroboter der Eposint AG trägt das Beschichtungsmaterial auf Uhrenschauben auf.

Bilder: zvg.

Die echte Ostschweizer Geschenkidee!



Wir empfehlen Ihnen unseren Apfelschaumwein CUVÉE JEAN-GEORGES als echte Ostschweizer Geschenkidee!

CUVÉE JEAN-GEORGES «cidre mousseux» bietet in seiner ehrlichen Art süffig-fröhliches Trinkvergnügen. Der perlige Schaumwein mit leichtem Alkoholgehalt ist «à la méthode traditionnelle» hergestellt. Das macht ihn zum idealen Apéritif-Getränk.

CUVÉE JEAN-GEORGES «cidre mousseux» ist erhältlich als:

- **Karton mit 6 Flaschen à 75 cl oder**
- **einzelnen verpackt im Geschenk-Karton.**

Bei den Ostschweizer Getränkehändlern.

Für Informationen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

MÖHL TRADITION SEIT 1895

Mosterei Möhl AG, 9320 Arbon, Telefon 071 447 40 74, www.moehl.ch

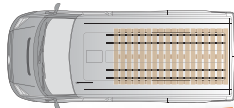
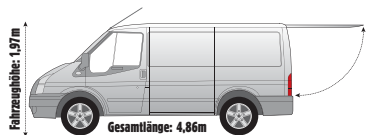


TRANSIT WORKER

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



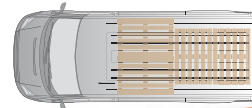
Fr. 22'500_{,-} exkl. MWST

TRANSIT WORKER

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



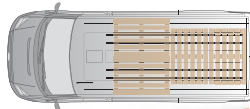
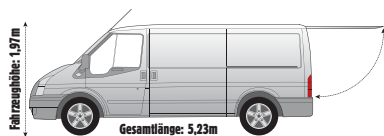
Fr. 27'900_{,-} exkl. MWST

TRANSIT WORKER

Van 280M 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
Heckschwingtüre mit Fenster, 3 Jahre Garantie



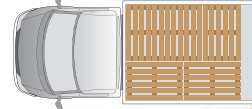
Fr. 25'900_{,-} exkl. MWST

TRANSIT WORKER

Chassis Kabine 300S 2.2 TDCi 85 PS

Brückenmasse: B 1'938 / L 2'800
Nutzlast: 1'420 kg, Anhängelast: 2'000 kg
Front-Antrieb (=tiefe Einlade-Höhe)

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



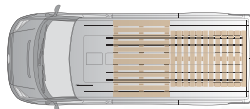
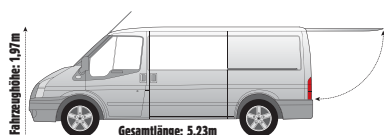
Fr. 24'900_{,-} exkl. MWST

TRANSIT WORKER

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_{,-} exkl. 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



Was bringt die Zukunft für die Thurgauer Wirtschaft?

Martin Neff, Chefökonom der Credit Suisse, zu den konjunkturellen Aussichten

CREDIT SUISSE 

Nachdem Prognosen in den letzten Jahren noch schwieriger geworden sind und auch die gute alte Kristallkugel etwas aus der Mode gekommen ist, fragt sich, ob und wie sich Zukunft überhaupt voraussagen lässt. Prognosen orientieren sich an Anzeichen für eine kommende Entwicklung – so sind aufziehende Wolken für die Wetterprognose ein Anzeichen für Regen, ein steigender Luftdruck ein Hinweis auf Sonnenschein. Was sind nun Wolken und Luftdruck für die kantonale Wirtschaft? Woraus lassen sich Zukunftsaussichten ableiten?

Für die Entwicklung einer Region sind zwei Faktoren ausschlaggebend: 1. die **Standortqualität** als Unternehmens- und als Wohnort sowie 2. die **Wirtschaftsstruktur**, welche die regionale Wettbewerbsfähigkeit bestimmt. Hinzu kommen 3. **Trends**, die eine bereits eingeschlagene Richtung anzeigen und damit die Prognose unterstützen.

Welche Hinweise finden sich nun für die Zukunft im Kanton Thurgau?

1. Standortqualität:

Durch Massnahmen der letzten Jahre liegt der Thurgau bei der Steuergunst für Unternehmen mittlerweile im vorderen Mittelfeld der Schweizer Kantone. Bei der Besteuerung der Privaten ist es die Schweizer Mitte. Der Kanton verfügt durch die Nähe und Anbindung zum Grossraum Zürich über eine gute Erreichbarkeit sowie eine attraktive Wohn- und Unternehmensumgebung bei moderaten Immobilienpreisen und Mieten – jedoch keine so hohe Zentralität wie der Kanton Zürich. Die Standortqualität im Kanton ist nicht überall gleich. Die Regionen Thurtal und Untersee-Rhein befinden sich in einer etwas besseren Ausgangsposition als der Oberthurgau – der aber immer noch im guten Schweizer Mittel liegt.

2. Wirtschaftsstruktur:

Die industriell bestimmte Wirtschaftsstruktur des Thurgaus birgt Stärken und Risiken. So ist die Spitzenindustrie vertreten, deren Unternehmen als wertschöpfungsintensiv und wettbewerbsfähig gelten. Sie bilden ein stabiles Rückgrat für Wirtschaft und Arbeitsmarkt im Thurgau. Dies gilt allerdings nicht für die gesamte kantonale Industrie – in der heutigen Branchenlandschaft sind noch Risiken für weitere Strukturbereinigungen verborgen. Zudem bietet der Dienstleistungssektor, vor allem bei höherwertigen Dienstleistungen, im Thurgau

bislang weniger Alternativen zur Industrie als dies im Durchschnitt in der Schweiz der Fall ist.

3. Trends:

Von der Wirtschaftskrise blieb auch der Thurgau nicht unberührt; so war seit 2008 ein Rückgang der Exporte zu verzeichnen, der allerdings schwächer als im Landesdurchschnitt ausfiel. Die Beschäftigungsentwicklung im Kanton Thurgau war in den Jahren vor der Krise (2005 bis 2008) dynamischer als in der Schweiz im Durchschnitt.

Ein Hinweis darauf, dass abseits von konjunkturellen Verwerfungen die gute Standortqualität auch Früchte trägt. Innerhalb der Wirtschaft kam es dabei zum Strukturwandel mit einem Auf und Ab in verschiedenen Bereichen. Verlusten der traditionellen Industrie stand ein Ausbau der Spitzenindustrie gegenüber; ein Umbau hin zu wertschöpfungsstärkeren Branchen und damit eine Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit sind also erkennbar.

Auch hier kommt es allerdings zu regionalen Unterschieden. So sind höherwertige Dienstleistungen (neben dem Gastgewerbe) in der Region Untersee-Rhein ausgebaut worden und führen dort dazu, dass sich der Branchenmix aus dem Durchschnitt heraus bewegt; in anderen Thurgauer Regionen verläuft dieser Prozess zögerlicher. Auch der Gesundheitssektor ist im Thurgau ausgebaut worden; die Region bietet aufgrund ihrer Lageattraktivität ideale Bedingungen – auch für den Ausbau eines Clusters privater Einrichtungen mit Anziehungskraft über die Kantons- und Landesgrenzen hinaus.

Die Thurgauer Bevölkerung ist in den letzten Jahren nicht so stark wie im Schweizer Mittel gewachsen; wiederum zeigen sich dabei regionale Unterschiede. Das Thurtal hat am stärksten an das Wachstum im Wirtschaftsraum Zürich anknüpfen können; bis 2005 lag der Zuwachs hier sogar über dem Landesmittel. Die Region Untersee-Rhein blieb noch darunter, hat aber in den letzten Jahren rapide zugelegt; die Region wird offensichtlich zunehmend als attraktiver Wohnort wahrgenommen. Der Oberthurgau weist noch stetiges, aber unterdurchschnittliches Wachstum auf.

Die Aussichten sind günstig

Anhand dieser Wetterzeichen lassen sich gewisse Aussichten für die Thurgauer Wirtschaft ableiten. Insgesamt sind die Aussichten für den Thurgau günstig, setzt man ein anhaltendes Wirtschaftswachstum in der Schweiz voraus.



Martin Neff ist Chefökonom der Credit Suisse.

Die Beschäftigungsentwicklung der letzten Jahre und der wirtschaftliche Strukturwandel im Thurgau lassen auch für die Zukunft ein Wachstum der Wirtschaft erwarten, wenn die Folgen der Wirtschaftskrise einmal überwunden sind. Jedoch sind im Kanton Thurgau noch Restrukturierungen im Gange und können zu weiteren Beschäftigungsverlusten führen – auch in Zusammenhang mit den noch nicht ausgestandenen Schwierigkeiten der Exportwirtschaft infolge der Wirtschaftskrise.

An Restrukturierung führt dennoch kein Weg vorbei; gegenüber der internationalen Konkurrenz können am Standort Schweiz nur wertschöpfungsstarke Industrien und Dienstleistungen bestehen. Gelingt die Anpassung an die sich ändernden Rahmenbedingungen, verbessert sich auch die Situation für national und regional orientierte Unternehmen. Unterstützend wirkt hierbei ein niedriges Steuerniveau – gerade im Vergleich mit möglichen Standortkonkurrenten in der Nachbarschaft.

Der Thurgau ist nicht nur für Industrie oder Tourismus als Standort attraktiv. Auch wertschöpfungsintensive Dienstleistungen finden aufgrund der Anbindung an die Grossregion Zürich gute Rahmenbedingungen; die hohe Wohnqualität der Bodenseeregion begünstigt dies. Für höherwertige Dienstleistungen ist dabei eine gewisse Zentralität Voraussetzung; eine Entwicklung in diese Richtung ist daher für die städtischen Zentren am Bodensee am wahrscheinlichsten. In der Region Untersee-Rhein zeichnet sich eine entsprechende Entwicklung beim Branchenmix bereits ab und darf somit durchaus als Luftdruckänderung zum schönen Wetter hin angesehen werden. ■

Steuersatzerhöhung MWST per 1. Januar 2011

Von Karl Brander,
Partner, OBT AG, Weinfelden

1. Allgemein

Mit Bundesbeschluss über die befristete Zusatzfinanzierung der Invalidenversicherung werden die Mehrwertsteuersätze per 1. Januar 2011 wie folgt angehoben:

	bis 31.12.2010	ab 01.01.2011
Normalsatz	7.6 %	8.0 %
Reduzierter Satz	2.4 %	2.5 %
Sondersatz für Beherbergungsleistungen	3.6 %	3.8 %

Die Eidgenössische Steuerverwaltung hat die Umsetzung der Steuersatzserhöhung in der MWST-Info 19 „Steuersatzserhöhung per 1. Januar 2011“ geregelt. Die Steuerverwaltung hat diese Broschüre allen Steuerpflichtigen zugestellt. Sollten Sie diese nicht mehr griffbereit haben, können Sie diese herunterladen: www.estv.admin.ch (Webcode: d_03448_de). Ab dem 1. Juli 2010 kommen **neue Abrechnungsformulare** zur Anwendung, auf welchen zusätzliche Felder für die ab 1. Januar 2011 gültigen Steuersätze vorhanden sind. Bitte stellen Sie sicher, dass Ihre Software diese Formulare korrekt verwaltet.

2. Leistungsabrechnung

Für die Zeit vor und nach der Erhöhung stellen sich eine Reihe von Fragen, vor allem in Bezug auf die Fakturierung an die Kunden. Massgebend für den anzuwendenden Steuersatz ist weder das Datum der Rechnungsstellung noch das Datum der **Zahlung, sondern der Zeitpunkt der Leistungserbringung**. Die bis zum 31. Dezember 2010 erbrachten Leistungen sind nach den alten und die im 2011 erbrachten Leistungen nach den neuen Steuersätzen abzurechnen. **Auf Rechnungen welche beide Leistungsperioden enthalten, sind die Leistungen aufzuteilen und mit den entsprechenden MWST-Sätzen zu versehen. Auf der MWST-Abrechnung sind diese Leistungen auf die dafür vorgesehenen Felder aufzuteilen.** Beachten Sie bitte die Ausführungen in der Broschüre bezüglich Teilzahlungen, Vorauszahlungen und Akontozahlungen.

3. Vorkehrungen zum heutigen Zeitpunkt

Nachfolgend machen wir Sie auf einige Punkte für einen reibungslosen Ablauf aufmerksam:

- Einrichten Kassensysteme mit den neuen MWST-Sätzen
- Einrichten Fakturenprogramme mit den neuen MWST-Sätzen
- Einrichten Buchhaltungsprogramm mit den neuen MWST-Sätzen
- Anpassen der Offerten, Preislisten etc. mit den neuen MWST-Sätzen

4. Saldo- und Pauschalsteuersätze

Die Limiten für die Abrechnung mit Saldo-steuersätzen werden aufgrund der Satzerhöhung wie folgt erhöht:

- Umsatzlimite: CHF 5'020'000
- Steuerlimite: CHF 109'000

Wenn Sie mit der Steuerverwaltung nach **Saldosteuersatz-Methode** abrechnen, beachten Sie bitte, dass auch diese wie folgt angehoben werden:

Saldosteuersatz alt bis 31. Dezember 2010	Saldosteuersatz neu ab 1. Januar 2011
0.1 %	0.1 %
0.6 %	0.6 %
1.2 %	1.3 %
2.0 %	2.1 %
2.8 %	2.9 %
3.5 %	3.7 %
4.2 %	4.4 %
5.0 %	5.2 %
5.8 %	6.1 %
6.4 %	6.7 %

Aufgrund der Anpassung sämtlicher Mehrwertsteuersätze kann von der Wahlmöglichkeit der Abrechnungsmethode erneut Gebrauch gemacht werden. **Dies bedeutet, dass auf den 01. Januar 2011 somit jede steuerpflichtige Person die Abrechnungsmethode wieder neu wählen kann, auch wenn die Wartefrist seit dem letzten Wechsel noch nicht abgelaufen ist.**



5. Schlussbemerkungen

Die vergleichsweise kleine Änderung bei der MWST ist mit erheblichem administrativem Aufwand verbunden. Andererseits ergeben sich auch Chancen, gerade in Bezug auf den Wechsel zur Saldosteuersatz-Methode oder umgekehrt. Für spezifische Fragen oder Abklärungen stehen Ihnen unsere MWST-Spezialisten gerne zur Verfügung.

Autor:

Karl Brander
dipl. Treuhandexperte
Partner

OBT AG
Bahnhofstrasse 3
8570 Weinfelden
Tel. 071 626 30 10

E-Mail: karl.brandner@obt.ch

«Kundenbindung ist die grösste Herausforderung»

Im Gespräch mit Gewerbepräsidenten (7)

Jeder Gewerbebetrieb muss in seinem Feld der Profi sein, Kunden überzeugen und binden, betont Clemens Marquart. Als Präsident des Gewerbevereins Romanshorn und Umgebung setzt er sich für starke KMU sowie für ein gutes Einvernehmen mit den örtlichen Behörden ein. Der 58jährige führt in Romanshorn ein Innenausbauunternehmen mit gut 15 Beschäftigten, ist verheiratet und hat zwei erwachsene Töchter.

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

Clemens Marquart: Eigentlich gibt es kaum negative Meldungen. Die Beschäftigungslage ist gut, es herrscht Zufriedenheit. Starke saisonale Schwankungen, vor allem im Baugeberbe, sorgen allerdings für unterschiedliche Auslastungsgrade.

