



invest@TG

Die LEADER-Sonderausgabe zum Immobilien- und Wirtschaftsstandort Thurgau



Stefan und Florian Müller,
Müller Gleisbau AG:

«Wir erwarten
die Revolution»

Seite 40

In dieser Ausgabe:

**Gallus Müller,
Werner Fleischmann,
Thomas Koller,
Christian Neuweiler,
Dennis Reichardt und
Dominic Meierhans**



RENAULT
Passion for life

Neuer
Renault MEGANE R.S.
Entfesselt den Alltag.



Grenzenlose Agilität dank Allradlenkung 4Control.
Wecken Sie Ihre sportliche Leidenschaft.



hutter auto thomi ag

Hutter Auto Thomi AG

Schaffhauserstrasse 6, **Frauenfeld**, 052 723 28 28

Neuer Mégane R.S. 280, ab Fr. 34'100.–, Katalogpreis Fr. 37'900.– abzüglich Schrottprämie Fr. 3800.–. Die Schrottprämie ist gültig beim Eintausch eines alten Fahrzeuges (seit mindestens 6 Monaten auf den Käufer eingelöst) gegen einen neuen Renault. Angebot gültig bis 30.4.2018 oder bis auf Widerruf. Verbrauch: 7,2 l/100 km, 163 g CO₂/km, CO₂-Emissionen aus der Treibstoff- und/oder der Strombereitstellung 38 g/km, Energieeffizienz-Kategorie G. Durchschnitt aller erstmals immatrikulierten Personewagen 133 g CO₂/km.



Impressum

Magazin LEADER
MetroComm AG
Bahnhofstrasse 8
Postfach 1235
9001 St.Gallen
Telefon 071 272 80 50
Fax 071 272 80 51
leader@metrocomm.ch
www.leaderonline.ch

- Verleger:** Natal Schnetzer
- Redaktion:** Marcel Baumgartner,
Stefan Millius, Malolo Kessler
- Autoren in dieser Ausgabe:** Roman Salzmann
- Fotografie:** Axel Kirchhoff
Stéphanie Engeler
- Herausgeberin, Redaktion und Verlag:** MetroComm AG
Bahnhofstrasse 8
9001 St.Gallen
Tel. 071 272 80 50
Fax 071 272 80 51
www.leaderonline.ch
www.metrocomm.ch
leader@metrocomm.ch
- Geschäftsleitung:** Natal Schnetzer
nschnetzer@metrocomm.ch
- Verlags- und Anzeigenleitung:** Oliver Iten
oiten@metrocomm.ch
Martin Schwizer
mschwizer@metrocomm.ch
- Marketingservice/ Aboverwaltung:** Fabienne Schnetzer
info@metrocomm.ch
- Abopreis:** Fr. 60.– für 18 Ausgaben
- Erscheinung:** Der LEADER erscheint 9x jährlich mit Ausgaben Januar/Februar, März, April, Mai, Juni, August, September, Oktober, November/Dezember, zusätzlich 20 Special-Ausgaben
- Gestaltung/Satz:** Tammy Kissling
tkissling@metrocomm.ch
- Produktion:** Ostschweiz Druck, Wittenbach

LEADER ist ein beim Institut für geistiges Eigentum eingetragenes Markenzeichen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Für unverlangt eingesandte Manuskripte übernimmt der Verlag keine Haftung.

ISSN 1660-2757

Unterschätzt, aber voll im Rennen

Der Kanton Thurgau schaffte es letztes Jahr in die nationalen Schlagzeilen. Ursache war der Skandal rund um einen Pferdezüchter in Hefenhofen, dem Tierquälerei vorgeworfen wurde. Es ist nicht die Art von Publizität, die man sich wünscht. Im Fokus standen dabei auch die kantonalen Behörden. Schnell wurde aus dem Fall Hefenhofen ein Fall Thurgau. Dabei darf man offen festhalten, dass sich Vergleichbares in jeder Ecke der Schweiz ereignen könnte – und wohl da und dort auch tut.

Quintessenz ist aber: An den Thurgau erinnert man sich in anderen Landesteilen erst, wenn Boulevardstoff zu erzählen ist. Ansonsten nimmt sich kaum ein Medium die Mühe, hinter die Kulissen des Kantons zu schauen. Leider. Denn vom Bodensee über den Untersee, von Weinfelden bis Frauenfeld gäbe es mehr als genug zu sehen – und zu erzählen. Gerade aus unternehmerischer Sicht: Der Thurgau ist längst weit mehr als eine Agrarlandschaft, in der die sattesten Äpfel wachsen. Hier blüht auch die Industrie, das Gewerbe ist stark, die Dienstleister innovativ. Und das gilt für angestammte Betriebe wie auch für neu zugezogene. Denn gerade das fällt auf: Immer wieder entscheiden sich Unternehmen für den Thurgau als Standort. Es sind vielleicht nicht die ganz grossen Würfe darunter, die Aufsehen erregen, aber es sind meist Firmen, die eine hohe Wertschöpfung erzielen und Nachahmer auf den Plan rufen können.

Dass das ausserhalb der eigenen Grenzen oft nicht wahrgenommen wird, stört die Thurgauer wohl nicht allzu sehr. Sie sind von Natur aus keine Blender, sondern erledigen ihre Arbeit unaufgeregt – und das mit zunehmendem Erfolg. Das ist eine nachhaltigere Taktik als schnelle, lautstark verkündete Erfolge, die sich danach oft als Luftblase entpuppen. Der Kanton Thurgau hat gute Karten im Standortwettbewerb, weil die Fakten für ihn sprechen, von der Infrastruktur über die Verkehrsanbindung bis zum Steuerfuss. Das darf man ruhig noch etwas weiter bekannt machen. Aber auf lange Sicht ist es vielleicht gerade die Geduld, gepaart mit gesunder Bescheidenheit, die einen Standort attraktiv machen.

Natal Schnetzer
Verleger



ROGGWIL TG
haselbach-roggwil.ch

- neue 2½- bis 5½-Zimmer-Wohnungen
- idyllische und zentrale Wohnlage
- hochwertiger Ausbaustandard
- Smart Home (Steuerung Licht & Beschattung via Smartphone/Tablet)
- Verkaufspreise ab CHF 470'000.-

fortimo®

FORTIMO AG
9016 St.Gallen
+41 71 844 06 66
www.fortimo.ch



 **Implenia®** Ihre Baupartnerin mit Biss.



Implenia Schweiz AG, Buildings - Local, Bahnhofstrasse 92, 8500 Frauenfeld
Implenia denkt und baut fürs Leben. Gern.

www.implenia.com



8



28



11

44



- 6 Der unterschätzte Wirtschaftszweig
Oase für Dienstleister
- 8 Hauseigentümergebiet Thurgau
Durchdacht planen,
bauen und wohnen
- 11 Thurgauer Kantonalbank
«Übers Ganze gesehen intakt»
- 15 Switzerland Global Enterprise
«Breite Vielfalt mit entsprechendem Potenzial»
- 16 Bauwirtschaft
Thurgauer Wirtschaft nimmt Fahrt auf
- 20 Mobilität
Unterwegs auf schnellen Schienen
- 24 Standortförderung
Der Thurgau ist der «rising star»
- 28 Standortentwicklung Kreuzlingen
«Grenznähe ist ein wichtiges Kriterium»
- 33 IHK Thurgau
«Die Regierung auf Trab halten»
- 34 Otto Keller AG
«Wir arbeiten, wo andere Ferien machen»
- 40 Müller Gleisbau AG
«Schotter, Schwelle und Schiene
bilden immer noch die Basis»
- 44 Meyerhans Mühlen AG
«Prozesse in der Müllerei sind
investitionsintensiv»
- 49 Politik
Das echte Problem der Gemeindegipfel

Anzeige

innoraum Kräher, Jenni + Partner AG, Frauenfeld
innoraum Carl Widmer AG, Rickenbach b. Wil

entwickeln - planen - bauen
ihr Partner für anspruchsvolle Projekte



innoraum.ch



Der Thurgau als Oase für Dienstleister

Ist der Kanton Thurgau – wenig schmeichelhaft als Mostindien bezeichnet – das Mekka für die Ernährungsbranche? Oder ist er eben doch dank der grenznahen Lage perfekt für die Industrie? Beides natürlich, wie die Realität zeigt. Ein dritter Zweig wird aber oft unterschätzt: der Dienstleistungssektor. Aktuelle Beispiele zeigen, dass Dienstleister gerne in den Thurgau kommen – aus verschiedenen Gründen.

Natürlich ist die Unterteilung in Sektoren in der Wirtschaft heutzutage im Grunde veraltet. Ein Industrieunternehmen ist oft auch ein Dienstleister, der Maschinen seiner Kunden wartet oder seine Berater rund um die Welt zu Kunden schickt. Dasselbe lässt sich sagen von Nahrungsmittelproduzenten, die eben weit mehr tun als produzieren: Sie kreieren, bauen Onlineshops auf und so weiter. Die Grenzen vermischen sich. Und nicht selten nimmt der Dienstleistungsbereich im Lauf der Zeit eine immer wichtigere Rolle ein.

Auch für Dienstleister, die oft nicht eine riesige Zahl von Mitarbeitern, dafür aber eine überdurchschnittliche Wertschöpfung mitbringen, ist der Thurgau eine gefragte Adresse.

Unternehmerische Kompetenz

Ein gutes Beispiel dafür ist Geovision, ein Unternehmen mit Hauptsitz bei München, das man auf den ersten Blick als klassische Softwareentwickler bezeichnen könnte. Im Unterschied zu typischen Start-ups entstand die Firma aber einst als Maschinenbauerin. Die Kunden sind industrielle KMU, und diese fühlen sich hier aufgehoben, weil das Softwarehaus den technischen Hintergrund aus der Praxis kennt und im eigenen Haus

einen Fertigungsbetrieb führt. Ein Alleinstellungsmerkmal, das Vertrauen schafft, denn die Softwarelösungen werden nach der Entwicklung direkt vor Ort ausgetestet.

Als es um die Frage ging, wie (und von wo aus) die Schweiz als Markt am besten erschlossen werden könnte, fiel die Wahl auf Frauenfeld. Die Nähe zum Mutterhaus München war wohl auch ein Faktor bei der Entscheidung. Die Verantwortlichen bei Geovision nannten beim Zuzug 2014 aber auch die kurzen Wege, die unternehmerische Kompetenz der Verantwortlichen bei der Wirtschaftsförderung und die Unterstützung bei der Suche nach einem Standort. Zudem seien die Beziehungs- und Kontaktvermittlungen unkompliziert und schnell verlaufen.

Lieber bei Schweizer Firmen

Im Grunde auch schon fast mehr Lifestyle-Dienstleister denn einfach Nahrungsmittelproduzent ist MyMuesli. Müesli kreieren: Das tun viele. Aber mit dem Konzept, online individuell zusammenstellbare Müesli anzubieten, war die deutsche Firma weltweit an erster Stelle. Inzwischen ist MyMuesli eine Art Kult. Und zwar einer mit Schweizer Anstrich: Die Erschliessung unseres Landes erfolgt mit der Schwestergesellschaft in Tägerwilen.

Dass man überhaupt über die Grenze kam – im Onlinebereich keine Selbstverständlichkeit –, war dem Umstand geschuldet, dass die Lieferzeiten der Pakete und die Verzollungsmodalitäten zu Unzufriedenheit Anlass gaben: So manches Müesli-Paket war bis zu zwei Wochen unterwegs. Man habe aber auch festgestellt, dass viele Schweizer Kunden lieber bei Schweizer Firmen bestellen, so die Gründer. Beim Standortentscheid waren unter anderem der Bodensee als verbindendes Element verantwortlich sowie die Grenznähe. Der Hauptsitz des Unternehmens liegt in Passau. MyMuesli machte einen «Umweg» über Basel, weil sich am



Der Standort Thurgau war für die «MyMuesli»-Gründer stets ein erklärtes Ziel.

Bodensee keine passende Immobilie fand. Der Standort Thurgau sei aber immer das Ziel gewesen, und 2010 kam das Unternehmen hier an.

Drei Flughäfen

Ein klassischer Dienstleister ist die Linguistix GmbH in Münsterlingen. Das Unternehmen existiert seit 1997, 2011 fiel der Entscheid für den Standort am Thurgauer Bodenseeufer. Die Firma bietet mit weltweit 750 Mitarbeitern Sprachdienstleistungen an, unter anderem Übersetzungen, Dolmetschen und redaktionelle Dienste. Eine dezentrale Struktur also, wobei Projektleiter und Qualitätsbeauftragte in der Schweiz und in Deutschland die Fäden zusammenhalten.

Im Fall der Linguistix GmbH sprach die Grenznähe zu den deutschen Bundesländern Baden-Württemberg und Bayern für den Thurgau. Weitere Faktoren waren die im Vergleich zur Restschweiz tieferen Immobilienpreise und Lebenshaltungskosten. Auch die verkehrstechnische Anbindung überzeugte die Inhaber. Der Thurgau als Grenzkanton? Nicht aus Sicht der Zuzügler, die in Münsterlingen mit einer Stunde Fahrzeit drei internationale Flughäfen erreichen. Dass der grenzüberschreitende Fachkräftemarkt so nahe bei Deutschland gegeben ist, war ebenfalls eine Entscheidungshilfe.

Einfach und unbürokratisch

Die globale Urlaubswelt kumuliert ausgerechnet im beschaulichen Bottighofen nahe der deutschen Grenze. Hier ist die Holiday-Check AG zuhause, das grösste deutsche Portal für Hotelbewertungen. Hier fließen Kundenurteile, Bilder, private Videos und Reisetipps zusammen, zudem betreibt HolidayCheck auch ein eigenes Online-Reisebüro. Urlaubsziele können also nicht nur überprüft und verglichen, sondern auch gleich gebucht werden. Inzwischen liegen weit über sieben Millionen schriftliche Bewertungen vor.

Auf die Schweiz als möglichen Standort stiessen die Inhaber recht früh, weil das Land allgemein als unternehmerfreundlich gelte. Man sei dann überrascht gewesen, wie einfach und unbürokratisch eine Firmen-gründung wirklich funktioniere, lässt sich der Geschäftsführer zitieren.

Vier Beispiele, eine Bilanz: Auch für Dienstleister, die oft nicht eine riesige Zahl von Mitarbeitern, dafür aber eine überdurchschnittliche Wertschöpfung mitbringen, ist der Thurgau eine gefragte Adresse. Gerade die Nähe zum Grenzraum erweist sich als untrügliches Plus. Und der Bodensee ist eine scheinbar weiche Komponente, die aber eben doch ein Symbol für den internationalen Charakter des Kantons ist.

Text: Stefan Millius; Bild: zVg

Hitzeproblem?

Wir haben die Lösung!

Dem Sommer zuvorkommen und von **10% Rabatt** profitieren

”

Die Folien sind genial!

Die Atmosphäre in unserem Haus bleibt schön angenehm, wie gewünscht.

Grossartig ist es, dass es tatsächlich kühl bleibt, wenn man die Hand auf die sonnenbestrahlte Tischfläche legt... das grenzt an Zauberei!

”

Peter Schalch
Geschäftsführer
Peter Schalch GmbH

Jetzt kontaktieren:
Tel. 052 740 54 54
m-werbetechnik.ch



Montanus Werbetechnik

Durchdacht planen, bauen und wohnen

Wohneigentum macht Freude, Wohneigentum fordert aber auch – privat, wirtschaftlich und politisch. Gallus Müller und Werner Fleischmann, Präsident und Vizepräsident des Hauseigentümergebietes (HEV) Thurgau, beleuchten Facetten des Immobilienmarkts.

Gallus Müller, Werner Fleischmann, was geniessen Sie als Hausbesitzer besonders?

Müller: Ich darf an einem wunderbaren Ort wohnen, in einer Landschaft, die ihresgleichen sucht. Das ist doppelt schön: Ich kann meine nächste Umgebung selber gestalten.

Wirklich? Im politischen Alltag hört man, dass die Freude Grenzen hat...

Müller: Stimmt. Haus- oder Wohnungsbesitzer haben es schwierig, den Überblick über die vielen Anforderungen zu behalten. Die Verfahren sind manchmal zu kompliziert.

bringen oder vermitteln und im Streitfall mit Rechtsberatung unterstützen.

Was bewegt der HEV auf kantonaler und lokaler Ebene?

Müller: Die Raumplanung ist wichtig. Einige unserer Anregungen zum neuen Richtplan haben gefruchtet. Wir sind gefordert, weil verdichteter gebaut werden soll. Es leuchtet ja ein: Weil die Bevölkerung wächst, braucht es längerfristig mehr Wohneinheiten auf weniger Fläche. Aber es gibt auch Gebiete, wo wir unsere Bedenken haben.

Fleischmann: Zum Teil sind Neubauten in Einfamilienhausquartieren aufgrund von erhöhten Nutzungsvorschriften unschön und verunstalten das gewachsene Quartier. Müller: Die innere Verdichtung soll deshalb vor allem in Zentren gefördert werden.

Fleischmann: Wir setzen uns für massvolle Umnutzungen ein, die auf die heutigen Bedürfnisse zugeschnitten sind und alle Generationen genauso wie die Wirtschaft im Blick haben.

Was sagen Sie zu der aktuell grossen Wohnbautätigkeit?

Fleischmann: Es werden derzeit zu viele Mitwohnungen gebaut. Dies gibt einen enormen Druck auf die Preise und auf die Auswahl der Mieter. Wir raten unseren Mitgliedern, welche eine Wohnung vermieten, lieber etwas weniger Miete zu verlangen und dafür seriöse, langfristige Mieter zu finden. Dies hilft auch der Wohngemeinde, weil dann erfahrungsgemäss tendenziell weniger Sozialkosten anfallen.

«Es werden derzeit zu viele Mitwohnungen gebaut.»

Fleischmann: Gegen viele Baugesuche wird Einsprache erhoben. Dabei gibt es gültige Reglemente mit gewissem Interpretationsspielraum. Werden sie vernünftig angewendet, sollten unnötige und bauverhindernde Einsprachen nicht möglich sein.

Müller: Leider wollen es die Behörden oft einfach allen Recht machen.

Wie wirkt dabei der Hauseigentümergebietesband?

Müller: Mit zwölf Sektionen sind wir nahe bei unseren Mitgliedern. Unsere Verantwortlichen haben vertiefte Kenntnisse über Immobilienmarkt und Lokalpolitik. Sie beraten präventiv, können Fachwissen ein-



Präsident Gallus Müller (links) und Vizepräsident Werner Fleischmann vom Thurgauer Hauseigentümergebiet.

Blick in die spannende Zukunft für Wohneigentum.

Müller: Letztlich sind treue Mieter finanziell interessanter und nachhaltiger.

Apropos Finanzen: Für Hypotheken gelten hohe Tragbarkeitsvorschriften. Gut oder schlecht?

