

THOMANN
NUTZFAHRZEUGE AG
SCHMERIKON · CHUR · FRAUENFELD · ARBON

4 Werte, 170 Mitarbeitende, 30 Lernende.
Dank 40 Arbeitszeitmodellen **Mehrwert für
alle Kunden und Mitarbeitenden.**



thomannag.com

Nationalratskandidatin Diana Gutjahr:

Mehr Unternehmer nach Bern

Seite 40

Wirtschaftsforum Thurgau:

Welche Strategien führen zum Erfolg?

Seite 51

Die Spitzen aus Wirtschaft und Politik
Das «who's who» des Kantons Thurgau
ab Seite 66

Zeiterfassung + Zutrittskontrolle

zwicky-electronic-ag
CH-8598 Bottighofen

Telefon +41 71 672 80 10
www.wintime2000.ch
info@zwicky-ag.ch



- ◆ Arbeitszeiterfassung
- ◆ Absenzen Planung
- ◆ Einsatz Planung PEP
- ◆ Leistungserfassung
- ◆ Auftragszeiterfassung
- ◆ Projektzeiterfassung
- ◆ Zutrittskontrolle

Für alle Betriebe von 5 bis 1000
Mitarbeiter





ABACUS 
version internet

ABACUS Business Software goes mobile

ABACUS bringt Bewegung in Ihr Business.
AbaSmart, die App für das iPad, informiert
Sie schneller, macht Sie und Ihre Mitarbeiter
effizienter und flexibler:

- > Unterwegs Leistungen, Spesen, Stunden erfassen, Rapporte ausfüllen, Adressen und Projektdaten bearbeiten und sofort mit der Software in Ihrem Unternehmen synchronisieren
- > Überall und jederzeit Stammdaten und Standardauswertungen einsehen

www.abacus.ch

 **ABACUS**
business software



Ein Kanton für Entdecker

In vielen LEADER-Interviews, aber auch in Gesprächen in Wirtschaftskreisen taucht das Phänomen immer wieder auf: Man unterhält sich mit einem St.Galler Unternehmer, einem Zürcher Banker oder eine Ausserrhoder Industriellen. Man spricht über die Region, früher oder später kommt die Sprache auf den Thurgau, und die Reaktion des Gegenübers ist fast immer dieselbe: Man kennt den Thurgau nicht sehr gut, ist selten dort – aber wenn es einmal dazu kommt, ist die Begeisterung gross. Unterschätzt sei der Kanton wohl, heisst es oft; das Potenzial sei sicherlich grösser als angenommen, ist eine andere Aussage.

Wenn die Ostschweiz als Ganzes in der gesamtschweizerischen Perspektive oft genug ein wenig untergeht oder zu wenig wahrgenommen wird, so gilt das für den Kanton Thurgau innerhalb der Ostschweiz. Das Rheintal ist das Industriemekka, St.Gallen das Dienstleistungszentrum, die beiden Appenzell Heimat vieler versteckter Perlen – und der Thurgau? Der wird mit Äpfeln und Most gleichgesetzt.

Dass dieses Bild nichts mit der Realität zu tun hat, wird natürlich schnell klar. Es gibt Dutzende von bedeutenden und allseits bekannten Firmen, die im Thurgau ansässig sind. Und dennoch hält sich hartnäckig das Bild von endlos grünen Wiesen, sanften Hügeln und hübschen Dörfern am See statt dem eines starken Wirtschaftsstandorts. Ein Beispiel dafür, dass man nicht immer als das wahrgenommen wird, was man ist. Der Thurgau dürfte also durchaus noch ein bisschen selbstbewusster auftreten und das, was er zu bieten hat, offensiv verkaufen.

Es gab zwar solche Massnahmen in der Vergangenheit, aber sie richteten sich oft genug an den privaten Hausbauer, den man aus anderen Kantonen in den Thurgau lotsen wollte. Das kann man machen. Aber gleichzeitig sollte man nicht verschweigen, dass hier auch der Wirtschaftsmotor ganz ordentlich brummt. Das Wirtschaftsforum Thurgau kann diesem Zweck dienen, wenn es gelingt, über die eigenen Kantonsgrenzen hinaus Besucher anzulocken, die danach die frohe Botschaft auch anderswo verkünden.

Stefan Millius
Stv. Chefredaktor

Anzeige

International School St. Gallen
experience the
international spirit!

www.issg.ch

International School St. Gallen
Tel. +41 71 220 84 11, office@issg.ch



International
School
St. Gallen



THURGAU 2015

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 (Leitung)
 baumgartner@leaderonline.ch
 Dr. Stephan Ziegler
 Stefan Millius

Autoren in dieser Ausgabe: Eva Hediger, Katja Hongler,
 Peter Britschgi, Rebecca Hirt,
 Roger Forrer

Fotografie: Bodo Rüedi, Leo Boesinger,
 Tiziana Secchi

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: Martin Schwizer
 mschwizer@metrocomm.ch

Marketing-service/ Aboverwaltung: Verena Zäch
 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 Rühli
 truehli@metrocomm.ch

Produktion: Ostschweiz Druck AG,
 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



20



43



6

- 6 Wonox**
Alles andere als Schaumschlägerei
- 10 De Martin AG**
«Wir sind hungrig und zäh»
- 12 Riewag AG**
Das Smartphone wird zum Hausschlüssel
- 16 sterilAir AG**
Kämpfer gegen Viren und Bakterien
- 20 Model**
«Die Bevölkerung wünscht es sich»
- 24 Walter AG Signaltechnik**
Drei Brüder und ein Patron
- 26 Witzig The Office Company**
«Bewahrend und zugleich innovativ»
- 36 Ständeratswahlen**
Glasklare Sache im geerdeten Kanton
- 37 Gewerbeverbandspräsident Hansjörg Brunner**
Engagement für ein Erfolgsmodell



56



58



26



66

38 IHK-Präsident Christian Neuweiler
Kämpfer gegen das «Unerträgliche»

39 KIFA-CEO Ruedi Heim
«Wertschöpfung entsteht in der Wirtschaft»

40 Unternehmerin Diana Gutjahr
«Wer etwas bewegen will,
muss sich selbst bewegen»

43 Unternehmer Hermann Hess
Das Spiel auf der Klaviatur der Politik

46 Bildung und Wirtschaft
Rebecca Hirt über aktuelle
Herausforderungen

47 Stadtpräsident Roger Forrer
Kompetenzen erhalten und entwickeln

52 Wirtschaftsforum Thurgau
Champions in die Zukunft führen

56 Marco Gadola, Straumann Schweiz
«Diese Kombination ist einzigartig»

58 Eva Jaisli, PB Swiss Tools
«Loyalität ist die Basis»

59 Elmar Mock, Creaholic SA
«Ich dachte, die Welt würde auf mich warten»

62 Autor Hermann Scherer
«Menschen sind am sichersten im Bett»

66 who's who Thurgau
Wer sorgt für Bewegung?

Markt/Publireportagen

- 14 Raiffeisen Unternehmerzentrum RUZ
- 22 ELBET Holding AG
- 29 Prematic AG
- 32 KIFA AG
- 34 Model AG
- 44 Thalmann Treuhand AG
- 48 Thurgauer Kantonalbank
- 54 Thomann Nutzfahrzeuge AG
- 60 Bildungszentrum Wirtschaft Weinfelden
- 64 Witzig The Office Company
- 70 Renault ESPACE
- 76 Hutter Auto Thomi AG

Alles andere als Schaumschlägerei

Formschön, bequem und für jeden Spezialfall individuell anpassbar: Solche Möbel schwebten dem Rheintaler José Sutter und dem Arboner Daniel Schwarz vor, als sie die Firma Wonox gründeten. Inzwischen hat sich neben dem ursprünglich angepeilten Markt eine andere spannende Nische geöffnet: Wonox-Kreationen dienen in der Form von Mietmöbeln als «Hingucker» an Events und Messen.

Möbel der Marke Wonox fallen schon auf den ersten Blick auf. Ihre Basis bildet ein Schaumstoff, umspannt von einer dickwandigen, robusten und dennoch in der Berührung angenehmen Haut. Weil beim Design punkto Form und Farbe der Fantasie kaum Grenzen gesetzt sind, kommen viele der Kreationen bunt und verspielt daher, aber klassische Sofalandschaften, Sitzgelegenheiten und Liegen sind ebenso einfach zu realisieren.

Ein Kissen als Ursprung

Wonox ist eine Ostschweizer Innovation, ins Leben gerufen von José Sutter aus Rebstein und Daniel Schwarz aus Arbon. Die Frage drängt sich auf: Warum kreieren ein gelernter Carosseriespengler und ein ehemaliger Metzger gemeinsam Möbel? «Wir sind beide Design-Fans und interessieren uns für Einrichtungsthemen», sagt Daniel Schwarz. Vor fünf Jahren

Wachsende Produktpalette

Der grosse Unterschied zu anderen Produkten liegt in der dickwandigen Haut, die sich selbst für Kindermöbel, die mancher Belastung standhalten müssen, eignet. Hergestellt wird in Deutschland und den Niederlanden, ein möglicher künftiger Produktionspartner befindet sich in Spanien. «Wir hätten gerne ein zu 100 Prozent schweizerisches Produkt geschaffen», so Daniel Schwarz, «aber die hiesigen Herstellungskosten machen das unmöglich.»

Die WC-Garnitur mit Ring und Deckel blieb nicht lange das einzige Produkt. Die Tüftler schauten sich im eigenen Umfeld um und fanden bald das nächste Tätigkeitsfeld. Sie liessen als Ersatz für die eigenen Rattanmöbel Sofagarnituren herstellen, die problemlos das ganze Jahr über im Freien gelassen werden können, weil ihnen Nässe, Hitze und Kälte nichts anhaben können. José Sutter dazu: «Gartenmöbel je nach Saison oder Wetter von drinnen nach draussen und zurück verschieben: Dem wollten wir ein Ende setzen.»

Selber einen Handel aufzuziehen, gestaltete sich für die beiden Quereinsteiger schwierig.

seien sie bei einer gemeinsamen Reise auf ein Orthopädiekissen gestossen, das auf Schaumstoff basierte. Sie waren begeistert von den Eigenschaften des Kissens. Das sei rückblickend der Startschuss gewesen, erinnert sich José Sutter. «Ein knappes Jahr später haben wir das Kissen wieder hervorgeholt und beschlossen: Aus diesem Material machen wir mehr.»

Statt einer umfangreichen Business-Analyse schufen Sutter und Schwarz umgehend das erste Produkt, eine WC-Garnitur. Schon in dieser Frühkreation zeigten sich die späteren Vorzüge des eingesetzten Materials: Weich und doch beständig. Natürlich habe es zum damaligen Zeitpunkt bereits Möbel aus Schaumstoff gegeben, sagt José Sutter. Diese seien aber qualitativ wenig ausgereift und deshalb nicht sehr langlebig. Das wollten die Wonox-Gründer verhindern, «deshalb haben wir uns entschieden, auf der Basis sehr hochwertiger Stoffe Produkte im mittel- und hochpreisigen Segment zu entwickeln.»

Partner für Verkauf

Inzwischen haben die beiden Unternehmer ein Standardsortiment an Sofalandschaften und Hockern, dem sogenannten Cube, aufgebaut. Was die Produktion angeht, läuft mittlerweile alles reibungslos. Selber einen Handel aufzuziehen, gestaltete sich allerdings für die beiden Quereinsteiger schwierig. Die Branchenneulinge konnten nicht auf ein bestehendes Netzwerk zurückgreifen. Deshalb änderten Sutter und Schwarz die Strategie und überliessen den Verkauf seit kurzem einem Partner, dem grössten Webshop für Möbel in der Schweiz.

Wonox selbst konzentriert sich neben der Herstellung auf eine ganz andere Geschäftsnische: Die Vermietung. Vor allem im Eventbereich haben die Ostschweizer mit Mietmöbeln schnell Fuss gefasst. Musikfestivals wie «Rock am Ring» oder «Sonnentanz» wurden in diesem Sommer mit Wonox-Kreationen ausgestattet, die in dieser Umgebung ihre Unverwundbarkeit unter Beweis stellen können. «Solche Auftritte helfen uns sehr, den Bekanntheitsgrad zu steigern», erklärt Daniel Schwarz.



Wonox ist eine Ostschweizer Innovation, ins Leben gerufen von José Sutter (rechts) aus Rebstein und Daniel Schwarz aus Arbon.



Karriereziel schon erreicht?

Thurgauerinnen und Thurgauer finden bei uns die passende Weiterbildung, um gut gerüstet ihre beruflichen Ziele zu erreichen. Überzeugen Sie sich selbst davon.
www.fhsg.ch/weiterbildung

**Weiterbildungszentrum FHS St.Gallen –
den eigenen Weg finden**
weiterbildung@fhsg.ch | +41 71 226 12 50

Infoanlässe
7. Sept. 2015
18. Nov. 2015
fhsg.ch/infoanlass

 **FHS St.Gallen**
Hochschule
für Angewandte Wissenschaften

www.fhsg.ch
FHO Fachhochschule Ostschweiz

OSTSCHWEIZ DRUCK

Hofstetstrasse 14 • 9300 Wittenbach • ostschweizdruck.ch



**Kern-
gesund.**

Individuell anpassbar

Angepeilt wird nun auch der Messemarkt als Abnehmer. Sutter und Schwarz sind überzeugt: Gerade bei Mietmöbeln lohnt es sich, bewusst auf solche zu setzen, die für Gesprächsstoff sorgen. Denn Unternehmen wollen im öffentlichen Raum, an Messen und Veranstaltungen Eindruck machen und Aufmerksamkeit erregen. Sutter: «Wonox-Möbel sieht man nicht an jeder Ecke, sie fallen auf, werden gerne ausprobiert und lösen das Versprechen aus ihrer Optik dann auch ein: Sie sind bequem.» Darüber hinaus gibt es die Möglichkeit, die Möbel farblich oder sogar mit einem massgeschneiderten Aufdruck dem gesamten Messeauftritt anzupassen. Will ein Standbetreiber eine urbane Atmosphäre erzielen, könnte ein

bei Interesse schnell startklar, denn die Grundlagen sind gegeben.