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

Jeder einzelne Betrieb muss sich profilieren und in seinem Berufsfeld der ausgesprochene Profi sein. Jeder Betrieb muss seine Kunden von den Leistungen überzeugen. Die Kundenbindung ist die wichtigste Herausforderung. Gerade hier laufen wir Gefahr, dass sich viele Kundinnen und Kunden zwar von uns beraten lassen, den Kauf aber anderswo tätigen. Das macht mir als Gewerbepräsident schon Sorgen, weil wir so zu «Lückenbüssern» werden. Der Detailhandel kämpft schon seit einiger Zeit mit dieser Tendenz.

Welche Bedeutung hat der Gewerbeverein Romanshorn und Umgebung?

Der Verein umfasst die Gebiete Romanshorn, Salmsach, Uttwil und Kesswil und zählt 130 Mitgliedbetriebe. Im April ist der Zusammenschluss mit den lokalen Detaillisten erfolgt. Politisch sind wir neutral, doch wir verfolgen die politischen Gemeinde-Angelegenheiten aktiv und lassen uns vor allem zu Sachvorlagen vernehmen. Wir sehen uns schliesslich als wichtiges Bindeglied zwischen KMU und Behörden.

Welches sind die wichtigsten Aktivitäten?

Ein wichtiges Anliegen ist es, den Zusammenhalt unter unseren Mitgliedern zu fördern. Die Generalversammlung wird deshalb immer noch mit dem traditionellen Nachtessen abgeschlossen. Ausserdem pflegen wir den Kontakt an drei bis vier jährlichen Gewerbestämmen, wobei der Fonduestamm zum

Jahresende vor allem der Geselligkeit gewidmet ist. Wir unterstützen darüberhinaus den Berufswahlparcours der Arbeitgebervereinigung Romanshorn und Umgebung. Zur Zeit stecken wir in den Vorbereitungen für unser 100-Jahr-Jubiläum im kommenden Jahr.

Wie ist die Zusammenarbeit mit anderen Verbänden?

In der Region pflegen wir den Kontakt zur Arbeitgebervereinigung, die grundsätzlich die gleichen Zielsetzungen verfolgt wie wir, aber stärker auf Betriebe mit industrieller Fertigung ausgerichtet ist. Jährlich treffen wir uns auch zu einem Austausch mit dem Gewerbeverein Bischofszell.

Wie wird der Kontakt zu Behörden gestaltet?

Es findet eine jährliche Zusammenkunft mit dem Gemeindeammann von Romanshorn statt. In den anderen Gemeinden werden wichtige Themen von Fall zu Fall mit Gemeinderäten und Ressortchefs besprochen. Wir werden laufend informiert, so dass wir aktiv werden können, wenn es nötig wird, zum Beispiel in Form von Vernehmlassungen.

Welche sind aktuelle politische Themen, die Sie verfolgen?

Die Arbeitgeberpolitik interessiert uns natürlich generell. Wir sind für ein sinnvolles Sparen im öffentlichen Sektor und für ein sozialverträgliches Wirtschaften. Wir beschäftigen uns zum Beispiel mit lokalen Vorhaben wie Strassenbauten oder Saalbauten, und wir setzen uns dafür ein, dass das Gewerbe im Rahmen der gesetzlichen Möglichkeiten bei grösseren Projekten einbezogen wird und mindestens die Chance erhält, Angebote einzureichen.

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

Als Vorstandsmitglied und Vizepräsident war ich 1996

für das Präsidentenamt prädestiniert. Es war mir bewusst, dass ich das Rad nicht neu erfinden musste, ich wollte vielmehr den Zusammenhalt im Gewerbeverein fördern, neues Leben einbringen und die KMU stärken. Die kommunale Politik zu fördern, war mir von Anfang an ein grosses Anliegen, ebenso ein gutes Einvernehmen mit den Behörden.

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

Der TGV spielt eine wichtige Rolle im Sinne der politischen Interessenvertretung und Meinungsbildung, dies sowohl bei kantonalen als auch bei nationalen Vorlagen. Eine sehr positive Sache ist die Berufsmesse Thurgau, die der TGV im kommenden Jahr erstmals durchführen wird. Sie ist aus meiner Sicht keine Konkurrenz, sondern eine Ergänzung zur OBA in St. Gallen. Hauptsache ist, dass junge Menschen in einen gewerblichen Beruf einsteigen.

Interview: Martin Sinzig



Clemens Marquart: «Gewerbebetriebe dürfen in der heutigen Konsumwelt nicht zu Lückenbüssern werden».

Bild: Martin Sinzig

Wie Menschen den Wandel bewältigen

14. Wirtschaftsforum Thurgau glänzte mit illustren Referenten – Stargast Samih Sawiris

msi. Reichhaltig, anregend und vielseitig hat sich das Wirtschaftsforum Thurgau vom 1. Oktober präsentiert. Der 14. Anlass am Rande der WEGA war ausgebucht, zur Freude auch der Patronatsgeber, des Thurgauer Gewerbeverbandes und der Industrie- und Handelskammer Thurgau.

Das Tagungsthema «Die Welt im Wandel – wo bleibt der Mensch?» war breit und umfassend. Den Gastreferenten gelang es jedoch, mit vielfältigen Anregungen, überraschenden Informationen und auch mit Emotionen einen lebendigen Tag zu gestalten. Getragen wurde dieser von der UBS Thurgau als Hauptsponsorin sowie von den Co-Sponsoren Abacus, EKT und der Mobiliar.

Keine Zeit für Pflasterlipolitik

Einen nachdenklichen Auftakt machte Thomas Stocker, Professor für Klima- und Umweltphysik an der Universität Bern, unter dem Titel «Wieviel Klimawandel wollen wir?». Ohne Umschweife machte der Forscher deutlich, «dass es eng wird». Kurzfristige Pflasterlipolitik funktioniere hier nicht, doch bislang seien politische Entscheide mehrheit-

lich im Sinne des Status quo gefällt worden, bedauerte Stocker und forderte mit Blick auf die absehbaren Folgen der Erwärmung offene Ohren und konkrete Taten. «Wir hätten alles in der Hand», so die Mahnung des Klimaforschers.

Falscher Leistungsdruck

Den Umgang mit grossen Zielen und mit Spitzenleistungen hinterfragte Jörg Schild, Präsident Swiss Olympic. «Selbstverständlich brauchen wir Spitzenleistungen», erklärte der frühere Staatsanwalt und Politiker, doch er setzte einige Fragezeichen hinter den äusseren Erwartungsdruck, der immer früher einsetze. Leistungsfähigkeit, Talent und Intelligenz seien letztlich doch relative Begriffe, warnte Schild vor Spitzenleistungen um jeden Preis und plädierte gleichzeitig für mehr Realitätsinn und Bodenhaftung, für ein Menschsein in einem anderen Sinne.

Noëmi Nadelmann hat keinen iPod

Im Gespräch mit Jörg Schild und mit der Sängerin Noëmi Nadelmann verstand es die Moderatorin Mona Vetsch ausgezeichnet, Interessantes aus den beruflichen wie persön-

lichen Erfahrungen dieser Menschen hervorzuholen. «Ich habe keinen iPod», verriet die weltbekannte Sängerin und erzählte davon, dass sie sich schon als kleines Kind in den grossen Häusern gesehen und nie an ihren Zielen gezweifelt habe. «Singen ist Arbeit mit dem Körper, wir müssen als Sänger so laut wie ein ganzes Orchester sein», illustrierte Noëmi Nadelmann und bewies dies mit einer reichhaltigen Kostprobe ihres Talents.

«Menschen mit Ketchup im Blut»

Überraschendes brachte auch der Auftritt von Rhea Beltrami zutage. Die Einkaufschefin von McDonalds Schweiz hatte ursprünglich für den Schweizerischen Bauernverband gearbeitet, bevor sie zum internationalen Konzern und damit zu den «Menschen mit Ketchup im Blut» gestossen war. Die Lieferantenbeziehungen seien von Respekt, Fairness und Identifikation getragen, Verträge würden noch per Handschlag gemacht, berichtete Beltrami. Die Begeisterung, für McDonalds zu arbeiten, sei spürbar, vom Lastwagenfahrer über den Produktionsangestellten bis zum Bauern. Menschlichkeit koste so wenig und bewirke schliesslich soviel.



Armee als Versicherungsprämie

Die Forumsteilnehmer wurden alsbald zurück auf den Boden der politischen Realität geholt. Korpskommandant und Armeechef André Blattmann bedauerte ausdrücklich die fehlende Planungssicherheit, wenn es um die Finanzen für das Militär gehe. Man könne nicht den Fünfer und das Weggli haben, betonte Blattmann und forderte, die Wehrpflicht und die Miliz müssten beibehalten werden. Die zahlreichen Qualitäten der Schweiz und ihres Wirtschaftsstandortes hätten schliesslich etwas mit Sicherheit zu tun. Die Ausgaben für die Schweizer Armee seien schliesslich eine nationale Versicherungsprämie.

Mitarbeitende als Mitautoren

Wie man in einem Unternehmen Spass und Leistung verbindet und ein Managementsystem mit den Menschen erfolgreich umsetzt, illustrierte Christian Hunziker, Chef des Winterthurer Haustechnikunternehmens Hunziker Partner AG, das 60 Mitarbeitende beschäftigt. «Wir waren mit den Prozessen nicht zufrieden, hatten Probleme in der Kommunikation und eine schlechte Kultur», erklärte Hunziker mit entwaffnender Offenheit. Nach dem Studium verschiedener Managementbücher setzte der Firmenchef das «Hunziker Qualitäts Management» um und machte seine Mitarbeitenden zu Mitautoren. «Wenn wir den Menschen nicht dabei haben, dann

bringen wir das Schiff nicht in Fahrt», so die Überzeugung des Unternehmers.

Charmanter Unternehmer aus Afrika

Als Stargast erwartet wurde Samih Sawiris, der als CEO der Orascom Development Holding AG in Andermatt eines von weltweit neun grossen Projekten zum Erfolg bringen will. Der mittlerweile mit der Schweiz vertraute, reiche Ägypter trat bescheiden auf und verströmte seinen gewinnenden Charme. Viele hätten nicht an sein Projekt in Andermatt geglaubt, räumte der Unternehmer ein, doch klein gehe hier nicht. Einen früher gemachten Fehler werde er vermeiden, es dürfe keine Geisterstadt werden, es müssen dort Leute leben, betonte Sawiris.

Er erzählte, wie er als Junge sein Taschengeld verdienen musste und begonnen hatte, Nachhilfeunterricht zu geben und mit Hausrat von seinen deutschen Lehrern zu handeln, um sein persönliches Budget aufzubessern. Dem Schweizer Volk machte der Immobilienunternehmer ein gro-

sses Kompliment. Noch nie habe er ein Volk gesehen, das so offen und neugierig sei. Aus seinem Engagement in Andermatt seien vielfache Beziehungen, auch zwischen Schweizern und seinem Heimatland Ägypten, entstanden.

In Krisenzeiten angreifen

Einen fulminanten Schlusspunkt unter das Wirtschaftsforum Thurgau setzte schliesslich Jean Claude Biver, CEO der stark expandierenden Luxusuhrenmarke Hublot aus Genf. Unternehmen seien dann erfolgreich, wenn sie sich in guten Zeiten auf die Krisen vorbereiteten. Der Europäer entwickle in schwierigen Zeiten Angst und errichte Mauern, um sich zu verteidigen. Anders die Chinesen, sie würden die Krise als Opportunität erkennen, um neue Chancen zu nutzen. Wer die Reserven und das Geld bereitstelle, könne dann auf den Märkten angreifen, investieren und expandieren. «Wenn Sie in der Krise kaufen, dann sind Sie der Held», meinte Biver. ■



EXCELLENCE IN ERNEUERBAREN ENERGIEN TRIFFT



Mehr zu Jean-Louis Scartezzini erfahren Sie im Interview auf www.juliusbaer.ch/excellence
Die Julius Bär Gruppe ist weltweit an über 40 Standorten präsent. Von Zürich (Hauptsitz), Basel, Bern, Brig/Zermatt, Genf, Kreuzlingen, Lugano, Luzern, St. Gallen, St. Moritz, Zug, Dubai, Frankfurt, Guernsey, Hongkong, London, Mailand, Monaco, Montevideo, Moskau, Nassau bis Singapur. Ihr Kontakt bei Julius Bär in Kreuzlingen: Daniel Geisselhardt, Tel. +41 (0) 58 889 7477.

EXCELLENCE IN PRIVATE BANKING.

Der renommierte Forscher Jean-Louis Scartezzini sucht nach neuen Technologien zur Nutzung erneuerbarer Energien. Zum Beispiel mit einer seiner Erfindungen, einem Tageslichtkonzentratoren. Bei Julius Bär haben wir ein ähnliches Ziel vor Augen. So möchten auch wir eine finanzielle Basis schaffen, die sich für Ihre Zukunft und über Generationen hinweg auszahlt.

Julius Bär ist die führende Schweizer Private Banking-Gruppe. Mit 120 Jahren Tradition.

Julius Bär

COMMITTED TO EXCELLENCE



Der neue
BMW 5er Touring



www.bmw.ch

Freude am Fahren

DIE ELEGANTESTE FORM DER VIELSEITIGKEIT.

DER NEUE BMW 5er TOURING.

BMW EfficientDynamics 
Weniger Verbrauch. Mehr Fahrfreude.

Garage H. Dubach AG
Amriswilerstrasse 110
8570 Weinfelden
Tel. 071 622 64 44
www.bmw-dubach.ch

Bickel Auto AG
Messenriet 2
8501 Frauenfeld
Tel. 052 728 91 91
www.BickelAutoAG.ch

Die inhaus-Messe startet 2011

Die neue Weinfelder Messe als Novum für die Ostschweiz

pd. Die neue Ostschweizer Messe für Wohnen, Haus und Garten, die «inhaus», findet erstmals vom 4. bis 6. März 2011 in Weinfelden statt. Die Themenmesse ist ein Novum für die Ostschweiz und erlaubt es Ausstellern, gezielt ein interessiertes Publikum zu erreichen. Wichtige Partner und eine attraktive Sonderschau zum Thema Energie sparen sollen die Besucher anziehen.

An der «inhaus» sollen die Besucherinnen und Besucher Ideen zu allen Anliegen betreffend Wohnen, Haus und Garten finden. Angesprochen werden interessierte, kritische und offene Leute, die sich wieder etwas besonders Schönes oder Neues leisten möchten. Im direkten Gespräch mit den fachkundigen Ausstellern können neue Ideen und Lösungen diskutiert und gefunden werden. Getreu dem Motto «wo man sich informiert, bevor man investiert» gibt's Ideen aus allen Bereichen des Wohnens kennen zu lernen.

Novum für die Ostschweiz

Die «inhaus», die Ostschweizer Messe für Wohnen, Haus und Garten ist ein Novum für die Ostschweiz. Bisher waren für Anbieter aus diesen Branchen nur Messeauftritte an regionalen Publikumsmessen möglich. Die «inhaus» bietet als Themenmesse eine neue Möglichkeit tatsächlich Interessierte ohne Streuverluste direkt anzusprechen.

Hier kann sich das Standpersonal auf konkrete Gespräche freuen – mit jungen oder werdenden Familien über ihre Bauvorhaben, mit reifen Persönlichkeiten über deren Wunsch ihre Umgebung neu zu gestalten oder mit Eigenheim-Interessenten. Anstatt viel Zeit in diejenigen zu investieren, die sich nach einiger Zeit als «Nicht-Potentielle» herausstellen.