Fleischmann: Die Nationalbank warnt, dass die Ungleichgewichte auf dem Hypotheken- und Immobilienmarkt gewisse Risiken bergen. Vorsicht ist sicher geboten. Aber heute kann jemand ein Haus nur kaufen, wenn rein rechnerisch fünf Prozent Hypothekarzins bezahlt werden können. Diese Hürde ist einfach zu viel des Guten.

Sollen Hypotheken angesichts der tiefen Zinsen zurückbezahlt werden?

Fleischmann: Unbedingt, denn im Alter ist es von Vorteil, wenn der Grossteil der Hypotheken abbezahlt und eine Liegenschaft gut unterhalten ist.

Müller: Aber leider schafft der Bund mit dem Eigenmietwert, der von Wohneigentümern als Einkommen versteuert werden muss, falsche Anreize: Er verleitet dazu, Hypotheken nicht zurückzubezahlen, weil sie bei den Steuern abgezogen werden können.

Doch der Eigenmietwert hält sich in der Steuererklärung erstaunlich gut...

Müller: Leider ja. Aber nun haben wir auf Bundesebene wieder einen konstruktiven Vorschlag eingebracht, den ich als erfolgsversprechend beurteile. Und deshalb ist es auch wichtig, dass wir mit der Schweizer HEV-Vizepräsidentin Brigitte Häberli eine Thurgauer Ständerätin haben, die sich für unsere Anliegen einsetzt.

«Diese Hürde ist einfach zu viel des Guten.»

Wie beurteilen Sie den Thurgauer Immobilienmarkt?

Fleischmann: Die Preise sind so hoch wie schon lange nicht mehr.

Müller: Solange die Zinsen tief sind und die Zuwanderung anhält, wird die Nachfrage hoch bleiben.

Eine Immobilienblase?

Fleischmann: Nein. Übertreibungen gibt es nur an einzelnen Orten oder besonders beliebten Lagen. Interessenten sind nicht mehr bereit, jeden beliebigen Preis zu bezahlen.

Müller: Mittelfristig könnte es zu Preiskorrekturen kommen. Aber die stetige Entwicklung ist im Thurgau der grosse Vorteil: kein horrendes Wachstum und wohl auch kein abrupter Fall.

Die Freude am Wohneigentum überwiegt also auch in Zukunft?

Müller: Genau. Und dank der zunehmenden Mobilität finden neue Interessenten im Thurgau noch viele schöne Fleckchen zu bezahlbaren Preisen.

Text: Roman Salzmann; Bild: zVg

HEV: beratend und informativ

Der Thurgauer Hauseigentümergebiet (HEV) ist mit fast 19'000 Mitgliedern der grösste Verband im Kanton. Mitglieder profitieren von den lokalen Marktkenntnissen, vom Kompetenzzentrum rund um Wohneigentum und von der Rechtsberatung. Regelmässig erscheinen in der nationalen Zeitung und dem kantonalen Magazin aktuelle Informationen.
www.hev-tg.ch



Bauen mit METHABAU bedeutet auch:
Eine ganzheitliche Betrachtung des Projekts – weit über das eigentliche Bauen hinaus.

METHABAU
 entwickelt | plant | baut

IM THURGAU ZUHAUSE.

Mit unseren Projekten im Gewerbe- und Wohnbau prägen wir unsere Heimat.

METHABAU
 Fehlwiesstrasse 28 T +41 71 414 00 14
 8580 Amriswil methabau.ch



Erdgas macht's möglich!
 Mehrfamilienhäuser mit **Minergie-Standard** realisiert in Weinfelden.

Wärme und Strom dank BHKW

Blockheizkraftwerke sind die ideale Lösung, wenn es um effiziente und ressourcenschonende Wärmeerzeugung geht. Und das Beste: Neben Wärme wird genügend Strom zum Eigengebrauch erzeugt. Betreiben Sie Ihr eigenes Kraftwerk powered by Erdgas.



www.erdgas-thurgau.ch

erdgas
 Die freundliche Energie.



Thomas Koller:

«Das Preisniveau im Immobilienbereich ist – mit regionalen Unterschieden – vergleichsweise günstig.»

«Übers Ganze gesehen intakt»

Bei der Eigenheimquote hinkt die Schweiz vielen anderen Ländern nach. Der Kanton Thurgau liegt allerdings im landesinternen Vergleich ziemlich weit vorne. Hier sind die eigenen vier Wände überdurchschnittlich oft gefragt – mit zunehmender Kurve nach oben. Das auch darum, weil der Thurgau ein attraktiver Wohnkanton sei, sagt Thomas Koller, Leiter des Bereichs Privatkunden bei der Thurgauer Kantonalbank (TKB).

Thomas Koller gemäss Erhebungen des Bundes liegt der Kanton Thurgau mit rund 47 Prozent weit vorne, was den Anteil an Eigenheimen in der Bevölkerung angeht. Deckt sich das mit Ihren Erfahrungen?

Als führende Hypothekarbank im Thurgau durften wir in den vergangenen Jahren ein stetiges Wachstum in unserem Kerngeschäft verzeichnen. So betrug unser Plus bei den Hypotheken im Kanton Thurgau 2017 gut drei Prozent, wobei die Nachfrage auch

durch die Zuwanderung gestützt wurde. Zudem haben wir unsere Vergabekriterien für Hypotheken nicht geändert – sie sind seit vielen Jahren gleich.

Können Sie mutmassen, warum die Thurgauer überdurchschnittlich oft ein Eigenheim erwerben?

Das Preisniveau im Immobilienbereich ist – mit regionalen Unterschieden – vergleichsweise günstig und bewegt sich insgesamt

NEUES WOHN EIGENTUM AM SEEBAD IM STEUERGÜNSTIGEN BOTTIGHOFEN



*Lifestyle
am See*

3.5 bis 5.5 Zimmer
VP ab 635'000.-
Bezug ab Herbst 2019

RIVAGE
www.rivage-bottighofen.ch

Auskunft & Verkauf:
Best Immo Invest AG
Tel. N° 071 686 51 51

«Bank Linth: Persönlich, kompetent, unkompliziert.»

Ab Mai beraten wir Sie gerne an unserem neuen Standort in Frauenfeld.*

*Oder wo immer Sie wünschen. Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme:
frauenfeld@banklinth.ch - 0844 11 44 11.

 **Bank Linth**
Richtig einfach.

Ein Unternehmen der LLB-Gruppe



KONZEPTE
PROJEKTENTWICKLUNG
UMSETZUNG

KADERLI ARCHITEKTEN

ERNST KADERLI . DIPL. ARCHITEKT HBK / BSA . KADERLI-ARCHITEKTEN.CH



unter dem schweizerischen Durchschnitt. Der Immobilienmarkt im Thurgau ist übers Ganze gesehen intakt. Der Thurgau verfügt über eine hohe Lebensqualität und zieht als attraktiver Wohnkanton auch Menschen aus den umliegenden Kantonen an. Das auch darum, weil unser Kanton über schöne Wohnflächen an guten Lagen verfügt. Dank der verkehrstechnischen Erschliessung ist das Pendeln in nahe Zentren wie Winterthur, Zürich und St.Gallen gut möglich. Auch die Flughäfen Kloten und Friedrichshafen sind nahe. Zudem ist der Thurgau ein ländlich geprägter Kanton: Die Eigentumsquote ist auf dem Land grundsätzlich höher als in Grossstädten.

Welches sind die häufigsten Beweggründe für den Erwerb eines Eigenheims?

Aufgrund der tiefen Hypothekarzinsen sind die Kosten für Wohneigentum günstiger geworden. Es gibt auch ideelle Gründe, wie etwa die Unabhängigkeit, welche die eigenen vier Wände bieten. Gerade junge Familien träumen oftmals vom Eigenheim im Grünen und mit Garten, damit die Kinder Raum haben zum Spielen. Ein Haus bietet Flexibilität und Freiheit; die Besitzer können es nach den eigenen Wünschen gestalten, ohne jemanden fragen zu müssen. Eigenheimbesitzer müssen auch keine Kündigung durch den Vermieter befürchten. Zudem ist ein Eigenheim auch eine Geldanlage mit einem Sachwert.

Seit dem Jahr 2000 ist die Eigenheimquote im Kanton Thurgau noch einmal gestiegen. Welche Rolle spielen dabei aus Ihrer Sicht Finanzierungsfragen wie der Hypothekarzins?

Die tiefen Zinsen haben und hatten sicherlich einen positiven Einfluss auf die Bautätigkeit beziehungsweise den Erwerb von Wohneigentum. Nicht zuletzt ist das Thema auch durch die rege Berichterstattung der Medien verstärkt ins Bewusstsein der Menschen gerückt. Die tiefen Zinsen sind aber selten der alleinige Grund für den Erwerb eines Eigenheims. Wichtig ist es, die Gesamtkosten für Wohneigentum zu berücksichtigen, also auch Nebenkosten und Unterhalt einzukalkulieren. Zudem ist es entscheidend, dass man die Tragbarkeit auch aus einer langfristigen Optik beurteilt.

Die Wohnpolitik des Bundes ist auf eine Steigerung der Eigenheimquote angelegt. Welche Instrumente haben Sie als Thurgauer Kantonalsbank, ein Eigenheim attraktiver zu machen?

Als führende Hypothekarbank im Thurgau nehmen wir unsere Verantwortung wahr, indem wir bei Finanzierungen umfassend beraten und auch Vorsorgethemen miteinbeziehen. Zudem wenden wir seit Jahren unveränderte Kriterien bei der Belehnung und der Tragbarkeit an. Neben der üblichen Festhypothek oder der variablen Hypothek bieten wir auch Spezialangebote wie die

Energie- oder die Familienhypothek an: Mit der Energiehypothek fördern wir das nachhaltige Bauen durch vergünstigte Konditionen. Bei der Familienhypothek gelten ebenfalls vergünstigte Konditionen. Zudem erlassen wir im Todesfall die Hypothekarzinsen für ein Jahr.

«Mit der Energiehypothek fördern wir das nachhaltige Bauen durch vergünstigte Konditionen.»

Die rekordtiefen Zinsen sind seit Langem ein Thema. Welche Rolle spielt die Zinsentwicklung in Ihren Gesprächen mit künftigen Eigenheimbesitzern?

Die Zinsentwicklung ist ein wichtiger Bestandteil in einer Beratung. Ebenso zentral sind aber auch Fragen zur Eigenmittelsituation und zur Tragbarkeit beziehungsweise zu Auswirkungen von veränderten Einkommens- oder Familiensituationen auf die Tragbarkeit. In der Beratung sprechen wir immer auch die Absicherung bei Erwerbsunfähigkeit oder im Todesfall an. Daneben sind auch Vorsorge- oder Steuerfragen sorgfältig zu klären. Denn wir streben in der Beratung immer eine Gesamtbetrachtung an.

Interview: Stefan Millius; Bild: zVg

Anzeige

chrisign
webmanagement

Eine für Alle

Immer mehr Surfen mit mobilen Geräten.
Ist auch Ihre Webseite Mobilfähig?

Jetzt anrufen!
071 622 67 41



chrisign gmbh Schmidstrasse 9 8570 Weinfelden info@chrisign.ch www.chrisign.ch



CROWDLI – Sichere Rendite, dank Schweizer Mehrfamilienhäuser

CROWDLI betreibt Crowdfunding für Immobilien, welches vom Prinzip her grundbuchamtliche Miteigentumsanteile an Anlegern vermittelt, damit diese eine konstante und sichere Rendite erhalten.



Einer der grossen Vorteile dieser Plattformen ist, dass die Chancen die einzelnen Anleger durch den Gemeinschaftsgedanken besser zum Tragen kommen. Am Beispiel der Immobilien lässt sich dies gut erklären.

Kauft ein Anleger eine Eigentumswohnung an einem Standort, so bindet er dort sein Kapital. Beahlt der Mieter seine Miete nicht oder lässt sich die Wohnung bei einem Mieterwechsel nicht sofort wieder vermieten, so hat der Investor 100% Mietzinsausfall. Investiert der Anleger dieselbe Summe beispielsweise mit anderen Anlegern in ein Mehrfamilienhaus mit 10 Wohnungen, hat der Investor beim oben genannten Ereignis, immer noch anteilig 9/10 der Mieteinnahmen durch die Risikoverteilung seiner Anlage auf alle Wohnungen.

CROWDLI prüft die Immobilien für die Anleger vor dem Ankauf mit Hilfe eines Architekten und eines unabhängigen Gutachters. Für die Gründung einer Miteigentümergeinschaft nach dem Schweizer Zivilgesetzbuch bereitet CROWDLI alles für die Anleger vor. Die Liegenschaftsverwaltung erfolgt durch eine örtliche Unternehmung. CROWDLI selber fungiert als Eigentümervertreter für die Miteigentümergeinschaft. Beteiligungen an erstklassigen Immobilien sind bereits ab CHF 25.000 möglich. Investieren können die Anleger direkt auf der Homepage www.crowdli.ch. Zusätzlich bietet die Plattform auch den persönlichen Kontakt zu seinen Anlegern an.

Aufgrund ihres professionellen Teams, einem lokalen Managementansatz sind Ausschüttungsrenditen von 5% bis 7% p. a. zu erwarten, welche alle drei Monate an die Anleger ausgeschüttet werden.

Crowdfunding ist vom Grundprinzip her eine traditionelle Anlageform. Beim Crowdfunding tun sich mehrere Geldgeber zusammen, um ein Projekt oder eine Sache zu finanzieren. Ein einzelner hat oft nicht die finanzielle Stärke ein Projekt alleine zu finanzieren, deshalb kommt hier der Gemeinschaftsgedanke zum Tragen.

Crowdfunding findet in den unterschiedlichen Bereichen statt. So können soziale oder kulturelle Projekte gefördert werden, wie zum Beispiel ein Kinofilm oder eine Schule in Afrika. In den vergangenen Monaten sind eine Vielzahl von Crowdfunding-Plattformen in der Schweiz entstanden, welches Interessenten die unterschiedlichsten Anlageprodukte offeriert.



CROWDLI AG

Business Tower
Zürcherstrasse 310, 8500 Frauenfeld
+41 52 511 80 55, info@crowdli.ch
www.crowdli.ch



Patrick Wermelinger,
Leiter Investment Promotion bei S-GE:

«Wir kommunizieren im Ausland neutral die Vorteile des gesamten Standortes.»

«Breite Vielfalt mit entsprechendem Potenzial»

Switzerland Global Enterprise (S-GE), früher als Osec bekannt, vermarktet den Standort Schweiz im Ausland. Für die eigene Standortförderung sind die Kantone zuständig. Dennoch muss man bei S-GE über die Vorteile und Ausgangslagen der Kantone Bescheid wissen. Patrick Wermelinger, Leiter Investment Promotion bei Switzerland Global Enterprise, über den Standort Thurgau und seine breite wirtschaftliche Vielfalt.

Patrick Wermelinger, inwieweit nehmen Sie als nationale Standortpromotion die Interessen einzelner Kantone wahr? Leiten Sie beispielsweise passende Anfragen weiter oder empfehlen Sie Interessenten aufgrund bestimmter Kriterien einen einzelnen Standort?

Switzerland Global Enterprise ist mandatiert vom Bund und von allen Kantonen der Schweiz. Wir kommunizieren im Ausland ganz neutral die Vorteile des gesamten Standortes. Sobald ein Unternehmen Interesse zeigt, prüfen wir das potenzielle Projekt und leiten es anschliessend an alle Kantone bzw. Areas gleichzeitig weiter. Diese können dann entscheiden, ob sie das Projekt weiterverfolgen.

Die Entscheidung für eine Region liegt also letztlich beim ausländischen Unternehmen. Wo sehen Sie aber aus der täglichen Arbeit mögliche Stärken und Vorteile des Thurgaus?

Zum einen in der unmittelbaren Nähe zum Wirtschaftszentrum Zürich und als Teil des Dreiländerecks Deutschland – Österreich –

Schweiz, aber auch in der hervorragenden Verkehrsanbindung zur Metropole Zürich, zum Flughafen Zürich oder in Richtung Stuttgart, und dies kombiniert mit relativen Kostenvorteilen, beispielsweise bei den Immobilien und Löhnen. Zudem weist der

«Sobald ein Unternehmen Interesse zeigt, prüfen wir das potenzielle Projekt und leiten es anschliessend an alle Kantone bzw. Areas gleichzeitig weiter.»

Thurgau ein substanzielles Einzugsgebiet hinsichtlich Personalaufbau mit Zugang zu anerkannten und renommierten Hochschulen und Fachhochschulen wie ETH, Uni ZH, ZHAW, HSG, FH St. Gallen, FH Rapperswil oder Uni Konstanz auf. Dazu kommt die Lebensqualität mit ausgeprägt naturbezogenem Freizeitwert – ländliche Strukturen, Bodensee, Alpstein –, bezahlbarem Wohn-

raum und ausgewiesenen tiefen Lebenshaltungskosten.

Und wie würden Sie die heutige wirtschaftliche Landschaft im Kanton Thurgau umschreiben?

Sie weist generell eher breite wirtschaftliche Vielfalt mit entsprechendem Potenzial an Partnern und Zulieferern und spezifisch ausgeprägten Anteilen auf, zum Beispiel in den Bereichen MEM – insbesondere Präzisionstechnologie, Spitzentechnologie – oder ICT, insbesondere Software und Datacenter. Es gibt attraktive räumliche Entwicklungspotenziale zu moderaten Preisen, und die Steuerbelastung für juristische Personen liegt im vorderen Drittel der Kantone. Ausserdem ist der Kanton Teil der St.Gallen-Bodensee-Area.

Ausländische Interessenten dürften oft vor allem die Metropolen der Schweiz kennen. Geht da der Thurgau tendenziell eher unter?

Switzerland Global Enterprise ist mit der Standortpromotion aktiv in zehn Märkten: China, Japan, USA, Russland, Indien, Deutschland, Frankreich, Grossbritannien, Brasilien, Italien. Die Entfernungen zwischen den Schweizer Regionen spielen insbesondere in grösseren Ländern kaum eine Rolle, dort ist man sich schon innerhalb der grossen Städte ganz andere Dimensionen gewöhnt. Umso wichtiger ist es für uns, immer den ganzen Standort in den Mittelpunkt zu stellen und nicht nur einzelne bekannte Regionen.

Interview: Stefan Millius; Bild: zVG

Die Thurgauer Wirtschaft nimmt Fahrt auf

Die Thurgauer Industrie kommt zunehmend auf Touren. In der Bauwirtschaft lässt die Dynamik jedoch spürbar nach. Dies geht aus dem «Thurgauer Wirtschaftsbarometer» hervor.

Gemäss dem Thurgauer Wirtschaftsbarometer, der vom Kanton Thurgau, der Thurgauer Kantonalbank, der IHK Thurgau und dem Thurgauer Gewerbeverband getragen wird, hat sich die Geschäftslage in der Industrie weiter aufgehellt. Dank eines lebhafteren Bestellungseingangs normalisiert sich der Auftragsbestand allmählich.