Von Kunst bis Kult

Mit einer Serie, in der jeweils ein Künstler einen Wonox-Cube bemalt, hat die Ostschweizer Firma bereits gezeigt, wohin die Reise auch noch gehen kann. «Plötzlich steht nicht mehr das Möbelstück im Zentrum, sondern das, was ein Künstler daraus macht», sagt José Sutter. Aus einer geplanten Zusammenarbeit mit einem Designer sollen Möbel für den Aufenthaltsbereich von Banken und Versicherungen hervorgehen, unter anderem mit einer Wiederbelebung des früheren «Märlitelefons», mit dem sich Kinder vergnügen, während sich die Eltern beraten lassen. Und schliesslich ist eine Kooperation mit dem italienischen Designer Massimo Trulli in Vorbereitung, dessen Handtaschen-Kreationen Kultcharakter haben. In Zukunft sollen Wonox-Möbel mit demselben Design auf Käufer oder Mieter warten – und damit für Gesprächsstoff sorgen.

Mit einer Serie, in der jeweils ein Künstler einen Wonox-Cube bemalt, hat die Ostschweizer Firma bereits gezeigt, wohin die Reise auch noch gehen kann.

Sitzwürfel beispielsweise im «Beton-Look» gehalten werden. Konzerne wie Sony haben diese Möglichkeit bereits genutzt, indem bei einer Präsentation der neuesten Playstation-Generation die Druckknöpfe des bekannten Joysticks nachgebildet wurden – mit der Wonox-Technologie.

Auch an weiteren Visionen fehlt es José Sutter und Daniel Schwarz nicht. Sie denken bereits weit über Möbel hinaus. Weshalb beispielsweise nicht ganze Nasszellen basierend auf dem Wonox-Schaumstoff ausstatten? In Altersheimen beispielsweise seien harte Lavabos, Badewannen und Böden ein steter Gefahrenherd, wenn jemand stürzt. Ein pflegeleichtes, dauerhaftes und dennoch weiches Material könnte hier Abhilfe schaffen. Noch gibt es die entsprechenden Produkte nicht, doch wären die Unternehmer

Text: Stefan Millius

Bild: Bodo Rüedi

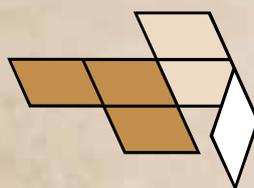
Über Wonox

Die Wonox-Schaumstoffmöbel werden im sogenannten Foamcoating-Verfahren, der Schaumstoffveredelung, angefertigt. Sie sind für den Innen- und den Aussenbereich geeignet, hitze- und wetterbeständig und behalten ihre Form auch bei starker Beanspruchung überdurchschnittlich lang. Sie lassen sich in jeder denkbaren Farbe realisieren oder individuell bedrucken, was Wonox vor allem für den Businessbereich zu einer interessanten Kombination aus Möbelstück und Werbeträger macht. Weitere Informationen unter www.wonox.ch.

Anzeige

Verpackungen nach Mass

seit
1976



kriemler[®]
VERPACKUNGEN

Kriemler Verpackungen AG • 8552 Felben-Wellhausen • kriemler-verpackungen.ch

«Wir sind hungrig und zäh»

Seit über zehn Jahren führt Thomas De Martin das gleichnamige Familienunternehmen in Wängi. Als Jugendlicher hat er seine Freizeit in der Firma verbracht. Deshalb war für ihn bereits früh klar: «Ich werde die De Martin AG einst übernehmen.»

Wieder eine Familiengeschichte, wieder eine Erfolgsstory: Kurz nach dem Zweiten Weltkrieg wanderte Valentino De Martin in die Schweiz aus. In der Ostschweiz mietete er eine alte Metzgerei und galvanisierte dort mit den einfachsten Mitteln. «Die wenigsten haben mit einem langanhaltenden Erfolg gerechnet», weiss Thomas De Martin, Enkel des Gründers und heutiger CEO des Unternehmens. Für ihn war immer klar, dass er den Familienbetrieb einmal übernehmen wollte. «Die Identifikation mit der Firma wurde mir in die Wiege gelegt», erzählt er. Bereits als Teenager fing Thomas De Martin an, selbst Velo- und Mofateile zu beschichten. Später absolvierte De Martin eine Lehre als Galvaniker und besuchte das Technikum. «Dieser technische Background hilft mir, unsere Dienstleistungen zu verstehen und zu hinterfragen», so De Martin. 2004 übernahm er die Geschäftsführung von seinem Vater. «Nur zwei Jahre nach meinem Studium», erinnert er sich. Doch die Zeit drängte: «In jenem Juli wurde das Unternehmen und damit auch die Familie stark durchgeschüttelt.» Der damalige Geschäftsführer, Riccardo De Martin, erkrankte schwer. Er kehrte nicht mehr operativ in die Firma zurück. «Im gleichen Monat starb mein Grossvater Valentino De Martin. Er wurde 85 Jahre alt.»

Wichtige Investitionen

Heute kämpft die De Martin AG vor allem mit der starken Konkurrenz im In- und Ausland. De Martin weiss jedoch, wie sich das Unternehmen absetzen kann: «Wir streben in unseren Kernbereichen nach Qualitätsführerschaft. So müssen das Niveau unserer Oberflächen und der damit zusammenhängende Service den entscheidenden Mehrwert bringen.» Deshalb investiert das Unternehmen einen erheblichen Teil des Gewinns in die Weiter- und Neuentwicklung von funktionellen Oberflächen. «Mit der Inbetriebnahme unserer siebten Produktionslinie im Herbst dieses Jahres werden wir in der Lage sein, sogenannte Hybridschichten zu applizieren.» Diese mehrlagigen Schichten können verschiedene Funktionen gleichzeitig übernehmen. Der CEO ist überzeugt: «Mit diesem Wurf werden wir eine hochinteressante Nische besetzen.»

Das Unternehmen entwickelt auch die zentralen Anlagenkompetenzen selber. «Somit sichern wir uns die Alleinstellung.» Für den Anlagenbau werden lokale

Dienstleister angeheuert, welche nach den Vorgaben von De Martin arbeiten. «Wir betreiben ein anlagenintensives Geschäft», stellt De Martin klar. Um erfolgreich zu sein, investiert die De Martin AG auch in die Infrastruktur. Bisher hat das Unternehmen externe Labors für metallurgische und physikalische Untersuchungen beauftragt. Neu werden diese Arbeiten jedoch von De Martin selber erledigt. «Die Investitionen in diese Laborgeräte waren immens. Es war jedoch wichtig, um der steigenden Komplexität gerecht zu werden.» Denn die Kundenwünsche haben sich verändert und somit auch die Risiken und Aufwände. Früher war die De Martin AG vom Kunden beauftragt worden, die Konstruktionen nach dessen Vorlagen zu beschichten. «Heute sind wir idalerweise bereits bei der Entwicklung und der Konstruktion mit an Bord und helfen bei der Materialauswahl sowie der Definition der Oberflächen mit», so Thomas De Martin. Die Zusammenarbeit setze grosses Vertrauen voraus: «Der Kunde muss bereit sein, seine geheimen Daten mit uns zu teilen.» Nur so können die kundenspezifischen Anforderungen an Tribologie oder Korrosionsschutz verstanden und eine anwendungsgerechte Lösung geboten werden.

Chancen durch Herausforderungen

Bald feiert De Martin AG das 70-Jahre-Jubiläum. Wohin soll sich das Unternehmen in den kommenden Jahrzehnten entwickeln? «Es muss uns gelingen, die Technologieführerschaft in den für uns relevanten Märkten auszubauen oder zu erlangen. Ebenfalls zwingt uns die Währungs- und Zollsituation dazu, unseren Kunden in deren Märkte zu folgen.» Zu dieser Strategie gehört auch der Kauf einer Produktionsstätte in Deutschland. In Neustadt an der Aisch im Bundesland Bayern wurde ein bestehendes Werk der AHC Oberflächentechnik erworben. Der CEO ist jedoch überzeugt: «Die herausfordernde Zeit hält viele Chancen für uns bereit. Die aktuell deutlich erschwerten Rahmenbedingungen halten uns an, die Komfortzone zu verlassen. Das wiederum macht uns hungrig und zäh. Beides Attribute, welche für ein nachhaltiges Bestehen am Markt vorteilhaft sind.»

Text: Eva Hediger

Bild: Leo Boesinger



CEO Thomas De Martin:
*«Mit diesem Wurf
werden wir eine
hochinteressante
Nische besetzen.»*

Das Smartphone wird zum Hausschlüssel

Sicherheit ist genau so ein Grundbedürfnis wie Essen, Trinken und Schlafen. Anders gesagt: Nur wer sich sicher fühlt, ist ein glücklicher Mensch. Dabei sind die Schutzbedürfnisse sehr persönlich und individuell. Diesbezüglich kennen sich die Fachmänner der Riewag AG in Kreuzlingen bestens aus – hier dreht sich alles um die Sicherheit von Liegenschaften in der Region Bodensee.

Die Riewag ist eine vielseitige und erfahrene Herstellerin von Sicherheitslösungen für private Wohnbauten sowie Liegenschaften von Gewerbe, Industrie, Hotellerie und der öffentlichen Hand. Die Ostschweizer Sicherheitsfirma ist spezialisiert auf Schliesssysteme und Zutrittskontrollen sowie mechanischen, elektronischen und mechatronischen Einbruchschutz. Sie arbeiten mit den besten Partnern aus der Sicherheitstechnik zusammen wie etwa ABUS und EVVA. Für öffentliche und gewerbliche Bauten hält die Riewag mit dem SALTO-Zutrittskontrollsystem ein erprobtes und Zukunft orientiertes Gesamtpaket bereit. Geschäftsführer Daniel Rickenbach ist überzeugt, dass sich seine Kunden sicher

Das biometrische Erkennungssystem funktioniert ebenso ohne Schlüssel: Die berechtigten Benutzer werden über eindeutige biografische Merkmale identifiziert. Es werden mehrere Merkmale wie Fingerabdruck, Gesichtskonturen aufgenommen, grafisch dargestellt und ausgewertet. Nur wenn alle Merkmale übereinstimmen, wird der Zutritt gewährt. Zudem erfasst das System alle Aufzeichnungsdaten detailliert und kann im Bedarf auf gespeicherte Daten zugreifen. Diese digitalen Systeme versprechen eine sehr hohe Sicherheit und Benutzerfreundlichkeit und werden wohl irgendwann alle physischen Schlüssel ersetzen.

Eine App sichert das Passwort und verwaltet alle Zutritte. So können Schlüsseldaten weltweit vom Smartphone an Freunde gesendet werden.

und zufrieden fühlen können und verweist auf das Motto seines jungen Teams: «Für die Sicherheit unserer Kunden geben wir täglich unser Bestes und garantieren für eine saubere, zuverlässige und prompte Ausführung».

Smartphone und Biometrie

Mit neuen Technologien vernetzen sich die Online- und Offline-Schliesskomponenten immer mehr. So wird das Smartphone zum Schlüssel für das Haus, die Wohnung oder einen bestimmten Arbeitsbereich. Dabei werden alle Daten verschlüsselt auf dem Smartphone gespeichert. Eine entsprechende App sichert das Passwort und verwaltet alle Zutritte. So können Schlüsseldaten weltweit an Freunde, Familie oder Kunden direkt vom Smartphone gesendet werden.

Sicherheitslücken schliessen

Trotz der grossen technischen Fortschritten in der Sicherheitstechnik gibt es immer noch viele Lücken für Einbrecher oder andere Kriminelle. Rickenbach weiss, dass insbesondere bei älteren Liegenschaften die Fenster und Türen oft zu wenig gut gesichert sind: «Sie sind oft veraltet und weisen keine geschützten Schliesssysteme auf.» Diese Sicherheitslücken machen es unerwünschten Eindringlingen einfach: Sie ermöglichen ein zerstörungsfreies Öffnen von Zylindern ohne Schlüssel oder einen einfachen Zutritt durch eine simple Nachfertigung des Schlüssels.

Neue Bauten sind heutzutage durch Ausbebesicherungen an Fenstern und Türen gesichert. Eine Schutzfolie auf Fenstern dient ebenfalls zur Vorbeugung gegen Einbrüche genauso wie Mehrpunkteschlösser. Je nach Sicherheitsbedürfnis des Kunden und Standortes des Objektes werden zusätzlich Funkalarmsysteme und Videoüberwachung eingesetzt.

Text: Katja Hongler

Bild: Tiziana Secchi

Mit allen Wassern gewaschen

Bewegungsmelder pirios
Biometrisches Zutrittssystem

Riewag-Geschäftsführer
Daniel Rickenbach:

«Sicherheitslücken
schliessen.»



RUZ Wo Thurgauer KMU Unternehmer Zukunft schaffen.



Seit April
auch in Baar
und ab 2016 im
Mittelland.

Die Komplexität in der Geschäftswelt fordert KMU mehr denn je. Das Verschmelzen der Märkte ist für kleine und mittelgrosse Unternehmen, die über zwei Drittel aller Schweizer Arbeitsplätze stellen, eine ständig wachsende Herausforderung.