Sonderschau «Energie sparen»

Als besonderes Highlight wird den Besuchern der neuen inhaus Messe ein umfassender Überblick zum Thema Energie geboten. In der Sonderschau «Energie sparen» erfahren Bauinteressenten neuste Entwicklungen wie heutzutage umweltfreundlich und energiesparend gebaut und saniert werden kann. Zahlreiche Fördermassnahmen von Bund und Kanton belohnen ökologisch sinnvolle Entscheide.

Die Profis von «Energiefachleute Thurgau» und von der «Informationsgemeinschaft Passivhaus Schweiz» in Zusammenarbeit mit dem zuständigen Amt des Kantons Thurgau beraten und helfen sich in dem schnell ändernden Dschungel an Möglichkeiten noch zurechtzufinden. Am Modellhaus im Zentrum der Sonderschau können sich die Besucher informieren wie Wände, Dach, Fenster, Heizung und viele Elemente mehr des Hauses mithilfe die Energiekosten zu senken. Aussteller mit spannenden Energiesparangeboten können sich in dieser attraktiven Plattform beteiligen und profitieren von den zahlreichen Kommunikationsmassnahmen der Sonderschau.



«Wo man sich informiert, bevor man investiert»: Unter diesem Motto will die neue inhaus-Messe in März 2011 in Weinfelden Anregungen und Informationen bieten.

An der Messe begegnen sich Konsument und Anbieter direkt, von Mensch zu Mensch. Ein Werbekontakt, der bekanntlich durch nichts Anderes zu toppen ist.

Attraktive Plattformen

Als Aussteller können sich Firmen und Organisationen aus allen Branchen rund um die Themen Wohnen, Haus und Garten beteiligen. Der Themenbereich «Lebensraum Garten» richtet sich gezielt an Aussteller aus dem Umfeld der Gartengestaltung und -dekoration. Damit hier attraktive Gartenwelten

entstehen können, wird die Halle logistisch zugänglich gemacht und die Aussteller profitieren von speziellen Konditionen. In der Themenschau «Möbelwelt» werden spezielle Möbel-Lieferanten angesiedelt. Und auch für Immobilienanbieter existiert ein eigener Bereich. Zusammen mit dem Immobilienportal immoscout24.ch profitieren Aussteller aus dieser Branche von zusätzlichen Kommunikationsmöglichkeiten.

Neues Partnerschaftskonzept

Neu in diesem Jahr ist auch das Partnerschaftskonzept der Messe: Für die inhaus 2011 helfen die gewonnen Partner aktiv zum Gelingen der neuen Themenmesse bei. Die Raiffeisenbank Regio Weinfelden übernimmt dabei die Rolle als Leading Partner. Die Bank wird als einer der grössten Baufinanzierer der Ostschweiz ihre zahlreichen Kunden auf die inhaus aufmerksam machen und gemeinsam mit der Messe auch weitere Kommunikationsmassnahmen umsetzen.

Immoscout24.ch ist als Co-Sponsor vertreten und arbeitet eng mit den Immobilienanbietern der Messe zusammen. Und das neu lancierte Referenz-Magazin der Thurgauer Bauwirtschaft mit dem Titel «Bauen & Renovieren für den Thurgau» weist alle Zwei- und Einfamilienhäuser-Besitzer auf die bevorstehende Messe hin.

NovaLink an der WEGA – Ein voller Erfolg

Zum ersten Mal in der Firmengeschichte der NovaLink GmbH, war die Firma aus Frauenfeld mit einem Stand an der Gewerbeausstellung «WEGA» in Weinfelden vertreten. Das Motto: Wem gelingt es mit gekonnter Hand den «Heissen Draht» ohne Berührung zu passieren? Alle erfolgreichen Besucher durften sich für die Hauptverlosung einschreiben. Als Anreiz gab es einen Media-player und andere Preise zu gewinnen. Die Motivation war gross und der Besucherandrang enorm.

NovaLink blickt auf fünf spannende und interessante Tage in der Halle 2 neben dem Pestalozzi-Schulhaus zurück. Mit dem «Heissen Draht» begeisterte die Firma Jung und Alt auf der beliebten Publikumsmesse. Während an den Werktagen vor allem Firmen und Einzelpersonen die WEGA besuchten, standen am Wochenende die Familien Schlange vor dem Stand der NovaLink. Viele Besucher liessen es sich nicht nehmen, das begehrte Spiel auszuprobieren und stellten zum Teil mit Verblüffung fest, dass es doch nicht ganz so einfach ist, den Ring über den Draht zu führen – natürlich ohne eine Berührung. Begeistert waren das Standteam und die Zuschauer aber vor allem von den Kleinsten, die hochkonzentriert bei der Sache waren. Rund 150 Teilnehmer qualifizierten sich durch einen fehlerfreien Durchgang für die Hauptverlosung. Die NovaLink hat sich seit 1996 in den Berei-



In der Halle 2 beim Schulhaus Pestalozzi war die NovaLink mit ihrem Stand vertreten und bot mit dem «Heissen Draht» ein interaktives, spielerisches Vergnügen für Gross und Klein.

chen Softwareentwicklung für Computertelefonie-Anwendungen und IT-Dienstleistungen am nationalen und internationalen Markt etabliert. Seit 2003 sitzt die Firma im Business Tower in Frauenfeld. In der Region Frauenfeld und Umgebung hat sich die NovaLink vor allem mit ihren Informatik-Dienstleistungen einen Namen gemacht. So darf die Firma beispielsweise die Bütikofer Automobile AG mit ihren sechs Standorten zu den Kunden zählen. Aber auch ausserhalb der Ostschweiz ist die NovaLink gut vertreten und betreut unter

anderem die ganze Infrastruktur des Badrutt's Palace in St.Moritz, eines der ersten Hotels auf dem Platz. Das Ziel des WEGA-Besuchs, den Firmennamen und die Kompetenzen der NovaLink noch weiter zu verbreiten, ist gelungen. Die NovaLink freut sich, den Gewinner der Hauptverlosung bekannt zu geben. Wir wünschen David Müller aus Weinfelden jetzt schon viel Spass mit dem Media-player. Die Gewinner der praktischen Powerguys werden unter www.novalink.ch gelistet. Schauen Sie rein!

Aktuelle Werbekampagne von NovaLink



Novalink wirbt in Frauenfeld und Umgebung: Vor allem KMU sollen auf das Thema Sicherheit im Bereich Informatik aufmerksam gemacht werden.

Julius Bär ist in Kreuzlingen gut gestartet

Der Bankenplatz Thurgau (2)

msi. Im Juni dieses Jahres ist die Kreuzlinger Niederlassung der Bank Julius Bär eröffnet worden. Das elfköpfige Team setzt auf die hochqualitative Betreuung von Privatkunden, auf eine unabhängige Produktepalette sowie auf die lokale Verwurzelung.

Die Bank Julius Bär ist die führende Private-Banking-Gruppe der Schweiz. Sie hat sich 2009 vom Asset-Management-Geschäft getrennt und konzentriert sich ausschliesslich auf das Private Banking – mit einer wirklich offenen Produktpalette und ohne Interessenskonflikte. Im bedeutenden Heimmarkt Schweiz schliesst der neue Kreuzlinger Standort nun eine Lücke.

Die Nordschweiz war bisher ein weisser Fleck auf der Landkarte. Insbesondere in der Bodenseeregion soll eine anspruchsvolle Privatkundschaft betreut werden. «Als Grenzregion, Tourismusgebiet sowie als Ansiedlungsregion ist hier ein Bedarf nach Bankdienstleistungen vorhanden», ist Daniel Geisselhardt, Leiter der neuen Niederlassung, überzeugt.

Von Vermögen bis zur Nachfolge

Ansprechen will die Bank Julius Bär sowohl nationale als auch eine internationale Kundschaft, seien es deutsche Staatsangehörige, die

in der Schweiz leben, oder Schweizer Unternehmer, die auch im Ausland tätig sind. «Wir bieten mehr als nur Vermögensverwaltung an, nämlich alles für den Privatkunden, dies in höchster Qualität und ohne Einstiegsgrössen», unterstreicht Geisselhardt.

Basis der Kundenbeziehungen ist die Vermögensverwaltung. Darüber hinaus werden beispielsweise auch Hypothekarkredite, Anlagen für die zweite und die dritte Säule oder etwa Kreditkarten und elektronisches Banking angeboten. Die Bank Julius Bär begleitet Unternehmer ebenso bei Nachfolge- und Erbplanungen.

Auf eine starre Kundensegmentierung werde verzichtet, um auf die individuellen Bedürfnisse der Kundinnen und Kunden eingehen zu können. Profitieren können die Kundinnen und Kunden der Bank Julius Bär von einer uneingeschränkt offenen Produktpalette, was die Anlagemöglichkeiten betrifft. «Wir verfügen zudem über eine solide Bilanzstruktur und sind in keinem risikobehafteten Geschäftsfeld tätig», unterstreicht Thomas Bachofner, stellvertretender Direktor.

Der Start ist geglückt

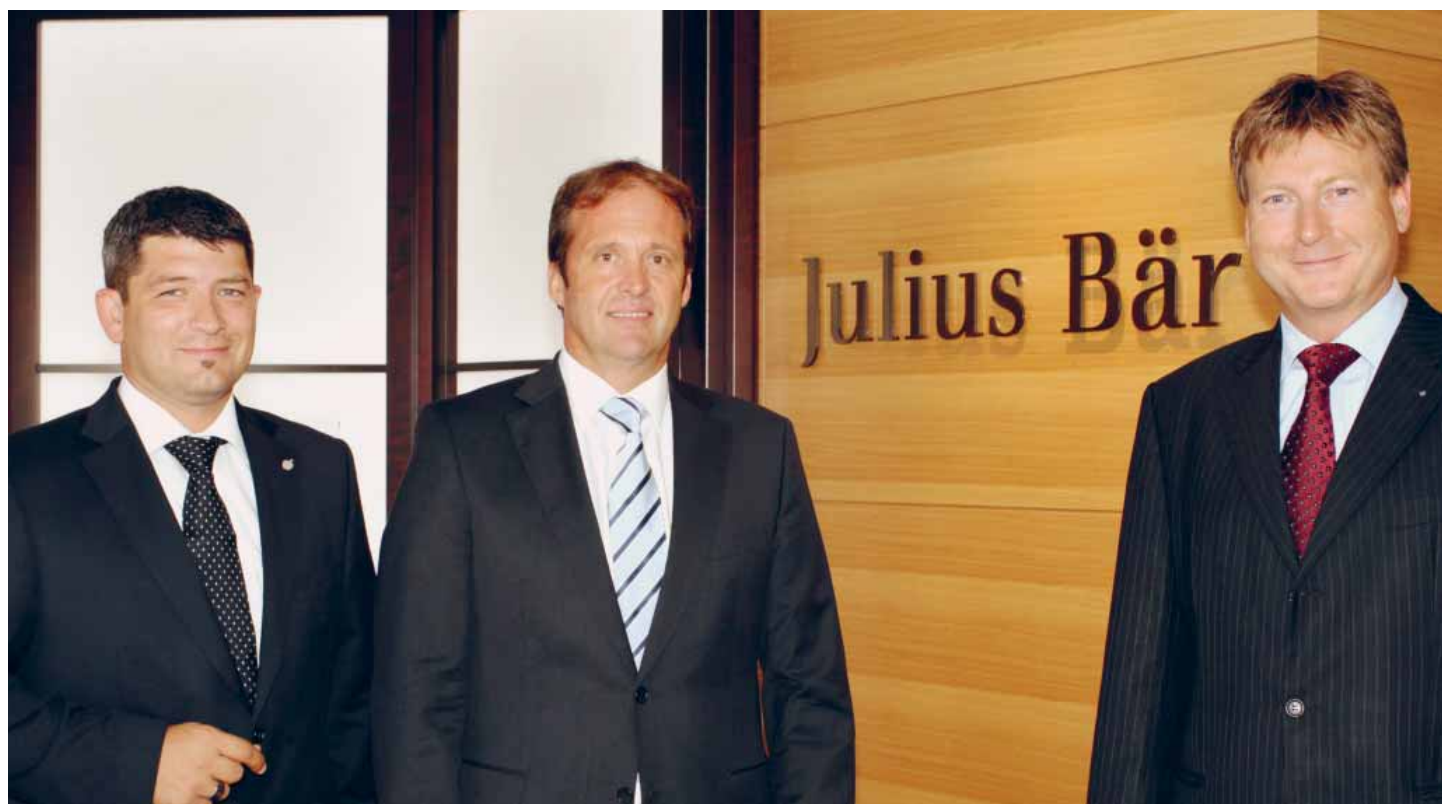
«Die Bank Julius Bär ist eine Unternehmung, die an unsere Region glaubt», halten Geissel-

hardt und Bachofner fest. Das starke Wachstum gerade auch im Schweizer Geschäft bestätige die Absicht, in der Nordschweiz die Aktivitäten zu forcieren. Seit Anfang Juni ist die neue Niederlassung in Kreuzlingen operativ. «Die Eröffnungsanlässe sind auf eine grosse Resonanz gestossen, und wir erhielten viele positive Rückmeldungen auf unser Geschäftsmodell», erklärt Bachofner.

Der Start sei geglückt, und es sei gelungen, zusätzliches Geschäft anzuziehen, bilanziert der Niederlassungsleiter. Einige Hoffnungen setzt er auf ein künftiges staatliches Abkommen zwischen der Schweiz und Deutschland, wodurch der Marktzugang für Schweizer Bankinstitute erleichtert werden sollte.

Neue Arbeitsplätze schaffen

Das elfköpfige Kreuzlinger Team setzt sich aus erfahrenen Bankfachleuten im Alter zwischen 35 und 60 Jahren zusammen. Auch die dreiköpfige Führungsmannschaft, der neben Geisselhardt und Bachofner auch Hary Finocchi angehört, ist täglich in Kundenkontakt, lokal verwurzelt und in örtlichen Vereinen engagiert. «Wir sind dann erfolgreich, wenn wir in den kommenden Jahren expandieren und vor allem Arbeitsplätze schaffen können», sagt der Niederlassungsleiter zuversichtlich. ■



Sie führen die neue Bank Julius Bär-Filiale in Kreuzlingen (von links): Hary Finocchi, Thomas Bachofner und Daniel Geisselhardt.



Die Eckpunkte eines Arbeitsvertrags

Der Beruf spielt im Leben eines Arbeitnehmers eine sehr wichtige Rolle. Ein grosser Teil seiner Zeit wird für die Arbeit aufgewendet und das Arbeitsrecht berührt damit wie kaum ein anderes Rechtsgebiet seinen Alltag und somit seine Persönlichkeit in zentraler Art und Weise. Der Gesetzgeber trägt diesem Umstand Rechnung, indem die gesetzlichen Bestimmungen nicht zuletzt dem Grundgedanken des Arbeitnehmerschutzes dienen.