Exporte auf Erholungskurs

Die Exporte setzten ihren Aufwärtstrend im vierten Quartal 2017 fort. Allerdings war der Zuwachs mit 0,7 Prozent nicht mehr so kräftig wie im Quartal zuvor. Im Gesamtjahr 2017 erreichte die Thurgauer Wirtschaft ein Exportplus von 2,9 Prozent. Vor allem im EU-Raum, besonders in Deutschland, wurden 2017 deutlich mehr Waren aus dem Thurgau abgesetzt. Für das erste Quartal 2018 sind die Thurgauer Industriebetriebe zuversichtlich. Fast jeder zweite geht von einer anziehenden Produktion aus, beinahe ebenso viele rechnen mit einem lebhafteren Bestellungseingang.

Baukonjunktur verliert an Schwung

Die Thurgauer Baukonjunktur ist nach wie vor lebhaft, hat sich zuletzt aber merklich abgekühlt. Seit Herbst 2017 hat sich der Anteil an Baubetrieben mit einer guten Geschäftslage halbiert. Anfang Januar 2018 beurteilte jedoch immer noch jeder dritte von der KOF ETH befragte Thurgauer Baubetrieb seine Geschäftslage als gut, und nur jeder zehnte bezeichnete sie als schlecht.

Geringere Auftragsbestände

Die befragten Thurgauer Bauunternehmen meldeten für das vierte Quartal 2017 eine nachlassende Bautätigkeit. Auch die Nachfrage kam ins Stocken. Erstmals seit längerem wurde der Auftragsbestand wieder als eher zu knapp eingestuft. Die Reichweite der Auftragsbestände verkleinerte sich von gut fünf auf knapp vier Monate.

Kühlerer Wind im Bauhauptgewerbe

Insbesondere im Bauhauptgewerbe lassen

die Auftriebskräfte nach. Hier wurde die Geschäftslage Anfang 2018 insgesamt negativ beurteilt. Die Auftragsbestände sind verbreitet zu niedrig.

Demgegenüber läuft das Geschäft im Ausbaugewerbe noch immer dynamisch. Auch hier ist allerdings eine Abkühlung – auf hohem Niveau – spürbar. Die Nachfrage hat in den letzten Monaten etwas nachgelassen. Trotzdem spricht im Ausbaugewerbe noch immer jeder zweite Umfrageteilnehmer von einer guten Geschäftslage, während «Schlecht»-Meldungen nur vereinzelt vorkommen. Der Auftragsbestand ist nach wie vor ausreichend und seine Reichweite in den letzten Monaten stabil geblieben.

Stabilität erwartet

Für das erste Quartal 2018 erwarten die Thurgauer Baubetriebe eine stabile Nachfrage bei nachlassenden Preisen. Dies wird gemäss den befragten Unternehmen weiter auf die Ertragslage drücken. Beim Personalbestand wird mit unveränderten Verhältnissen kalkuliert. Für den weiteren Zeithorizont bis zum Sommer 2018 gehen die Betriebe von einer minimalen Belebung der Geschäftslage aus.

Grosse Herausforderungen für den Detailhandel

Die Thurgauer Detailhändler bezeichneten ihre Geschäftslage Anfang 2018 als befriedigend. Für das erste Quartal 2018 äusserten sich die von der KOF ETH befragten Thurgauer Detailhändler wenig zuversichtlich, etwas optimistischer sind die Erwartungen für den längeren Zeithorizont bis zum Sommer. Cross-Channel, online, stationär? Ein Fokus-Artikel beleuchtet die Herausforderungen im Detailhandel und wirft die Frage auf, wie diesen zu begegnen ist.

*Thurgauer Wirtschaftsbarometer online:
wirtschaftsbarometer.tg.ch*

Text: Dienststelle für Statistik; Bild: Archiv

Für das erste Quartal 2018
sind die Thurgauer Industrie-
betriebe zuversichtlich.



Kunst trifft Architektur

In Berlingen entstehen drei Architektenhäuser, die in einzigartiger Form Funktionalität und Ästhetik verbinden. Ein Markenzeichen der archisign ag, die für dieses Projekt verantwortlich zeichnet. Angeboten werden diese Wohn(t)räume in aussergewöhnlicher Lage von den Immobilienspezialisten der BM AG.



Marianne und Mario Haas

Die kleine Thurgauer Gemeinde Berlingen im Bezirk Frauenfeld am Südufer des Untersees besticht durch ihre besondere Lage. Bauland ist rar. So war es denn ein Glücksgriff, als den Verantwortlichen der Gossauer Immobilienfirma BM AG ein Grundstück nur 200 Meter Luftlinie vom See angeboten wurde. Begehrte Grundstücke sind aber nicht gerade preisgünstig. Von daher war es eine architektonische Herausforderung, eine ansprechende und dennoch nicht zu kostspielige Lösung für das 1361 Quadratmeter grosse Grundstück zu finden. Schliesslich sollte die Liegenschaft

– trotz wertbeständiger Ausstattung – im vertretbaren Rahmen bleiben. Die Wahl fiel auf das Sirnacher Architekturbüro archisign ag.

«Architektur ist die Gestaltung von Lebensraum»

Denn seit mehr als zehn Jahren hat sich archisign auf die Schaffung von innovativen Lebens(t)räumen spezialisiert. Geleitet wird das Unternehmen durch das Ehepaar Marianne und Mario Haas. Während es Marianne Haas bei der Planung und Umsetzung um die Verbindung von Funktionalität und





BM AG

Wilerstrasse 1, 9200 Gossau
 Tel. 071 385 04 69, info@bm-ag.com
 www.bm-ag.com

Ästhetik geht, sind Mario Haas bei der Realisierung solide und dauerhafte Materialien unter Wahrung höchster Qualitätsansprüche wichtig. Im Zusammenspiel entstanden so über die Jahre eine Reihe anspruchsvoller Wohnhäuser, die für sich sprechen.

«Massgeschneiderte Wohnkonzepte»

«Ob modern puristisch oder als gemütliche Wohlfühloase für die Familie, wir richten uns gänzlich an den Bedürfnissen der künftigen Bewohner aus», erklärt Marianne Haas.

Wichtig sei ihr dabei auch, dass die Aussen- wie Innenbereiche architektonisch wie funktional aufeinander angestimmt sind - und dabei ästhetischen Ansprüchen genügen. «Architektur sollte immer auch Kunst sein», ist ein Credo von archisign.

«Offene Architektur integriert lebenswertes Umfeld»

Was also lag näher, als die Traumlage der geplanten Wohnhäuser in Berlingen am See in das Gesamtprojekt zu integrieren? Möglich wurde dies, dem mediterranen Stil italieni-

scher Innengärten folgend, durch ein Konzept mit mehreren Balkonen und Terrassen – teils überdacht, teils offen. Diese laden zum Verweilen ein und bieten gleichzeitig persönlichen Rückzugsraum. Die Dachöffnungen, die den Innenraum belichten, schaffen dabei eine helle, behagliche Atmosphäre. Wert wurde auch auf durchdachte und flexible Grundrisse gelegt, die Freiraum schaffen für Entfaltungsmöglichkeiten. Eine ansprechende Innenausstattung namhafter Markenanbieter, bei der Käufer grossen Entscheidungsspielraum haben, ergänzt dieses besondere Projekt.

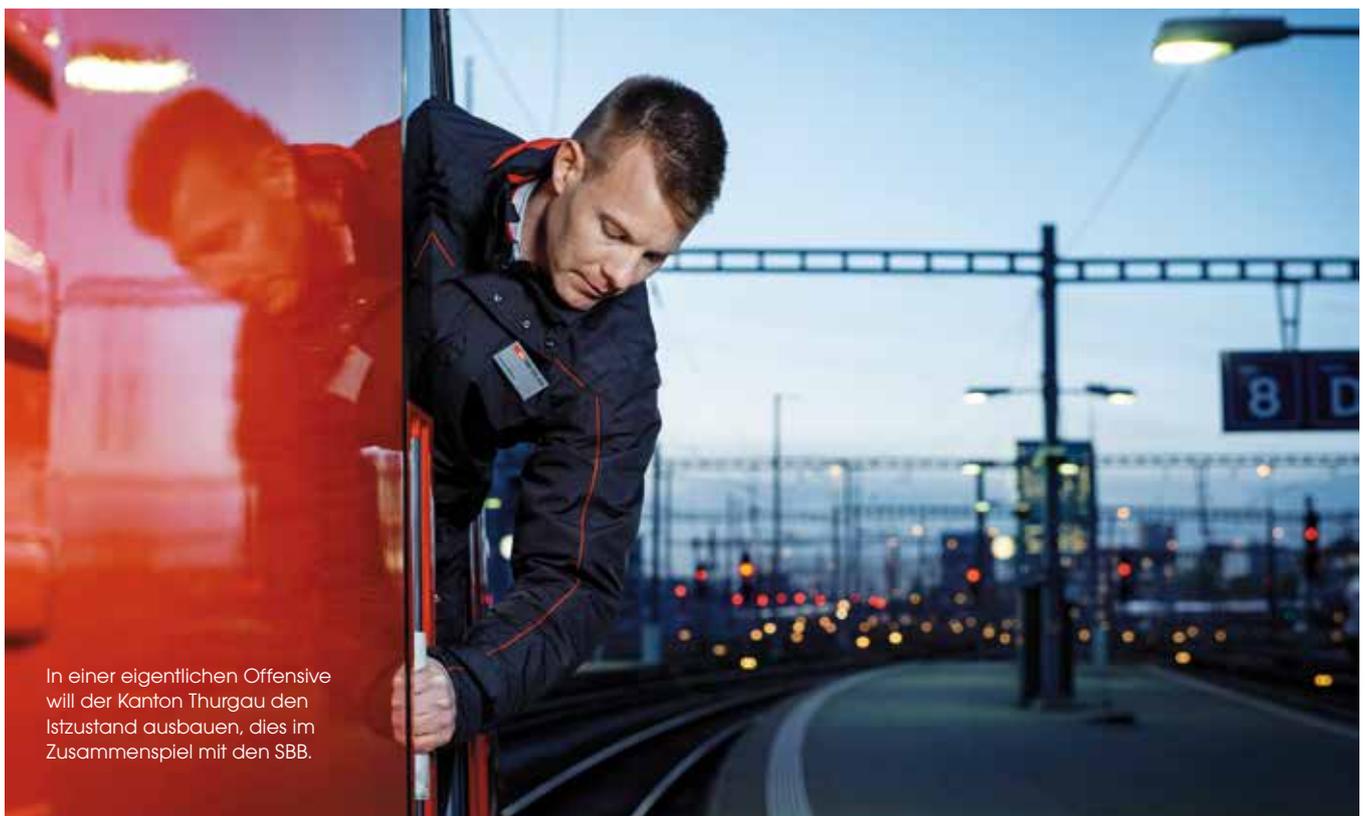


Unterwegs auf schnellen Schienen

Nicht alle, aber die meisten Unternehmen sind früher oder später auf gute Verkehrsanbindungen angewiesen, viele davon sogar im Kern ihrer Aufgaben. Als Standort punktet also, wer diesbezüglich gut aufgestellt ist. Der Thurgau hat hier einige Asse im Ärmel – und will sein Blatt sogar weiter aufpolieren.

2018 ist das grosse Jahr für die Bahninfrastruktur im Kanton Thurgau: Bis Ende Jahr werden rund 300 Millionen Franken investiert. Ziel ist ein Ausbau des Fahrplanangebots, der den tatsächlichen Bedürfnissen entspricht. Die Kennzahlen zeigen, dass hier keineswegs auf Vorrat erweitert wird. Der laufende Ausbau des öffentlichen Verkehrs hat in den letzten Jahren auch ein

stetiges Wachstum der Passagierzahlen ausgelöst. So stieg die Zahl der Fahrgäste im Fern- und Regionalverkehr von 2005 auf 2015 um stolze 61 Prozent auf 35,1 Millionen. Heute liegt der Anteil des ÖV am gesamten Verkehrsaufkommen bei 20 Prozent. Allein im Regionalverkehr wuchs das Angebot in den genannten zehn Jahren um 25 Prozent.



In einer eigentlichen Offensive will der Kanton Thurgau den Istzustand ausbauen, dies im Zusammenspiel mit den SBB.

Elf Projekte

An der Beliebtheit und Notwendigkeit des bestehenden Angebots kann damit kaum gezweifelt werden. In einer eigentlichen Offensive will der Kanton Thurgau den Istzustand aber noch ausbauen, dies im Zusammenspiel mit den SBB. Dazu dienen nicht weniger als elf Einzelprojekte in verschiedenen Regionen. Diese betreffen zum einen eigentliche Knotenpunkte, aber auch Bereiche, die weniger im Fokus der Öffentlichkeit stehen.

Ein grosser Brocken mit Kosten von über 78 Millionen Franken ist der Abschnitt zwischen Winterthur und Weinfelden. Die dortigen Arbeiten sollen dazu dienen, dass die Fernverkehrszüge deutlich schneller fahren können als bisher. Dafür müssen die Züge dichter hintereinander verkehren, was nur möglich ist, wenn die S-Bahn zwischen Märstetten und Weinfelden auf ein anderes Gleis «verfrachtet» wird. Ergebnis sind bessere Anschlüsse in Romanshorn und Kreuzlingen und damit eine Fahrzeitreduktion.

Ein grosser Brocken mit Kosten von über 78 Millionen Franken ist der Abschnitt zwischen Winterthur und Weinfelden.

Doppelspurausbau

Ebenfalls ein grosser Ausbauschritt ist die Doppelspur Weinfelden-Kehlhof, die in Zusammenhang mit dem Abschnitt Winterthur-Weinfelden steht. Im Bahnhof Weinfelden kreuzen heute die Fernverkehrszüge zwischen Zürich und Konstanz. Die Durchmesserlinie in Zürich sorgt für einige Veränderungen im Fahrplan. Die angesprochene Fahrzeitreduktion zwischen Winterthur und Weinfelden ist nur durch den Doppelspurausbau im Raum Kehlhof möglich. Kostenpunkt: Fast 85 Millionen Franken.

Eine Reihe von Projekten bewegt sich in tieferen Lagen zwischen 11 und 24 Millionen Franken. Darunter einige Ausbauten zur Kreuzungsstation, so in Berg, Kradolf, Lengwil, Hauptwil und Neukirch-Egnach. Eine Anlagenanpassung in Romanshorn steht ebenfalls in Zusammenhang mit den schnelleren Fernverkehrszügen zwischen

Winterthur und Weinfelden. Die neuen Anschlüsse machen einen Ausbau des Bahnhofs Romanshorn nötig. Eine Verlängerung des Kreuzungsgleises in Bettwiesen dient der Sicherstellung des Güterverkehrs, wenn dort die S-Bahn-Züge auf dem Abschnitt Weinfelden neu in einem exakten Halbstundentakt verkehren. Und schliesslich entsteht zwischen Schlatt und St.Katharinental eine Doppelspur mit Insel. In Verbindung mit der Verschiebung des Taktfahrplans wird sich die Fahrzeit Diessenhofen-Zürich um 15 Minuten reduzieren.

Hoher Gegenwert

Wirksam werden soll all das auf den Fahrplan 2019. Was die Kosten angeht, muss man feststellen, dass der Kanton Thurgau einen guten «Deal» gemacht hat: Die Finanzierung steht, der Kanton muss nur einen Anteil von 0,5 Prozent leisten, da die rund 300 Millionen dem Bahninfrastrukturfonds des Bundes entnommen werden. «Der Kanton Thurgau erhält also einen sichtbaren Gegenwert für seinen Beitrag von 17,1 Millionen Franken, den er jährlich in den BIF einahlt», stellt Werner Müller fest, Leiter der Abteilung Öffentlicher Verkehr und Tourismus des Kantons Thurgau.

Für den zuständigen Regierungsrat Walter Schönholzer sind Investitionen in die Bahninfrastruktur und bessere Bahn- und Busfahrpläne «für einen attraktiven und konkurrenzfähigen Wirtschafts- und Lebensraum Thurgau von entscheidender Bedeutung». Natürlich spricht er in diesem Zusammenhang auch von der Entlastung der Strassen und der damit zusammenhängenden Schonung der Umwelt. Die durch den Ausbau generell steigende Attraktivität des Kantons dürfte sich aber mit Sicherheit auch auf der wirtschaftlichen Ebene niederschlagen.

Noch ist nicht sicher, dass alle Angebotsverbesserungen, für welche die Bahninfrastruktur auf Dezember 2018 bereitgestellt wird, dann auch gleich umgesetzt werden können. Je nach finanzieller Lage des Bundes könnte es laut Werner Müller sein, dass einige der neuen Angebote etappiert über zwei oder drei Fahrplanjahre hinweg eingeführt werden. Allerdings sind auch nicht alle Projekte von gleich grosser Bedeutung beziehungsweise zeitsensibel. Und ohnehin sind unter dem Namen «STEP 2030» bereits die nächsten Ausbauschritte geplant.

Text: Stefan Millius; Bild: SBB

**TRÄUMEN
SIE VON
EINEM
KREDIT MIT
0% ZINS?**

Sie suchen eine Finanzierung zu unschlagbaren Konditionen?

Dann ist unser
Libor-Startkredit
WIR genau richtig
für Sie!

Weitere Informationen unter:
T 0800 947 947, www.wir.ch



**Gemeinschaft.
Mehrwert. Bank.**

Das Fachgeschäft für umfassende Risikoberatung



In einem immer komplexer werdenden Umfeld ist es für Privatpersonen und Unternehmungen immer wichtiger, einen kompetenten Ansprechpartner für die Versicherungs- und Vorsorgedienstleistungen zu haben.

Was bis vor kurzem vor allem bei Grossfirmen umfassend gemacht wurde, steht nun allen KMU Betrieben zur Verfügung. Mit unserer umfassenden Risikoanalyse werden die Risiken einer Unternehmung systematisch angeschaut und in einem Risikobereich zusammengefasst. Bei komplexen Situationen werden unsere Spezialisten aus allen Bereichen zugezogen, was die höchstmögliche Qualität sicherstellt. Wann wurde Ihr Betrieb umfassend einer Risikoanalyse unterzogen?

Die Generalagentur als Kompetenzzentrum

Auf der Generalagentur sind Fachspezialisten anzutreffen, welche dem Kunden mit fundierten Antworten Fragen beantworten. Die Infrastruktur der Generalagentur ermöglicht eine kompetente und rasche Abwicklung der Versicherungsfragen. Durch die Bündelung der Versicherungsverträge bei der Allianz Suisse erreicht der Kunde ein optimaleres ineinandergreifen der verschiedenen Deckungsarten. Somit entfallen zeitraubende Abklärungen.