Mit dem RUZ wurde vor einem Jahr eine Plattform geschaffen, um KMU-Unternehmer vom Start bis zur Nachfolgeregelung und von der Strategie bis zur Finanzierung gezielt und praktisch zu unterstützen. Dabei bewährt sich der genossenschaftliche Ansatz **«Für Unternehmer – Von Unternehmern»** in allen Dienstleistungs-Bereichen und macht das Kompetenz-Netzwerk mit seinen professionellen Partnern zur Erfolgsstory. Im RUZ finden innovative KMU-Unternehmer praktische Unterstützung, um für Ihr Unternehmen eine chancenreiche Zukunft zu schaffen.

In den KMU Werkstätten

Durch bewährte Methodik und Begleitung von Unternehmen und Branchenkennern. Das Tor in eine erfolgreiche Zukunft.

Im Club-Netzwerk

Mit Events, Erfahrungsaustausch, neuen Kontakten und mit viel Lebensqualität. Das Tor zu neuen Geschäftsbeziehungen.

In den Führungs-Lehrgängen

Mit Lehrgängen zur Optimierung der Führungskompetenzen für Schlüsselpersonen. Das Tor zu mehr Fachwissen für das Kader.

«Das RUZ bietet eine ideale Plattform, um den nachhaltigen Erfolg Ihres Unternehmens zu sichern. Im Gespräch auf Augenhöhe erhalten Sie von erfahrenen Unternehmern wertvolles Wissen, zielführende Orientierung und tatkräftige Unterstützung. Das RUZ ist die perfekte Ergänzung zum ganzheitlichen Beratungsmodell für Firmenkunden der Raiffeisen Schweiz.»

Dr. Patrik Gisel, Stv. CEO Raiffeisen Schweiz



«In den RUZ Werkstätten fand unser Kader dank effizienter und praxisnaher Methodik schnell umsetzbare Lösungen. Eine Investition, die ich jedem KMU-Unternehmer empfehlen kann.»

**Markus Biedermann, Geschäftsführung
DELTAgroup Management Support, Weinfelden**



**Für jede einzelne Unternehmensphase perfekt gerüstet:
Das Kompetenz-Netzwerk vom RUZ.**

Fit für die Unternehmer-Zukunft

Wo steht ein Unternehmen? Wohin möchte man? Sind die internen Prozesse effizient und marktgerecht? Denkt und handelt der Kader aus einem Guss? Sind neue Geschäftsfelder gefragt? Ist ein Performance-Check nötig? Was meinen Branchenkenner zur Situation des Unternehmens? Wie geht man vor, um effizient an das Unternehmer-Ziel zu kommen?

In den RUZ Werkstätten erhalten Sie Antworten auf unternehmerische Fragen. Mit modernster Methodik und in Begleitung von Experten, selbst erfahrene Unternehmer, finden Sie mit uns den praktischen und effizienten Weg in eine neue und erfolgreiche KMU-Zukunft.

Geballte Netzwerk-Kompetenz

Jedes Unternehmen durchläuft in seinem Lebenszyklus unterschiedlichste Phasen. Dabei kann die richtige Partnerschaft über Sieg und Niederlage entscheiden. Das weiss die Raiffeisen Gruppe, darum stehen neben dem RUZ fünf weitere, spezialisierte Unternehmen. Dieses fein abgestimmte, ganzheitliche Kompetenz-Netzwerk deckt sämtliche Unternehmens-Phasen eines KMU professionell und sicher ab und führt zum gewünschten Ziel.

Das RUZ mit seinen Kompetenz-Netzwerk Partnern soll zur ersten und wichtigsten Anlaufstelle für Schweizer KMU Unternehmer werden. **Das erste zweistündige Erwartungsgespräch ist kostenlos.**

RAIFFEISEN

 **businessbroker**

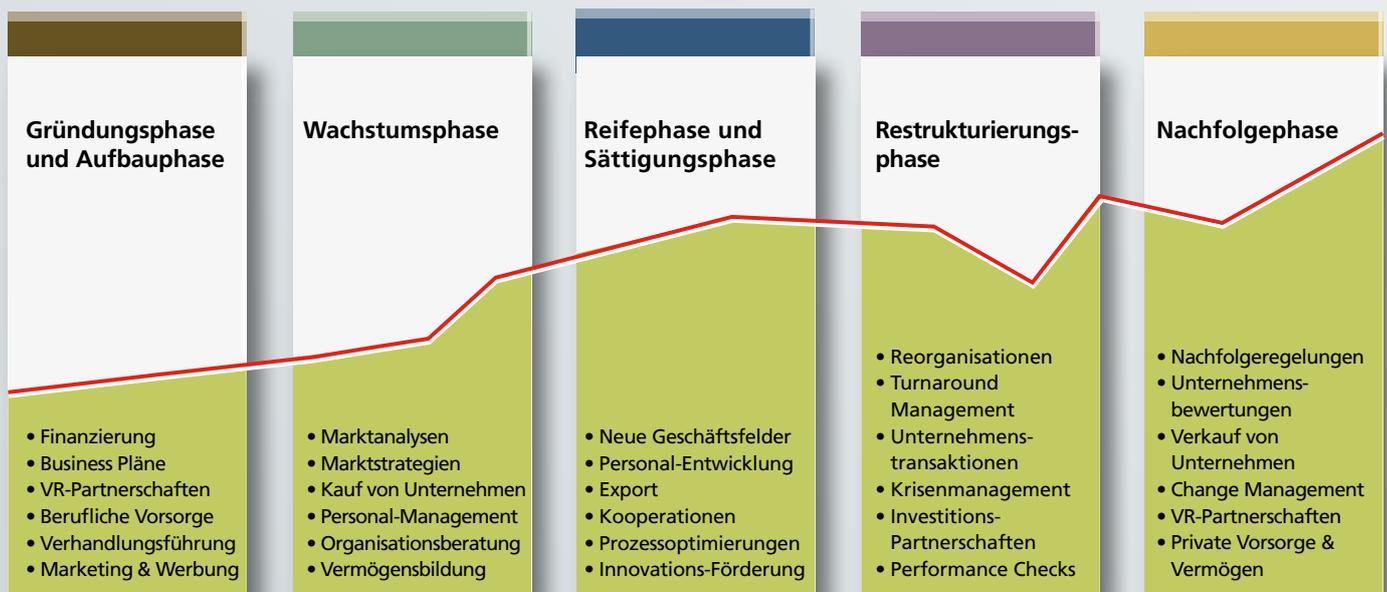
VORSORGE PARTNER

 **INVESTNET**
UNTERNEHMER ALS INVESTOREN



NOTENSTEIN
PRIVATBANK

Gezielte Unterstützung für jede Unternehmensphase.



Raiffeisen Unternehmerzentrum AG
Fabrikstrasse 7 | 9200 Gossau
Telefon 071 388 62 00 | www.ruz.ch

**Das Unternehmerzentrum
der Raiffeisen Gruppe**





Martin Graupner, CEO der sterilAir AG:

**«Hygiene hat in
allen Bereichen
eine zunehmende
Relevanz.»**

Kämpfer gegen Viren und Bakterien

Die sterilAir AG ist eines der ältesten und erfahrensten Unternehmen im Bereich Anlagen- und Komponentenherstellung für UVC-Entkeimungssysteme weltweit. Trotzdem zähle für das Unternehmen mit Sitz in Weinfelden der Schweizer Markt, unterstreicht CEO Martin Graupner.

Die USA in den 1930er Jahren: Wilhelm Albert Kohler reist durch das Land. Während seines Aufenthalts lernt der Schweizer die Technik von UVC-Entkeimung kennen. Fasziniert von den Möglichkeiten, kehrte er in die Schweiz zurück und gründet die «W.A. Kohler Elektrotechnik und Apparatebau». Das Unternehmen konzentrierte sich darauf, mittels UV-Strahlenquellen Keimzahlen zu verringern oder schlechte Gerüche zu eliminieren. «Deshalb auch der Name sterilAir», erklärt der heutige CEO, Martin Graupner. Seit der Firmengründung trugen alle UV-Lampen und Geräte diesen Markennamen. 2001 wurde das Unternehmen entsprechend der Namen der eigenen Produktlinie in sterilAir AG umbenannt. Im Jahr zuvor wurde Martin Graupner die Aktienmehrheit der Firma angeboten.

hielt weiter an: 1998 wurde eine neue Gesellschaft in Deutschland gegründet, 2004 musste das Unternehmen aufgrund des starken Wachstums von Kreuzlingen nach Weinfelden ziehen.

Bereits vier Jahre später reichte auch die dortige Platzkapazität nicht mehr aus. Das Unternehmen zog wieder um, blieb aber in Weinfelden. «Von unserem Standort können wir innert drei Stunden beinahe jeden Ort der Schweiz erreichen. Das ist ein eindeutiger Vorteil für den schweizerischen Binnenmarkt», erklärt Martin Graupner. Für die sterilAir AG ist der nationale Markt noch immer von grösster Bedeutung: Je nach Wirtschaftsjahr beträgt der Umsatz im Heimatmarkt zwischen 30 und 40 Prozent. «Dieser Wert hat sich über Jahre nicht verändert – auch nicht zu Zeiten eines überstarken Euros oder in der Zeit der Eurokrise.»

30–40 % des Umsatzes werden im Heimatmarkt erwirtschaftet.

Bewegte Jahre

Bis zu seinem Tod im Jahr 1979 führte Wilhelm Albert Kohler das Unternehmen. Die danach folgenden neun Jahre waren jedoch geprägt von kurzfristigen und wenig erfolgreichen Geschäftsführungsverträgen. Schliesslich übernahm der Neffe des verstorbenen Gründers, Urs Alex Kohler, 1988 die Firma und trieb sie massgebend voran. Er zeichnete verantwortlich für die Innovationsflut und die Zuwendung in Richtung neuer Märkte ab den 1990er-Jahren. Martin Graupner erinnert sich: «Er versuchte nicht nur, das Unternehmen für neue Märkte zu öffnen, sondern belebte durch neue Gerätetypen und Anwendungsbereiche den innovativen Charakter des Unternehmens.»

Mit der Zergliederung des Unternehmens in drei unabhängige Einzelgesellschaften im Jahr 1995 kam es dann zu einer wahren Innovationsflut. Überfällige Geräteentwicklungen und Modifikationen bestehender Produktreihen seien mit Kraft umgesetzt worden, das Lampendesign wurde überarbeitet. «Auch die Forschung an der Abkehr der bisher gebräuchlichen Streufeldtransformationen wurde vorangetrieben.» Die positive Entwicklung

Gegen Viren und Bakterien

Trotz der weitreichenden Firmengeschichte und der langen Zeit, in der die UV-Technik als solche bekannt ist, befindet sich die sterilAir AG noch immer in einem Nischenmarkt. Dieser ist von einer Vielzahl von Kleinst- und Kleinanbietern geprägt. «Leider gibt es unsäglich viel profundes Halbwissen – um es höflich zu formulieren», erklärt Martin Graupner. Deshalb ist es ihm ein Anliegen, den seriösen und wissenschaftlichen Ansatz zu betonen. «Es ist immer wieder wichtig zu dokumentieren, dass die UVC-Entkeimung nicht einfach ein blaues Lämpchen mit bakterizider Eigenschaft ist – eine Lampe, die auch mit einfachster Baumarktelektronik funktioniert.» Um eine wirksame und funktionssichere UVC-Entkeimung herstellen und anbieten zu können, benötige man viel Know-how. Martin Graupner stellt klar: «Man braucht Kompetenzen aus den Bereichen Mikrobiologie, Elektrotechnik, Optik, der allgemeinen Physik sowie der Umweltanalytik.»

Ebenso vielfältig sind die Einsatzbereiche: Die umweltschonende sterilAir-UVC-Technik wird zur Entkeimung von Luft, Oberflächen und Flüssigkeiten in der Lebensmittelindustrie aber auch in Klima- und Gebäudetechnik, im Labor- und Medizinbereich, sowie in der Tierzucht verwendet. In all diesen Segmenten sieht Martin Graupner noch



Christian Neuweiler und Ruedi Heim in den Nationalrat

FDP
Die Liberalen

CVP

Liste 6

Liste 10

MIR SIND
Thurgau

Arbeitsplätze! Dafür kämpfen wir.

Weitere Wahlempfehlungen · Ständerat: Roland Eberle (SVP), Brigitte Häberli (CVP)
Nationalrat: Hansjörg Brunner (FDP), Diana Gutjahr (SVP), Hermann Hess (FDP)

IHK
Industrie- und
Handelskammer
Thurgau

Das ZbW befähigt mich,
eine eigene Firma aufzubauen.

Aaron Keel, Lehrgang Wirtschaftsinformatik HF

Ihr Partner für die höhere Berufsbildung:
Höhere Fachschule (HF), Berufsprüfungen (BP) und Höhere Fachprüfungen (HFP)

ZbW Zentrum für berufliche Weiterbildung

Die Leistungsschule

www.zbw.ch

FDP
Die Liberalen

LISTE
6

Drei Werte – für eine starke Schweiz

Freiheit:

Wir kämpfen für die Freiheit und übernehmen Verantwortung.

Gemeinsinn:

Wir leben den Gemeinsinn und stärken das freiwillige Engagement.

Fortschritt:

Wir glauben an den Fortschritt und packen die Chancen der Zukunft.