Welche gesetzlichen Bestimmungen zur Anwendung gelangen:

Das Arbeitsrecht, das die privatrechtlichen Beziehungen zwischen den einzelnen Arbeitgebern und Arbeitnehmern regelt, ergibt sich nicht einzig auf der Vereinbarung zwischen Arbeitnehmer und Arbeitgeber, sondern aus einer Reihe unterschiedlicher Rechtsquellen. Bei diesen Regelwerken handelt es sich einerseits um zwingende Bestimmungen und andererseits kommen diese zur Anwendung, wenn die Parteien im Vertrag nicht alles festgehalten haben. Von zentraler Bedeutung sind insbesondere das Obligationenrecht (Einzelarbeitsvertrag, Gesamtarbeitsvertrag, Normalarbeitsvertrag), das Arbeitsgesetz (allgemeiner Gesundheitsschutz, Arbeits- und Ruhezeit, Jugendliche, schwangere Frauen und stillende Mütter) und das Unfallversicherungsgesetz (Arbeitssicherheit).

Was Sie über den Arbeitsvertragsschluss wissen sollten:

Vereinbaren zwei Personen, dass auf bestimmte oder unbestimmte Zeit die Leistung von Arbeit gegen Entgelt geleistet wird, kommt bereits ein Arbeitsvertrag zustande. Kernpunkt dieses Schuldverhältnisses ist die betriebliche Einbindung des Arbeitnehmers in die Organisation des Arbeitgebers, welchem er weisungsgebunden ist. Der Arbeitsvertrag kann auch nur mündlich vereinbart werden. Inhaltlich müssen sich die Parteien jedoch über den Zeitpunkt des Arbeitsbeginns, die Arbeitsleistung sowie die Lohnsumme einig sein. Aufgrund der Wichtigkeit des Arbeitsverhältnisses empfiehlt sich auf jeden Fall, einen schriftlichen Vertrag abzuschliessen.

Welche Pflichten bestehen:

Die Hauptpflicht des Arbeitgebers ist die Zahlung des Lohnes, wogegen sich der Arbeitnehmer zur persönlichen Ausführung der Arbeit verpflichtet. Im Grundsatz gilt: Ohne Arbeit, kein Lohn. Nur in besonderen gesetzlich geregelten Fällen wie zum Beispiel bei Krankheit des Arbeitnehmers wird von diesem Grundsatz Abstand genommen und der Arbeitgeber muss auch ohne Leistung von Arbeit den Lohn zahlen. Im Arbeitsrecht bestehen weitere Nebenpflichten wie die Treuepflicht des Arbeitnehmers oder die Fürsorgepflicht des Arbeitgebers. Die Verletzung dieser Pflichten kann allenfalls Schadenersatzforderungen auslösen.

Was Sie über die Kündigung wissen sollten:

Ein Arbeitsverhältnis kann von beiden Parteien jederzeit ordentlich gekündigt werden, was im Vergleich zu unseren mitteleuropäischen Nachbarländern als sehr liberale Regelung gilt. Die Kündigung bedarf keiner Form, das heisst, sie kann auch durch eindeutiges, schlüssiges Verhalten zum Ausdruck gebracht werden, sofern sie zur Kenntnis genommen wird. Damit jedoch keine Missverständnisse entstehen, empfiehlt es sich, die Kündigung schriftlich auszusprechen. In Ausnahmefällen kann das Arbeitsverhältnis auch frühzeitig oder bei sehr schweren Verstössen sogar fristlos aufgelöst werden. Erfolgt eine Kündigung missbräuchlich, kann jedoch Schadenersatz gefordert werden. Nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses hat der Arbeitnehmer zudem Anspruch auf ein Arbeitszeugnis. Dieses dient ihm in besonderer Weise dem wirtschaftlichen Fortkommen des Arbeitnehmers. Ferner ist gesetzlich vorgeschrieben, dass sich die Parteien bei Beendigung des Arbeitsverhältnisses alles herauszugeben haben. Erst dann gelten die Beteiligten als auseinandergesetzt.

Bei auftauchenden Problemen empfiehlt es sich, eine Fachperson zu konsultieren.



Rechtsanwalt
Matthias Hotz,
Frauenfeld,
Rechtskonsulent
des TGV

www.bhz-law.ch

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

Gewerbe skeptisch gegenüber Zwillingsinitiativen

Präsidentenkonferenz besuchte Berufsschul- und Kurszentrum in Kreuzlingen – Ja zur Revision der Arbeitslosenversicherung

msi. Die Thurgauer Gewerbepräsidenten stehen den Zwillingsinitiativen, die ein umfangreiches Förderprogramm für erneuerbare Energien vorschlagen, mit einiger Skepsis gegenüber. Die Revision der Arbeitslosenversicherung war unbestritten.

Zum Auftakt erhielten die Präsidenten von lokalen Gewerbevereinen und Branchenverbänden aufschlussreiche Einblicke in die Kurse der Coiffeusen sowie in die Ausbildung von Damenschneiderinnen, die von einer kantonalen, aber selbsttragenden Organisation durchgeführt wird.

Photovoltaik ist umstritten

Im Rahmen der anschliessenden Konferenz ging es um politisch wichtige Fragestellungen. Die Zwillingsinitiativen wurden diskutiert. Als Vertreterin des Initiativkomitees plädierte die grüne Kantonsrätin Isabella Stäheli-Tobler für einen Strauss von Fördermöglichkeiten, an



Gewerbevertreter beobachten eine Coiffeur-Lernende bei ihrer Arbeit.

denen das Gewerbe nur Freude haben könne. Denn die erneuerbaren Energien sorgten für Arbeit und Wertschöpfung im Kanton, und besonders im Bereich der Photovoltaik soll ein Massenmarkt geschaffen werden. Es gelte jetzt, die Weichen für die Zukunft zu stellen und ein Umdenken, eine neue industrielle Revolution einzuleiten.

Die Photovoltaik sei noch zu ineffizient, um wesentliche Beiträge zur Energieproduktion und zum Klimaschutz zu leisten, entgegnete SVP-Kantonsrat Urs Martin. Die begrenzten Fördermittel sollen gezielter eingesetzt werden. Darum habe die von ihm präsierte Regionalgruppe Thurgau der Aktion für vernünftige Energiepolitik Schweiz (AVES) einen Gegenvorschlag lanciert. Dieser will Fördermittel von 15 bis 25 Millionen Franken aus allgemeinen Staatsmitteln einsetzen. Die Gewerbepräsidenten machten in der offenen Diskussion unter anderem klar, dass Sparmassnahmen oft mehr brächten als der



Die Kantonsräte Isabella Stäheli und Urs Martin debattierten die Zwillingsinitiativen.



Bilder: Martin Strzeg

Rita Peter vermittelte einen Eindruck über die Aktivitäten in der Berufsschule für die Schneiderei.

Aufbau neuer Stromproduktionsanlagen, insbesondere wenn es um die Photovoltaik geht.

Einstimmig für die ALV-Sanierung

Einstimmig fiel die Parole zur Revision der Arbeitslosenversicherung (ALV) aus. Die Schulden häuften sich jährlich um eine Milliarde Franken an, machte Brigitte Kaufmann, Vizepräsidentin des Thurgauer Gewerbeverbandes (TGV) deutlich. Die geplante Revision sei darum eine gute Vorlage, weil sie auf der Einnahmen- wie auf der Ausgabenseite ansetze, ohne an den Grundwerten der Versicherung zu rütteln.

«Wir brauchen gute ausfinanzierte Sozialwerke, um schwierige Zeiten zu bestehen», hatte zuvor TGV-Präsident Peter Schütz erklärt. Es gehöre zur sozialen Verantwortung aller Arbeitgeber und Arbeitnehmer, hier Ordnung zu schaffen. Die ALV dürfe nicht einfach durch höhere Beiträge saniert werden. ■

«BusPro ist ein tolles Werkzeug – und preiswert!»

Bernhard Meyer, SISO-Mecanis AG



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

Gratis-Fibu & Infos: www.buspro.ch

Genial einfach
– einfach genial!



Bütikofer Automobile AG



Ruedi Bütikofer

KMU können mit einer Zusammenarbeit mit Bütikofer Automobile AG nur profitieren: Ein individuelles Flottenmanagement, eine werbewirksame Beschriftung und sehr gute Fahrzeuge bringen auch Ihre Unternehmung zum Erfolg.

Tagtäglich begegnet man auf den Strassen in der Region dem Gecko. Das Markenzeichen der Bütikofer Automobile AG ist sehr beliebt und wird mit Stolz auf die Autos geklebt. Der Büti-Gecko ist aber nicht nur eine schöne Verzierung. Geschäftsführer Ruedi Bütikofer möchte mit ungewohnten Ideen immer eine Autolänge voraus sein. So zeichnet die Bütikofer Automobile AG eine hohe Dynamik aus. Gemeinsam mit jungen Teams der Standorte Frauenfeld, Gachnang und Winterthur werden neue Wege beschritten und gegen den Strom geschwommen.

Herzblut und Qualitätssinn

Die Bütikofer Automobile AG sticht durch ihre Dienstleistungen hervor, es wird alles aus einer Hand angeboten. In den modernen Werkstätten mit Carrosserie-Spenglerei und Spritzwerk werden die Aufträge zielorientiert und qualitätsbewusst erledigt. Im Dezember 2009 wurde in Frauenfeld West das Bütikofer Carrosserie-Zentrum eröffnet. Dank diesen modernsten Werkstätten können die Kundinnen und Kunden noch besser bedient werden. Die Mitarbeitenden setzen sich mit viel Freude, Herzblut und Qualitätssinn für die Bedürfnisse der Kundinnen und Kunden ein. Autos sind ihre Bestimmung und ihre Leidenschaft.

Profis für Nutzfahrzeuge

Der Ford Transit ist für Firmen ein sehr beliebtes Nutzfahrzeug. Viele schätzen seine



Qualität und seine vielfältigen Ausstattungsvarianten. Bütikofer Automobile ist ein Profi, wenn es um Ford Nutzfahrzeuge geht. Sie bieten den Unternehmen bei Bedarf eine individuelle Beratung und ein auf die Firma abgestimmtes Flottenmanagement an. Mit der hauseigenen Grafikabteilung können Firmenfahrzeuge schnell und unkompliziert beschriftet werden: Mit einer einheitlichen Beschriftung erzielen sie auf der Strasse einen hohen Wiedererkennungswert und schaffen ein einheitliches Erscheinungsbild.

Breite Palette und tolle Neuheiten

Mit den Marken Ford und Honda bietet Bütikofer noch eine tolle Palette an Auto-Neuheiten für jeden Geschmack und jedes Bedürfnis. Sportfans kommen mit dem neuen Ford Focus RS und dem Honda Typ-R auf ihre Kosten, sparsame und umweltfreundliche mit dem Ford Fiesta oder dem Honda Insight Hybrid.

Auffällig schöne Showrooms

Doch die Bütikofer besticht nicht nur durch zuvorkommende Dienstleistungen und einer ebenso guten Produktpalette. Die modernen Garagenbetriebe sind bewusst keine einfachen Zweckbauten. Sie sind einladend, ausdrucksstark, mit dem gewissen «Etwas» und verkörpern Elan und die Liebe zum Detail. Kundinnen, Kunden und Mitarbeitende sollen sich bei uns gleichermassen wohl fühlen, so gleichen die Showrooms optisch mehr einer gemütlichen Lounge als einem Garagenbetrieb.

Besuchen Sie unsere Betriebe in Frauenfeld, Gachnang und Winterthur. Und neu in Frauenfeld West, Messenriet: Das Bütikofer Carrosserie-Zentrum.

Weitere Informationen finden Sie unter www.ihregarage.ch.



Über 300 Lehrmeister kamen zusammen

Dritter Lehrmeistertag in Weinfelden mit erneut sehr guter Beteiligung

red. Mehr als 300 Lehrmeister hatten sich am 31. August im Weinfelder Thurgauerhof eingefunden. Der dritte Lehrmeistertag wurde vom Amt für Berufsbildung, vom Thurgauer Gewerbeverband und von der Industrie- und Handelskammer ausgerichtet.

Wie Jugendliche zu guten Leistungen im Lehrbetrieb angespornt werden können, stand im Zentrum der Tagung. Sie stellte aber auch die Frage, ob ein Lehrbetrieb alles unternehmen muss, damit es zu einem (erfolgreichen) Lehrabschluss kommt. Gibt es nicht auch Grenzen? Wiederum konnten namhafte und kompetente Referenten zu diesem Thema verpflichtet werden. Der Lehrmeistertag bot die Gelegenheit, von der Erfahrung anderer zu profitieren und den Umgang mit Jugendlichen zu diskutieren.

Ryser: Positive Energie

Dany Ryser, als einziger Schweizer Nationaltrainer Fussballweltmeister mit der U17 2009 in Nigeria geworden, hielt fest, dass erfolgreiche Teams klare und transparente Rollenverteilungen, einen Leader sowie klare und akzeptierte Zielsetzungen haben. Erfolgreiche Teams hätten viel positive Energie, und sie entstehe unter anderem durch positive Gesten und Worte. Fehlender Respekt hingegen schaffe negative Energie. Jungen Menschen könne man nichts vormachen, betonte Ryser. Die Kommunikation müsse offen und ehrlich sein.

Standardtest einführen

Die Maler und Gipserberufe gälten nur gerade bei einem Fünftel der Lehrlinge als Wunschberufe. Trotz grosser Nachfrage seien viele nicht qualifiziert, und die meist besseren Frauen verliessen den Beruf bei der ersten Gelegenheit. Dem Gegensteuer geben soll ein Standardtest für potenzielle Lehrlinge, forderte Raymund Kennel, Projektleiter Nachwuchsförderung beim Schweizerischen Maler- und Gipsermeisterverband. Andere

Branchen hätten so die Lehrabbrüche um die Hälfte bis zwei Drittel gesenkt.

Motivation und das Verhalten sind laut Raphaela Lempik, Berufsbildungsfachfrau bei der Migros Ostschweiz, bei der Auswahl der Lehrlinge wichtig. Im Thurgau werde die Sozialkompetenz im Schulzeugnis erfreulicherweise beurteilt. Eine klare Kommunikation sei bereits im Bewerbungsgespräch wie auch später in der Lehre von grosser Bedeutung und sollte gegenseitig praktiziert werden. ■

«Beeindruckend»

Mit dem Thurgauer Lehrmeistertag besteht eine neutrale Plattform für Ausbildner und Lehrmeister, branchenunabhängige Fragen zur Ausbildung miteinander zu diskutieren. Teilnehmerinnen und Teilnehmer sind Ausbildner und Lehrmeister aus allen Branchen, die aktiv ausbilden. Die Teilnahme am Anlass ist kostenlos möglich. Dies ist ein kleines Dankeschön für die aktive Arbeit mit Jugendlichen und die Förderung des Werkplatzes Thurgau/Schweiz.

Der offene Gedankenaustausch am Lehrmeistertag beeindruckt mich. Es zeigt sich, dass die Herausforderungen branchenübergreifend ähnlich sind: Es ist wichtig, die Erwartungen des Lehrbetriebes an die Auszubildenden zu kommunizieren. Ebenso ist es zentral, die definierten Leitlinien konsequent durchzusetzen. Persönliche Kontakte sind in der heutigen Zeit für einen Erfahrungsaustausch wichtig. Der Lehrmeistertag bietet die einmalige Chance, an einem Nachmittag innert kürzester Zeit neue Kontakte im Ausbildungsumfeld zu knüpfen.



Christoph Lanter, Projektbeauftragter bei der Industrie- und Handelskammer Thurgau



was immer Sie von der Zukunft erwarten - bei uns sind sie in guten Händen.