Die Hauptagenturen als Ansprechpartner in der Region

An unseren Standorten in Kreuzlingen, Arbon, Amriswil, Bischofszell und Weinfelden stehen unsere Mitarbeiter als Ansprechpartner zur Verfügung. Wir besuchen Sie persönlich um gemeinsam mit Ihnen die Risiken zu besichtigen und Dokumente zu analysieren.

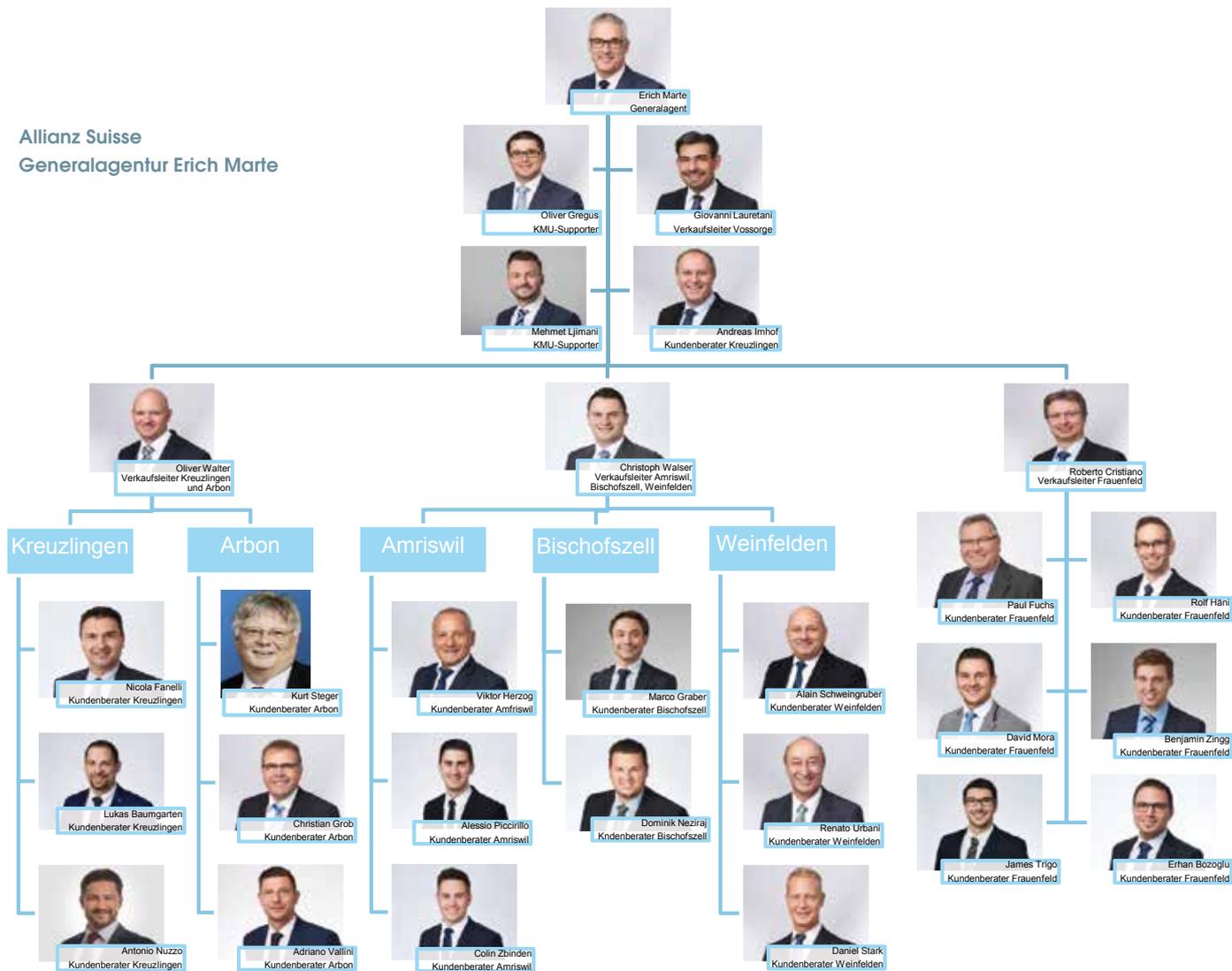
Beratung von Einzelpersonen und Familien

Die Versicherungsberater der Allianz Suisse haben die Aufgabe dem Kunden einen umfassenden Überblick über die aktuelle persönliche Vorsorgesituation aufzuzeigen. So wird der Ist-Zustand ermittelt und Ziele mit dem Kunden festgelegt. Allfällige Deckungslücken werden unter Berücksichtigung der Vorsorgeziele und der Steueroptimierung zusammen mit dem Kunden festgelegt. Ein Beratungsgespräch lohnt sich auf jeden Fall, denn im optimalsten Fall bestätigt der Kundenberater die korrekte Abdeckung der Risiken.

Lassen Sie sich von unserer Dienstleistung überzeugen.

Allianz Suisse
Generalagentur Erich Marte
Zürcherstrasse 83
8502 Frauenfeld
058 357 24 22
erich.marte@allianz.ch

Allianz Suisse
Generalagentur Erich Marte



DAS BESTE FÜR DIE LIEBSTEN

ALLIANZ FAMILY: MEHR ALS NUR VERSICHERUNG

Für Ihre Familie würden Sie alles tun. Wir auch. Bauen Sie auf den Schutz der Allianz und profitieren Sie von ganz besonderen Extras, spannenden Events, Rabatten und exklusiven Services.

10% Prämienrabatt ab der zweiten neuen Familienversicherung. Allianz Family – so einmalig wie Ihre Familie.

Kommen Sie vorbei. Wir beraten Sie.

Generalagentur Erich Marte
Zürcherstrasse 83, 8502 Frauenfeld
Tel. 058 357 24 24, www.allianz.ch/erich.marte



A portrait of Remo Daguati, a man with dark hair and a slight smile, wearing a grey pinstriped blazer over a light blue striped shirt. He is standing outdoors with his arms crossed, leaning against a large, dark grey metal beam with visible rivets. The background is a blurred outdoor setting with greenery and a building.

Standortberater Remo Daguati:

«Das Übel hat eine
weitere Ursache.»

Der Thurgau ist der «rising star»

Der Thurgau als «Vorort» von Zürich profitiert von der Dynamik der Wirtschaftsmetropole. Zu diesem Schluss kommt der Standortberater Remo Daguati. Was fehlt, sind aber grössere Entwicklungsflächen. Im Gespräch sagt Daguati, warum der Thurgau zum Erfolg fast nichts tun muss – und weshalb er dennoch aktiv werden sollte.

Remo Daguati, wie lässt sich der Kanton Thurgau als Wirtschaftsstandort für einen Ortsunkundigen aus der Sicht eines Standortberaters in wenigen Zeilen beschreiben?

Der Thurgau ist als Vorort des Wirtschaftsraums Zürich der «rising star» der Ostschweizer Kantone und arbeitet sich bei Bevölkerungsentwicklung, Steuerkraft und Beschäftigungszahlen mehr und mehr nach vorne. Dank der stetigen Verbesserung der Erreichbarkeit durch eine gezielte Verkehrsanbindung hat sich der Kanton zum Wohnstandort für qualifizierte Pendler gemauert.

«Bei den Ansiedlungsfällen hält der Kanton Thurgau wacker mit, die Fälle sind etwas kleiner als im Rest der Schweiz, aber die Zahlen sind stabil und stetig.»

Aus heutiger Betrachtung in der Rückschau: Gibt es eine nennenswerte Entwicklung als Standort, qualitativ oder quantitativ, in Bezug auf Branchen oder Firmengrössen?

Bei den Ansiedlungsfällen hält der Kanton Thurgau wacker mit, die Fälle sind etwas kleiner als im Rest der Schweiz, aber die Zahlen sind mehr oder weniger stabil und stetig. Das tönt alles nicht unglaublich spektakulär, ist aber solide und vor allem auch konjunkturresistent. Die Stärken in der Nahrungsmittel- und Verpackungsindustrie

paaren sich mit einem überdurchschnittlich hohen Anteil bei der Beschäftigung im MEM-Bereich und dem klassischen Gewerbe. Mit den sechs Prozent Branchenanteil in der Landwirtschaft zeigt sich der Kanton nach wie vor von einer sehr ländlichen Seite. Und die Baubranche profitiert vom Boom im Wohnungs- und Häuserbau. Denn der Kanton Thurgau ist primär ein Wohnstandort. Die Zugezogenen schätzen die hohe Lebensqualität im ländlichen Umfeld – den Bauern sei Dank. Für ihre Karriere nutzen sie jedoch weiterhin die Vorzüge und Dynamik des Grossraums Zürich.

Welchen Eindruck machen Ihnen die Thurgauer Behörden, was die Standortpolitik angeht?

Ich selbst musste den Kanton Thurgau in einem Verfahren als überaus formalistisch, ja fast buchstabengenau erleben. Der Kanton agiert dafür äusserst clever, wenn es um die Verkehrsanbindung gegen Westen geht. Zudem muss er in seiner Standortpolitik eigentlich gar nicht soviel unternehmen, da er in weiten Teilen seines Kantonsgebiets von der Entwicklung des grossen Nachbarn Zürich profitiert. Der Thurgau liegt in seiner langen Tradition als Untertanengebiet plötzlich dankbar: Die Dynamik aus Zürich schwappt einfach rüber. Geht man in die Details, so liessen sich beim Thema Standortpolitik einige Herausforderungen nennen, wie sie übrigens für alle anderen Ostschweizer Kantone gelten. Ohne Technische Universität und damit grössere ETH-Bereiche fehlen die grossen Treiber für Innovationen. Hier rächt es sich auch, dass man sich in der Ostschweiz nicht auf einen gemeinsamen Standort für einen Innovationspark einigen konnte. Doch für den Kanton Thurgau ist das klar das kleinere Übel, da man von der Nähe zu Zürich auch im Innovationsbereich profitiert, ohne sich zu recken. Auch baut der Thurgau auf überaus leistungs- und anpassungsfähige KMU, die im Kleinen an

ihren Entwicklungen tüfteln und immer wieder mit innovativen Nischenprodukten zu Marktführern werden.

Und auf der negativen Seite?

Leider kann der Thurgau seit Jahren keine grösseren Entwicklungsflächen anbieten, auf denen sich Firmen ansiedeln oder Platz für Ausbauprojekte von ansässigen Betrieben geschaffen werden. Hier hat man die Entwicklung verschlafen. Mit Wil-West wickelt man zwar an einem solchen Standort direkt vor der Stadt Wil, im nationalen Kontext sind das aber eher kleine, unspektakuläre Gebiete. Bleiben wir im Gesamturteil dennoch milde: Im Thurgau punktet man beim Wohnen wie Arbeiten bei Akteuren, die nicht die grossen urbanen, schillernden Zentren suchen, dafür aber die Vorzüge eines ländlicheren Kantons zu schätzen wissen.

Die Grenznahe wird von Unternehmen, die sich angesiedelt haben, oft als Motivation genannt. Das gilt ja nur für einen gewissen Teil des Kantons, zumindest wenn man «Nähe» nicht zu grosszügig auslegt. Kann man also fast von einer Zweiklassengesellschaft sprechen, was die einzelnen Regionen innerhalb des Kantons angeht?

Die Grenznahe spielt natürlich vor allem für die Bezirke Kreuzlingen und Frauenfeld sowie Teile des Bezirks Weinfelden. Die Lage des Thurgaus ist für diese Regionen ein riesiges Plus. Grenzgänger, Personenfreizügigkeit und strategische Lage sind natürlich verlockend – wenn man den Detailhandel einmal ausklammert –, das ist sicherlich auch ein Vorteil bei einem Standortentscheid. Die Bezirke Arbon und Münchwilen sowie der östliche Teil des Bezirks Weinfelden können jedoch vom Sog beziehungsweise den Impulsen aus Zürich kaum profitieren. Man darf darüber hinaus nicht vergessen, dass der Bodensee als natürliche Barriere wirkt, was Gemeinden wie Romanshorn oder Arbon deutlich spüren.

Diese orientieren sich denn auch stärker nach St.Gallen...

...welches aber selbst stagniert und aus eigener Kraft nur noch wenige Impulse ausstrahlt. So zynisch es klingt: Der Kanton Thurgau müsste sich für die Entwicklung des stagnierenden Regionalzentrums St.Gallen einsetzen, um seine östlichen Regionen zu beleben. Da aber politische Signale des grossen Nachbarn – historisch bedingt

– immer wieder als überheblich konnotiert werden, wartet der Thurgau lieber zu, bis die Dynamik aus Zürich alle Kantonsteile erfasst. Zuwarten scheint die dominante Strategie zu sein – gleichzeitig ein Teil des Dilemmas der Ostschweiz.

In gewissen Gebieten liegt auch Zürich nahe. Ist das eigentlich ein Vorteil oder Nachteil in der Ansiedlungspolitik? Man ist zwar beispielsweise in Frauenfeld nahe am grossen Zürich, aber dann kann man ja gleich Zürich wählen.

Zürich muss nicht viel für seine Standortgunst machen, es zieht erfolgreiche Firmen und gut ausgebildete Bewohner fast magisch an. Kantone, die im Umfeld von Zürich durch hohes Tempo bei Verfahren pfiffige Lösungen erbringen, können sich auch immer wieder gegenüber Zürich behaupten. Da hat

«Der Kanton Thurgau müsste sich für die Entwicklung des stagnierenden Regionalzentrums St.Gallen einsetzen, um seine östlichen Regionen zu beleben.»

aber Schaffhausen öfter die Nase vorne als der Thurgau oder St.Gallen zusammen. Indem sich der Kanton Thurgau im Wohnortmarketing mit seiner gut etablierten Marke positioniert, im Tourismus- und Tagungsbereich auf die Marke Bodensee setzt oder beim Wirtschaftsstandort mit angezogener Handbremse auf die Karte Ostschweiz setzt, gehen zudem viele Kräfte für eine eigenständige, selbstbewusste Positionierung verloren. Ein Anschluss des westlichen Kantonsteils an die Greater Zurich Area wäre vielleicht ein interessantes Unterfangen, jedoch politisch kaum machbar.

Gibt es Sektoren oder Branchen, für die der Thurgau aus bestimmten Gründen wie gemacht ist? Beispielsweise in der Form von Clustern?

Ich habe mit dem Begriff der Cluster meine liebe Mühe: Wenn ich jeweils in der Shanghai Area mit ihren Hunderten von Universitäten und mehreren Millionen Einwohnern unterwegs bin, dann darf man die Schweiz als Ganzes vielleicht als einen

Cluster bezeichnen. Im Kanton Thurgau stehen sicherlich die Verpackungs- und Nahrungsmittelindustrie als Branchen heraus. Auch spiegeln sich im Kanton Thurgau bei vielen KMU die zweifelsohne vorhandenen Stärken der Ostschweiz, gerade beim Thema MEM- und Präzisionsindustrie. Heute spielt aber die Musik bei Wirtschaftsstandorten in der forschungsnahen Kombination von Life Sciences, ICT und Robotik. Zudem muss man eine hohe Anzahl von Fachkräften bieten, die verschiedene Funktionen in international erfolgreichen Unternehmen – Branding, IT, Patente, Finanzen usw. – erfolgreich managen.

Das heisst, dass man gegenüber anderen Landesteilen im Hintertreffen liegt?

Regionen wie Basel, Zürich oder die Achse Zug-Luzern sowie die Westschweiz – insbesondere Genf und Lausanne – haben da die Nase und selbst den Hintern vor der Ostschweiz. Das Übel hat eine weitere Ursache: Die Promotionsstrukturen in der Ostschweiz sind stark verzettelt und viel zu kleinräumig angelegt. Daher konnten in den letzten Jahren keine grossen «Brands» mehr für den Aufbau einer grösseren Zahl von Arbeitsplätzen in die Ostschweiz geholt werden. Deshalb wäre es so wichtig, dass man in der Ostschweiz stärker zusammenspannt. Und da steckt der Kanton Thurgau in einem grossen Dilemma: Er ist nicht mehr auf die anderen Ostschweizer Kantone angewiesen, weil bei ihm die Dynamik von Zürich schon spielt. Und das weiss er zwar, wagt es aber in seiner Ostschweizer Bescheidenheit niemals zu sagen.

Interview: Stefan Millius; Bild: Stéphanie Engeler

Zur Person

Remo Daguati (*1975) hat von 2004 bis 2007 das Standortmanagement des Kantons St.Gallen geleitet. Danach stand er bis 2011 an der Spitze des Amtes für Wirtschaft. Bis Ende 2015 war er Leiter der Auslandpromotion und Mitglied der Geschäftsführung bei Switzerland Global Enterprise. Heute ist Daguati als Berater mit seinem eigenen Unternehmen LOC Consulting tätig. Im Mandatsverhältnis ist er zudem Geschäftsführer des Kantonalen Hauseigentümergebietes St.Gallen.

Der Wandel der Zeit: von der Nasszelle zur Wohlfühloase

Vor noch nicht allzu langer Zeit waren das Bad, die Dusche und das WC eher funktional eingerichtet und durften möglichst wenig Platz in Anspruch nehmen. Unsere Bedürfnisse und damit der Stellenwert eines Badezimmers haben sich aber total geändert. Heute ist das Bad ein Ort wo man sich gerne länger aufhält, um sich vom hektischen Alltag eine Auszeit zu nehmen.

Wir haben es uns zur Aufgabe gemacht, aus bestehenden Nasszellen eine echte Wohlfühloase zu realisieren und haben uns deshalb in den letzten Jahren auf die Badsanierung aus einer Hand (EFH & MFH) spezialisiert.

Badsanierungen aus einer Hand ist viel mehr als einfach nur ein Slogan. Das wird von uns auch so gelebt. Der Kunde kann bestimmen mit welchen Marken und Produkten und mit welchem Standard die Sanierung durchgeführt werden soll. Wir arbeiten mit den kompetentesten Herstellern und besten Lieferanten zusammen. Für einen erfolgreichen Umbau ist die Planung die halbe Miete. Sie bringen Ihre Wünsche an, wir beraten und organisieren dementsprechend und zeigen Ihnen, was sinnvoll ist und was optimiert werden kann. Es ist uns ein Anliegen, dass die Sanierung nachhaltig ist und deshalb wird auch geprüft ob eine Leitungssanierung notwendig ist. Denn eine nur opti-

sche Sanierung ist nicht unser Ziel und wird künftig wieder Umtriebe für die Bauherrschaft mit sich bringen. Ist erst einmal ein Grundkonzept ausgearbeitet, wird das neue Bad in einer 3-D Visualisierung aufbereitet, damit Sie 1:1 sehen können, wie das Endergebnis bei Ihnen zu Hause aussehen wird. Im Anschluss können die letzten Details geklärt und mit dem Badumbau gestartet werden. Ihr grosser Vorteil: Sie haben nur einen Ansprechpartner und brauchen sich sonst um nichts zu kümmern. Eben, alles aus einer Hand in Topqualität und nachhaltig. Wir haben in der Vergangenheit zahlreiche Bijous realisieren können. Falls auch Sie Interesse haben Ihre Nasszelle in eine Wohlfühloase zu verwandeln, kontaktieren Sie uns und wir nehmen das Projekt gerne in Angriff. Wir helfen Ihnen zur verdienten Lebensqualität und erfüllen Ihre Wünsche.