Hermann
Hess

Tanja
Kroha

Christian
Neuweiler

Rebecca
Hirt

Hansjörg
Brunner

Kaspar
Schläpfer

Nationalratswahlen 18. Oktober 2015

fdp-tg.ch



Die sterilAir-UVC-Technik hat sehr viele Einsatzbereiche.

weiteres Wachstumspotenzial: «Hygiene hat in allen Bereichen eine zunehmende Relevanz. Das zunehmende Problembewusstsein eröffnet immer neue Absatzmärkte für unsere Technik.» Und fügt überzeugt an: «Ob nun Vogelgrippe oder SARS: Die Zahl der gefährlichen Infektionskrankheiten für Mensch und Tier steigt. Wir haben eine Technik, gegen die kein Virus oder Bakterium mutationsbedingte Resistenzen aufbauen kann. Auch nicht in hundert Jahren.»

«Wir haben eine Technik, gegen die kein Virus oder Bakterium mutationsbedingte Resistenzen aufbauen kann. Auch nicht in hundert Jahren.»

Die sterilAir AG unterstreicht ihren wissenschaftlichen und seriösen Auftritt unter anderem auch durch eine ISO 9001 Zertifizierung (Qualitätsmanagement) und eine ISO 14001 Zertifizierung (Umweltmanagementsystem) und unterscheidet sich damit deutlich von praktisch allen Mitbewerbern. Hinzu kommt, dass das Unternehmen kürzlich das technische Labor erweitert hat und nun auch mikrobiologische Untersuchungen für Keime der Stufe II durchführen kann.

Text: Eva Hediger

Bilder: Leo Boesinger



Wir sind immer dort,
wo Sie uns brauchen.
In Ihrer Nähe.



messeprofis.ch

Erlen | Kriessern | Otelfingen | Hünenberg | Givisiez

«Die Bevölkerung wünscht es sich»

Ab 2016 kann der Thurgauer Verpackungshersteller Model Getränkekartons rezyklieren – als einziger in der Schweiz. Jetzt ist ein nationales Sammelsystem geplant.

Getränkekarton-Verpackungen rezyklieren statt verbrennen – das ist das Ziel des Vereins Getränkekarton-Recycling Schweiz. Er ist darum bemüht, ein nationales Sammel- und Recyclingsystem aufzubauen. Der Geschäftsführer Raymond Schelker sagt jedoch: «Wann das System eingeführt wird, kann leider noch nicht genau festgelegt werden.» Es hänge im

das Vorhaben in einer Übergangsphase. «Diese Zeit müssen und werden wir nutzen, um die flächendeckende Sammlung von Getränkekartons vorzubereiten und einzuführen.»

Im Ausland der Normalfall

An den inzwischen über hundert Sammelstellen in elf Kantonen kommen monatlich mehr als dreissig Tonnen Getränkekartons zusammen. Statt in der Kehrriechanlage zu verbrennen, werden sie nach Weinfelden zur Firma Model gefahren und wiederverwertet. Schelker erklärt: «Die Firma Model ist das einzige Unternehmen in der Schweiz, das aktuell Getränkekartons recyceln kann.» Im Ausland ist die Sammlung und Verwertung von Getränkekartons übrigens selbstverständlich und seit Jahren eingeführt. «Das hat unter anderem auch mit den gesetzlichen Vorgaben der EU zu tun», so Schelker. Es liegt aber auch am Finanzierungsinstrument «Grüner Punkt». Dieses kommt bei sämtlichen Verpackungsmaterialien zur Anwendung und finanziert so die spezifischen Sammel- und Recyclingsysteme.

1000 Tonnen könnten dereinst gesammelt werden – pro Monat.

Moment noch von verschiedenen Faktoren aus dem politischen Umfeld und von Entwicklungen in der Entsorgungswirtschaft ab. Während eines dreijährigen Pilotprojekts testete der Verein bereits die grossflächige Separatsammlung dieser Getränkekartons. «Dieser Versuch hat gezeigt, dass das Getränkekarton-Recycling ökologisch sinnvoll, technisch machbar, finanziell tragbar und von der Bevölkerung gewünscht ist», so Schelker. Im Moment befindet sich

Für den Verpackungshersteller Model ist besonders die Faser im Papieranteil des Recyclingmaterials interessant.



Wichtige Rohstoffe

Getränkekartons setzen sich aus 75 Prozent Papier, 21 Prozent Kunststoff und vier Prozent Aluminium zusammen. Für den Verpackungshersteller Model ist besonders die Faser im Papieranteil des Recyclingmaterials interessant: Die langen Fasern sind ein wertvoller Rohstoff, aus dem wieder Rohpapier für Wellkarton hergestellt werden kann. Um diese Fasern zurückgewinnen zu können, ist eine spezielle Anlage zur Wiederaufbereitung von beschichteten und nassfesten Papierprodukten nötig. 35 Millionen Franken investiert die Model AG, damit sie diese technischen Voraussetzungen erfüllt. So kann das Unternehmen einen immer teurer werdenden Rohstoff zurückgewinnen ohne ihn umständlich – ein grosser Teil wird importiert – beschaffen zu müssen. Damit diese Rückgewinnung wirtschaftlich vertretbar ist, muss die gesammelte Menge Getränkekarton kostenlos auf das Gelände der Firma Model geliefert werden.

«Die Firma Model ist das einzige Unternehmen in der Schweiz, das aktuell Getränkekartons recyceln kann.»

Vorgezogener Recyclingbeitrag

Über die Investition von Model freuen sich Raymond Schelker und der Verein Getränkekarton-Recycling Schweiz. Die Tatsache, dass eine Schweizer Firma in der Lage ist, sämtliche in der Schweiz gesammelten Getränkekartons zu verarbeiten, ist ein grosser und wichtiger Schritt in Richtung eines nationalen Sammelkonzepts. «So können wir die Verwertung und die Wertschöpfung in der Schweiz behalten», sagt Schelker. Er schätzt, dass die nationale Sammlung in zwei bis drei Jahren starten kann. Finanzierbar wäre das Konzept mit einem vorgezogenen Recyclingbeitrag von rund zwei Rappen pro Getränkekarton. Wird es durchgesetzt, wird sich die gesammelte Menge vervielfachen: Mit einer flächendeckenden Sammlung und einer anzustrebenden Sammelquote von 75 Prozent könnte die monatliche Sammelmenge von derzeit 30 Tonnen auf über 1000 Tonnen gesteigert werden. Eine Menge, welche die Model stemmen kann: Mit seiner Investition kann das Unternehmen nicht nur das Recycling aller hierzulande anfallender Getränkekartons übernehmen, sondern fast alle Arten von Papier verarbeiten. Über diese Möglichkeit verfügen europaweit nur wenige Papierfabriken. Gegenüber einer Zeitung stellte der Betriebsleiter Andreas Klumpp klar: «Wir sind als kleine Papierfabrik auf dem internationalen Markt gezwungen, innovativ zu sein.»

Text: Eva Hediger

Bild: zVg.

messeprofis.ch

Verlängerte Werkbank im Euro-Raum

Die Aufhebung des Euro-Mindestkurses durch die Nationalbank hat bei vielen Schweizer Unternehmen spürbare Folgen hinterlassen. Als Sofortmassnahmen wurden Arbeitszeiten erhöht, Sparpakete umgesetzt, Kurzarbeitszeit eingeführt. Daniel Hauri, Inhaber und CEO der ELBET Holding AG, ist überzeugt, dass dies erst der Anfang ist und bietet gleichzeitig eine Alternative als verlängerte Werkbank im Euro-Raum.

Herr Hauri, haben Sie als Inhaber einer Holding Gesellschaft mit vier angeschlossenen Tochterfirmen im Bereich der Elektrotechnik die Aufhebung des Euro-Mindestkurses ebenfalls gespürt?

Ja. Zusammen mit dem Management haben wir direkt nach Bekanntgabe der Aufhebung Sofortmassnahmen getroffen. Bisher sind wir glimpflich davon gekommen. Es zeichnet sich jedoch ab, dass die grosse Welle erst noch kommen wird, insbesondere die Industrie wird in nächster Zeit mit erheblichen

Preisproblemen konfrontiert sein. Die Auswirkungen werden sich auf breiter Front bemerkbar machen.

Wie bereiten Sie sich auf diese Welle vor?

Wir optimieren unsere Arbeitsprozesse fortlaufend und investieren in innovative Produkte, die wir am Markt pushen. Gleichzeitig schöpfen wir die Möglichkeiten aus, die uns die Rumänische Tochterfirma INSTA Electric SA bietet.

Wie meinen Sie das?

Wir haben mit INSTA nicht nur ein Produktionsunternehmen im EU-Raum das uns gesicherte Qualität, unkomplizierte Abwicklungen, ein Pufferlager sowie schnelle Lieferungen garantiert. Das Leistungsportfolio geht darüber hinaus: Ob individuelle Verpackungs-Wünsche, Verpackungs-Arbeiten, Weiterverarbeitung von Kunststoff-Teilen oder Produkte-Modifikationen – INSTA liefert dank hoher Flexibilität viele Möglichkeiten und ist eine Alternative zu Fernost.

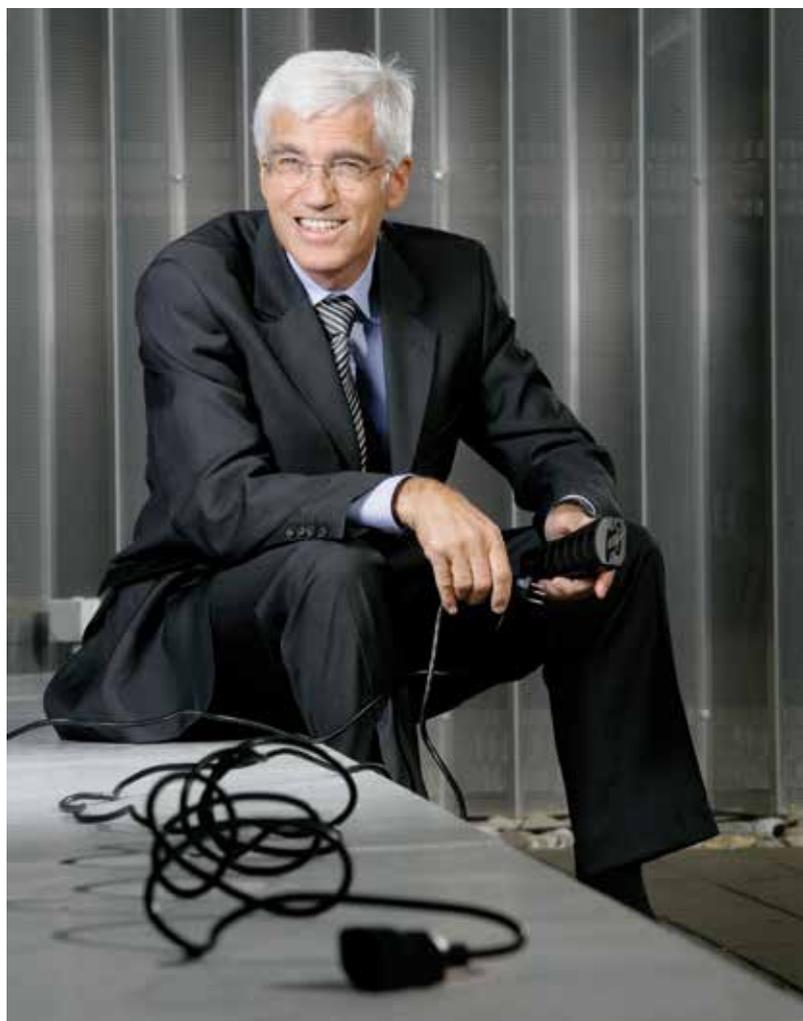
Man hört immer wieder, dass man um China als Produktionsstandort nicht herum kommt.

Das ist richtig für Firmen, die in China auch einen grossen Markt sehen. Als Outsourcing Standort ist China noch immer günstig. Allerdings erhöhen sich die Kosten jährlich und das Devisen-Risiko nimmt zu. Osteuropa kann die Nachteile gegenüber China kompensieren durch kurze Transportwege, rasche Kommunikation, hohe Flexibilität der Arbeitskräfte für schnell sich ändernde Volumina sowie eine hohe Qualität. Für uns sind das entscheidende Vorteile und eine bedeutende Risikominimierung in der Beschaffungskette.

Sie haben in den letzten Jahren konsequent in die Erhöhung der Produktivität von INSTA Electric SA investiert – nun investieren Sie in eine für dortige Verhältnisse ungewohnte Philosophie...

Ja, das stimmt. Ich bin überzeugt, dass wir unternehmerisch auch einen Schritt weiter gehen müssen. Ich möchte unseren Kunden nicht nur Produkte, sondern auch eine Idee mitgeben. Wir stellen das Unter-

*Betr. oec. Daniel Hauri:
Inhaber und CEO
der ELBET Holding AG
mit Sitz in Bischofszell.*





INSTA Electric SA

Ein Spezialist für die Entwicklung und Produktion von individuellen Kunststoff-Spritzguss-Komponenten, Baugruppen-Fertigung, Montage-Arbeiten aller Art sowie Logistik und Auslieferungslager für alle Branchen (ausser Medizinal-Technik) als verlängerte Werkbank oder europäische Verteil-Plattform.



Kontakt:

Daniel Hauri
 VRP INSTA Electric SA
 Weidstrasse 16, 9220 Bischofzell
 071 424 25 14 , daniel.hauri@elbet.ch
 www.insta-electric.ro

Die Montage-Halle von Insta Electric SA mit gut ausgerüsteten, effizienten und sicheren Arbeitsplätzen.

nehmen komplett auf «green» um und können in wenigen Wochen sagen, dass das Unternehmen praktisch alle Produkte und Leistungen CO₂-frei und nach besten Umweltstandards produziert. Dies aufgrund einer neuen, 4000 m² grossen Solaranlage und weiteren umgesetzten Massnahmen, die uns von fossilen Brennstoffen unabhängig machen. Dies gibt unseren Kunden Marktvorteile dank europäischer Produktion und einem «grünen Produktionskonzept».