Ob individuelle Vorsorgelösungen für Sie und Ihre Mitarbeitenden, zusätzliches Vorsorgen im überobligatorischen Bereich oder die Pensionskassenverwaltung Ihrer Vorsorge - planen Sie mit uns langfristig und sicher, für Ihre sorgenfreie Zukunft. Verlangen Sie weitere Informationen!

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

ASGA 

Checkliste zur Selbstevaluation von KMU

Korruption ist Missbrauch einer Vertrauensstellung zu privatem Nutzen

Korruption kann in verschiedenen Formen auftreten: Einem Unternehmen wird ein öffentlicher Zuschlag zugesprochen, nachdem es die Mitglieder der Vergabekommission zu einem Wochenendprogramm in St. Moritz eingeladen hat. Oder eine Firma erhält einen Auftrag der Gemeinde erst, nachdem sie der Partei des Gemeindepräsidenten eine grosszügige Spende hat zukommen lassen. Bei einem anderen Unternehmen werden Rohstoffe regelmässig bei der Firma der Cousine des Materialbeauftragten eingekauft, ohne dass andere Zulieferer berücksichtigt werden. Oft ist bei Geschenken und der Vergabe von Aufträgen die Grenze zwischen Erlaubtem und Unerlaubtem unklar, die Grauzone umso grösser.

Der tatsächliche Schaden

Bei einer Bestechungshandlung ist oft weder ein direktes Opfer ersichtlich noch ein unmittelbarer Schaden lokalisierbar. Trotzdem ist Bestechen im Endeffekt für alle Seiten – selbst für das korrupte Unternehmen – schädlich. Warum?

Auf den ersten Blick erscheint das Erkaufen eines Entscheides nicht mit Nachteilen verbunden, ganz im Gegenteil: Das Unter-

nehmen, das Bestechungsgelder zahlt, erhält den Auftrag. Der Bestochene hingegen erhält einen privaten Vorteil dadurch, dass er seine Vertrauensstellung ausnutzt.

Aus ökonomischer Sicht sieht das anders aus: Müssen erst Ressourcen aufgewendet werden (z.B. Extrakosten für das Wochenendprogramm, wertvolle Weihnachtsgeschenke, etc.), sinkt der Reingewinn am erhaltenen Auftrag. Ausserdem garantiert die Zahlung solcher Bestechungsgelder nicht, dass der Auftrag dem Bestechenden tatsächlich zugesprochen wird. Korruptionsgelder sind nicht eintragbar und werden oft à fonds perdu gezahlt. Zudem muss der Bestechende damit rechnen, dass er das nächste Mal von der Konkurrenz übertroffen wird.

Aus strafrechtlicher Sicht sind korrupte Vorgehensweisen nicht erlaubt und werden als Verbrechen mit bis zu fünf Jahren Zuchthaus bestraft. Schon mit der ersten Zahlung macht sich ein korruptes Unternehmen dadurch erpressbar. Es ist schwierig, aus dem einmal entstandenen Teufelskreis auszubrechen. Wird ein Korruptionsfall aufgedeckt, ist der Reputationsschaden für die Firma gross und die folgenden Umsatzeinbrüche sind schmerzhaft.

Immer mehr internationale Konzerne bauen Korruptionsprävention und -bekämpfung in ihre Unternehmensstrategie ein. Eine Null-Toleranz Haltung gegenüber Korruption wird nicht nur von den Mitarbeitenden, sondern auch von Zulieferern und Kunden gefordert. Eine Unternehmung – auch eine KMU – hat einen Wettbewerbsvorteil, wenn sie über ein Anti-Korruptionsregelwerk verfügt.

Wie sieht es mit Ihrer Unternehmung in Bezug auf Korruptionsbekämpfung und -prävention aus?

Um KMU dabei zu unterstützen, Korruptionsrisiken zu erkennen und entsprechende Massnahmen einzuführen, hat Transparency International Schweiz eine Checkliste zur Selbstevaluation entwickelt.

Möchten Sie eine vertiefte Evaluierung Ihres Unternehmens vornehmen? Dann bestellen Sie kostenlos die vollständige Checkliste bei Transparency International Schweiz unter: 031 382 35 50 oder info@transparency.ch.

Nachfolgend finden Sie einen Schnelltest. Dieser gibt einen ersten Einblick in Aufbau und Inhalt der Checkliste.

Schnelltest	Trifft voll zu	Trifft teilweise zu	Trifft nicht zu	nicht anwendbar
a) Sie wissen, welche Bereiche der Firma besonders anfällig für Korruption sind.	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4
b) In Ihrem Unternehmen gibt es eine klare Regelung, welche Geschenke Geschäftspartnern angeboten werden dürfen, welche Sie von Ihren Geschäftspartnern vorbehaltlos annehmen können und wen Sie diesbezüglich informieren müssen.	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4
c) Wesentliche Entscheide werden nicht von Einzelnen, sondern von mindestens zwei Personen getroffen.	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4
d) Es bestehen klare allgemeine Regeln, wie mit persönlichen Bindungen von Entscheidungsträgern umgegangen wird. Dabei treten Personen, die bei wesentlichen Entscheidungen durch ein persönliches Interesse gebunden sind, in den Ausstand.	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4
e) Es existiert eine von der Unternehmensführung unabhängige interne oder externe Meldestelle, an die sich die Mitarbeitenden wenden können, wenn sie Missstände im Betrieb bemerken.	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4

Nationalrat Werner Messmer ist enttäuscht

Am Jahresvortrag der Frauenfelder Wirtschaftsverbände waren die Bundesratswahlen ein Thema

tos. Am Vorabend der Bundesratswahlen sprach Werner Messmer, Präsident des Schweizerischen Baumeisterverbandes und Thurgauer FDP-Nationalrat, am Jahresvortrag der Frauenfelder Wirtschaftsverbände. Einen Tag später zeigte sich der Referent enttäuscht, dass die St. Galler Regierungsrätin Karin Keller-Sutter nicht gewählt wurde.

«Rolle, Einflussausnahme, Möglichkeiten der Politik mit Blick auf eine prosperierende Wirtschaft» war das Thema des traditionellen Jahresvortrags, ausgerichtet vom Gewerbeverein Frauenfeld und vom Industrie- und Handelsverein. Messmer verleugnete nicht, dass er in den letzten Wochen im Hintergrund in Bundesbern für die St. Galler Regierungsrätin Karin Keller-Sutter lobbied hatte.

Er habe viel Aufklärungsarbeit zu Gunsten der St. Galler Regierungsrätin geleistet. Keller-Sutter habe bei den Hearings einen sehr guten Eindruck hinterlassen und werde als Politikerin geachtet, da sie über einen guten politischen Leistungsausweis verfüge.

Besser als sein Ruf

Nach Meinung von Werner Messmer werde von politischer Seite vieles schlecht gemacht,



Nationalrat Werner Messmer: «In der Schweiz wird vieles schlecht geredet.»

um selber gut dazustehen. Leider werde aus politischen Kreisen Bundesräte vielfach als Nieten, Versager oder Hampelmänner dargestellt. Der Thurgauer Nationalrat erinnerte

daran, dass es in den letzten Jahren gelungen sei, die Staatsschulden um 20 Milliarden Franken zu senken.

Die Schweiz zeichne sich aber auch durch ein hohes Wirtschaftswachstum aus. Im Sektor Baurenovationen sei eine markante Zunahme zu erwarten. Was den Wirtschaftsstandort Schweiz verteuere, seien die vielen Vorschriften, Auflagen, Ansprüche, Belastungen und Umweltschutzvorschriften. Der Präsident des Schweizerischen Baumeisterverbandes wies darauf hin, dass die Schweiz über einen vorbildlichen Kündigungsschutz verfüge.

Chance für den Ständerat

Nach der Bundesratswahl zeigte sich Messmer sichtlich enttäuscht, dass Katrin Keller-Sutter die Wahl in den Bundesrat nicht schaffte. Dafür sei in erster Linie die SVP verantwortlich, die sich nicht an die Abmachungen gehalten habe. Messmer ist überzeugt, dass Keller-Sutter bei den nächsten Ständeratswahlen in den Ständerat gewählt werde. So sei es vielleicht möglich, dass sie die Wahl in den Bundesrat doch noch schaffe, gab sich Messmer zuversichtlich. ■



Gute Stimmung am Jahresvortrag (v. l.): Urs Herzog, Präsident Gewerbeverein, Stadtammann Carlo Parolari, Nationalrat Werner Messmer, Regierungsrat Jakob Stark und Martin Witzig, Industrie- und Handelsverein der Region Frauenfeld.

Berufswahl für die Bäckerei-Konditorei-Confiserie

Die Zeit der Berufswahl ist hektisch. Die Eltern sind ebenso angespannt wie die Kinder – und dann kommt das Kind nach Hause und interessiert sich für den Beruf des Bäcker-Konditor-Confiseurs. Bäcker-Konditor-Confiseur? Seit wann heisst es denn so? – Komisch!“ Da gibt es doch die Bäcker-Konditoren – sie machen Brot! Und dann gibt es den Beruf des Konditor-Confiseurs. Diese Berufsleute arbeiten mit Schokolade, stellen Torten und Patisserie her. So kannten wir es bisher...

Bäcker-Konditor-Confiseur

...jetzt ist es anders und kein Geheimnis mehr, ab 2011 tritt für unsere Berufe eine neue Bildungsverordnung in Kraft. Unter dem Berufsnamen und -bild BäckerIn-KonditorIn-ConfiseurIn vereinen sich die zwei Fachrichtungen BäckerIn-KonditorIn und KonditorIn-ConfiseurIn. Die Berufsbildner nehmen in der Grundbildung Änderungen und Optimierungen vor, von denen die Lernenden profitieren für die Anforderungen der Berufswelt.

Eines bleibt bestehen – wir veredeln Lebensmittel! Wer gerne mit den Händen arbeitet, wer sich gerne in einem Team einbringt, Kreativität ausleben möchte und sich auf einen aussergewöhnlichen Alltag einlassen kann, liegt mit dem Beruf Bäcker-Konditor-Confiseur richtig.

Berufsbildung in der Backstube und im Verkaufsladen

Die BerufsbildnerInnen der gewerblichen Bäckereien-Konditoreien und Confiseries engagieren sich ausserordentlich in der Ausbildung von Jugendlichen. Wir freuen uns über interessierte junge Menschen und geben gerne unser ganzes Fachwissen weiter. Die Grundbildung lebt allerdings vom Interesse des Berufsnachwuchses. Zur Ausbildung gehört ein Wochentag, der dem Schulbesuch vorbehalten bleibt, denn die Herausforderungen im theoretischen Bereich sind nicht zu unterschätzen.

Es ist und bleibt nichts desto trotz spannend den Beruf BäckerIn-KonditorIn-ConfiseurIn zu erlernen, denn der Einstieg nach der Lehre in die Berufswelt ist geebnet. Mit Willen und Engagement und der Freude am Beruf gibt es keine Arbeitslosigkeit in unseren Sparten, die Weiterbildungsmöglichkeiten sind enorm und die Karriere nach der Lehre ist gesichert – die Grundausbildung ist der erste Schritt dazu.

Alltag

Früh am Morgen, noch in der Nacht beginnt die Arbeit. Wir reden gerne von den Vorteilen, die sich aus dem frühen Arbeitsbeginn ergeben! Feierabend am Mittag, der Nachmittag



kann für diverse Aktivitäten genutzt werden etc. wer jedoch am Abend in den Turnverein will der muss am Nachmittag ins Bett, denn man sollte schon ausgeschlafen am Arbeitsplatz beginnen.

Wir stellen feine Gebäcke, viele verschiedene Brote, Snacks, Süssigkeiten aus Hefe- oder Blätterteig und noch viele andere feine Esswaren her. Jeder Besuch in einer Bäckerei oder in einer Confiserie zeigt unser Sortiment und ist ein Erlebnis. Der Duft des Brotes oder der Schokolade, die prächtigen Vitrinen mit den feinen Produkten, seien es Nussgipfel oder Kuchen, Pralinen oder Butterkonfekt, Torten oder Patisserie, Buttergipfel oder Spezialbrote – wir alle lieben diese Atmosphäre.

Die freundliche Detailhandelsfachverkäuferin vollendet, was in der Backstube geschaffen wurde. Sie präsentiert die Produkte, weiss diese elegant zu verpacken und verkauft sie kompetent und freundlich. Sie berät unsere Kunden, besonders wenn es um etwas Spezielles geht – um eine Hochzeitstorte, ein Geschenk oder einen Apero. Sie kennt sich aus in Ernährungsfragen und weiss, welches Brot zu welchen Gerichten geeignet ist. Spätestens jetzt ahnen wir, welche Kompetenzen sich hinter dem Detailhandel und der Branche der Bäckerei-Konditorei-Confiserie verbergen.

Den Berufswunsch seines Kindes für BäckerIn-KonditorIn-ConfiseurIn oder des Detailhandels, sollte man in jedem Fall unterstützen. Mit einer positiven Lebenseinstellung, der Freude am Umgang mit Menschen und mit Lebensmitteln gepaart mit der Bereitschaft zum Lernen – so gelingt der Start in unsere Berufswelt immer!



Schulabgänger informieren und begeistern

2011 wird die erste Berufsmesse Thurgau ausgerichtet – Plattform für Branchenorganisationen und Firmen

tgv. Der Thurgauer Gewerbeverband lanciert in Zusammenarbeit mit dem Departement für Erziehung und Kultur des Kantons Thurgau die Berufsmesse Thurgau. Erstmals im September 2011 sollen sich in Weinfelden Schulabgänger über Berufsausbildungen im Kanton Thurgau informieren können.

Die Berufsbildung gehört seit jeher zu den Kernanliegen des Thurgauer Gewerbeverbandes. Die Wirtschaft braucht guten Berufsnachwuchs. Bisher fehlte im Thurgau die Möglichkeit einer umfassenden Berufsschau, an der sich Jugendliche über die möglichen Berufsbilder informieren können.

Aus diesem Grund lanciert der Thurgauer Gewerbeverband (TGV) in Zusammenarbeit mit dem Departement für Erziehung und Kultur des Kantons Thurgau die Berufsmesse Thurgau. Sie wird erstmals im September 2011 in Weinfelden ausgerichtet. «Ganz nach dem Motto: Thurgauer Arbeitgeber begeistern die Thurgauer Schulabgänger für eine Berufslehre im eigenen Kanton», so TGV-Präsident Peter Schütz anlässlich einer Medienorientierung.

Schülerzahlen nehmen ab

Als wichtigster Partner unterstützt das Departement für Erziehung und Kultur dieses

Projekt. Ueli Berger, Chef des Amts für Berufsbildung und Berufsberatung, betrachtet die neu lancierte Berufsmesse als «weitsichtiges Denken der Wirtschaft», um sich frühzeitig auf die Zeiten mit weniger Schulabgängern zu wappnen. Aufgrund der geburtenschwachen Jahrgänge rechnet sein Amt für das Jahr 2015 mit nur noch rund 2500 Schulabgängern anstatt deren durchschnittlich 3400 noch in den ersten Jahren des 20. Jahrhunderts.

«Es ist deshalb eine Selbstverständlichkeit, dass sowohl das Departement für Erziehung und Kultur wie auch das Amt für Berufsbildung und Berufsberatung sich bei dieser Berufsmesse verbundpartnerschaftlich engagieren und die Anstrengungen in diesem Bereich tatkräftig unterstützen werden», so Berger.