Wellness@home, wortwörtlich. Nur von uns.



Kurzportrait Schäfli & Dieterich AG, Zürcherstrasse 254, Frauenfeld

Beratung, Planung, Ausführung und Service in Neu- und Umbauten (EFH und MFH) in den Bereichen Sanitär, Heizung und in der kontrollierten Wohnraumlüftung

22 Mitarbeiter /- innen davon 3 Lernende
1983 Übernahme der Dieterich GmbH
und Gründung der Schäfli & Dieterich AG

- Bad- und Heizungssanierungen aus einer Hand (EFH & MFH)
- Solaranlagen für Warmwasser/ Heizung oder Strom
- Wärmepumpen aller Art
- Kontrollierte Wohnraumlüftung
- Enthärtungsanlagen
- Individuelle Lösungen im Aussenbereich (Gartendusche, Brunnenanlage etc.)
- Service- und Pikettdienst 365 Tage
- und vieles mehr...

Kontaktieren sie uns.
Wir beraten sie gerne.

**Schäfli
Dieterich**

Schäfli & Dieterich AG

Zürcherstrasse 254, 8500 Frauenfeld
T 052 723 30 60, empfang@haustechnet.ch
www.haustechnet.ch

«Die Grenznähe ist ein wichtiges Kriterium»

Der Einkaufstourismus ist seit Jahren ein Gesprächsthema. Besonders betroffen sind naturgemäss Ortschaften in Grenznähe. Diese haben aber auch zahlreiche Vorteile durch die direkte Nachbarschaft zum Ausland. Der Kreuzlinger Stadtpräsident Thomas Niederberger im Gespräch über die Chancen für eine Grenzstadt als Wirtschaftsstandort.

Thomas Niederberger, gibt es im Bereich Bauentwicklung, ob für Private oder für Unternehmen, Besonderheiten oder bestimmte Herausforderungen und Chancen für eine Grenzstadt?

Mit Annahme des eidgenössischen Raumplanungsgesetzes strebt die Schweiz nun generell einen Stopp der bisher weit fortgeschrittenen Zersiedelung des Landes und komplementär den Schutz des noch vorhandenen Kulturlandes an. Diese Strategie

Ja. Die Chance für unsere mit der deutschen Stadt Konstanz zusammengebaute Grenzstadt liegt darin, mit differenzierten Angeboten eine hohe Lebensqualität für unsere Einwohner zu erhalten und wo immer möglich zu verbessern. Das Gleiche gilt für Unternehmen, die sowohl auf der Schweizer wie auch auf der deutschen Seite tätig sein wollen.

Die Erschliessung neuer Wohn- oder Gewerbegebiete ist in der Regel Teil einer langfristig angelegten Stadtentwicklung. Wie sieht diese im Fall von Kreuzlingen aus?

Der auf den Horizont des Jahres 2030 ausgelegte neue Zonenplan stellt auch ohne zusätzliche Einzonungen von Bauland ein ausreichendes Fassungsvermögen für das Erreichen der kantonalen Entwicklungsvorgaben bereit, sofern die angestrebte Verdichtungsstrategie auch tatsächlich umgesetzt wird. Besondere Sorge getragen werden muss dabei zu den Arbeitszonen, da eine regionale Lösung in Tägerwilen sich als nicht realisierbar herausstellte. Damit ist der Spielraum für grössere Umzonungen von Arbeits- in Wohn- oder Mischzonen im Moment stark eingeschränkt. Für den Richtplanhorizont 2040 jedoch werden Gebiete mit unterschiedlichen Prioritäten bezeichnet, die bei Bedarf eingezont werden könnten. Hierfür wird ein entsprechendes Monitoring aufgebaut, um rechtzeitig genügend Bauland bereitzustellen.

«Der Spielraum für weitere Umzonungen ist im Moment stark eingeschränkt.»

verfolgt auch der Richtplan des Kantons Thurgau, mit dessen Festsetzungen die künftige Siedlungsentwicklung verstärkt in die gut erschlossenen Zentren gelenkt werden soll. Im Rahmen der angelaufenen Ortsplanungsrevision hat die Stadt Kreuzlingen nun die Aufgabe, diese kantonalen Vorgaben umzusetzen. Dies hat zur Folge, dass die Stadt einerseits die Verdichtung von heute noch zu wenig genutzten Liegenschaften und andererseits die Verfügbarkeit von unbebautem Bauland anstreben wird.

Diese Grundsätze gelten sowohl für Zonen mit Wohn- wie auch mit gewerblichen Nutzungen?

Der Kreuzlinger Stadtpräsident
Thomas Niederberger:

«Mit unseren Nachbar-
gemeinden stehen
wir nicht im Wettbewerb,
ganz im Gegenteil.»



Gibt es konkrete grössere Bauprojekte, in welche die Stadt selbst derzeit direkt involviert ist – oder die angedacht sind?

Bereits weit fortgeschritten ist die Planung unseres neuen Verwaltungsgebäudes auf dem Bärenplatz. In dessen Umfeld bietet die Stadt auch Hand für benötigte Grundstückmutationen, damit der Erweiterungsbau der Pädagogischen Hochschule des Kantons realisiert werden kann. Am 4. März haben die Kreuzlinger Stimmberechtigten dem Erweiterungsbau des Familien- und Freizeitbads Egelsee zugestimmt. Dieses Projekt haben wir zusammen mit der Sekundarschulgemeinde Kreuzlingen ausgearbeitet, wobei auch benachbarte Gemeinden verbindlich finanzielle Beiträge dazu beschlossen haben. Zur Umlagerung von Parkplätzen an der Oberfläche sowie zur Förderung der Park-&-Ride-Funktion sind an der Seestrasse und beim Hafengebäude zwei Parkhäuser geplant. Ob beide durch die Stadt oder ein privates Unternehmen gebaut werden, wird sich noch in diesem Jahr weisen. Weiter ist geplant, den Ausbau der zentralen Bushaltestelle am Bärenplatz, wo der viertelstündliche Umstieg stattfinden kann, zeitnah zu realisieren.

Medial bekanntgemacht wurde ja das Reka-Feriendorf. Wie stufen Sie dessen Bedeutung für Kreuzlingen ein?

Das Reka-Feriendorf ist für Kreuzlingen ein Glücksfall! Wir leben inmitten der fantastischen Ferienregion um den Bodensee, die

jährlich Millionen von Gästen aus dem In- und Ausland anzieht. Den Tourismus verstehen wir als Wirtschaftsfaktor, von dem viele Betriebe und private Dienstleister profitieren. Das Projekt überzeugt in jeder Hinsicht und ist ein Gewinn für die Stadt und die gesamte Region.

Bei Ansiedlungsentscheidungen betonen Unternehmen oft die Bedeutung der Grenznähe. Profitiert Kreuzlingen deshalb besonders, wenn es um Ansiedlungsintentionen geht?

Die Grenznähe ist ein wichtiges Kriterium für Unternehmen, die in den Märkten beidseits der Grenze operieren wollen. Als grenzüberschreitende Agglomeration können Unternehmen auch beidseits der

«Das Reka-Feriendorf
ist für Kreuzlingen
ein Glücksfall.»

Grenze Mitarbeiter rekrutieren, was auch reichlich genutzt wird. Zudem kann das kulturelle Angebot der Nachbarstadt Konstanz einfach erreicht werden. Kreuzlingen selbst bietet neben einem idealen wirtschaftlichen Umfeld eine äusserst hohe Lebensqualität, was für die Unternehmen und ihre Angestellten ein nicht zu unterschätzendes Kriterium bei Ansiedlungsent-

scheiden bedeutet. Zudem ist Kreuzlingen die Bildungshauptstadt im Thurgau mit vielen öffentlichen und privaten Schulen. Zusammen mit Fachschulen und Universitäten in der Region bilden diese kompetente Fachleute aus, die in den Unternehmen hochwillkommen sind.

Viele Vorteile von Kreuzlingen weisen auch kleinere Gemeinden in der Nähe auf – Nähe zur Grenze, am See. Wo punktet die Stadt gegenüber solchen Mitbewerbern?

Mit unseren Nachbargemeinden stehen wir nicht im Wettbewerb, ganz im Gegenteil: Es liegt auf der Hand, dass Kreuzlingen eine Zentrumsfunktion erfüllt. Kreuzlingen verfügt über ein ausgesprochen breites Angebot in den Bereichen Kultur, Sport und Bildung. Als Bezirkshauptort befinden sich auch Niederlassungen kantonaler Ämter in der Stadt Kreuzlingen. Zentrumsfunktion bedeutet also in keinem Fall Konkurrenz, sondern ein Miteinander, auch in finanzieller Hinsicht. Ein aktuelles Beispiel ist das Familien- und Freizeitbad Egelsee, für das unsere Nachbargemeinden finanzielle Mittel gesprochen haben. Die Regionalplanungsgruppe unterstützt diese Bestrebungen: Wir planen unsere Zukunft gemeinsam, sei es in Bezug auf den Verkehr oder auf Infrastrukturbauten. Zudem bestehen ausgezeichnete Kontakte zu Konstanz.

Interview: Stefan Millius; Bild: zVg

Badertscher

Strassen- und Tiefbau
CH-8280 Kreuzlingen

Tätigkeitsbereiche:

- Verkehrswegebau
- allgemeiner Tief- und Werkleitungsbau
- Grabenlose Erdbohrungen für Hausanschlüsse

Referenzen:

- Erschliessung Scheidweg in Scherzingen
- Boulevard in Kreuzlingen
- Löwenkreisel in Kreuzlingen
- Parkplatz Schwimmbad Hörnli in Kreuzlingen
- Umgebung Ekkharthof in Lengwil
- Wäldistrasse in Tägerwilen
- Hauptstrasse in Triboltingen, etc.

Geschäftsleitung:

Marcel Badertscher, Thomas Jordan

Firmensitz und Kontakt

Badertscher Strassen- und Tiefbau
Reutistrasse 19
CH- 8280 Kreuzlingen

Tel. +41 71 688 22 55

Fax +41 71 680 01 54

strassenbau@badertscher-ag.ch

Fest etabliert im Strassenbau

Die M.Badertscher AG ist ein Familienunternehmen, welches seit der Gründung durch Marcel Badertscher 1979 im allgemeinen Tief- und Werkleitungsbau, sowie im Verkehrswegebau tätig ist. Dank einer Firmenbeteiligung im Natursteinhandel öffnete sich die Badertscher Strassen- und Tiefbau AG im Jahr 1990 einem neuen Geschäftszweig.



Aus dem «1-Mann-Betrieb» zu Anfangszeiten hat sich der Betrieb zu einem fest etablierten Unternehmen in der Region Kreuzlingen entwickelt und zählt unterdessen 38 Mitarbeitende.

Alles aus einer Hand

Um sich mühsame und kostspielige Grabarbeiten durch Vorplätze und Gärten zu ersparen, bietet das Unternehmen seit einigen Jahren den Service, Hauseinführungen diverser Werkleitungen in einem grabenlosen Verfahren (Erdrakete und Richtpresssystem) zu erstellen. Mit dieser Produkterweiterung ist die M. Badertscher AG ideal aufgestellt und kann nun sämtliche Umgebungsarbeiten kompetent, schnell und zu fairen Preisen anbieten.



Leidenschaft für Natursteine

Aus zunehmender Leidenschaft zum Naturstein, resultiert seit über 10 Jahren der Grosshandel Badertscher Natursteine + Baustoffe AG.

«Unser Herz schlägt für den Naturstein. Entstanden in den Werkstätten der Natur, ist jeder einzelne ein Unikat mit seiner eigenen Geschichte», schwärmt der Firmengründer. Genau diese Leidenschaft braucht es, um Qualität liefern zu können.

Harte Ware - Fairer Handel

Ob Schweizerprodukte oder Importe aus Deutschland, Polen, Italien, Türkei, Indien oder China: Die Produktionsstätten sind den Einkäufern bestens bekannt. Man pflegt gute persönliche Kontakte. Die Kommunikationswege sind schnell und unkompliziert. Die Badertscher AG ist Fair Stone Partner und trägt dazu bei, dass im Steinhandel internationale Sozial- und Umweltstandards eingehalten werden. 2012 hat die Firma als erstes Schweizer Unternehmen einen kompletten aufwändigen Auditierungsprozess mit WiN=WiN Fair Stone zum Abschluss gebracht.

Neu auch Feinsteinzeug von bester Qualität

Eine interessante Alternative zu herkömmlichen Materialien bei der Ausgestaltung von Anlagen im Aussen- und Innenbereich ist Feinsteinzeug. Dabei handelt es sich um hochverdichtete Keramikpartikel, die eine grosse Bandbreite optischer Varianten ermöglichen. Für den Innen- und Aussenbereich besonders beliebt sind Bodenplatten, die täuschend echt wie Holzdielen oder andere Naturmaterialien wirken.

Feinsteinzeug verbindet ausserordentlich edle Optik mit einem vergleichsweise günstigen Preis sowie einer Reihe von Vorteilen in Strapazierfähigkeit und Verlegung bei heiklen Untergründen.

Ausserhalb des Standards

Die Produktpalette für den Innen- und Aussenbereich lassen kaum Wünsche offen. Ob Kiesel, Pflaster-, Rand- oder Mauersteine, Trittstufen, Palisaden oder Bodenplatten. Alle

Produkte sind in unterschiedlichen Ausführungen und Bearbeitungen ab Lager erhältlich. «Oft haben Kunden spezielle Wünsche. Wir versuchen diese möglichst zu erfüllen, wobei sich unsere exzellenten Lieferantenkontakte bewähren», heisst es auf gezielte Nachfrage. Müssen vorhandene Standardmasse kurzfristig angepasst werden, kann man auf die eigene Sägerei zurückgreifen.

Neben gängigen Natursteinprodukten liefert das Unternehmen für Design-Liebhaber spezialangefertigte Tischgarnituren, imposante Pflanzentröge, Steinbrunnen und ausgefallene Wasserspiele.



BADERTSCHER
NATURSTEINE + BAUSTOFFE AG

Besonderheit / Dienstleistungen:

- Eigenimporte
- Kernsortiment in Sonderformaten ab Lager verfügbar
- Breite eigene Serizzo-Produktpalette
- Fachberatung, Zeichnung und Vermessung bei Sonderanfertigungen
- Anpassungsarbeiten durch Steinmetz in eigener Sägerei

Geschäftsleitung:

Marcel Badertscher

Firmensitz und Kontakt

Badertscher Natursteine + Baustoffe AG
Reutistrasse 21
CH- 8280 Kreuzlingen

Tel. +41 71 688 47 54

Fax +41 71 688 27 55

info@badertscher-ag.ch

www.badertscher-ag.ch

Der neue Renault Mégane R.S. Jetzt bei Hutter Auto Thomi AG



Im Mai 2018 erfolgt die mit Spannung erwartete Markteinführung des Neuen Renault Mégane R.S. An den Ambitionen hat sich nichts geändert: Mit dem gesammelten Know-how und der Leidenschaft von Renault Sport bietet der Mégane R.S. alles, um sich – wie schon seine Vorgänger – als eine Referenz im Segment der kompakten Sportfahrzeuge zu etablieren.

Das starke, auf die Performance ausgerichtete Design des Neuen Renault Mégane R.S. unterstreicht den direkten Bezug zum Automobilrennsport. Das Ziel: Fahrvergnügen in seiner reinsten, schönsten Form, auf der Strasse und auf dem Rundkurs.

Fahrwerk mit 4Control

Bereits der Mégane III R.S. gilt unter Kennern als Referenz in Sachen Fahrverhalten. Der neue Mégane R.S. setzt die Messlatte nochmals höher an. Das System der Allradlenkung «4Control» kommt in beiden Fahrwerksvarianten – Sport und Cup – serienmässig zum Einsatz. Bei niedrigen Geschwindigkeiten reduziert die Allradlenkung den Kurvenradius und steigert so die Agilität. Bei höherer Geschwindigkeit wird die Kurvenstabilität optimiert, was ein ebenso sportliches wie sicheres Fahren ermöglicht. Der Mégane R.S. ist serienmässig mit einem Sport-Fahrwerk ausgestattet, das diesen auch Namen verdient. Für noch mehr Sportlichkeit steht optional das bekannte Cup-Fahrwerk zur Verfügung. Es verfügt über straffere Stossdämpfer (10 %) und ein neues Torsen®-Sperrdifferential mit begrenztem Schlupf.

280 PS mit Handschaltung oder EDC

Mit dem neuen Mégane R.S. folgt die Einführung des neuen 1,8-l-Turbomotors mit Benzin-Direkteinspritzung. Das Triebwerk leistet 280 PS (205 kW) bei 6000/min. und macht 390 Nm zwischen 2400/min. und 4800/min. verfügbar. Das breite Drehzahlband und eines der höchsten Drehmomente in diesem Segment tragen wesentlich zum maximalen Fahrvergnügen im Neuen Mégane R.S. bei. Bereits diesen Herbst folgt die nochmals sportlichere Trophy-Version mit 300 PS.

Das vom Vorgänger bekannte und geliebte Sechsgang-Handschaltgetriebe kommt auch im neuen Renault Mégane R.S. zum Einsatz. Zudem erweitert Renault das Angebot mit einem 6-Gang-EDC-Doppelkupplungsgetriebe. Das Getriebe mit automatisierter Schaltung und Schaltwippen am Lenkkrans wurde speziell auf die hohen Leistungs- und Drehmomentwerte des Sport-Motors abgestimmt.

Am besten Sie überzeugen sich selbst bei einer Probefahrt. Für weitere Infos steht Ihnen das Team von Hutter Auto Thomi AG in Frauenfeld gerne zur Verfügung.

Hutter Auto Thomi AG

Schaffhauserstrasse 6
8500 Frauenfeld
052 723 28 28
www.hutterauto.ch



Christian Neuweiler:

«Der Thurgau ist ein effizienter Kanton.»

«Die Regierung auf Trab halten»

Die direkte Grenzlage, die heterogene Zusammensetzung von Regionen, die sich in verschiedene Richtungen orientieren: Für Christian Neuweiler sind das keine Nachteile für den Kanton Thurgau. Der Unternehmer und Präsident der Industrie- und Handelskammer Thurgau will dennoch dafür sorgen, dass die Politik weitere Verbesserungen anstrebt, was die Rahmenbedingungen angeht.