Und wo sehen Sie weitere Vorteile für Schweizer Firmen, mit INSTA zusammen zu arbeiten?

Eine Zusammenarbeit mit INSTA ist insbesondere interessant bei der Vergabe von arbeitsintensiven Tätigkeiten, der kundenspezifischen Kabelkonfektio-

on, Fertigung von Kunststoff-Teilen, Werkzeugbau, Stanzen von Metallteilen sowie bei Logistikdienstleistungen. Die Schweizer Firmen können sich auf ihre Kernfähigkeiten fokussieren, günstige Arbeitskosten budgetieren, das Risiko bei Produktionsrückgang minimieren, Unterauslastung vermeiden sowie das Währungs-Risiko mindern. Diese Möglichkeiten bieten wir OEM-Kunden in der ganzen Schweiz.

Wie können interessierte Firmen mit INSTA in Kontakt treten?

Für einen Erstkontakt stehe ich sehr gerne zur Verfügung. Als Verwaltungsratspräsident der INSTA garantiere ich eine schnelle und kompetente Offerterstellung durch das Management vor Ort.



Die neu installierte PV Anlage auf dem Dach der Insta Electric SA in Rumänien.

Drei Brüder und ein Patron

Felix Walter führt zusammen mit seinen Brüdern die Walter AG Signaltechnik in Sulgen. Das Familienunternehmen setzt auch im Business auf Teamwork – und spannt bei Grossprojekten regelmässig mit der Konkurrenz zusammen.

Strassenschilder, Ortstafeln und Lichtsignale: Sie ermöglichen den Automobilisten, sich zu orientieren oder regeln den Verkehr. Ein Hersteller dieser Helfer ist die Walter AG Signaltechnik. Der Betrieb wurde 1968 von Paul Walter in Sulgen gegründet. Sein Sohn und heutiger Co-CEO, Felix Walter, erinnert sich: «Angefangen hat alles mit der Vermietung provisorischer Baustellen-Lichtsignalen.» Die Walter AG Signaltechnik fabrizierte bald auch statische Verkehrsschilder, erweiterte den Steuerungsbaubau für Lichtsignale und entwickelte gesteuerte Wechselsignale. Bereits 1970 konnte die erste festinstallierte Lichtsignalanlage in Kreuzlingen in Betrieb genommen werden.

Sechs Firmen hat die Walter AG Signaltechnik seit 1975 übernommen.

Vom Zug bis zum Auto

Sechs weitere Firmen hat die Walter AG Signaltechnik seit 1975 übernommen. «Einige dieser Unternehmen waren langjährige Zulieferer und fanden keinen Nachfolger», erzählt Walter. «Andere sind aus einem Konkurs ausgelöst oder aus strategischen Gründen übernommen worden.» Alle Firmen wurden in den Standort Sulgen integriert, weshalb bauliche Erweiterungen nötig waren. Die Übernahmen bewirkten auch, dass die Walter AG Signaltechnik sich noch stärker auf dem Markt etablieren konnte: «Das Einzugsgebiet vergrösserte sich, Kunden wurden übernommen – und dank Produktionsintegration kann alles aus eigener Hand angefertigt werden.» Das war vor allem Anfang der 90er Jahre nötig: «Als 1990 die ersten Kreisel in der Ostschweiz gebaut wurden, war uns klar: Wir müssen unseren Markt vergrössern und den Betrieb neu ausrichten», berichtet Walter.

Heute beschäftigt das Unternehmen rund vierzig Mitarbeiter, die in zwölf verschiedenen Berufen tätig sind. «Es dreht sich alles um den Verkehr: Auf der Strasse, im Tunnel oder auf den Schienen», stellt Walter klar. «Wir bieten unseren Kunden von der Hausnummer bis zum Verkehrssystem alles an.»

Konkurrenzdruck verspürt das Unternehmen kaum: «Bei Grossaufträgen mit GATT-Ausschreibungen treten wir vereinzelt mit einem Schweizer Mitbewerber in einer Arbeitsgemeinschaft auf», erklärt Walter. Für den Kunden bietet diese Lösung Sicherheit und Flexibilität betreffend die termingerechte Auftragsabwicklung. «Wir können so aber auch mehr Aufträge in der Schweiz behalten.» Denn die Konkurrenz aus dem EU-Raum steigt.

Kein weiteres Wachstum

Den eigenen Standort zu stärken, ist das Ziel der Walter AG Signaltechnik, ein weiteres Wachstum wird jedoch nicht angestrebt. Walter meint: «Dank unserer Firmengrösse sind wir sehr flexibel.» Und rasches Agieren ist für die Walter AG Signaltechnik unerlässlich: «Wir müssen uns den schnell ändernden Bedürfnissen laufend anpassen.» Auch Sperrungen für Montage- und Unterhaltungsarbeiten dürfen bei der heutigen Verkehrsdichte nicht allzu lange dauernd, Störungen müssen sofort behoben werden. Dazu verfügt das Unternehmen über einen 24-Stunden-Piket-Dienst: Ursprünglich diente der Service ausschliesslich dazu, defekte Lichtsignale zu reparieren. «Die Anlagen erfüllen heute aber einen sehr hohen Qualitätsstandard und sind äusserst zuverlässig.» Ausrücken müssen die Mitarbeiter meist wegen Vandalenakten oder Verkehrsunfällen. «Zusätzlich stellen wir auch einen 24-Stunden-Piket-Dienst für Verkehrslenkungen auf Nationalstrassen und Strassentunnels an», so Walter. Hier gelte es, defekte Signale schnell zu reparieren.

Felix Walter ist einer der drei Söhne des Firmengründers. Es war bereits früh klar, dass einer oder alle der Brüder die Walter AG Signaltechnik übernehmen würden: «Wir sind praktisch in dem Betrieb gross geworden.» Seit 1993 sind die Gebrüder jetzt die Chefs. Doch der 80-jährige Vater kommt noch immer täglich ins Büro. Sein Sohn gesteht: «Das war nicht immer einfach – hat uns aber auch viel gelernt.»

Text: Eva Hediger

Bild: Leo Boesinger

Felix Walter, Walter AG Signaltechnik:

**«Wir sind praktisch in dem
Betrieb gross geworden.»**



«Bewahrend und zugleich innovativ»

Witzig The Office Company hat sich vom Büroausrüster zum Dienstleister gewandelt, der Firmen zu effizienter Büroumgebung umfassend berät. CEO Martin Witzig erklärt, warum die Thurgauer Mentalität dabei das grosse Plus ist.

Martin Witzig, der Hauptsitz von Witzig The Office Company ist seit der Firmengründung 1946 in Frauenfeld. Könnte er auch woanders sein?

Rein wirtschaftlich gesehen müsste er im Raum Zürich sein. Aber von der Mentalität her gehören wir hierher: Wir vertreten Werte wie Qualitätsbewusstsein, Bescheidenheit und Zuverlässigkeit. Der Thurgau gehört zu unserer DNA. Das wird von unserer Kundschaft sehr geschätzt.

Die Firma ist im Thurgau tief verwurzelt. Sind Sie es auch?

Ja. Es ist mir sehr wohl im Thurgau. Ich bin hier aufgewachsen, gründete hier meine Familie und habe mich auch immer für die Thurgauer Wirtschaft eingesetzt. Hier gibt es noch eine gesunde Verbindlichkeit, und doch ist es nicht zu eng. Das gefällt mir.

«Im Büro findet derzeit eine grosse Transformation statt – man ist auf dem Weg in die «Neuen Arbeitswelten».»

Wie würden Sie sich als Arbeitgeber charakterisieren?

Eher menschenorientiert als funktional. Witzig The Office Company fordert von ihren Mitarbeitenden viel Eigenverantwortung und Engagement. Wir beschäftigen Leute, die mitwirken wollen, und leben vor, was wir verkaufen.

Was bedeuten Ihnen die Menschen, die bei Witzig arbeiten?

Die Hälfte des Erfolgs einer Firma hängt davon ab, wie gut die Mitarbeitenden sind. Sie sind ein wesentlicher strategischer Faktor. Wir investieren daher sehr viel in Weiterbildung und Persönlichkeitsentwicklung, und wir fördern Team- und Projektarbeit jenseits von Hierarchien.

Welchen Kontakt pflegen Sie zu Ihren Kunden?

Einige mittlere und grössere Kunden legen Wert auf den persönlichen Kontakt zu mir. Wir sehen uns an Jahresgesprächen, gesellschaftliche Events oder unserem Office Symposium. Die meisten Kontakte pflegen meine Mitarbeitenden, und das ist gut so. Sie sollen ihre Kundenbeziehungen unabhängig von meiner Person auf Augenhöhe gestalten können.

Welche Entwicklungen beobachten Sie in Ihrem Geschäft?

Im Büro findet derzeit eine grosse Transformation statt – man ist auf dem Weg in die «Neuen Arbeitswelten». Unternehmen verschlanken Prozesse und reduzieren Arbeitsplätze. Nehmen wir zum Beispiel die Schweizerische Post: An ihrem Hauptsitz hat sie für 1900 Mitarbeitende noch 1600 Arbeitsplätze vorgesehen. Ausserdem hat die mobile Kommunikation unser Arbeitsverhalten revolutioniert. Heute können wir unabhängig von Ort und Zeit arbeiten, und es entstehen neue Arbeitsformen. Dies alles wirkt sich auf die Arbeit von Witzig The Office Company aus: Wir werden immer weniger Produkte und immer mehr Dienstleistungen verkaufen.

Dienstleistungen – was heisst das bezogen auf Ihre Tätigkeit?

Wir helfen Unternehmen dabei, ihre Büros produktiver zu nutzen. Dabei kommen uns die Thurgauer Wurzeln sehr gelegen: Der Thurgauer ist bewahrend und zugleich innovativ. Genau darauf kommt es bei Change-Management-Prozessen an, die wir häufig begleiten. Wenn eine Firma ihre Büros neu strukturiert, muss sie wissen, was sie behalten und was sie verändern möchte. Wir unterstützen sie dabei, das herauszufinden und den Weg zu gehen, der für sie richtig ist.

Die Büro-Macher

Welchen Einfluss hat die Beleuchtung auf die Produktivität? Wie führt man mobile Mitarbeitende? Wie kommt man zum papierlosen Büro? In Impulsseminaren, Symposien, Kursen oder Coachings kann sich der moderne Wissensarbeiter Rat bei Witzig The Office Company holen. «Wir machen Büro» – der Slogan meint nicht nur Produkte vom Bleistift bis zum digitalen Whiteboard, sondern auch eine Vielzahl an Dienstleistungen: Beratung für Akustik, Beleuchtung, Büroplanung und -konzeption, Lean Office, Management von Druckerflotten oder Umzüge, um nur einige zu nennen. Das Unternehmen beschäftigt an 14 Standorten in der Deutschschweiz rund 200 Mitarbeitende, 70 davon im Thurgau.



Martin Witzig:

«Der Thurgau gehört zu unserer DNA.»



Zur Person

CEO Martin Witzig, *1950, leitet Witzig The Office Company in zweiter Generation. Er übernahm das Unternehmen 1991 von seinem Vater, nachdem er in Frauenfeld und Zürich Betriebsökonomie studiert hatte. Witzig engagiert sich stark für die Thurgauer Wirtschaft. Er war mehrere Jahre Präsident des Industrie- und Handelsvereins der Region Frauenfeld und im Vorstand der Industrie- und Handelskammer Thurgau. Witzig bezeichnet sich als Familienmensch. Er lebt mit seiner Frau, zwei seiner fünf Kinder und sechs Enkeln in Dingenhart bei Frauenfeld in einem Generationenhaus. In seiner Freizeit singt er im Chor und wandert gerne, am liebsten im Thurgau, dessen Vielfalt er schätzt.

Unternehmen kommen weg vom persönlichen Arbeitsplatz. Welche Chancen bietet dies für Witzig The Office Company?

Mitarbeitende möchten sich mit ihrer Firma identifizieren. Bisher geschah dies oft über den eigenen Arbeitsplatz. Fällt er weg, braucht es neue Identifikationsmöglichkeiten, zum Beispiel das Team oder die Unternehmenskultur. Heute kämpfen Unternehmen um die besten Arbeitskräfte. Wenn Unternehmen sie

an sich binden wollen, müssen sie ihre Herzen gewinnen. Witzig The Office kann viel dazu beitragen, dass das gelingt und dass die Begegnungsqualität im Büro markant besser wird. Das ist ganz wichtig, denn die Zukunft der Büroarbeit ist das «Miteinander».

Interview: Peter Britschgi

Bilder: Leo Boesinger

Anzeige



Mit Pioniergeist zu neuen Ufern.

Projekt Hafenplattform, Romanshorn

Kompetent und leidenschaftlich. Seit 1911.

CH-8590 Romanshorn | www.efag.ch



ERNST FISCHER AG
Stahl- und Metallbau

Pneumatikpartner mit eigener Fertigung

Seit mehr als 50 Jahren steht die Prematic AG im thurgauischen Affeltrangen mit ihren 52 Mitarbeitern für Kompetenz, Qualität und Flexibilität in der Herstellung und Lieferung von Produkten und Dienstleistungen rund um die Pneumatik.

Als Komplettanbieter setzt Prematic immer wieder neue Massstäbe in der Erzeugung, Aufbereitung, Verteilung und Anwendung von Druckluft. Ein Team mit 15 Pneumatik-Spezialisten steht für innovative, zuverlässige Produkte und hohe Kundenorientierung.