Erstmals im September 2011

Die 1. Berufsmesse Thurgau soll vom 22. bis 24. September 2011 in Weinfelden stattfinden. Angesprochen werden rund 2500 Jugendliche im Berufswahlalter aus dem ganzen Kanton, die mehrheitlich im Klassenverbund die Messe besuchen werden. Sie erhalten so einen ersten Einblick und erste Berührungspunkte mit den Berufen, die es im Thurgau zu lernen gibt.

«Die Berufsmesse Thurgau ermöglicht es erstmals, den Thurgauer Branchenverbänden

und -organisationen innerhalb des Kantons die jungen Thurgauerinnen und Thurgauer auf ihre Berufsbildungsangebote aufmerksam zu machen», erläutert Initiant Heinz Wendel, Geschäftsführer des TGV. Mitmachen können aber beispielsweise auch grössere Firmen mit einem umfassenden Berufsausbildungsangebot.

Anmelden bis 15. Dezember

Die Messe findet jährlich jeweils eine Woche vor der WEGA im Bereich der Berufsschule im Zentrum Weinfeldens statt. Die gemeinsame Nutzung der Infrastruktur erlaubt es den Ausstellern, günstige Konditionen anbieten zu können. Ausserdem ist Weinfelden und der Standort gleich gegenüber vom Bahnhof aus allen Gebieten des Kantons ideal mit dem ÖV erreichbar.

Der Eintritt ist kostenlos. Die Berufsmesse Thurgau wird in Zusammenarbeit mit dem regionalen Messe-Veranstalter MESSEN WEINFELDEN durchgeführt, der für die fachliche Umsetzung der Messe verantwortlich sind. Die Anmeldephase für Aussteller hat bereits begonnen, Aussteller können sich bis 15. Dezember 2010 anmelden. Weitere Informationen sind auch auf der Homepage www.berufsmesse-thurgau.ch zu finden.



Es weihnachtet sehr... 

Gerne produzieren wir süsse Weihnachtsgeschenke für Ihre Kunden/Mitarbeiter.

- * Christstollen
- * Dinkelfrüchtebrot
- * Gefüllte Biberfladen auf Wunsch mit Firmenlogo
- * Feinstes Weihnachtskonfekt
- * Seelenwärmer von Walz (exklusiver Winterpunsch)
- * Exklusiver Sirup mit 22 Karat Gold

Walz Backkunst AG / Spulackerstrasse 27 / 8274 Tägerwilten / ☎ 071 669 17 69



sonne-beck
Top of THURGAU[®]

...total verbeckt

Das Leben ist knusprig - backen wirs an!

Pierre Binkert: «Wir verkaufen Gefühle»

Herbsttreffen des TGshop Fachgeschäfte Thurgau befasste sich mit der Unternehmensführung

msi. Die tägliche Dienstleistung, ungewöhnliche Promotionen und ständige Innovation sind für Pierre Binkert, Unternehmer in der Coiffeurbranche, wichtige Schlüsselfaktoren für den geschäftlichen Erfolg.

Binkert hat innert 35 Jahren unter dem Namen Hairstylist Pierre ein Netz von 36 Betrieben aufgebaut, von der Ostschweiz bis Winterthur, Zürich und Luzern. Am Herbsttreffen von TGshop Fachgeschäfte Thurgau vermittelte er Ideen und Anregungen zur «Unternehmensführung im Thurgau – Inputs für Fachgeschäfte». Gut 50 interessierten Vertreterinnen und Vertretern des TGshop vermittelte der Unternehmer einen anschaulichen Überblick über die Firmengeschichte, über Erfolge und Misserfolge und die Lehren daraus.

Gefühle verkaufen

Sein erstes Coiffeurgeschäft eröffnete Pierre Binkert mit 21 Jahren in Weinfelden. «Ich hatte keine eigentliche Strategie, kein Geld, und ich hatte während der ersten zehn Jahre alles falsch gemacht», schilderte der Unternehmer. Doch zweierlei habe er damals gelernt: «Wir verkaufen das Gefühl, das der Kunde hat, wenn er bei uns ist und wenn er von uns weggeht». Ausserdem gehe es darum, Zeit und Kraft optimal einzusetzen.

In den Anfangszeiten arbeitete der junge Coiffeurunternehmer noch abends als DJ, um sich finanziell über Wasser zu halten. Der erste Versuch mit einer Filiale scheiterte, doch Binkert gab nicht auf, und relativ bald habe er begriffen, dass Haarschneiden allein nicht reicht, sondern dass auch ungewöhnliche Promotionen weiterhelfen konnten.

Promotion und Qualität

So sorgte der junge Hairstylist für einige Diskussionen, als er kurzerhand die Öffnungszeiten bis 20 Uhr verlängerte oder als er seinen



Aufmerksame Zuhörerinnen und Zuhörer am Herbsttreffen des TGshop.



Bilder: Martin Strzög

Pierre Binkert vermittelte Anschauliches und Anregendes aus seinem Unternehmerleben.

Marschbefehl für den WK vergrösserte und ins Schaufenster hängte. Als einer der ersten Coiffeure trat er an der Wega in Weinfelden auf. Später baute Binkert erfolgreich eine Modellagentur auf und belebte damit sein Coiffeurgeschäft.

Mit diesen Mitteln habe er sich einen Namen schaffen können, doch Publizität allein genüge nicht, wenn man die Qualität der Dienstleistung nicht halten könne, betonte der Unternehmer. Es brauche stete Innovation, ständige Veränderung in der Aufmachung der Geschäfte sowie neue Konzepte, um ein Filialnetz aufzubauen und profitabel zu machen.

Nur Schneiden und Färben

Drei bis fünf Jahre dauere es, bis ein Coiffeurladen finanzielle Erträge bringe. Die Zeit bis zur Gewinnschwelle verkürzte Binkert mit einem neuen Ladenkonzept, das sich konsequent auf zwei Dienstleistungen, das Haarschneiden und das Färben beschränkte. Innert der letzten zehn Jahre kamen zu den elf Coiffeurläden elf sogenannte Cut & Color-Betriebe hinzu.

Mit Erfolg setzte Pierre Binkert eine weitere Idee um. Die P2 Hairstudios, die von Lernenden selber als kleine Salons geführt werden, sind bereits an 14 Standorten vertreten und gehören zum Nachwuchskonzept der ganzen Unternehmensgruppe. Sie ist inzwischen auf



TGshop-Präsident verdankte das Referat mit einer Thurgauer Geschenkkarte.

36 Betriebe angewachsen und generiert mit 250 Beschäftigten, davon 80 Lernende, einen Umsatz von gut 16 Millionen Franken.

«Es ist pickelhart»

Für den Unternehmer, der mit 56 Jahren bereits an seine Nachfolgeregelung denkt, ist der Aufbau und Betrieb von Filialen immer noch eine tägliche Herausforderung. Es brauche beträchtliche Vorinvestitionen, es sei «pickelharte» Arbeit. Konstante Veränderungen gehörten zum Alltag, doch Dienstleistung bleibe Dienstleistung. Es gehe um das Vertrauen zu den Kundinnen und Kunden. Diesen Grundsätzen müsse man treu bleiben, sagte Binkert. ■

Swissmechanic verstärkt Lehrstellenmarketing

Neue Maschinen fürs Ausbildungszentrum in Weinfelden – TGV als politisches Sprachrohr

msi. Das Berufs- und Lehrstellenmarketing wird von Swissmechanic Thurgau, dem Verband der mechanisch-technischen Berufe, gezielt ausgebaut. Im kommenden Jahr feiert das verbandseigene Ausbildungszentrum in Weinfelden sein 20jähriges Bestehen.

Die Herbstversammlung von Swissmechanic Thurgau stand ganz im Zeichen der Mitgliedfirmen und der Nachwuchsförderung. Drei Affeltranger Betriebe, die Prematic AG, die Ott Metalldrückerei AG und die Sandmeier Engineering GmbH öffneten ihre Türen und vermittelten interessante Einblicke in ihre Produkte, Produktions- und Marktleistungen.

Langfristige Ziele

Im anschliessenden geschäftlichen Teil skizzierte Bildungsobmann Armin Jossi die Schwerpunkte des Berufs- und Lehrstellenmarketings des Verbandes. Es gelte, langfristig Schulabgängerinnen und Schulabgänger für die mechanisch-technischen Berufe zu begeistern und den Marktanteil am tendenziell knapper werdenden Nachwuchspotenzial zu sichern.

Seit 2007 werden der Berufskundeunterricht in Oberstufenklassen unterstützt und seit 2009 Dokumentationen in den Sekundarschulen verteilt. Im laufenden Jahr kommen laut Jossi weitere Massnahmen wie beispielsweise direkte Mailings hinzu. 2011 verspricht sich Swissmechanic weitere Impulse durch die Teilnahme an der erstmalig durchgeführten Thurgauer Berufsmesse in Weinfelden.

Investitionen in die Ausbildung

Das verbandeigene Zentrum für Mechanik und Technik (ZMT) in Weinfelden wird rege genutzt und stetig ausgebaut. Gemäss Beschluss der Generalversammlung konnten zwei neue CND-Drehmaschinen beschafft und bereits installiert werden. Die Vorberei-



... die Ott Metalldrückerei AG und ...



Bilder: Martin Sinzig

Vor der Herbstversammlung besuchten die Swissmechanic-Mitglieder die Prematic AG, ...

tungen für die ersten Kurse seien im Gang, das Kurskonzept werde jetzt fertiggestellt, berichtete Marcel Honegger, Instruktor im ZMT.

Dieses Ausbildungszentrum darf im kommenden Jahr sein 20jähriges Bestehen feiern, wie Co-Präsident Christoph Nägeli in Erinnerung rief. – Auch in Sachen Arbeitgeberpolitik ist der Verband nicht untätig geblieben. Der vor einem Jahr erfolgte Beitritt zum Thurgauer Gewerbeverband habe sich bewährt. Über diese Organisation könne Swissmechanic Thurgau seine politischen Interessen vertreten, sagte Co-Präsident Jack Frei.



... die Sandmeier Engineering GmbH.

Im Anschluss an die Versammlung legte Brigitte Kaufmann, Vizepräsidentin des TGV, die Gründe für ein Ja zur Reform der Arbeitslosenversicherung dar. Die Vorlage sei mehrheitsfähig und befördere eine wirtschafts- und sozialverträgliche Sanierung dieses Sozialwerks. Es sei wichtig, ein Zeichen zu setzen für einnahmen- wie ausgabenseitige Massnahmen, betonte Kaufmann. Das Schweizer Volk war offenbar gleicher Meinung hiess die Revision am 26. September deutlich gut. ■

85 Mitgliedfirmen

Swissmechanic Thurgau darf im laufenden Jahr zwei neue Mitgliedfirmen begrüssen. Als Aktivmitglied hat sich die Zuckerfabrik Frauenfeld eingetragen. Sie will ab 2011 eigene Lehrlinge ausbilden. Als Passivmitglied ist die Pestalozzi AG, Zürich, hinzugekommen. Der Mitgliederbestand bleibt nach wenigen Abgängen bei 85 Firmen. Sie beschäftigen gut 5300 Mitarbeitende sowie über 400 Lernende.

Viel Kreatives zum Thema Kiste

Lehrlingswettbewerb des Thurgauer Schreiner Nachwuchses demonstriert den Berufsstolz

art. Unter dem Motto «Die Kiste» veranstaltete der Verband Schreiner Thurgau VSSM auch in diesem Jahr den traditionellen Lehrlingswettbewerb für die Lernenden im dritten Lehrjahr. Als Sieger konnte sich Silvan Bartholdi feiern lassen.

Auch dieses Jahr fand die Vernissage zum Schreiner-Lehrlingswettbewerb in der Aula des Gewerblichen Bildungszentrums Weinfelden im Vorfeld der Wega statt. Der Wettbewerb dient zum einen der Nachwuchsförderung und soll zum anderen den Schreinerberuf in der Öffentlichkeit aufwerten. Auch bietet er dem Berufsnachwuchs die Möglichkeit, seine bereits beachtlichen Fähigkeiten im fairen Wettstreit einzusetzen.

Das Thema «Die Kiste» bot, wie der Verantwortliche der Wettbewerbskommission, David Keller, erklärte «ausreichend Spielraum, damit jeder seine persönliche Note einbringen konnte.»

Junge Frau gewann zwei Kategorien

Silvan Bartholdi, der bei «Steiger Schreinerei» in Frittschen seine Lehre absolviert, fertigte eine «Automatische Juke-Box» aus Ahorn- und Nussbaumholz an und errang damit in der Hauptkategorie «Fachjury» den Sieg. Die weiteren Kategorien-Siege gingen an Florian Aeschbacher (Kategorie Schreiner, «Kistenbar», Herzog Küchen AG, Homburg), Michael Eisenegger (Kategorie Schreinermeister, «Arte e Vino», Meier

Schreinerei AG, Weinfelden) sowie zweimal an Nadine Albrecht (Kategorie Gestalter und Kategorie Kunden, «Grümpelkiste», Furter AG, Fruthwilen).

Ein weiterer Sieger, bzw. Siegerin wurde – wie jedes Jahr – erst am Ende der Wega gekürt sein. Nämlich der Publikums-Sieger. Jeder Besucher kann zwei Steine in Behälter werfen, welche neben den Objekten stehen. Am Ende der Wega, am Sonntagnachmittag, werden die Steine gezählt und anschliessend der Publikumsliebbling unter dem diesjährigen Schreiner Nachwuchses gekürt.

Weniger Arbeiten eingereicht

Insgesamt wurden dieses Jahr im Untergeschoss des Gewerblichen Berufsbildungszentrums Weinfelden 24 Arbeiten gezeigt. Das ist zwar beachtlich, aber doch nicht so viel, wie in den Jahren zuvor. «Das hat es schon immer einmal gegeben, dass in einem Jahr nicht so viele mitgemacht haben. Aber woran das lag, wissen wir nicht», versuchte Keller eine Erklärung. Keineswegs dürfte es beim vorgegebenen Thema an Ideen gemangelt haben. Denn die ausgestellten Arbeiten zeigen, was man mit viel Phantasie und Arbeitseinsatz erreichen kann. Ein sichtlich stolzer Kantonalverbands-Präsident Hanspeter Meier vergass nicht, auf den «hohen Stellenwert» des Wettbewerbes innerhalb der vierjährigen Ausbildungszeit hinzuweisen.

Knill: «Schreiner haben Berufsstolz»

Regierungsrätin Monika Knill, die der von über 100 Besuchern besuchten Vernissage auch beiwohnte, schwärmte ihrerseits von der Vielseitigkeit des Berufes. Sie habe gewissermassen selbst den früheren Schreiner-Slogan «Mein Kleiner wird Schreiner» beherzigt, indem sie selbst einen Schreiner zum Mann genommen habe. Deshalb wisse sie heute: «Schreiner haben einen Berufsstolz – und das sieht man auch Euren Arbeiten an.» Sie hätten hier keineswegs «Dienst nach Vorschrift» gemacht, sondern «weit mehr als verlangt», lobte die Magistratin. «Mit dieser Einstellung befinden Sie sich bereits jetzt auf der Überholspur im Leben», freute sich Knill. ■



Bild: Christof Lampart

Der Sieger des diesjährigen Lehrlingswettbewerbs des Verbands Schreiner Thurgau VSSM, Silvan Bartholdi, präsentiert stolz seine «Automatische Jukebox». Er absolviert bei «Steiger Schreinerei» in Frittschen seine Lehre.