Bereits in der fünften Generation führt Christian Neuweiler die Neuweiler AG in Kreuzlingen. Das 70 Personen starke Unternehmen ist ein Zulieferbetrieb für grosse Schweisskonstruktionen aus Stahl, Edelstahl und Aluminium sowie Anlagenbauer. Seit 2011 führt er zudem ehrenamtlich die IHK Thurgau. In dieser Funktion ist es unter anderem seine Aufgabe, günstige Rahmenbedingungen für die Betriebe einzufordern. Was das angeht, zieht er eine positive Bilanz: «Der Thurgau ist ein effizienter Kanton», so Neuweiler, «ein unternehmerfreundliches Klima findet man quer durch die Regierung, die Verwaltung und die Behörden.» Ein Markenzeichen seien die «kurzen Wege zur Politik».

Kernostschweiz

Auch in gängigen Bezeichnungen wie «Mostindien», die der wirtschaftlichen Vielfalt

des Kantons nicht ganz gerecht werden, sieht der Unternehmer kein Problem. «Man muss den Ruf nicht ändern, der Kanton ist, wie er ist.» Der Begriff Mostindien stehe auch für die intakte Landschaft. Die periphere Lage wiederum fördere die Zusammenarbeit mit den Nachbarkantonen und mit Süddeutschland. Neuweiler: «Besonders wichtig ist jedoch der Raum Kernostschweiz, bestehend aus den Kantonen Thurgau, St.Gallen und beiden Appenzell. Hier können wir gemeinsam wirklich etwas bewegen.»

Diese Nachbarn sind es aber auch, die dazu führen, dass sich die verschiedenen Gebiete des Thurgaus zum Teil in unterschiedliche Richtungen orientieren. Christian Neuweiler sieht in dieser Tatsache keine Gefahr, die Thurgauer haben laut ihm einen guten Zusammenhalt. Mehr Sorgen macht ihm der Einkaufstourismus, den er mit dem Fir-

menstandort in Kreuzlingen direkt beobachten kann. Es gelte zudem, auf allen Stufen selbst Fachkräfte auszubilden und möglichst keine Jugendlichen ohne Ausbildung in die Wirtschaft zu integrieren.

Die Folgen der Eurokrise waren im Thurgau, in dem die Industrie stark vertreten ist, einige Zeit massiv zu spüren.

Gutes Klima schaffen

Die Folgen der Eurokrise waren im Thurgau, in dem die Industrie stark vertreten ist, einige Zeit massiv zu spüren. Nachdem sich der Eurokurs einigermaßen erholt hat, sei die Stimmung nun auch wieder besser, stellt der IHK-Präsident fest. Ausruhen will er sich im Amt dennoch nicht, Handlungsbedarf gibt es weiterhin. Als Beispiel nennt Christian Neuweiler die Verwaltung im Kanton. Sie arbeite effizient, aber es gebe immer wieder Prozesse, die verkürzt werden könnten. Die IHK versuche, die Regierung auf Trab zu halten, «denn das schafft auch ein gutes Klima für Investoren».

Text: Stefan Millius; Bild: zVg

«Wir arbeiten, wo andere Ferien machen»

Seit über 60 Jahren ist Arbon der Standort der Otto Keller AG. Der Spezialist für Heizen, Lüften, Kühlen und sanitäre Anlagen ist mit dem Thurgau historisch verbunden, versteht sich mit seinen diversen Niederlassungen aber als Ostschweizer Unternehmen. Geschäftsführer Dennis Reichardt im Gespräch über die Standortfrage, das aktuelle Image des Kantons Thurgau und wie die längst fällige Realisierung einer Strasse die Wirtschaft beleben könne.

Dennis Reichardt, welche Rolle spielt der Kanton Thurgau als Standort für Sie selbst und für Ihr Unternehmen?

Ich muss vorausschicken, dass ich zwar seit 20 Jahren im Kanton Thurgau wohne und arbeite, mich aber selbst nicht aus ausgeprägten Thurgauer verstehe. Ich bin ursprünglich St.Galler, habe als Kind kurz in Herisau

Es gibt einen Unterschied zwischen dem Image und der Realität: Wenn wir die Wachstumszahlen oder die Arbeitslosenquote anschauen, sehen wir, dass der Thurgau weit vorne zu finden ist im Schweizer Vergleich. Das gilt auch für die ganze Ostschweiz. Wir haben uns seit 2008 wesentlich besser entwickelt als viele andere Regionen. Dennoch haftet uns im Thurgau noch das alte Image von Mostindien an. Es gibt deshalb auch immer wieder Bestrebungen, sich neu zu positionieren und diese Wahrnehmung zu verändern. Zu Recht, denn wir haben ein grosses Potenzial. Das haben wir seinerzeit auch mit einer Kampagne der IHK Thurgau gezeigt, in der wir namhafte Firmen im Kanton in den Vordergrund gestellt haben. Selbst spüren wir als Unternehmen keine negativen Auswirkungen wie beispielsweise einen Mangel an Fachkräften, weil diese nicht in den Thurgau ziehen wollten. Aber ich kann mir vorstellen, dass gerade Unternehmen in der Hochtechnologie dieses Problem tendenziell haben. Deshalb sollten wir dringend daran arbeiten. Man vergisst die eigenen Qualitäten schnell oder stellt sie zu wenig aktiv in den Vordergrund. Da dürfen wir ruhig frecher werden.

«Man vergisst die eigenen Qualitäten schnell oder stellt sie zu wenig aktiv in den Vordergrund. Da dürfen wir ruhig frecher werden.»

gewohnt und war danach im Rorschacherberg zuhause. Wenn man mich fragt, als was ich mich sehe, ist meine Antwort: als Ostschweizer. Als Unternehmer und für die Firma sind die Kantons Grenzen nicht entscheidend, sondern die gesamte Wirtschaftsregion. Natürlich ist die Otto Keller AG in Arbon verwurzelt. Aber der Standort kann ein Unternehmen mit 130 Mitarbeitern nicht im Alleingang ernähren. Auch unsere Angestellten kommen aus der näheren und weiteren Region.

Und wie würden Sie den Kanton Thurgau als Unternehmensstandort charakterisieren?

Woran liegt es, dass Sie selbst weniger am Fachkräftemangel leiden?

Wir kennen diesen durchaus auch, aber er ist nicht auf Regionen bezogen, sondern schweizweit. Wir haben in der Ostschweiz



Geschäftsführer Dennis Reichardt:

«Wir haben dieses
Wachstum ja nie gesucht.»



HORN TG
horn-west.ch

- neue 2½- bis 5½-Zimmer-Wohnungen
- Geschäfts- und Büroräume
- idyllische Wohnlage nahe See
- hochwertiger Ausbaustandard
- Verkaufspreise ab CHF 580'000.-
- Netto-Mietzinse ab CHF 1'200.-

fortimo®

FORTIMO AG
9016 St.Gallen
+41 71 844 06 66
www.fortimo.ch




FLEISCHMANN
IMMOBILIEN



**Vorsorgebroschüre entdecken auf
www.fleischmann.ch/wissen/vorsorgen**

Fleischmann Immobilien AG
Weinfelden, Arbon,
Frauenfeld, Stein am Rhein,
Tägerwilten, Wil

Telefon 071 626 51 51
info@fleischmann.ch
www.fleischmann.ch

Immobilien verkaufen und vorsorgen!

Fleischmann Immobilien unterstützt Sie gerne in einem unverbindlichen Erstgespräch, wann und wie es Sinn ergibt, Ihre Immobilie zu verkaufen. Weitere Informationen finden Sie auch in der Broschüre «Immobilienbesitz: Gewusst wie!». Sie kann gratis bei uns bezogen werden.



Möchten Sie eine Entkalkungsanlage ausprobieren?

**WEICHES WASSER 1 JAHR ERLEBEN –
DANACH ENTSCHEIDEN:**

Mit dem flexiblen **KalkMaster-Probeabo** können Sie die Enthärtungsanlage weiter mieten, kaufen oder wieder zurückgeben!



Doppeltenthärtungsanlage
KM2 für Weichwasser
ohne Unterbruch



 **KalkMaster**
das Abo gegen Kalk



Atlis AG
Althardstrasse 70
8105 Regensdorf
Tel. 043 388 85 41

Atlis AG
Schlössliweg 4
4500 Solothurn
Tel. 032 628 28 00

 www.kalkmaster.ch
info@kalkmaster.ch

sicher ein anderes Kundenklientel als zum Beispiel Zürich oder Basel. Bei uns sind die umzusetzenden Projekte eher kleiner als in den genannten Regionen, der Auftragsmix ist regional unterschiedlich. Eine Fachkraft in der Gebäudetechnik wird, denke ich, nicht von Basel an den Bodensee kommen, um die gleiche Arbeit zu machen wie an seinem Heimatort – ausser, die Liebe zieht ihn zu uns. Wir müssen uns bemühen, für den eigenen Nachwuchs zu sorgen. Aus diesem Grund bilden wir aktuell 20 Lehrlinge in fünf verschiedenen Berufen aus.

Gibt es abseits von der Fachkräftesituation weitere Nachteile – oder auch Vorteile – des Standorts?

Auf uns selbst bezogen: Wir arbeiten dort, wo andere Ferien machen, das ist natürlich schön. Andererseits haben wir den Bodensee im Rücken, unser Aktionsradius beträgt deshalb nur 180 Grad. Für einen Dienstleister ist das eine einschneidende Eingrenzung, man muss doppelt so viele Kilometer zurücklegen, um das gleiche Gebiet abzudecken wie eine andere Firma. Wir haben uns aber schon vor einiger Zeit mit diesem Thema auseinandergesetzt und auch den Standort hinterfragt. Und wir sind zum Schluss gekommen, dass uns die Tradition wichtiger ist und wir an Arbon festhalten. Wir können uns auch auf andere Weise weiterentwickeln, beispielsweise mit einer Ausweitung des Filialnetzes. Ganz allgemein ist der Kanton Thurgau steuerlich bis auf wenige Ausnahmen gut aufgestellt, die Finanzlage ist gut, ebenso die Erschliessung mit dem ÖV oder die Erreichbarkeit der Flughäfen Zürich und Altenrhein. Bei der Standortfrage geht es aber immer darum, um welche Art von Unternehmung es geht und welche Bedürfnisse sie hat.

Der Kanton besteht aus verschiedenen Regionen mit unterschiedlicher geografischer Ausrichtung. Sehen Sie das auch als Herausforderung?

Der Thurgau ist geografisch zweigeteilt: Der Oberthurgau ist nach St.Gallen ausgerichtet, die anderen Regionen eher nach Zürich. Das spürt man bei verschiedenen Themen, zum Beispiel bei der Diskussion über die Metropolitanregion, bei der die verschiedenen Bezirke eine unterschiedliche Optik haben. Grundsätzlich sind beide Regionen gut erschlossen durch das Nationalstrassennetz, aber untereinander nicht ideal verbunden. Uns fehlt heute die Bodensee-Thurthalstras-

se, die BTS. Denn wenn sich eine Region wirtschaftlich gut entwickeln soll, ist die richtige Infrastruktur nötig. Entlang dieser neuen Strasse wäre eine wesentlich bessere wirtschaftliche Entwicklung möglich.

Die Otto Keller AG als Traditionsunternehmen hat sich neu aufgestellt. Zum einen mit einer veränderten Struktur, aber auch im Auftritt unter dieklimamacher.ch. Was war der Auslöser für diese Neuerungen?

An unserem neuen Auftritt haben wir in den letzten zehn Jahren sukzessive gearbeitet. Eine sichtbare Auswirkung ist das neue Logo. Dass wir heute unter dieklimamacher.ch auftreten, hat verschiedene Gründe: Zum einen haben wir mit der Übernahme einer anderen Firma neu sanitäre Installationen

«Es gibt einen Unterschied zwischen dem Image und der Realität.»

im Angebot. Dazu kommt, dass der Name Keller von diversen Firmen eingesetzt wird. Wir wollten eine unverwechselbare Marke schaffen und gleichzeitig das ganze Spektrum unserer Dienstleistungen aufzeigen.

Und was hat zur neuen Struktur geführt?

In unserer Branche sind viele Unternehmen noch so aufgestellt wie in ihren Anfängen, obwohl sich die Welt stark verändert hat. Industriebetriebe waren hingegen durch diverse Krisen in den letzten 20 Jahren immer wieder gezwungen, sich neu zu erfinden. Wir haben uns gefragt: Wie sieht die Führungskultur der Zukunft aus? Ich habe mich mit diesem Thema im Rahmen eines Nachdiplomstudiums an der HSG auseinandergesetzt. Inspiriert vom Erfolg eines anderen Ostschweizer Unternehmens, haben wir dann dieses Konzept auf unsere Branche übertragen. Damit verbunden ist ein kompletter Kulturwandel, und den vollzieht man nicht in einigen Wochen.

Das ist ein Prozess, der über zwei bis fünf Jahre dauert.

Genau. Wir haben intern die Kaderfunktionen abgeschafft. Im Vordergrund stehen sollen nicht Titel, sondern die jeweilige Fach- und Sozialkompetenz. Dieser Vorgang läuft nun seit einem Jahr. Natürlich führen solche Veränderungen intern auch immer zu

kritischen Stimmen. Die positiven Rückmeldungen sind aber deutlich in der Überzahl. Uns war es wichtig, die Struktur an die Bedürfnisse der Kunden anzupassen und nicht an interne Prozesse. Und die Kundenreaktionen sind durchwegs positiv.

Das personelle Wachstum der Otto Keller AG war in den vergangenen Jahren ausgeprägt. Geht es in diesem Tempo weiter?

Wir haben dieses Wachstum ja nie gesucht. Ich bin seit 20 Jahren im Unternehmen, und bis zum MBO vor sieben Jahren ist das Unternehmen nur moderat gewachsen. Damals haben wir in unserem Businessplan ein leichtes Wachstum von 47 auf 65 Mitarbeiter innerhalb von zehn Jahren vorgesehen. Nun sind wir bei 130 Angestellten ... Das hat sich einfach so ergeben. In Arbon gibt es nur noch geringe Ausbaumöglichkeiten; wenn wir weiter zulegen sollten, dann im Raum Frauenfeld-Winterthur. Aber das möchten wir aus eigener Kraft tun, nicht durch Akquisitionen. Es sei denn, es ergibt sich eine entsprechende Möglichkeit, die für alle Seiten Sinn macht.

Interview: Stefan Millius; Bild: Archiv

Zur Person

Dennis Reichardt (*1971) hat die Ausbildung zum Gebäudetechnikplaner Heizung und danach verschiedene Fortbildungen absolviert, unter anderem zum diplomierten Wirtschaftsingenieur FH. An der HSG hat er ein Weiterbildungsdiplom in KMU-Management erworben. Reichardt ist neben weiteren Engagements Zentralvorstandsmitglied der Suissetec, Präsident der Arbeitgebervereinigung Arbon und Umgebung und Vorstandsmitglied der IHK Thurgau.



WIE VIEL WEITBLICK BRAUCHT UNSERE UNTERNEHMENSNACHFOLGE?

tkb.ch/nachfolge

FÜRS GANZE LEBEN



Thurgauer
Kantonalbank

OSTSCHWEIZ DRUCK

Hofstetstrasse 14 • 9300 Wittenbach • ostschweizdruck.ch



**Kern-
gesund.**

Licht beeinflusst unsere Emotionen

LED-Beleuchtungen liegen im Trend. Sie sind effizient, langlebig und vielseitig einsetzbar. Die MAX HAURI AG entwickelt, produziert und vertreibt seit 1947 elektrotechnische Bauteile und Komponenten für die Lichttechnik. Mit langjähriger Erfahrung und kompetenten Mitarbeitern gelingt es dem Ostschweizer Unternehmen immer wieder, die optimale Lösung für ihre Kunden zu finden.



Stückzahlen ist die Technologie heute für jedermann erschwinglich geworden“, so Bruno Barmettler, Leiter Verkauf Grosshandel bei der Max Hauri AG.

Stilvolles Ambiente in Ihren Wohnräumen

Bei der Auswahl und der Montage von modernen Beleuchtungsprodukten sollte neben der richtigen Platzierung vor allem die Wahl der Lichtfarbe nicht ausser Acht gelassen werden. Diese hat, wie man heute weiss, einen direkten Einfluss auf das Wohlbefinden des Menschen. Im Wohnbereich ist warmweisses Licht (Farbtemperatur 3000K) gefordert, währenddessen Arbeitsbereiche mit kälteren Farbtemperaturen (4000 - 6000K) ausgeleuchtet werden sollten. Wo immer eine Grundbeleuchtung für den Wohnraum oder gerichtetes Licht gefordert ist, sind die maxLUCE LED-Downlights die richtige Wahl. Sie rücken Dekorationsgegenstände und Bilder wirkungsvoll in Szene, sind effizient und können durch die hohe Lichtleistung mühe-los bestehende Technologien ersetzen.

Die Lichttechnik entwickelt sich ständig voran und wird die MAX HAURI AG auch in den nächsten Jahren begleiten. Fachmann Barmettler sieht für die Zukunft grosses Potential im biologisch wirksamen Licht (Human Centric Lighting), bei dem der Mensch im Mittelpunkt steht: «Das weisse Licht folgt dabei dem Helligkeits- und Lichtfarbenverlauf des natürlichen Lichts. Dies dient nicht nur visuellen Ansprüchen, sondern hat auch emotionale und biologische Auswirkungen auf den Menschen.»

Lichterzeugung im Wandel

So wie die Glühlampe vor über 100 Jahren die Welt revolutionierte, setzt heute die LED-Technologie neue Massstäbe. Neben einer bis zu fünfzigmal längeren Lebensdauer im Vergleich zu einer herkömmlichen Glühlampe sind LED-Lösungen um ein Vielfaches effizienter und verbrauchen bis zu zehnmal weniger Energie. Bis vor wenigen Jahren musste man sich das mit hohen Preisen erkaufen. „Dank Fortschritten in der Produktionstechnologie und grösseren

MAX HAURI AG

Weidstrasse 16
9220 Bischofszell
www.maxhauri.ch

«Schotter, Schwelle und Schiene bilden immer noch die Basis»

Wenn es um den Bau und den Unterhalt von Bahngleisen sowie die Sicherheit bei Bahnbaustellen geht, gehört das Familienunternehmen Müller Gleisbau AG aus Frauenfeld zu den führenden Unternehmen der Schweiz. 1971 übernahmen Eugen, Bruno und René Müller eine seit den Nachkriegsjahren bestehende Gleisbaufirma. Im Gespräch mit Florian und Stefan Müller, Mitglieder der Geschäftsleitung und Inhaber in dritter Generation.

Stefan Müller, die Schweiz verfügt über ein enorm dichtes Schienennetz. Wie aufwendig ist es, dieses instand zu halten?
Sehr. Denn je dichter der Zugverkehr, desto mehr Abnutzung. Und mehr Abnutzung bedeutet auch mehr Unterhalt, allerdings bleibt bei einem dichten Zugverkehr wiederum weniger Zeit für diesen. Ausserdem kann aufgrund der Topografie der Schweiz eine Gleisbaustelle oft nur auf dem Gleisweg erreicht werden. Dies erschwert die Logistik.