Pneumatik-Sonderausführungen

Gerade bei den Pneumatik-Zylindern, -Ventilen und -Systemen zeigt sich die Vielfalt der kundenspezifischen Lösungen, welche nach den Wünschen, Ideen oder Aufgabenstellungen der Kunden entwickelt, konstruiert, gefertigt und montiert werden. Sei dies ein Zylinder mit Hubbegrenzung und Haltevorrichtung für den allgemeinen Maschinenbau, ein rostfreier Sonderzylinder mit spezieller Dichtungstechnologie für die Lebensmitteltechnik, ein Spezialzylinder für den Fahrzeugbau (Strasse/Schiene), wo ein zuverlässiger Einsatz auch bei Staub, Regen und Schnee garantiert werden muss, pneumatische Spannvorrichtungen mit Ventilen für erhöhte Einsatzanforderungen, Komponenten und Baugruppen für den Anlagenbau – einfach Kundenwünsche und 50 Jahre Pneumatikerfahrung miteinander kombinieren – dies garantiert praxisorientierte und kostengünstige Lösungen. Die Stärken der Prematic liegen im Grundsatz: Beratung, eigene Entwicklung und Konstruktion, eigene Fertigung und Montage – alles aus einem Haus, in der Ausführung kundenspezifischer Anwendungen und Systemlösungen sowie kleiner Fertigungsserien zu vernünftigen Preisen.

Fertigung, Montage, Reparatur

Prematic verfügt über einen modernen Maschinenpark mit konventionellen wie auch CNC-Maschinen. Die Bearbeitung von Rundmaterial erstreckt sich von Ø 4 bis Ø 350 mm – als Einzelteile oder Serien. Mit dem neusten CNC-Drehautomat können ab Stange bis Ø 80 mm komplexe Drehteile mit Querbohrungen und Anfräsungen gefertigt werden. Auch kubische Teile fertigen wir auf Maschinen mit Verfahrenswegen bis 760x400x600 mm. Dank dem grossen Rohmateriallager, insbesondere rostfreier Stahl und Aluminium (50 Tonnen), ist Prematic in der Lage, kurzfristige Termine einzuhalten.

In der Montageabteilung werden die selber hergestellten mechanischen Teile fachgerecht zu fertigen Zylindern, Ventilen, Systemen und Baugruppen zusammengesetzt und geprüft, was eine hohe Qualität und Zuverlässigkeit garantiert. Reparaturen von Pneumatikkomponenten ist eine besondere Stärke der Prematic, die auch in Zukunft gepflegt und ausgebaut wird.

Standard-Pneumatik ab Lager

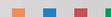
Das Standardprogramm an Normzylindern und -ventilen wird durch Produkte vom deutschen Hersteller AIRTEC und von SMC – dem weltweit führenden japanischen Experten für Pneumatik – ergänzt. Prematic bietet damit Automationslösungen aus einer Hand für nahezu alle Industriebranchen und kann den Kunden dazu auch elektrische Antriebe, Lösungen für die Prozesstechnik, Instrumentierung und Vakuumtechnik anbieten. Dank einem umfangreichen Lager besteht eine hohe Lieferbereitschaft und die Wünsche der Kunden können rasch erfüllt werden. Was auch immer der Kunde mit Druckluft «bewegen» will, Prematic bewegt sich mit: konkret, flexibel, praxisorientiert – heute und in Zukunft.

Pneumatik-Sonderzylinder aus eigener Entwicklung und Fertigung.

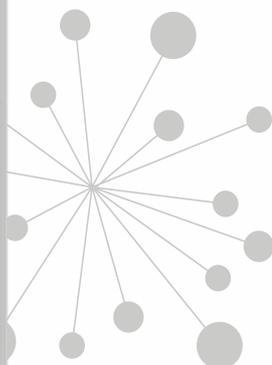


Prematic AG

Druckluft-Technik, Märwilerstr. 43, 9556 Affeltrangen
Tel. 071 918 60 60, Fax 071 918 60 40
www.prematic.ch, info@prematic.ch

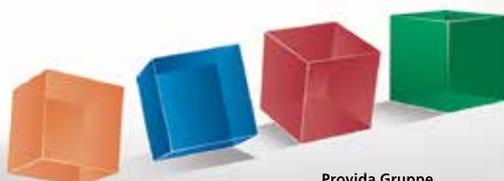


AUS VERBINDUNG WÄCHST VERBUNDENHEIT



Unternehmen verändern sich. Prozesse müssen angepasst werden. Neue Situationen entstehen und erfordern neue Methoden. Wir verfügen über ein breit abgestütztes Fachwissen in vielen Disziplinen, das wir laufend erweitern. Unsere Spezialisten aus den Bereichen Finanzen, Steuern, Treuhand und Informatik spielen netzwerkartig zusammen und garantieren für eine Lösung, die alle überzeugt.

- Unternehmensberatung
- Steuern und Recht
- Wirtschaftsprüfung
- Treuhand



Provida Gruppe

Romanshorn · Frauenfeld · Fribourg · Rorschach · St.Gallen · Wetzikon · Zürich
Telefon 0848 800 844 · info@provida.ch · www.provida.ch



Zukunft ohne Umwege.

www.karriere-thurgau.ch



Den LEADER gibt's nun auch im Spezialformat



**Immer und überall über das Ostschweizer
Wirtschaftsgeschehen informiert sein.**

- Aktuelle Ausgabe
- Spezialausgaben
- Magazinarchiv



www.leaderonline.ch



Die Gratis-LEADER-App wird Ihnen
offeriert von der MetroComm AG.

www.metrocomm.ch

«Es ist ein Chancenareal»

Sommer 2014: Die Firma Müller Martini Buchbinde Systeme AG gibt bekannt, dass auf ihrem Areal in Felben-Wellhausen der Martinipark mit industriellen und gewerblichen Mietobjekten entstehen soll. Was ist seither passiert?



Über Jahre hinweg hat Müller Martini einen Grossteil der über 600 Arbeitsplätze in Felben-Wellhausen abgebaut. Auf dem weitgehend leer stehenden Areal sollen sich deshalb neue Unternehmen ansiedeln können. Diesen Entscheid kündigte Michael Thüler, damaliger Geschäftsführer von Müller Martini, vor über einem Jahr an einer Medienorientierung an. Zuvor hatten sich die Eigentümer des Müller-Martini-Areals gegen einen Verkauf der verschiedenen Liegenschaften und Grundstückparzellen und zugunsten einer industriellen oder gewerblichen Vermietung ausgesprochen.

Die ersten zwei Unternehmen werden ab dem Herbst auf dem Areal sein, das dritte Projekt startet im Sommer 2016.

Vor Vertragsunterzeichnung

«Das ist ein grosser, wirtschaftlicher Vorteil für die Region», erklärt Martin Hungerbühler von Hungerbühler & Partner AG, Waldkirch, welcher sich für die Ansiedlung neuer Unternehmen im Martinipark verantwortlich zeichnet. Die Neunutzungen sollen im gewerblichen Sektor liegen und so den Werk- und Arbeitsstandort Thurgau stärken. Hungerbühler hält fest: «Es ist ein Chancenareal für die Bodenseeregion und den ganzen Kanton Thurgau.»

Mieter zu finden ist für Hungerbühler nicht nur wegen der Wirtschaftslage und des starken Frankens

eine Herausforderung: Firmen planen Standortwechsel meist jahrelang im Voraus. «Bis Ende letztes Jahr hat Müller Martini das Areal zudem noch selbst genutzt.» Trotzdem stehen drei Unternehmen kurz vor der Vertragsunterzeichnung. Soviele verrät er: «Zwei Firmen stammen aus der Produktions-, eines aus der Dienstleistungsbranche.» Die ersten zwei Unternehmen werden ab dem Herbst auf dem Areal sein, das dritte Projekt startet im Sommer 2016.

25 000 Quadratmeter

Hungerbühler ist zuversichtlich, dass sich noch weitere Mieter finden lassen: «Das Areal ist sehr gut erreichbar, die verschiedenen Firmen können sich gegenseitig befruchten und haben auch Platz für weiteres Wachstum.» Letzteres ist für viele Interessierte ein gewichtiges Argument – genauso wie die Vielfältigkeit des Angebots: Auf dem Areal befinden sich ein Bürogebäude mit rund 2000 Quadratmetern Nutzfläche für Büros, Praxis- oder Schulungsräumlichkeiten, Produktions- und Lagerhallen, Werkstätten sowie ein Hochregallager. Sämtliche Hallen können mit wenig Aufwand den Bedürfnissen der neuen Benutzer angepasst werden und sind rasch bezugsbereit.

Die Vermietung des gesamten, rund 25 000 Quadratmeter grossen Areals wird allerdings noch einige Zeit in Anspruch nehmen.

Text: Eva Hediger

Bild: zVg.

Erfolgsgeschichte in Holz

Das traditionsreiche Unternehmen KIFA AG in Aadorf/Märstetten setzt nun seit beinahe 100 Jahren auf den Werkstoff Holz für die Realisierung ihrer Produkte und Projekte im Bereich Systembau und Verpackungen. Die vielen Vorteile, die das natürliche Material bietet, sprechen für sich: hohe Festigkeit, beste Wärmedämmung, frei von Emissionen, vielseitig und leicht zu bearbeiten und nicht zu vergessen, dass Holz ein nachwachsender Rohstoff ist und somit die ökologischen Aspekte erfüllt.

Holz ist der zentrale Werkstoff für die KIFA AG. Mit dem natürlichen Material bauen und verpacken die Spezialisten auf höchstem Niveau. Die Liebe zum Holz ist über die Jahre geblieben, die Technik hat sich zum Modernsten entwickelt, was in der heutigen Produktion eingesetzt wird. Dank dem Einzug der Digitalisierung in den Produktionsbereich eröffnen sich ganz neue Dimensionen in Grösse und Form.

Überzeugender Holzbau

In den grossen Produktionshallen in Aadorf entstehen moderne Modulbauten, die höchsten baulichen Anforderungen entsprechen. Längst ist der Holzsystembau eine echte, kostengünstige Alternative zum konventionellen Bau.

Die KIFA AG bietet von der Planung bis zur Schlüsselübergabe alles aus einer Hand. Wetterunabhängig werden die Einzelteile der Gebäude auf modernsten Anlagen hergestellt. Die Bauteile werden noch in der

Halle mit der Haustechnik versehen, damit auf dem Bauplatz das Gebäude innerhalb von kürzester Zeit errichtet werden kann. Spektakuläre Bilder entstehen, wenn 40-Meter-Bauteile am Kran durch die Luft schweben und von den KIFA-Spezialisten punktgenau platziert werden. Massarbeit auf höchstem Niveau. Und alles auf Wunsch im Minergie-Standard.

Das ist auch nötig, wenn man Grossprojekte, wie zum Beispiel die Büro- und Produktionsräume der F. Hofmann-La Roche, in Rekordzeit entwirft, konstruiert und vor Ort errichtet. Drei Gebäude, 4- bis 5-stöckig und in den Ausmassen von 60 x 8 bis 42 x 15 Metern sind innerhalb von fünf Monaten entstanden.

Der KIFA-Systembau ist heute so individuell wie die Wünsche des Bauherrn. Das ist eine Konsequenz der fortlaufenden Investitionen in den Anlagenpark. «Uns ist es wichtig, dass unserer Teams auf den modernsten Anlagen arbeiten können. Die Digitalisierung hält auch beim Holzbau und bei den Verpackungen Einzug», so Ruedi Heim, Unternehmensleiter.

*Auch Grossverteiler bauen mit Holz –
mit den Spezialisten der KIFA AG.
Schnell und individuell.*





Modernste Kistenfabrikation Europas: Dank Robotertechnik schneller und noch effizienter. Bereits ab Stückzahl 1.

Ob gross oder klein, ob dick oder dünn

Güter aller Art werden um die Welt transportiert. Auf dem Wasser, in der Luft oder auf der Strasse sind die Produkte unterschiedlichen Gefahren und Risiken ausgesetzt.

Im Verpackungsbereich ist die KIFA AG Spezialistin von der individuellen Systemverpackung bis hin zur Serienverpackung Just-in-Time. Unter Verpackungsservice versteht man bei der KIFA AG alles, von der Verpackungsplanung bis hin zum Verpacken der Güter. Vom Raketenteil, über Maschinen, zu Kunstbildern bis hin zu Flügeln von Windrädern – ist bei der KIFA AG alles in sicheren Händen.

Über 150 Mitarbeitende

In beiden Bereichen arbeiten ausgewiesene Spezialisten eng zusammen. Nur weil die KIFA alles aus einer Hand anbietet und mit über 150 Mitarbeitenden auf ein leistungsfähiges, mit bestem Know-how ausgestattetes Team zählen kann, sind Projekte in kürzester Zeit realisierbar. Ein echter Kundenvorteil, der unter anderem auch auf einer ausgereiften Logistik basiert.



*F. Hoffmann-La Roche AG:
Aussergewöhnliche
Gebäudedimensionen von
vier und fünf Geschossen.
Der KIFA-Systembau
macht es möglich.*

«Vertrauen in den Bürger»



Ruedi Heim, Unternehmensleiter der KIFA AG, Kantonsrat im Kanton Thurgau und Nationalratskandidat kennt das «Doppelleben» als Unternehmer und Politiker bereits. Mit seiner Kandidatur für den Nationalrat unterstreicht er sein

Bestreben, der Thurgauer Wirtschaft in Bern wieder eine echte, authentische Stimme zu geben. «Nach dem Rücktritt von Peter Spuhler wird eine Stimme aus der Thurgauer Wirtschaft in Bundes-Bern schmerzlich vermisst», erläutert Ruedi Heim seine Beweggründe. «Wir Politiker müssen es wieder schaffen, das gegenseitige Vertrauen zum Bürger wieder aufzubauen. Die Wirtschaft bietet Arbeitsplätze und Arbeit ist die Basis für das Wohlergehen unserer Schweiz», führt Heim weiter aus. Auf die Frage, ob sich ein Engagement in der nationalen Politik mit der Unternehmensführung im Familienbetrieb zeitlich unter einen Hut bringen lässt, bejaht Ruedi Heim. «Ich will mir die Zeit nehmen, im Sinne der Sache und für die Sicherung unseres Werkplatzes.»