Verdiente Gewinner

An der OBA fanden die Regionalmeisterschaften der Elektroinstallateure vom 3.–5. September 2010 statt. Für die diesjährige Durchführung zeichnete der VELO (Verband der Elektroinstallationsfirmen Linthgebiet und Oberland) verantwortlich.

St. Gallen. Andrin Cavegn VGEI (Verband Graubündner Elektro-Installationsfirmen), Gian-Andrea Casaulta VGEI und Fabian Abt VELO heissen die ersten drei der Regionalmeisterschaften der Elektroinstallateure. Sie werden vom 23.–27.11.2010 an der Berufsmesse in Zürich an den Schweizer Meisterschaften teilnehmen.

Viel Kraft und Konzentration brauchten die acht Elektroinstallateure, die sich für die Ostschweizer Regionalmeisterschaften qualifiziert hatten. Sie kommen aus den vier Sektionen St.Gallen-Appenzell (VESA), Thurgau (VTHEI), Graubünden (VGEI) sowie Linthgebiet-Glarnerland und Sarganserland (VELO) und sind diejenigen, die letztes und dieses Jahr die besten Lehrabschlussprüfungen absolviert haben. Während drei Tagen und rund 23 Stunden mussten die Kandidaten mitten im Betrieb der Ostschweizer Bildungs-Ausstellung (OBA), all ihre Fähigkeiten unter Beweis stellen. Denn es ging darum, sich für die Schweizer Meisterschaft zu qualifizieren.

Vielfältiger Beruf

Die Aufgabe der Kandidaten bestand darin, einen Schaltschrank zu erstellen und die Steuerung zu verdrahten. Kanäle und Rohre mussten montiert, Kabel eingezogen, Schalter angeschlossen werden. Für die komplexe Steuerung im Schaltschrank musste ein Programm für den simulierten Wintergarten programmiert werden. Das ganze Spektrum des vielfältigen Berufs, vom Bohren und Sägen, bis zur Arbeit mit dem Laptop, kam dadurch zum Tragen.

Stolz auf Leistung

Am besten lösten die heikle Aufgabe die drei erstklassierten Andrin Cavegn (Brigels), Gian-Andrea Casaulta (Vals) und Fabian Abt (Buttikon). Die beiden Bündner setzten sich mit 96 und 94 Punkten von max 100 Punkten vor dem Dritten aus dem Linthgebiet mit 89 Punkten durch. «Die Arbeit hat richtig Freude gemacht», sagten die drei strahlend und mit berechtigtem Stolz. «Doch die Herausforderung war gross und es brauchte einige Konzentration und Anstrengung, um sie zu bewältigen.» Die weiteren Klassierungen: 4. Reto Schwitter, Schänis; 5. Lukas Schmid, Stettfurt; 6. Thomas Ricklin, Gommiswald; 7. Renato Huber, Hohentannen; 8. Christoph Preisig, Teufen.



Die Gewinner: (von links) Gian-Andrea Casaulta (2. Rang), Andrin Cavegn (Gewinner) und Fabian Abt (3.) waren die Besten.

Fachliches Können

Laut den Lehrabschlussexperten aus den verschiedenen Sektionen haben alle Kandidaten hervorragend gearbeitet. Sie stellten ihr fachliches Können auf eindruckliche Weise unter Beweis. Die ersten Drei können nun an den Schweizer Meisterschaften vom 23.–27. 11.2010 in Zürich teilnehmen. Gehören sie von den 24 Kandidaten zu den Ersten drei, so können der Dritte an der Europameisterschaft 2012 in Basel sowie der Erste und der Zweite an der Weltmeisterschaft 2011 in London teilnehmen. ■

RECHTSECKE DES THURGAUISCHEN ANWALTVERBANDES

Scheidung der Unternehmerehe – Wie viel erhält der Ehepartner?



RA Christian Lörli,
Muri Rechts-
anwälte,
Weinfelden

Geht eine Unternehmerehe in die Brüche, so müssen die Vermögenswerte aufgeteilt werden. Dabei besteht die Gefahr, dass dem Unternehmen Substanz entzogen werden muss.

Eine abweichende Vereinbarung durch Ehevertrag vorbehalten, leben die Eheleute unter dem Güterstand der Errungenschaftsbeteiligung. Somit bestehen die

Vermögensmassen jedes Ehegatten aus Eigengut und Errungenschaft. Eigengut ist, was der Ehegatte bei der Heirat mit in die Ehe brachte, oder was er während der Ehe unentgeltlich erwarb (Erbschaften, Schenkungen). Alles Übrige – während der Ehe entgeltlich erworbene (Arbeitserwerb, Zinsertrag etc.) – ist Errungenschaft.

Bei Scheidung wird der eheliche Güterstand aufgelöst. Jeder Gatte behält sein gesamtes Eigengut. Die Errungenschaften werden hälftig geteilt. Jeder Ehepartner wird damit am entgeltlich erworbenen Vermögenszuwachs zu 50 % beteiligt. Ist die Unternehmensbeteiligung einer Errungenschaft zuzuordnen, so wird auch sie hälftig auf die Gatten aufgeteilt.

Ist die Unternehmensbeteiligung im Eigengut eines Gatten, so wird der andere Gatte

an der Wertsteigerung des Unternehmens während der Ehe hälftig beteiligt, sofern die Wertsteigerung auf die Arbeitskraft oder den Kapitaleinsatz des Ehegatten zurückzuführen ist. Hat der Unternehmer einen marktüblichen Lohn bezogen und wurden angemessene Dividenden ausgeschüttet, so ist die Wertsteigerung des Unternehmens in der Regel auf konjunkturelle Gründe zurückzuführen, weshalb der andere Gatte an der Wertsteigerung nicht beteiligt wird.

Gerade in Fällen, in denen der Unternehmer, anstatt sich ein Salär auszahlen zu lassen den Gewinn wieder investiert, kann dies mit erheblichen finanziellen Konsequenzen verbunden sein. Es sollten daher frühzeitig Regelungen getroffen werden, um dies zu vermeiden. ■

Wer sät, wird ernten

Sämaschinenmodell für die Ausbildung der Landmaschinenmechaniker

pd. Ein Modell einer Einzelkornsämaschine hat den Weg in das Kurslokal der Landmaschinenmechaniker gefunden. Damit kann praxisnahe geschult werden.

Mit grosser Freude durfte in den ÜK-Räumen ein Sämodell in Empfang genommen werden. Es ist ein Säkörper einer Einzelkornsämaschine, der vollumfänglich in Betrieb genommen werden kann.

Einstellen und austesten

Die mitgelieferte elektronische Bedieneinheit erlaubt es, am Modell praxisnahe Einstellungen vorzunehmen und anschliessend auch auszutesten. So kann zum Beispiel Mais mit richtigem Saatgut gesät werden. Damit die Maiskörner danach nicht vom Boden eingesammelt werden müssen, ist über ein Gebläse ein geschlossener Kreislauf zurück in den Behälter konstruiert worden.

Das Modell wurde von der Firma SERCO Landtechnik AG aufgebaut und konnte den ÜK als Geschenk überreicht werden. Kursinstructor René Schedler freute sich sehr und wird die Lernenden im anstehenden Landtechnik-Kurs gleich am Modell arbeiten lassen. Nebst der Firma SERCO Landtechnik AG geht sein Dank auch an Jürg Köchli, der durch seine Vermittlung zum guten Gelingen beigetragen hat.

60 Lernende pro Jahr

Im Kurslokal werden die praktischen Kurse im fachtechnischen Teil für die Berufe Landmaschinenmechaniker, Baumaschinenmechaniker und Motorgerätemechaniker durchgeführt. Diese beinhalten Arbeiten an Motoren, Antrieben, elektrischen Anlagen, Hydrauliksystemen und Landmaschinen. Pro Jahrgang werden in diesen drei Berufen etwa 60 Lernende aus den Kantonen Thurgau, St. Gallen und beiden Appenzell ausgebildet. ■



Bild: René Schedler

Kursinstructor René Schedler (links) dankt dem Überbringer Jürg Köchli herzlich.



Schlangenbiss

Mit uns werden Sie nicht zum Opfer.
Wir schützen Ihre Daten.

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

Sicher unterwegs auf Eis und Schnee

Autofahren im Winter – die richtige Vorbereitung



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

Des einen Freud, des andern Leid: Während sich Wintersportler auf den Beginn der kalten Jahreszeit freuen, blicken viele Automobilisten Kälte, Schnee und Eis mit gemischten Gefühlen entgegen. Das muss nicht sein: Gut vorbereitet, wird Autofahren im Winter nicht zum Stress.

Wer kennt das nicht? Man kommt frühmorgens aus dem Haus und erkennt sein Auto nicht wieder. Mit klammen Fingern versucht man das Gefährt startklar zu machen. Schnee weg wischen ist in der Regel nicht schwer. Die Eisschicht auf den Scheiben erfordert da schon mehr Hartnäckigkeit. Viele Automobilisten starten, obwohl ihre Rundumsicht nicht 100prozentig gewährleistet ist. Mit einem solchen «Blindflug» gefährdet man sich selbst und andere Verkehrsteilnehmer. Zudem droht eine Busse.

Mit wenig Vorbereitung lässt sich dies vermeiden. Unbedingt ins Auto respektive in die Manteltasche des Fahrers gehören: ein stabiler Eiskratzer, ein Handbesen, Handschuhe, Gummimatten, Türschloss- und Scheibenteiser-Spray, Antibeschlagentuch, Frostschutz für die Scheibenwischanlage, Überbrückungskabel, Schneeketten oder Spikes, ein Abschleppseil, ev. eine Schaufel

und eine Unterlage für die Schneekettenmontage. Bereits im Herbst sollte man die Beleuchtung kontrollieren und die Reifen wechseln. Gefragt sind Winterreifen mit mindestens 4 mm Profil. Wer zudem die Wischerblätter auswechselt und die Scheiben von innen und aussen gründlich reinigt, den erwischt Väterchen Frost nicht auf dem falschen Fuss. Da in der kalten Jahreszeit die Scheiben beschlagen, sollte man die Lüftung prüfen und das Kühlwasser mit Frostschutz auffüllen. Ihr Garagist des Autogewerbeverbandes der Schweiz (AGVS) berät Sie gerne bei der richtigen Wahl der Winterreifen und führt auch ein umfassendes Sortiment an Winterartikeln.

Das Auto ist startklar – doch die Liste der möglichen Gefahren keineswegs vorüber. Glatte Strassen, längere Bremswege, kritische Bodenhaftung und schlechte Sichtverhältnisse erfordern im Winter ein erhöhtes Mass an Aufmerksamkeit. Einige Verhaltensregeln können viel zu Sicherheit und Wohlbefinden eines Automobilisten beitragen.

- Rechtzeitig losfahren und genügend Zeit für die Fahrt einplanen. Besser eine kurze Verspätung in Kauf nehmen, als versuchen, die verlorene Zeit durch rasante Fahrwei-

se aufzuholen. Denn mit Hektik gefährdet man nicht nur sich selbst, sondern auch die anderen Verkehrsteilnehmer.

- Zu Beginn der Fahrt eine Bremsprobe machen, sofern der nachfolgende Verkehr dadurch nicht behindert wird. So kann der Fahrer den Grip der Reifen auf dem Boden testen und seine Fahrweise den Strassenverhältnissen anpassen.
- Sicherheitsabstand vergrössern. So hat man mehr Zeit, um rechtzeitig zu bremsen. Abruptes Abbremsen oder Lenken vermeiden, um nicht ins Schleudern zu geraten.
- Vorausschauend fahren, um auf wechselnde Strassenbeläge vorbereitet zu sein. Glatt- und Matsch können plötzlich auftreten. Besondere Vorsicht ist beim Einbiegen in Seitenstrassen, auf Kreuzungen, Brücken und in Waldschneisen geboten.
- Wenn möglich Autobahnen oder Hauptstrassen benützen. Je stärker eine Strasse befahren ist, desto eher findet man sichere Verhältnisse vor.
- Auch mit Allradantrieb und elektronischen Fahrhilfen vorsichtig fahren. Diese Einrichtungen verbessern die Lenkfähigkeit und Stabilität des Autos, sie verkürzen aber nicht den Bremsweg. ■





Semesterbeginn
18. Oktober 2010

Die Leistungsschule



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

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

www.zbw.ch



Landgasthof **Sonne** Familie Britt-Schuler
Seestrasse 30 • CH-8597 Landschlacht
Telefon +41 71 695 19 18 • Fax +41 71 695 19 54
www.sonne-landschlacht.ch • Ruhetag: MO/DI





Feiern wie die
alten Ritter.
Platz für cirka 70
Gäste





Ritterstube anno 1214
Reservieren Sie Ihr Event in unseren historischen Räumen







Gartentraum?

Traumgarten!

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

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

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



Ständige Liste hat sich bewährt

760 Unternehmen des Bauhaupt- und Baunebengewerbes sind zertifiziert

msi. Für Aufträge der öffentlichen Hand im Bereich des Hoch- und Tiefbaus ist eine ständige Liste zugelassener Unternehmen geschaffen worden. Das 2004 eingeführte Thurgauer Modell hat sich bewährt und bringt den Firmen administrative Entlastungen.

Gestützt auf § 32 der Verordnung des Regierungsrates zum Gesetz über das öffentliche Beschaffungswesen führt das Departement für Bau und Umwelt (DBU) eine ständige Liste über qualifizierte Anbieterinnen und Anbieter des Bauhaupt- und Baunebengewerbes sowie von Dienstleistungen, die dem Baugewerbe nahe stehen (Architekten, Planer, Ingenieure).

«Diese ständige Liste ist für Auftraggeber wie Auftragnehmer nützlich und gibt eine einfache Sicherheit bei der Vergabe öffentlicher Aufträge», erklärt Sonja Gnehm, Leiterin der Fachstelle öffentliches Beschaffungswesen. Das Thurgauer Modell geht auf die Initiative des Baumeisterverbandes aus dem Jahre 2002 zurück. Nach Workshops mit grossen Bauunternehmen sowie

einer Pilotprojektphase wurde 2004 die ständige Liste definitiv eingeführt.

Verfahren wird geschätzt

Früher mussten Unternehmen vor jedem Auftrag nachweisen, dass sämtliche Sozialversicherungen und öffentlichen Abgaben bezahlt wurden. Für die Aufnahme auf die ständige Liste sind diese Nachweise einmal zu erbringen und nach einem Jahr zu erneuern, wenn ein Unternehmen auf der ständigen Liste bleiben will. Dieses Verfahren sorgt laut Gnehm für eine bereits hohe Qualität der Unternehmen und werde von ihnen geschätzt. «Es ziehen alle am gleichen Strick», bilanziert die Fachstellenleiterin.

760 Unternehmen zertifiziert

Kleinere Handwerker, die selten für die öffentliche Hand arbeiteten, hätten zwar gelegentlich Mühe mit dem Verfahren und sprächen von einem Formulkrieg, räumt Gnehm ein. Das Bauhaupt- und das Baunebengewerbe seien von der Regelung jedoch mehrheitlich begeistert. Als

griffiges Instrument und als Qualitätsnachweis habe sich die ständige Liste bewährt.