Kann man beziffern, für welchen Anteil am Gesamtunterhalt Ihr Unternehmen zuständig ist?

In einigen Bereichen sind wir bloss für wenige Prozent zuständig, in anderen sind wir Marktführer, also für etwa 20 bis 30 Prozent verantwortlich. Das betrifft zum Beispiel den Bereich Grün und Forst – also den Unterhalt der Grünflächen entlang den Bahnlinien. Das ist wichtig, denn der Lokführer muss einerseits natürlich immer die Signale sehen,



Stefan und Florian Müller (rechts), Mitglieder der Geschäftsleitung und Inhaber der Müller Gleisbau AG.

andererseits sind wir dafür verantwortlich, dass die Biomasse nicht in den Gleisunterbau wächst und diesen destabilisiert. Ebenfalls Marktführer sind wir im Bereich Spezialfahrzeuge für die Schiene und Strasse, sogenannte Zweibegefahrzeuge. Ausserdem haben wir im Umkreis von hunderten von Kilometern die einzige nach ISO 22 000 zertifizierte Anlage zum Waschen von Bahnwagen für den Lebens- und Futtermitteltransport.

Florian Müller, der moderne Gleisbau besteht schon lange nicht mehr nur aus Schotter, Schwellen und Schienen. Wie hat sich Ihre Branche verändert?

Schotter, Schwellen und Schiene bilden immer noch die wichtigste Basis. Von überaus grosser Wichtigkeit ist heute vor allem aber die ganzheitliche Planung. Das heisst, die Zusammenarbeit mit Ämtern und Fachstellen, aber die Ausführung aus einer Hand. Der Kunde möchte nicht x verschiedene Unter-

nehmen koordinieren, sondern hat lieber nur einen kompetenten Ansprechpartner – und dieser sind wir.

Und wie stark wird die Branche von der Digitalisierung beeinflusst?

Im Gleisbau war die digitale Revolution bis jetzt eher eine Evolution. Die Revolution erwarten wir aber in den nächsten Jahren. Hier versuchen wir, wieder die Nase ganz vorne zu haben.

«Im Gleisbau war die digitale Revolution bis jetzt eher eine Evolution.»

Während der Bausaison sind in Ihrem Unternehmen rund 350 Mitarbeiter aus 17 Nationen beschäftigt. Können Sie hier jeweils mehrheitlich auf denselben Personalbestand zurückgreifen?

Wenn immer möglich versuchen wir, unser Personal ganzjährig zu beschäftigen, damit wir den Know-how-Erhalt sicherstellen können. Einige unserer Angestellten machen über den Winter länger Pause und sind dann ab dem Frühjahr wieder bei uns. Wir greifen also so weit als möglich auf den gleichen Personalbestand zurück. Und wir freuen uns über viele langjährige Mitarbeiter, die unserer Unternehmung treu sind.

Ist es mitunter schwierig, an Fachpersonal zu gelangen, das auch den aktuellen Stand der Technik bestens kennt?

Es ist ein ständiger Wettbewerb, den man nur mit guten Anstellungsbedingungen und einem ansprechenden Betriebsklima für sich gewinnen kann. An beidem arbeiten wir stetig, damit wir uns als interessanter Arbeitgeber positionieren können. Aus- und Weiterbildung unseres bestehenden Personals ist uns daher besonders wichtig. Diesbezüglich wurden wir übrigens von bausinn.ch zum «vorbildlichen Unternehmen» ausgezeichnet.

Stefan Müller, wie viel Ihrer Arbeit lässt sich planen, wie viel soll kurzfristig umgesetzt werden?

Wir sind in der Lage, über eine ganze Saison und mehr zu planen. Leider sind die Bau- und Planungsaufträge wie auch die Maschinenbauaufträge oft sehr kurzfristig. Für uns ist das ein zusätzlicher Aufwand, aber natürlich auch die Chance, etwas bieten zu können, was unsere Mitbewerber nicht können.

Wagen wir einen Blick in die Zukunft: Werden wir uns in zwanzig Jahren in einer anderen Form auf der Schiene fortbewegen?

Die Automatisierung im Bahnbereich wird der Bahn neue Möglichkeiten geben, die Transportkapazitäten deutlich auszubauen. Aufgrund der europaweiten Verknüpfung der Eisenbahninfrastruktur wird sich jedoch an Schwelle, Schiene und Rad nicht grundlegend etwas ändern. Betrachten wir jedoch den Unterhalt der Anlagen, dann wird sich einiges ändern. Gerade im Präventivunterhalt sowie in der Standardisierung von Unterhaltmassnahmen liegen hier grosse Chancen.

Interview: Marcel Baumgartner; Bild: Axel Kirchhoff

Die Müller Gleisbau AG wird seit 1971 als Familienbetrieb geführt. Damals hatte Eugen Müller gemeinsam mit seinen Söhnen Bruno und René in Frauenfeld die 1947 gegründete Einzelfirma Emil Meierhans Geleisebau übernommen. Bereits 1975 wurden während der Bauhochsaison etwa 200 Menschen beschäftigt. Nach einem Domizilwechsel innerhalb der Thurgauer Kantonshauptstadt und der Umwandlung in eine Aktiengesellschaft wurde in Wilderswil BE ein neuer Standort eröffnet. 1984 übernahm die Firma die Bau AG Winterthur und wurde etwa zehn Jahre später ein «E» los: Aus der Müller Geleisebau AG wurde 1995 die Müller Gleisbau AG. Es folgten eine weitere Firmenübernahme, die Auslagerung von Bereichen, Neorganisationen, die Eröffnung eines Standorts in Biel und schliesslich 2013 die Gründung des Mutterhauses Müller Frauenfeld AG. Der Konzern zählt heute sechs Unternehmen, darunter die Müller Personal AG, die Fachkräfte wie Gleismonteure, Lokführer und Kabelbauarbeiter an andere Firmen verleiht. Die Bahinfra AG managt Bahnanlagenbau, die RTE AG vertreibt Entsorgungssysteme, und die Müller Technologie AG entwickelt, baut und wartet Zweibegefahrzeuge. Ausserdem unterhält, repariert und reinigt sie Bahnwaggons. Die Firma Bürgi Bohrtech ist jüngstes Mitglied der Gruppe und ist spezialisiert auf den Grabenlosen Leitungsbau sowie gesteuerte Erdbohrungen.



Möhl holt aus zum neuesten Streich



Die Mosterei Möhl will mit einem «Cider Clan» die Schweiz erobern. Was es damit auf sich hat, erklärt Christoph Möhl, Leiter Produktinnovation, im Interview. Und der 35-Jährige verrät, weshalb das Arboner Familienunternehmen bereits Trendsetter war, ohne das selbst überhaupt zu realisieren.

Christoph Möhl, liegt Ihre Leidenschaft für Cider in den Möhl-Genen?

Das kann gut sein. Als ausgebildeter Wein-technologe, habe ich mich dazu immer mit Getränken beschäftigt. Ich würde daher sagen, es ist nicht nur eine Leidenschaft für Cider – ich habe die Leidenschaft, Genuss zu zelebrieren. Speziell wegen Cider reise ich

aber regelmässig um die halbe Welt. Mich interessiert, welche Entwicklungen es in den USA, in England, Frankreich und Europa gibt. Keine Getränkekategorie wächst so stark wie Cider – in den USA bommt Cider heute schon so wie bei uns Craft Beer.

Die Mosterei Möhl ist Vorreiterin im Cider-Geschäft: Sie stellen seit jeher Apfelwein her, haben schon 1995 mit Swizly einen Cider auf den Markt gebracht.

Genau, Swizly ist heute Kult. Der ist nach wie vor sehr gefragt. Damals war uns natürlich nicht bewusst, dass wir ein künftiges Trendgetränk kreieren (lacht).

Küsi, Wisi und Sepp: Die drei Herren des Clans

Die neue Cider-Linie der Mosterei Möhl trägt den Namen «Möhl Cider Clan». Sie besteht aus drei Kreationen, von welchen jede eine eigene Geschichte erzählt.

Da ist in erster Linie Möhl-Kellermeister Sepp Popp, der für den erfrischenden, leicht bitteren Grape Apple Cider steht. Seit über 25 Jahren hält er die Möhl Saft-Tradition hoch, prägt jeweils die neuen Kreationen und wird nie müde, sich aufs Neue inspirieren zu lassen.

Alois «Wisi» Gabler aus Muolen verkörpert den eher süssen Juicy Apple Cider. Auf seinem Hof kämpft er beständig gegen seine Wasserbüffel an, die seine Obstbäume lieben.

Und schliesslich noch Kurt «Küsi» Hegglin, der auf dem Schlossgut Pfauenmoos seinen Hof bewirtschaftet und für den mitteltrockenen Straight Apple Cider steht. Weitere Mitglieder des Möhl Cider Clan werden folgen.

«Cider Clan» heisst der neueste Streich aus dem Hause Möhl. Was war die Idee dahinter?

Der «Cider Clan» besteht aus drei Produkten, jedes erzählt eine eigene Geschichte, die zur jeweiligen Geschmacksnote passt. Die Idee war, dem Konsumenten nicht nur ein Produkt hinzustellen, sondern ihm eine kleine Welt zu zeigen. Damit er sieht, was in der Cider-Welt überhaupt alles möglich ist. Bei der Produktion setzen wir nur auf Top-Rohstoffe aus der Region, unsere Cider sollen möglichst rein sein.

Das heisst?

Es gibt Cider, deren Apfel-Anteil im einstelligen Prozent-Bereich liegt. Unsere Cider bestehen zu 100 Prozent aus besten Äpfeln. Deren Saft wird zweieinhalb bis drei Monate im Holzfass gelagert. Zudem fügen wir kein Caramel hinzu.



Christoph Möhl, Mitglied der Geschäftsleitung der Mosterei Möhl in fünfter Generation, ist verantwortlich für Produktinnovation und Marketing des Arboner Unternehmens.

Seit 1895 ein Familienunternehmen

Die Mosterei Möhl verarbeitet im Schnitt 30 000 Tonnen Äpfel pro Jahr. Daraus entstehen gegen 30 verschiedene Apfelsaftgetränke mit und ohne Alkohol – am beliebtesten sind Shorley, Bio-Schorle und Saft vom Fass. Die Mosterei Möhl ist aus einem Gasthof hervorgegangen: Hans Georg Möhl hatte 1895 in seinem Bauernhaus das «Rössli» eröffnet. Seine Spezialität war vergorener Apfelsaft – der spätere Saft vom Fass. Heute wird das Familienunternehmen in der fünften Generation geleitet.

Was unterscheidet den Cider-Trinker vom Bier-Trinker?

Grundsätzlich würde ich sagen, dass Cider etwas erfrischender und leichter ist als Bier. Wir trinken Cider draussen, beim Wandern, an Festivals, auf der Terrasse. Cider steht für ein Gefühl von Freiheit. Und der Cider-Trinker hat kein Statusprodukt wie ein Cüpli in der Hand, aber auch kein Allerweltsprodukt wie Bier – ohne Bier jetzt schlechteden zu wollen, es gibt grossartige Biere.

Sie haben zu Beginn gesagt, Cider boomt in den USA so stark wie bei uns derzeit Craft Beer. Wie wird sich der Cider-Markt in der Schweiz entwickeln?

Der Getränkemarkt wird von Wellen bestimmt, die Frage nach dem nächsten Hype stellen wir uns dauernd. In den USA war Craft Beer in den 1980ern und 1990ern so beliebt, wie es heute bei uns ist. Nun boomt dort Cider, daher könnte ich mir sehr gut vorstellen, dass die Welle bald auch in der Schweiz ankommt. Wir, die immer schon Ci-

der gemacht haben, möchten in der Schweiz auch Botschafter für Cider sein, wir wollen für diese Getränkekategorie eintreten, sie bekannt machen. Dabei geht es mir nicht nur um unsere Produkte – es geht um den Cider im Allgemeinen.

Bleibt der «Cider Clan» dreiköpfig oder sind schon neue Mitglieder in Aussicht?

Wir wollen noch dieses Jahr ein neues Produkt lancieren, nächstes Jahr ein weiteres. Der «Cider Clan» wird also definitiv wachsen.



CEO Dominic Meyerhans:

«Nachfolge im und
Interesse am Familien-
unternehmen
entscheiden sich am
Mittagstisch.»



«Prozesse in der Müllerei sind investitionsintensiv»

Die Meyerhans Mühlen AG mit Hauptsitz in Weinfelden ist ein familiär geprägtes schweizerisches Mühlenunternehmen mit mehreren regional verankerten, modernen Produktionsstandorten und hoher Innovationskraft. An den vier Standorten in der Schweiz wird mit 110 Mitarbeitern ein Vollsortiment an hochwertigen Getreideprodukten hergestellt. Im Gespräch mit Dominic Meyerhans (*1976), seit 2015 Vorsitzender der Geschäftsleitung.

Dominic Meyerhans, Sie vertreten bereits die sechste Generation im Unternehmen. War es für Sie seit jeher klar, dass Sie dereinst die Geschäftsführung der Meyerhans Mühlen AG übernehmen werden?

Mein Eintritt ins Familienunternehmen war für mich immer eine Option, nicht aber zwingende Laufbahn. Nach meinem Maschinenbaustudium an der ETH Zürich wollte ich zuerst eine andere Firma kennenlernen. Vor allem wollte ich mir beweisen, dass ich auch in einer externen Unterneh-

seit Erfindung des Walzenstuhles hat sich der grundsätzliche Prozess der Weichweizenmüllerei nicht wesentlich verändert. Hinzu gekommen sind Digitalisierung der Prozesse und Technologien zur Verbesserung der Lebensmittelsicherheit und Energieeffizienz. Unsere hochmoderne Mühle in Weinfelden beispielsweise läuft während der Nacht unbemannt. Tagsüber wird die Mühle mit einer Leistung von mehr als 100 Tonnen pro Tag von einem einzigen Mitarbeiter überwacht. Der Prozess selbst ist weitestgehend automatisiert.

«Paradoxerweise ist der Transport von Mehl in ein hinteres Schweizer Bergtal teurer als nach China.»

erfolgreiche Karriere machen kann. Meine Erfahrungen während acht Jahren in einem global tätigen Unternehmen, davon vier Jahre in den USA, haben mir gezeigt, dass auch andere Wege möglich gewesen wären. Dies gibt mir heute Selbstvertrauen und bestärkt mich in meiner Auffassung, dass mein Eintritt ins Familienunternehmen echter Wunsch und Berufung war.

Für Laien sind Mühlen in erster Linie beachtliche Bauwerke. Und sie erinnern an Pionierleistungen der Vergangenheit. Was haben die heutigen Mühlen noch mit jenen aus dem 18. Jahrhundert gemein?

Geht die Entwicklung noch weiter? Wird laufend noch mehr Technik integriert?

Der Prozess bei Standardmehlen ist heute bereits auf sehr hohem Niveau. Der Trend liegt in der Integration von weiteren Sensoren in die Anlagenkomponenten (IoT), was ich aber auch als kritisch erachte: Die Herstellung von qualitativ hochwertigem Mehl erfordert viel Know-how und Fingerspitzengefühl und ist nach wie vor ein anspruchsvolles Handwerk, das nicht einfach durch Sensoren und künstliche Intelligenz abgelöst werden kann. Bei Monitoringaufgaben oder bei der Unterhaltsplanung machen solche Sensoren aber sicherlich Sinn. Hingegen sehen wir grosses Potenzial in Prozessinnovationen für die Mehlnachbehandlung: Es stellt sich die Frage, wie Mehl ab Mühle weiter modifiziert werden kann, um die bestehende Qualität verbessern, auf

spezifische Kundenbedürfnisse oder -anforderungen abstimmen oder neuartige Spezialmehle herstellen zu können.

Kreisen wir das Geschäftsfeld ein wenig ein: Was und für wen produziert die Meyerhans Mühlen AG in erster Linie?

Die Lebensmittelindustrie ist für uns wichtigster Markt. Wir beliefern namhafte gewerbliche und industrielle Bäckerbetriebe, Teigwarenhersteller, Müsli-, Riegel- und Suppenhersteller sowie den Detailhandel und die Gastronomie.

Sind Sie hierbei einer grossen Konkurrenz ausgesetzt?

Ja. Hinzu kommt, dass ein grosser Teil des Marktes für unabhängige Mühlen leider verschlossen bleibt, da der ganze Coop-Kanal von der 100-prozentigen Coop-Tochter Swissmill beliefert wird. Mehrmengen werden in der Branche fast ausschliesslich über eine aggressive Preisstrategie angestrebt, was den Margenzerfall zusätzlich befeuert.

An vier Standorten in der Schweiz wird mit 110 Mitarbeitern ein Vollsortiment an hochwertigen Getreideprodukten hergestellt. Beschränkt man sich grundsätzlich auf Getreideprodukte oder steht eine Erweiterung des Sortimentes zur Diskussion?

Prozesse in der Mülerei sind investitionsintensiv. Trotzdem reagieren wir auf Trends. Um einige Beispiele zu nennen: Unser im Januar 2017 lanciertes helles Vollkornmehl ist eine Antwort auf die Nachfrage nach genussvollen und ballaststoffreichen Lebensmitteln. Verträglichkeit und Qualität von Backprodukten können mit Langzeitführung (LZF) und mit dem Einsatz unserer neuen LZF-Mehle wesentlich verbessert werden.

Die Gruppe von Konsumenten, die sich weizen- oder sogar glutenfrei ernähren, wächst.

Exakt. Mit innovativen Urdinkel-Spezialmehlen und mit eigens entwickelten glutenfreien Backmischungen und Spezialmehlen bieten wir auch in diesem Segment eine Lösung. Und letztlich beweist unser «tami guets» Bread Beer, dass sowohl Genuss wie auch Reduktion von Food Waste in einem ansprechenden Produkt erfolgreich vermarktet werden können. Wegen sinkender Volumen und Margen im Stammgeschäft haben wir uns zudem neu ausgerichtet und beliefern seit bald drei Jahren auch die technische Industrie: Zusammen mit der Firma

Model AG haben wir einen innovativen Produktionsprozess entwickelt, in welchem wir aus Weizenmehl ein Stärkeprodukt für die Papierindustrie herstellen. Bisher wurde die notwendige Stärke aus dem Ausland importiert.

Der «Schweizer Bauer» warf kürzlich in einem Interview mit Ihnen die These auf, dass es in der Schweiz eine Überkapazität an Mühlen habe. Stimmen Sie dem zu?