KIFA AG
Schützenstrasse 25, 8355 Aadorf
Telefon 052 368 41 21, info@kifa.ch
kifa.ch

Schneller auf den Markt

Der gesamte Druckprozess ändert sich mit der Weltneuheit: Ein Doppelklick, die Produktion startet und die Druckmaschine läuft mit einer Geschwindigkeit von bis zu 200 m/min. Bei Model AG, Weinfelden, Hersteller von Verpackungen aus Voll- und Wellkarton, wurde die neue Digitaldruckmaschine von Bobst AG als Betaversion installiert.

Daniel Model (links)
und Edoardo Finotti



Die für den digitalen Vierfarbendruck auf Wellkarton konzipierte digitale Bogendruckmaschine ermöglicht bei hohen Geschwindigkeiten von bis zu 200 m/min die Personalisierung sowohl kleiner als auch grosser Auflagen. Es können Bogen bis zu einer maximalen Grösse von 1,3 x 2,1 m verarbeitet werden.

«Ich als Unternehmer habe Freude an dem Projekt. Der modulare Aufbau der Maschine hat uns ermutigt, das Wagnis einer neuen als Betaversion bezeichneten Digitaldruckmaschine einzugehen, die allerdings einer Serienreife schon sehr nahe kommt. Diese Technologie wird den Verpackungsmarkt grundlegend verändern», ist Dr. Daniel Model, CEO und Chairman der Model-Gruppe, überzeugt. Dass er Vertrauen in die neue Technik hat, zeigt die Tatsache, dass die Maschine voll in die Produktion integriert ist.

Glasklares Druckbild

Bei dieser ersten wirklich industriellen digitalen Lösung für den Druck von Verpackungen und Displays aus Wellkarton setzt Bobst auf die Stream-Inkjet-Technologie von Kodak. Diese Technologie bietet eine intensive Farbwiedergabe und eine der höchsten verfügbaren Druckauflösungen von 600 x 900 dpi (Dots per Inch). Verpackungen und Displays zeichnen sich durch ein glasklares Druckbild aus und sorgen so am Verkaufspunkt für gesteigerte Aufmerksamkeit. Die Maschine arbeitet mit wasserbasierenden, lebensmittelkonformen Druckfarben.

Für Sie entscheidend, technische Daten

- Geschwindigkeit: 200 Meter pro Minute
- Farben: CMYK, wasserbasierend, lebensmittelkonform
- maximale Bogengrösse: 1,3 x 2,1 Meter
- Auflösung 600 x 900 dpi
- Gewicht und Länge der Anlage: 100 Tonnen, 56 Meter

Die Digitaldruckmaschine arbeitet mit CMYK, es gibt keine Sonderfarben. Edoardo Finotti erklärt: «Mit CMYK decken wir 80 bis 85 Prozent des Farbraums ab. Wir haben die Erfahrung gemacht, dass wir auch schwierige Markenfarben drucken können und unsere Kunden dann erstaunt sind, wie gut wir ihre Hausfarben hinbekommen.» Die Lackierung erfolgt im Moment in einem nachgelagerten Prozess, ein Lackierwerk für die Digitaldruckmaschine ist in Entwicklung. Da die Digitaldruckmaschine eine bogengenaue Produktion ermöglicht, wird es in Zukunft keine Überproduktion mehr geben. Die Schnelligkeit im Gesamtprozess erfordert auch ein Umdenken von Kundenseite. «Der Digitaldruck verändert den ganzen Produktionsprozess und mit ihm die Supply Chain. Deshalb ist heute mehr als je zuvor eine Total-Cost-Betrachtung gefragt», ist Daniel Model überzeugt.

Maximale Aktualität

Wenn die Wirtschaftlichkeit des Digitaldrucks schon begeistert, so sind es erst recht die sich bietenden Marketingchancen. Maximale Aktualität wird möglich: Der Kunde sendet die Druckdaten, der Auftrag wird am Folgetag gedruckt und direkt ausgeliefert.

Bisher nicht umsetzbare Marketingaktionen können jetzt lanciert werden. Personalisierter Druck, Individualisierung – alles ist denkbar. «Wir brauchen Kunden und Unternehmer, welche die Marktchancen sehen. Die Digitaldruckmaschine bietet enorme Möglichkeiten für das Marketing, und unsere Kunden können künftig in puncto Schnelligkeit und Individualisierung Lösungen nachfragen, die es in der Vergangenheit so nicht gab», so Daniel Model.

Autorin: Eva Middendorf

Mehr Unternehmer nach Bern!



Wohlstand entsteht durch die Unternehmen. Sie stellen auch Ausbildungsplätze für den beruflichen Nachwuchs zur Verfügung. Im eidgenössischen Parlament sollten die Unternehmerinnen und Unternehmer daher zwingend besser vertreten sein. An den eidgenössischen Wahlen vom 18. Oktober 2015 können die entsprechenden Weichen gestellt werden. Eine Kandidatenübersicht aus Sicht der Wirtschaft.

Glasklare Sache im geerdeten Kanton

Das Thurgauer Gespann im Ständerat wird auch in den kommenden vier Jahren aus Brigitte Häberli (CVP) und Roland Eberle (SVP) bestehen. Es ist einer der Fälle, in denen jede Gegenkandidatur eine durchschaubare Massnahme zum «Namedropping» für die Nationalratswahlen ist.

Die aktuelle Thurgauer Vertretung im Ständerat ist eine Art Abziehbild des Kantons: Bürgerlich, seriös, kompetent, aber unspektakulär. Der einstige potenzielle Bundesratsanwärter Roland Eberle und die langjährige Nationalrätin Brigitte Häberli wären beide kaum die erste Wahl, wenn man eine Revolution anzetteln wollte. Ihre eigentliche Arbeit tun sie aber so grundsolide, dass der Gegnerschaft nur ein Argument bleibt, um am Lack zu kratzen:

Was heisst das nun, wenn es beim Status quo bleibt? Sicher nichts Schlechtes.

die politische Position. Teilt man diese nicht, so kann man die Kandidaturen natürlich bekämpfen. Aber sowohl CVP wie SVP verfügen über eine breite Wählerbasis, die ebendiese Position teilt, und können über den eigenen Tellerrand hinaus durchaus Stimmen holen. Die Schlussfolgerung: Alles andere als die Wiederwahl von Häberli und Eberle wäre ein Wunder.

Schwierige Verteidigung

Das wissen natürlich auch die Grünliberalen, die mit dem Kreuzlinger Klemenz Somm ins Rennen um einen Sitz im Ständerat gehen. Somm kandidiert auch für den Nationalrat, und damit dürfte sein Versuch Richtung Stöckli bereits hinreichend erklärt

sein. Die Retortenpartei GLP muss um viele ihrer Nationalratssitze bangen, weil sie erstens die meisten davon denkbar knapp erobert hat, und weil zweitens einige der gewählten GLP-Mitglieder mit ihrer Arbeit im Amt keine Wahlwerbung in eigener Sache betreiben haben. Eine Ständeratskandidatur hilft, Partei und Personen im Gespräch zu halten und verschafft zusätzliche Präsenzmöglichkeiten auf Podien und in Zeitungen.

Interessant, dass die Thurgauer GLP ihren Scheinangriff nicht mit dem amtierenden Nationalrat Thomas Böni durchführt, der zusätzliche Popularität so nötig hätte wie die Wüste Gobi eine Ladung Wasser. Böni ist unangefochtener permanenter Spitzenreiter bei jedem Ranking, das wirkungslose Hinterbänkler auflistet. In der eigenen Fraktion kennt man ihn vermutlich, darüber hinaus sollte man keine Wette darauf eingehen, dass sein Name im Bundeshaus bereits eingesickert ist. Der Grünliberale verteidigt sich seit Amtsantritt mit dem ewig gültigen Argument, dass echte politische Arbeit eben hinter den Kulissen stattfindet, in den Kommissionen und in der Fraktion, und dass man nicht zwingend ein besserer Politiker sei, wenn man es dauernd in die Zeitung schaffe. Das mag ja alles sein, aber selbst der talentierteste Politiker ist machtlos, wenn er sich nicht im Amt hält – und dafür ist wenigstens ein Minimum an Öffentlichkeitsarbeit nötig.

Solides Doppel

Was heisst das nun, wenn es beim Status quo bleibt? Sicher nichts Schlechtes. Die Wirtschaft hat in Roland Eberle einen konsequenten Verbündeten im Ständerat, und Brigitte Häberli mag nun nicht unbedingt die Speerspitze des Liberalismus sein, aber sie steht diesem zumindest nicht permanent im Weg. So gesehen ist die Thurgauer Vertretung ein wichtiger Pfeiler zur Sicherung der Standortqualität – vor allem im direkten Vergleich mit dem Nachbarkanton St.Gallen, der sich einen Sozialisten in der kleinen Kammer leistet. Der Thurgau ist eben im besten Sinn des Worts ein geerdeter Kanton.

Verbündeter
der Wirtschaft:
Roland Eberle.

Gesetzt:
Brigitte Häberli.



Text: Stefan Millius

Bilder: zVg.

Engagement für ein Erfolgsmodell

Als Unternehmer und Präsident des Thurgauer Gewerbeverbandes ist Hansjörg Brunner eine Art Schnittmuster eines FDP-Mitglieds. Der Kantonsrat peilt nun Bern an. Dort würde er aber aufgrund seiner Geschichte wohl nicht nur klassische Wirtschaftspolitik betreiben, sondern sich auch stark in der Berufsbildung engagieren.

*Hansjörg Brunner:
Voller Terminkalender.*



48 Jahre jung, aber seit 25 Jahren in der Verantwortung als Unternehmer: Das ist ungewöhnlich. Hansjörg Brunner übernahm 1990 zusammen mit seiner Frau die Firma seines Vaters. Mit der Fairdruck AG

Dem Gewerbe, so Brunner einst, gehen damit jährlich über 50 Milliarden Franken verloren.

in Sirnach beschäftigt das Paar heute rund 25 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie zwei Lehrlinge. Keine Selbstverständlichkeit, denn die Druckbranche steht bekanntlich seit Längerem unter grossem

Druck. Trotz der unternehmerischen Aufgabe engagiert sich der Hinterthurgauer seit vielen Jahren auch an anderen Fronten: Brunner präsidiert den kantonalen Gewerbeverband, vertritt die FDP seit 2011 im Kantonsrat und ist Mitbegründer und Herausgeber einer Lokalzeitung.

Wirtschaft, Bildung, Verkehr

Seine Motivation, politisch aktiv zu sein, begründet Brunner mit dem «Erfolgsmodell Schweiz». Er bewundere die Leistung früherer Generationen – und er will dafür sorgen, dass diese nicht umsonst waren. Als Eckpfeiler des Erreichten sieht er Wirtschaft, Bildung und Verkehr und nennt diese Bereiche als diejenigen, in die er sich am stärksten einbringe – wohl auch bei einer allfälligen Wahl in den Nationalrat. Aus Wirtschaftssicht interessant ist Brunners klares Bekenntnis zum Abbau von Regulierungen, Abgaben, Steuern und Gebühren. Dem Gewerbe, so der Verbandsfunktionär einst, gehen damit jährlich über 50 Milliarden Franken verloren. Das Bundeshaus wäre nicht der schlechteste Ort, um dagegen ein Zeichen zu setzen.

«Alles dafür tun»

Ernst nimmt Hansjörg Brunner das Unterfangen jedenfalls. Sein Terminkalender bis zum Wahltag ist weitgehend voll, er nimmt an vielen öffentlichen Anlässen teil. An früheren Auftritten hat der Unternehmer dazu aufgerufen, «Praktiker» ins Parlament zu wählen, Leute also, die wissen, was es heisst, eine Firma zu führen. Das ist natürlich nicht zuletzt auch ein Werbeslogan in eigener Sache. Anfang Jahr deponierte er beim Neujahrsapéro seiner Bezirkspartei die Forderung, die FDP müsse wieder in Bern vertreten sein – und dafür müsse die Partei alles tun. Gerne würde man im Folgejahr beim gleichen Anlass einen Thurgauer FDP-Nationalrat begrüssen, meinte Brunner. Es wäre ihm nicht zu verübeln, wenn er dabei an sich selbst gedacht hätte.

Text: Marcel Baumgartner

Bild: Bodo Rüedi

Kämpfer gegen das «Unerträgliche»

Christian Neuweiler ist angetreten, um gewisse Dinge zu verändern. Denn viele der Rahmenbedingungen in Wirtschaft und Gesellschaft in unserem Land sind für den Unternehmer und Verbandsfunktionär inakzeptabel geworden. Der Freisinnige hat neben den für seine Partei typischen Wirtschaftsthemen aber auch das Verhältnis zwischen der Schweiz und Europa auf den Traktanden.

Die Kandidatenliste der FDP Thurgau macht deutlich, welch hohen Stellenwert Familienunternehmen im Kanton – wie auch in der ganzen Schweiz – haben. Auch Christian Neuweiler ist ein Vertreter dieser Betriebsform. Er führt die Neuweiler AG in Kreuzlingen bereits in der fünften Generation. Der Zulieferbetrieb für Schweisskonstruktionen beschäftigt 80 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, zwölf davon sind Lehrlinge.