Ähnliche oder noch weitergehende Lösungen seien erst im Wallis und im Waadtland umgesetzt worden. Das Fernziel bleibe aber immer noch eine gesamtschweizerische Liste. Das macht vor allem deshalb Sinn, weil auch zahlreiche ausserkantonale Firmen auf der Liste stehen. Im Thurgau sind insgesamt gut 760 Unternehmen zertifiziert.



Bild: pd.

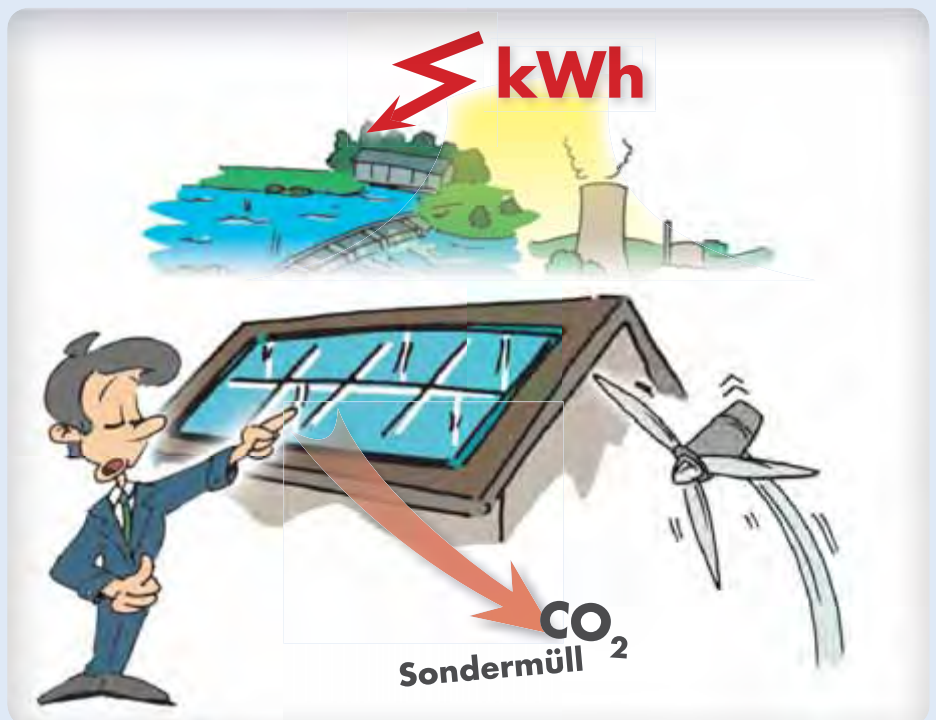
Die ständige Liste sorgt bei öffentlichen Bauaufträgen für Qualität und hat sich bewährt.

zugespitzt...

Alles redet von neuen erneuerbaren Energien, von Fördergeldern und einer rosigen Zukunft im Zeichen des Solarstroms und der Windkraft. Doch die schöne Vision hat Risse bekommen, wie die jüngste öffentliche Debatte gerade im Kanton Thurgau zeigt. Der muntere Aktivismus der Politik bezüglich Förderprogrammen hält sich nicht immer an die Realitäten und noch weniger an die Relationen.

Erstens: Macht es Sinn, mit Steuergeldern grosse Investitionsprogramme zu finanzieren und in einer Stadt die Dächer mit Photovoltaik-Zellen zu überziehen? Nein dazu sagte das Frauenfelder Stimmvolk und votierte in der Abstimmung von Ende September für ein moderateres Förderprogramm.

Zweitens: Wie nachhaltig sind eigentlich die neuen, erneuerbaren Energien, und welchen Beitrag können sie effektiv zur Verminderung des CO₂-Ausstosses leisten? Die Erkenntnisse sind ernüchternd: Gerade die Photovoltaik weist hohe Stromproduktionskosten aus, noch zu geringe Wirkungsgrade, verbraucht, wie die Wind-



kraft, eine grosse Menge an Ressourcen (Metalle etc.) und produziert, je nach Art der Module, auch Sondermüll.

Drittens: Wieviel Strom stammt eigentlich aus der Photovoltaik? Trotz der bereits milliardenschweren Förderung wird in Deutschland erst ein knappes Prozent des

Stroms mit Photovoltaik-Anlagen generiert. In der Schweiz liegt dieser Anteil im Promille-Bereich, also im Tausendstel-Bereich, ist anders gesagt kaum messbar. Demgegenüber liefern die Wasserkraft und die Kernkraft stetige Bandenergie. Allein im Thurgau beziehen die privaten Haushalte und die Betriebe über 80 Prozent Kernenergie.

Tischmesse zum Thema Fenster und Fassaden in Holz

Am Freitag, 12. November, veranstaltet «ProHolz Thurgau» eine Tischmesse in der Mehrzweckhalle Weitsicht in Märstetten. Der Anlass, der vom Forstamt des Kantons Thurgau als Partner der Thurgauer Holzketten sowie von der kantonalen Abteilung Energie unterstützt wird, beginnt um 16 Uhr. Eröffnet wird die Veranstaltung durch Regierungspräsident Jakob Stark, Chef des Departements für Bau und Umwelt sowie von Paul Rickenmann, Präsident von ProHolz Thurgau. Ab 19 Uhr findet ein Apéro mit Imbiss statt.

Mit der Veranstaltung sollen potenzielle Bauherren für die Werte und Vorteile des Baustoffes Holz sensibilisiert werden. Speziell im Fokus steht das Thema Fenster und Fassaden in Holz. Firmen aus der Region zeigen Trends, Neuheiten und Innovationen. Referenten beleuchten das Thema aus aktuellen Blickwinkeln. Besucher der Tischmesse der ProHolz Thurgau in Märstetten können sich noch bis 15. Oktober direkt bei mediaZeit GmbH, Hauptstrasse 34, 8280 Kreuzlingen, Telefon 071 410 24 20, oder über info@proligna.ch anmelden. ■



mediaZeit.ch | Kreuzlingen

proLigna
Holz-Innovationen

1. Info-Anlass
ProHolz Thurgau
12. November 2010 | 16 - 20 Uhr
Mehrzweckhalle Weitsicht, Märstetten
www.proligna.ch

«Fenster und Fassaden in Hochform»

Öffentliche Vorträge

- Planung: Bauphysik, Förderprogramm, Finanzierung
Martin Müller, Kanton Thurgau, Abteilung Energie, Frauenfeld
- Fassaden: Gestaltung und Unterhalt
Peter Dransfeld, Inhaber dransfeldarchitekten, Ermatingen
- Fenster: Die Qual der Wahl
Pierre Breitenmoser, Jansen AG, Oberriet SG

Tischmesse

- Fachbetriebe aus der Region informieren aus erster Hand.

Apéro

Hauptsponsor: **bresga** **mein Fenster** **Pro Holz Thurgau** einfach • genial • holz

Medienpartner: **Thurgauer Zeitung** zum Lesen gern

Patronat: **Thurgau**

Thurgauer Kantonalbank



„Wir sind der sanfte Wind im Rücken unserer Kunden der sie leichter und schneller an ihr Ziel bringt!“
Ralph Nater, Geschäftsführer

Ihr Rückenwind![®]

IVECO **NATER**
NUTZFAHRZEUGE
Staad ■ Müllheim ■ www.nater.ch

BOX X
NUTZFAHRZEUGE AG
Gossau ■ www.boxxag.ch

RENTIR
FAHRZEUGMIETE DIE RENTIER
Gossau ■ www.rentir.ch

www.ihrrueckenwind.ch

Herbstanlässe bei den KMU Frauen Thurgau

«Schoggi» zum Abnehmen

(Claudia Vieli Oertle, Präsidentin KMU Frauen Thurgau) – Bereits vor Anmeldeschluss war der Anlass vom Mittwoch, 15. September 2010, bei der Chocolat Bernrain in Kreuzlingen ausgebucht. 40 Mitglieder liessen sich von Geschäftsführerin Monica Müller in die Geschichte der Chocolat Bernrain einweihen. Der Familienbetrieb wurde nach dem Zweiten Weltkrieg von ihrem Grossvater gegründet und aufgebaut. Beziehungsweise ihr Grossvater produzierte im eigenen Bauernhaus im Keller die ersten Schokoladenprodukte und verkaufte diese direkt an die Kunden. Wenige Jahre später wurde der Produktionsplatz zu klein, Herr Müller bekam die Möglichkeit, die Chocolat Bernrain zu kaufen. Seither wird der Familienbetrieb am jetzigen Standort geführt.

Monica Müller gab auch einen kurzen Einblick in ihren persönlichen Werdegang. Als gelernte Primarlehrerin stieg sie vor etwas mehr als zehn Jahren in die Geschäftsleitung ein und führt seither den Betrieb. Chocolat Bernrain hat sich mit vielen verschiedenen Nischenprodukten erfolgreich positioniert und stellt Schokolade für verschiedene Kunden her, sogenannte Privat-Label-Produkte. So stellen sie zum Beispiel für den US-Markt «Schoggi zum Abnehmen» her, erzählt die Geschäftsführerin schmunzelnd. Ein Cracker mit Schokoladenüberzug, der als Mahlzeitersatz gegessen wird. Auch koschere Schokolade stellt Chocolat Bernrain her. Welche Anforderungen dazu eingehalten werden, interessieren die Teilnehmerinnen besonders. Ein wichtiges Segment ist auch Biologische und Fair trade Schokolade. Mit Chocolat Stella im Tessin hat der Familienbetrieb vor einigen Jahren einen zusätzlichen Standort erworben und stellt dort unter anderem Diabetiker-Schokolade her.

Nach einigen Informationen über die Rohstoffe und einer Einführung in den Herstellungsprozess konnten die Teilnehmerinnen die Kakaomasse degustieren, welche ohne Zuckerzusatz ziemlich bitter schmeckte, zähflüssig war



und sich etwas klebrig auf der Zunge anfühlte. Mit einer Dreiecks-Degustation testeten die KMU-Frauen ihr eigenes Geschmacksempfinden. Zwei Proben waren identisch, eine anders; zudem galt es den Geschmack zu beurteilen. Mit einigen Kostproben von Spezialitäten, Fragen und anregenden Diskussionen wurde der Anlass beendet.

Herbst im Zeichen der Politik

Vorausschauend auf die Wahlen im 2011/12 wird das Thema Politik am 13. Sulgener Treffen vom Donnerstag, 4. November in Sulgen etwas genauer beleuchtet. Mit Gabi Badertscher Renz hält eine erfahrene und engagierte Politikerin und KMU-Frau ein Referat über die Arbeit im kantonalen Parlament. Als Kantonsrätin und ehemalige Grossratspräsidentin wird Gabi Badertscher nebst ihrem persönlichen Werdegang aufzeigen, wie Politik den KMU-Betrieb beeinflusst und wie sich Vertreterinnen des Gewerbes politisch einsetzen können. Der Anlass beginnt um 7.30 Uhr mit Kaffee und Gipfeli. Nach dem Referat von Gabi Badertscher informiert Esther Häberli (Vorstandsmitglied Weiterbildung) und Roger Peter (Prorektor Bildungszentrum Wirtschaft Weinfelden) über das Weiterbildungsangebot der KMU Frauen Thurgau 2011. Abschliessend wird die Präsidentin Claudia Vieli Oertle die Veranstaltungsdaten des kommenden Jahres bekannt geben und über weitere Vereinsaktivitäten berichten. Das Sulgener Treffen dauert bis 10 Uhr.



Bilder: Carola Eggenmann

Am Mittwoch, 24. November 2010 werden die KMU Frauen Thurgau den Grossen Rat in Weinfelden besuchen. Ab 8 Uhr offeriert der Verein einen Kaffee mit Gipfeli im Restaurant zum Trauben, Treffpunkt für den Besuch im Grossen Rat ist um 8.40 Uhr vor dem Rathaus Weinfelden. Nach einer Einführung durch Gabi Badertscher nehmen die Teilnehmerinnen auf der Tribüne Platz und erleben eine Parlamentssitzung live.

Interessentinnen sind jederzeit herzlich willkommen, Anmeldung beim Sekretariat (Sonja Felix) unter Telefon 071 622 30 22 oder via Mail info@kmufrauen-thurgau.ch.

impresum

Erscheinungsweise: 6 x pro Jahr
 Auflage: 5500 Exemplare

Herausgeber:

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

Inseratverwaltung

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

Produktion

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

Autoren

msi Martin Sinzig
 art Christof Lampart

Agenda



Datum	Anlass	Ort
Thurgauer Gewerbeverband		
28.10.2010	Gewerbeforum	Thurgauerhof, Weinfelden
29.11.2010	8. Thurgauer Lehrlingstag	Thurgauerhof, Weinfelden
28.03.2011	119. Delegiertenversammlung	Thurgauerhof, Weinfelden
KMU Region Hinterthurgau		
27.10.2010	Balik Lachs-Räucherei im Toggenburg	Ebersol/Mogelsberg
KMU Frauen Thurgau		
04.11.2010	Sulgener Treffen	Sulgen
Gewerbe Thurgau Oberer Bodensee		
28.10.2010	Berufswahlparcours	
04.11.2010	Behördenrundgang	
01.–5.12.2010	Weihnachtsausstellung	
Gewerbeverein Aadorf		
11.12.2010	Weihnachtsmarkt	Aadorf
07.01.2011	Neujahrsapéro	Aadorf
Gewerbeverein Bischofzell		
26.–28.11.2011	15. Bischofzeller Adventsmarkt	Bischofzell

Geschäftsstelle neu mit zwei Lernenden

GEWERBE THURGAU

der Geschäftsstelle in Weinfelden neu zwei Lernende ausgebildet. Zu Daniel Gubler aus Dörflingen SH, 22jährig, im dritten Lehrjahr als Kaufmann EFZ E-Profil, stösst neu Alessia Cefola aus Weinfelden, 16jährig, im ersten Lehrjahr als Kauffrau EFZ E-Profil.

msi. Der Thurgauer Gewerbeverband bekennt sich nicht nur immer wieder öffentlich zur grossen Bedeutung der Lehrlingsausbildung, er setzt sich auch selber konkret für die Schaffung von Lehrstellen ein. So werden auf





Mittlere Rheinbrücke, Basel / cosmilic.ch

Richtig verzeichnet. Gross rauskommen.

Vom Adresseintrag übers Werbeinserat bis zum Onlinebanner – Schweizer Verzeichnisse lassen Ihr Unternehmen gross rauskommen. Werben Sie effizient auf local.ch, in den Gelben Seiten® und im Telefonbuch, denn in der Schweiz werden jährlich 300 Mio. Suchabfragen nach Firmen getätigt. Davon führen 75% zu Aufträgen. Mehr Infos auf www.verzeichnis-werbung.ch oder Telefon 0800 86 80 86.



verzeichnis-werbung.ch
Hier werden Sie gefunden.

Treuhand
Wirtschaftsprüfung
Gemeindeberatung
Unternehmensberatung
Steuer- und Rechtsberatung
Informatik - Gesamtlösungen

OBT

**GUT
SCHWEIZERISCH**



OBT ist typisch schweizerisch:
zuverlässig und präzise.

Mit uns schneiden Sie gut ab.

OBT AG • Bahnhofstrasse 3 • 8570 Weinfelden • Telefon 071 626 30 10 • Fax 071 626 30 20 • www.obt.ch



Daniel Keller aus Weiningen mit seinem Kundenberater Reto Morgenthaler.

Erfolgreich vorgesorgt.

www.tkb.ch/vorsorgen



**Thurgauer
Kantonalbank**

Gemeinsam wachsen.