Ja, leider gibt es trotz anhaltendem Konzentrationsprozess nach wie vor grosse Produktionsüberkapazitäten, was im Commodity-Markt Mehl unausweichlich zu einer Preisspirale mit Margenzerfall für alle Player führt. Die Müllereibranche und das Bäckergewerbe sind beides wichtige Bindeglieder zwischen den Getreideproduzenten

«Der Know-how-Austausch zwischen den Lebensmittelbetrieben in der Schweiz könnte noch verbessert werden.»

und den Brotkonsumenten. Der Konsument ist sich dessen leider zu wenig bewusst. Der Mehlausstoss der Schweizer Mühlen ist seit 20 Jahren konstant. Vom Bevölkerungswachstum kann die Branche nicht profitieren. Gründe sind ein stark zunehmender Import von Teiglingen und Backprodukten und ein tendenziell rückgängiger Pro-Kopf-Konsum beim Brot.

Mit welchen Vorzügen können Sie sich trotzdem im Markt behaupten?

Wir sind unabhängig, flexibel, hoch innovativ und arbeiten täglich an unserer «unternehmerischen Fitness». Unsere Neuausrichtung – weg von einem eher auf Produktion ausgerichteten Unternehmen hin zu einem gefragten Lösungsanbieter – erfordert jedoch viel Kraft und Beweglichkeit. Unsere neue Stossrichtung müssen wir am Markt geschickt kommunizieren und im Sinne eines Paradigmenwechsels auch in den Köpfen unserer Mitarbeiter verankern.

Wie stark sind Sie im Export tätig?

Wir haben eine gute Beziehung zu einer in Hongkong domizilierten chinesischen

Mühle aufgebaut. Erste Container voller Mehl haben wir geliefert. Paradoxe Weise ist der Transport von Mehl in ein hinteres Schweizer Bergtal teurer als nach China. Das Zielsegment – Backmischungen für die Backautomaten der chinesischen Hausfrauen – ist aber bereits wieder rückläufig. Der chinesische Markt ist noch viel stärker Hypes unterlegen als unser Stammmarkt.

Ist es als Schweizer Produzent demnach schwierig, neue Märkte im Ausland zu erschliessen?

Mit Standardprodukten ist das sehr anspruchsvoll. Der österreichische, italienische und französische Konsument ist bei Mehl auf nationale Marken ausgerichtet. Und viele deutsche Müller verdienen kaum noch Geld, weil der Preis am Boden ist. Dies nach jahrelangem, unerbittlichem Preiskampf, ganz nach dem Motto «Ich mahl dich an die Wand!». Zu beachten ist auch, dass die Rohstoffkosten in der Schweiz mehr als zweimal so hoch sind wie im nahen Ausland. Aus Sicht der ausländischen Konsumenten rechtfertigt auch die Swissness diesen Preisunterschied bei Standardprodukten nicht. Entsprechend ist bei den heutigen Rahmenbedingungen ein Export nur mit Premiumprodukten und Produkten mit grossem Mehrwert möglich.

Aktuell betreiben Sie Mühlen in Weinfelden, Malters, Rheineck und Villmergen. Könnten dereinst noch weitere Standorte dazukommen?

Skaleneffekte sind wichtig. Daher peilen wir vorerst die Auslastung der bestehenden Standorte an. Weiter bin ich der Meinung, dass ein KMU gerade in Produktinnovationsprojekten nicht mehr alles selber machen kann. Vor Installation neuer Anlagen ausserhalb unserer Kernkompetenz prüfen wir daher immer zuerst mögliche strategische Kooperationen mit anderen Unternehmen. Überhaupt bin ich der Ansicht, dass das Netzwerk und der Know-how-Austausch zwischen den Lebensmittelbetrieben in der Schweiz noch verbessert werden könnten. Wir gehen mit gutem Vorbild voraus und führen regelmässig Gespräche mit Unternehmen, die auf ersten Blick nichts mit Getreide oder Mühlen zu tun haben. Oft entstehen da interessante Impulse oder Ideen.

Ihr Unternehmen hat seinen Ursprung im Jahr 1784. Welche Bedeutung hat für Sie

persönlich, dass Sie in einem Betrieb mit einer solch langen Geschichte tätig sein können?

Als Unternehmer der sechsten Generation bin ich mir meiner Herkunft und meiner Verantwortung bewusst. Die lange Geschichte und grosse Tradition unseres Familienun-

«Der Mehlausstoss der Schweizer Mühlen ist seit 20 Jahren konstant. Vom Bevölkerungswachstum kann die Branche nicht profitieren.»

ternehmens macht mich stolz. Mein Fokus liegt aber auf der Gegenwart: Es gilt, jetzt die Weichen für eine nachhaltig erfolgreiche Zukunft zu stellen.

Haben Sie sich intensiv mit der Geschichte und den früheren Entscheidungsstrategien befasst?

Das ist in einem Familienunternehmen sozusagen «automatisch» der Fall. Ich habe meinen Vater und auch meinen Grossvater am Mittagstisch erlebt. Mein Ziel ist es, meinen beiden Töchtern trotz äusserst schwierigem Branchenumfeld ebenso positive Werte betreffend dem eigenen Familienunternehmen vermitteln zu können. Nachfolge im und Interesse am Familienbetrieb entscheiden sich am Mittagstisch.

Will man in erster Linie die Tradition wahren oder verspüren Sie auch Lust, dem Unternehmen Ihren eigenen Stempel aufzudrücken?

Es geht nicht darum, was ich mit dem Unternehmen machen möchte. Der Markt prägt das Unternehmen. Wie bereits erörtert, sind wir wegen den aktuellen Marktentwicklungen gefordert, uns zu spezialisieren

und laufend neue Marktbereiche zu evaluieren. Als Konsequenz wird unser Unternehmen mittelfristig neu aufgestellt und ausgerichtet.

Wenn Sie die nächsten 20 Jahre anvisieren: Wie soll sich das Unternehmen bis dann weiterentwickeln?

Hohe Qualität und ein auf Kundenbedürfnisse zugeschnittenes Leistungsangebot werden auch Zukunft zentrale Pfeiler unseres Erfolgs sein. Weiter werden wir unsere Effizienz auf allen Stufen stetig verbessern. Unser Stammgeschäft werden wir pflegen, aber auch laufend neue Marktsegmente, Märkte und Industrien evaluieren. Mit unserer Innovationskraft und unserer Kompetenz werden wir diese Herausforderung als Team meistern. Davon bin ich überzeugt.

Interview: Marcel Baumgartner

Bild: Stéphanie Engeler

Anzeige



THALMANN TREUHAND

www.thalmann.ch

Andrea Cuka Partner, dipl. Wirtschaftsprüferin, Treuhänderin mit eidg. Fachausweis

Sie hat ein Auge fürs Detail, sei es beim Prüfen nationaler und internationaler Unternehmen oder bei ihrem Faible für gutes Design. Taktgefühl beweist Andrea Cuka nicht nur im Umgang mit Kunden, sondern auch beim Musizieren.

«Bei der Wirtschaftsprüfung gibt es klare Vorgaben, die man einhalten muss. Umso mehr geniesse ich es, beim Musizieren, Einrichten oder Kochen kreativ zu werden.»

Spitzenqualität für jeden Bereich | Ihr Handwerksunternehmen – Schweizweit

Küchen & Bäder, Plättli- & Natursteinarbeiten, Poolanlagen & Gartengestaltung, Dachmodernisierung, Spenglerarbeiten, Umbau & Renovation, Reparaturen & Instandhaltung, interdisziplinäres Projektmanagement

In über 15 erfolgreichen Jahren haben wir gezeigt, dass die qualitativ hochwertige Umsetzung unserer Arbeit mit einer unkomplizierten und persönlichen Betreuung unserer Kunden die Basis unseres Erfolges ist.

La Casa Swiss | Nationalstraße 19 | 8280 Kreuzlingen - Schweiz
Tel: 0041 (0)71-5112896 | info@lacasa-swiss.ch | www.lacasa-swiss.ch



**SEIT 60 JAHREN
DIE ZUKUNFT IM BLICK**



STAHEL
so fährt man

Garage Stahel AG | www.garagestahel.ch
Oberaach | Kreuzlingen | Weinfelden | Amriswil

Schluss mit lästigen Insekten!

**Insektengitter nach Mass für Fenster,
Türen und Kellerlichtschächte**



- Rollo
- Spannrahmen
- Drehtüre
- Pendeltüre
- Schiebeelement
- Plissee
- Lichtschachtabdeckung

Beste Beratung dank
10 Jahren Erfahrung!



InsektenSchutzTechnik
IST-BODENSEE
GmbH
Bruno Olivotto Tel. 071 411 39 65
Dozwilerstrasse 7 Fax 071 672 79 80
8580 Hefenhofen info@ist-bodensee.ch
WWW.IST-BODENSEE.CH



Andreas Balg:

Symptom einer
grassierenden Krankheit.

Das echte Problem der Gemeindespitzen

Der Arboner Stadtpräsident wirft im besten Alter das Handtuch und orientiert sich neu. Das wirft das Licht auf ein schwelendes Problem, das noch zunehmen dürfte: Im Unterschied zu Unternehmensspitzen sind die Oberhäupter von Behörden die direkte Zielscheibe von Bürgerwut und schlechter Stimmung. Der Einzelfall sollte nicht als solcher abgehakt werden. Denn dahinter verbirgt sich ein strukturelles Minenfeld.

Man kann Andreas Balg natürlich vorwerfen, er sei zu sensibel und lasse die Dinge zu stark an sich heran. Solche Stimmen waren zu hören, nachdem der Arboner Stadtpräsident verlauten liess, er mache nächstes Jahr Schluss im Amt. Nicht etwa politische Querelen trieben ihn zu diesem Schritt, sondern «Anfeindungen», denen er und sein Umfeld ausgesetzt waren. Man würde es sich

zu leicht machen, wenn man da das Problem an der konkreten Person festmachen würde. Denn in Wahrheit ist Balg nur das Symptom einer grassierenden Krankheit.

Der Vorteil des CEO

Wer unzufrieden ist mit einem Unternehmen, sei es wegen eines Produkts oder einer Dienstleistung, wendet sich an den Direkt-

zuständigen. Das ist vielleicht der Verkäufer, ein anderes Mal der Kundendienstmitarbeiter im Callcenter. Kaum jemand weiss ja, wie der oberste Chef eines Telekommunikationsanbieters oder eines Detailhändlers heisst. Diese Leute sind weit vom Schuss und damit in Sicherheit. Bei einer Gemeindegemeinschaft sieht es anders aus: Der Chef der politischen Behörde und der Verwaltung ist jedem namentlich ein Begriff, und er ist entsprechend auch die Zielscheibe, wenn einem etwas nicht passt. Dass Gemeinde- und Stadtpräsidenten nur Primus inter Pares sind, dass sie die Mehrheitsentscheidungen ihres Gremiums vertreten oder nur kantonale oder nationale Auflagen umsetzen, spielt dabei keine Rolle: Sie sind das Gesicht der Gemeinde und damit bei einem abgelehnten Baugesuch oder ganz allgemein bei unbeliebten Entscheidungen der Blitzableiter. Selbst wenn alles nach den Spielregeln läuft.

Dass es Arbon traf, mag für den einen oder anderen typisch wirken. Hier geben sich die Stadtoberhäupter periodisch die Klinke in die Hand. Mal wie im Fall des amtierenden St.Galler Regierungsrats Martin Klöti aufgrund von Karriereöglichkeiten, aber früher auch schon durch klare Überforderung. Wie im Fall der einstigen Stadtpräsidentin, die nicht in der Lage war, die für die Stadt wichtigen Persönlichkeiten wenigstens halbwegs zu würdigen und ins Boot zu ho-

len – und die es sich damit früh mit den entscheidenden Leuten verscherzte.

Aussitzer sind gefragt

Aber der jüngste Fall hat nicht allein mit Arbon zu tun. Andreas Balg hat mit seinem Leistungsausweis durchaus andere Karriereoptionen, er weiss das, und entsprechend war er in der Lage, auf eine Entwicklung zu reagieren, die auch in anderen Kommunen

Ein weiterer Problemherd sind übereifrige Ortsparteien, die beim ersten Auftreten von Unstimmigkeiten gleich mit der Personalsuche beginnen.

feststellbar ist. Denn das ist die wahre Tragik an der Sache: Unter Beschuss geraten meist Stadt- und Gemeindepräsidenten, die aktiv sind, die etwas bewegen, die Risiken eingehen. Es ist relativ leicht, unter dem Radar der Bevölkerung durchzusegeln, indem man einfach verwaltet, Probleme aussitzt und sie dem Nachfolger überlässt. Oder anders gesagt: Es trifft oft die Falschen.

Die Ostschweiz ist reich an langjährigen Gemeindeoberhäuptern, die sich in der Tradition früherer Zeiten wähnen: Die Verwaltung führen, Fristen einhalten, am Blasmusikabend Präsenz markieren – aber Positionen wie die nachhaltige Entwicklung der Gemeinde stehen nicht auf der Pendenzenliste. Überflüssig zu erwähnen, dass es daneben eine Reihe grossartiger, aktiver und vorausdenkender Gemeindepräsidenten gibt. Sie sind aber erstens in der Minderheit und laufen zweitens stets Gefahr, zur Zielscheibe zu werden. Ein weiterer Problemherd sind übereifrige Ortsparteien, die beim ersten Auftreten von Unstimmigkeiten gleich mit der Personalsuche beginnen. Ihr Ziel lautet nicht selten: Jemanden zu entthronen, der sein Amt auch wirklich nutzt, und durch einen zu ersetzen, der stromlinienförmiger und einfacher zu «handhaben» ist. Ob das zu besseren Lösungen für die Gemeinde führt, ist fraglich.

Andreas Balg wird eine neue Herausforderung finden. Bewusst wird er wohl eine Aufgabe suchen, die nicht so exponiert ist. Und Arbon wird einen neuen Stadtpräsidenten finden. Möglicherweise aber nicht die Idealbesetzung. Denn der Hafenstein eilt inzwischen der Ruf voraus, kein bequemes Pflaster zu sein.

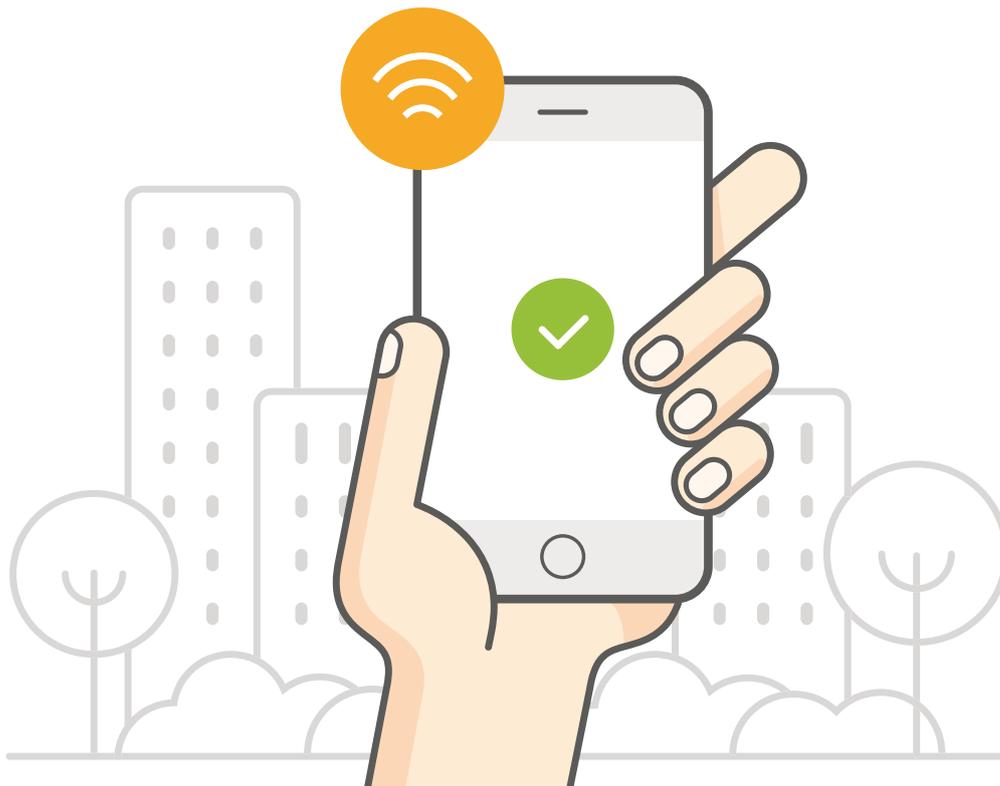
Text: Stefan Millius; Bild zVg

Anzeige

 <p>Klostergut 2.0 Rorschacherberg</p>	 <p>«Rebberg» Rorschacherberg</p>
<p>Einmalige Seesichtlage am Rorschacherberg. Grosser, attraktiver Aussenbereich in Form eines Balkons oder einer Terrasse.</p> <p>2.5-Zimmer-Wohnung ab Fr. 400'000.- 4.5-Zimmer-Wohnung ab Fr. 765'000.-</p> <p>THOMA IMMOBILIEN TREUHAND</p> <p>THOMA Immobilien Treuhand AG Simon Koch Tel. +41 (0)71 277 80 80 www.thoma-imm.ch</p> <p>Vertrauen seit 1978.</p> <p>www.klostergut.ch</p>	<p>Attraktive 4.5- und 5.5-Zimmer-Attikawohnungen mit grosszügigen Terrassen, Seeblick und Tiefgaragenparkplätze.</p> <p>4.5-Zimmer-Attika West Fr. 1'550'000.- 5.5-Zimmer-Attika Ost Fr. 1'490'000.-</p> <p>THOMA IMMOBILIEN TREUHAND</p> <p>THOMA Immobilien Treuhand AG Isabella Thalmann Tel. +41 (0)71 414 50 67 www.thoma-imm.ch</p> <p>Vertrauen seit 1978.</p> <p>www.rebberg-rorschacherberg.ch</p>

Arbeitszeiten und Spesen mobil erfassen

 **Abacus KMU Forum – Service- und Vertragsmanagement**
8.5.2018 im Swissôtel, Zürich
Anmeldung abacus.ch/forum



Beschleunigen Sie Ihre Arbeitsprozesse mit der Business-App AbaCliK und vermeiden Sie Mehrfacherfassungen dank der Synchronisation mit der Abacus Business Software:

- Präsenz- oder Arbeitszeiten
- Leistungen, Spesen, Quittungen
- Persönliche Daten, Ferientage oder Absenzen (ESS)

www.abaclick.ch

Jetzt kostenlos bei App Store oder Google Play herunterladen

ABACLICK
by Abacus

Lofthäuser Loftwohnungen Wohnungen Büros Ateliers Gewerbeflächen

Leben und Arbeiten an einem ganz besonderen Ort. Wer eine Kombination aus Charme, geschichtsträchtigen Mauern und modernem Ausbau schätzt, der wird sich in die Räume der Frauenfelder Walzmühle verlieben.



Interessiert an
Mietflächen?
044 404 10 30