Neuweiler thematisiert die Beziehung zwischen Schweiz und Europa offensiv und spricht sich für den Erhalt der bilateralen Verträge mit der EU aus.

Kenner der Situation

Der vierfache Familienvater entschied sich früh, 1989, für die FDP als politische Heimat. Er war unter

anderem FDP-Ortsparteipräsident und stand dem Arbeitgeberverband Kreuzlingen und Umgebung vor. Heute ist er Präsident der IHK Thurgau. Verwaltungsratspräsidien komplettieren das Profil. Dieser Mix ist es wohl auch, der die politische Basis des Langrickenbachers bildet. Er sei durch die Arbeit für die IHK täglich mit der realen Situation der Unternehmen in der Schweiz konfrontiert, sagt Neuweiler, und er findet die «Regulierungs- und Gesetzeswut in den letzten Jahren unerträglich». Seine Forderung ist eine «Perspektive für die Wirtschaft und die Menschen». Auch die laufend zunehmende Umverteilung beschäftigt ihn.

Die Grenzlage und wohl auch die Ausrichtung des eigenen Unternehmens sorgen dafür, dass sich Christian Neuweiler nicht nur für die Situation direkt vor der eigenen Haustür interessiert. Er thematisiert die Beziehung zwischen Schweiz und Europa offensiv und spricht sich für den Erhalt der bilateralen Verträge mit der EU aus – mit dem Fokus auf die Bedeutung für die Wirtschaft.

Eigene Erfahrungen einbringen

Im anstehenden Wahlkampf geniesst Neuweiler als Unternehmer mit einem langjährigen öffentlichen Engagement eine hohe Glaubwürdigkeit. Die Themen der FDP sind altbekannt und wenig überraschend: In aller Regel drehen sie sich um Aspekte der Rahmenbedingungen der Wirtschaft. Der Grund dafür, dass es sich um «Evergreens» handelt, ist aber gerade, dass viele der liberalen Forderungen noch nicht eingelöst sind. Bei Christian Neuweiler darf man davon ausgehen, dass die Positionen nicht aus einem Lehrbuch stammen, sondern aus der täglichen Praxis. Die gemachten Erfahrungen bezüglich Steuern und Abgaben und Regulierungen würde er wohl im Nationalrat lautstark thematisieren.



Christian Neuweiler:
Mehr Praxis,
weniger Lehrbuch.

Text: Stefan Millius

Bild: Archiv

«Wertschöpfung entsteht in der Wirtschaft, nicht beim Staat»

Unternehmer müssten sich in der Politik zurückmelden und sich mehr Zeit nehmen, um ihre Erfahrung in die Parlamente einzubringen. Das fordert der Aadorfer Unternehmer und Kantonsrat Ruedi Heim (*1965). Im Gespräch mit dem CVP-Nationalratskandidaten und KIFA-CEO.



KIFA-Mitinhhaber Ruedi Heim: «Diese Aussagen sind kein Kalkül, um bei der FDP und der SVP Stimmen zu ergattern.»

Ruedi Heim, das Unternehmertum ist – im Gegensatz etwa zur Landwirtschaft – im Parlament nur schwach vertreten. Worauf führen Sie das zurück? Auf drei Sachverhalte: Erstens nimmt die Zahl der inhabergeführten Unternehmen ab, womit CEOs installiert werden, die entweder nicht wählbar sind – etwa, wenn es sich um Ausländer handelt – oder andere Interessen als politische in den Vordergrund rücken. Zweitens hat die Wirtschaft ihre politische Einflussnahme an Organisationen oder Lobbyisten delegiert. Und drittens fehlt leider die Einsicht, dass man sich als Unternehmer Zeit nehmen muss, um Politik mitzugestalten. Das muss sich ändern.

Sie selbst führen mit der KIFA AG in Aadorf ein Unternehmen, das schon bald auf eine 100-jährige Geschichte zurückblicken kann. Nun möchten Sie den Kanton im Nationalrat vertreten. Was hat Sie zur Kandidatur bewogen?

Die Einsicht, dass Wirtschaftsführer ihre Alltagserfahrung und ihre Tugenden dringend in die Politik hineinragen müssen. Der Thurgau hat nach dem Rückzug von Peter Spuhler den letzten Wirtschaftsvertreter in Bern verloren. Das will ich korrigieren.

«Ich vertraue auf den Bürger und bin überzeugt, dass er imstande ist, selber Verantwortung zu übernehmen.»

In welchen Bereichen möchten Sie Akzente setzen?

Vor allem dort, wo sich staatliches Handeln selbstständig und wo sich die Verwaltung zum «Jobmotor» entwickelt hat. Wertschöpfung entsteht in der Wirtschaft, nicht beim Staat. Wenn es der Wirtschaft gut geht, geht es auch dem Staat gut – und nicht umgekehrt.

Kann man nicht mehr für die Region bewirken, wenn man sich als Unternehmer voll und ganz auf die geschäftliche Tätigkeit fokussiert?

Das eine tun – und das andere nicht lassen: Als Un-

ternehmer kann ich nur dann Erfolg haben, wenn mich der Staat nicht mit unnötigen Gesetzen, Verordnungen und Regulierungen hemmt. Allein für Industrie und Gewerbe gibt's inzwischen 30 000 Regulierungen. Ich werde meinen Beitrag daran leisten, diese Gesetzesmanie zu bremsen. Das dient am Ende des Tages auch meinem Unternehmen – und damit der Region.

Auf Ihrer Website schreiben Sie, dass Sie ein überzeugter Vertreter der CVP sind. Welche Werte sind Ihnen hierbei besonders wichtig?

Wie Sie in Ihrer Frage bereits andeuten, ist die CVP eine klassische Wertepartei. Mir sagen diese Werte und Tugenden persönlich zu: Anstand, Verlässlichkeit und Fairness sind eine gute Basis für die Politik.

Auch die Funktion des Staates schildern Sie auf der Homepage ausführlich. Entwickelt sich unser Staat Ihrer Meinung nach in eine falsche Richtung?

Zumindest ist der Weg unseres Staates zu einem «Versorgungsstaat» falsch. Ich vertraue auf den Bürger und bin überzeugt, dass er imstande ist, selber Verantwortung zu übernehmen und richtige Entscheidungen zu fällen. Freiheit in Verantwortung ist besser als staatliche Bevormundung in allen Lebenslagen. Das läuft im Moment in die falsche Richtung.

Solche Sätze dürften Ihnen auch Stimmen von der FDP und der SVP einbringen. Wie stufen Sie Ihre Wahlchancen ein?

Diese Aussagen sind kein Kalkül, um bei der FDP und der SVP Stimmen zu ergattern, sie entsprechen meiner persönlichen Haltung. Natürlich freue ich mich, wenn mir Wähler aus den genannten Parteien ihre Stimme geben. Sie entscheiden letztlich, wie gross meine Wahlchancen sind. Schliesslich will ich gewinnen.

Interview: Marcel Baumgartner

Bild: zVg.



*Unternehmerin und
SVP-Politikerin Diana Gutjahr:
«Wenn ich mich für
einen Standpunkt
entschieden habe,
bleibe ich dabei.»*

«Ich stehe auch nicht für eine absolute Öffnung ein, aber...»

Diana Gutjahr übernahm vor drei Jahren in zweiter Generation von ihrem Vater Roland Gutjahr die Leitung der Stahlbaufirma Ernst Fischer AG in Romanshorn. Die 31-Jährige gehört damit zu den jüngsten CEOs in der Ostschweiz. Nun kandidiert die SVP-Politikerin für den Nationalrat. Denn für sie steht fest: «Wer etwas bewegen will, muss sich selbst bewegen.»

Diana Gutjahr, Sie waren 28, als Sie auf dem CEO-Posten Platz nahmen. Wie fühlte sich das an, Verantwortung für knapp 100 Mitarbeitende zu übernehmen?

Ich bin mit diesem Gefühl der Verantwortung aufgewachsen – folglich war es für mich kein neues Thema. Oft werde ich gefragt, ob ich keine Ängste hätte. Darauf antworte ich jeweils: Angst ist der schlechteste Begleiter, aber Respekt, das muss man haben – und das habe ich auch.

Inwiefern haben Sie dem Unternehmen in den vergangenen drei Jahren Ihren Stempel aufgedrückt?

Grundsätzlich bin ich nicht in die Unternehmung eingestiegen, um alles über den Haufen zu werfen, denn es war mir bewusst, wie erfolgreich die vielen Jahre unter meinem Vater waren. Seit fünf Jahren ist auch mein Lebenspartner in der Unternehmung,

«Wenn nicht wir Unternehmer mitpolitisieren, wer setzt sich dann für unsere Bedürfnisse ein?»

wir führen somit gemeinsam. Obwohl ich in meinem Einzelsport Tennis viel gelernt habe, bin ich der Meinung, dass die besten Lösungen im Team erarbeitet werden. Mein Führungsstil sieht die Belegschaft im Mittelpunkt. Verschiedene Meinungen und Ansichten sind das Salz in der Suppe und ergeben ein tolles Ergebnis. Unsere Hierarchie ist sehr flach – auch daran möchten wir in der unmittelbaren Zukunft nichts ändern. Wir legten uns ein neues, vielleicht etwas moderneres Image zu, um mit dem neuen Auftritt der Traditionsfirma den nach innen gelebten jugendlichen und modernen Touch auch nach aussen zu tragen.

Praktisch gleichzeitig mit der Übernahme der Leitung wurden Sie noch Kantonsrätin. Wieso bürde-

ten Sie sich zusätzlich auch dieses politische Mandat auf?

Ich bin der Meinung, dass man sich als junge Person sowie als Unternehmerin für unsere Schweiz aktiv einsetzen muss. Es darf nicht sein, dass über wichtige und entscheidende Wirtschaftsthemen debattiert wird und die praktischen Komponenten auf der Strecke bleiben. Die Ausuferungen von immer neuen Gesetzen und Auflagen muss gestoppt, unsere wahn-sinnige Bürokratie bürger- und praxisnaher sowie selbstredend auch bezahlbarer werden.

Nun wollen Sie für die SVP Thurgau im Nationalrat Akzente setzen. Haben Sie sich aktiv für einen Listenplatz engagiert?

Nein, ich wurde vor etwa zwei Jahren von der Partei angefragt, ob ich mir solch ein Mandat vorstellen könnte. Ich nahm mir eine Bedenkzeit von einigen Wochen, um die Vor- und Nachteile in Ruhe abzuwägen. Letztlich bin ich zum Entschluss gekommen, dass ich mich zur Verfügung stelle werde, um mich für unser Land, unsere Heimat einzusetzen. Man kann nicht nur immer kritisieren und sich selber nicht entsprechend engagieren.

Es steht ausser Frage: In Bern fehlt es an Unternehmern. Meistens fehlt es aber auch an Kandidaten aus der Wirtschaft, die bereit sind, sich zeitlich im National- oder Ständerat zu engagieren. Sehen Sie darin für sich kein Problem?

Das ist tatsächlich ein Problem: Die politische Arbeit wird immer komplexer und zeitintensiver, da viele zusätzliche Mandate daraus resultieren. Ein Unternehmer aus einem Kleinstbetrieb kann dieses Pensum nicht nebenbei stemmen. Ich bin überzeugt, dass ich es bewältigen könnte, und wäre darauf vorbereitet. Wie gesagt: Wenn nicht wir Unternehmer mitpolitisieren, wer setzt sich dann für unsere Bedürfnisse ein? Ich möchte nicht nur darüber reden, sondern mein praktisches Wissen mit einbringen.

Ihr Parteikollege Peter Spuhler zog sich aus dem Nationalrat zurück, um sich voll und ganz seinem Unternehmen zu widmen. Dort könne er mehr bewirken...

Ich kann nicht für Peter Spuhler sprechen. Aber für mich kann ich sagen, dass es mir wichtig ist, mich als junge Frau und Unternehmerin für unsere Schweiz von heute und morgen einzusetzen. Wer etwas bewegen will, muss sich selbst bewegen.

Die FDP wird gerne als Wirtschaftspartei bezeichnet. Was finden Sie bei der SVP, was die FDP nicht bietet?

Dieser Frage wird mir oft gestellt. Ich bin vor über zehn Jahren aus eigenem Interesse der Ortspartei Amriswil beigetreten, weil mich die geradlinige Politik angesprochen hat. Ich selber bin auch ein sehr geradliniger und direkter Mensch. Wenn ich mich für einen Standpunkt entschieden habe, bleibe ich dabei. Diese Grundhaltung finde ich auch in der SVP. Zudem liegt mir unsere Schweiz, unsere Heimat, sehr am Herzen, da ich eine traditionsbewusste Frau bin – und dafür stehe ich ein.

«Grundsätzlich gilt es festzuhalten, dass wir hier in der Schweiz auf doch hohem Niveau klagen.»

Mit welchen konkreten Themen möchten Sie im Wahlkampf auftrumpfen?

Ich komme aus der Wirtschaft und bin Unternehmerin. Da liegt es nahe, dass ich mich vor allem für einen starken Werkplatz Schweiz, optimale Bildungswege, gesunde Staatsfinanzen und für die Sicherheit der Bevölkerung einsetze.

Die SVP ist ja nun nicht unbedingt die Partei, welche für Öffnung steht. Ihr Stahl- und Metallbaubetrieb ist national und international ausgerichtet. Besteht kein Widerspruch?

Nein, das sehe ich nicht so. Ich stehe auch nicht für eine absolute Öffnung ein, erachte es aber als wich-

tig, dass es für gute wirtschaftliche Beziehungen eine für beide Seiten akzeptable Lösung gibt. Wir dürfen nicht vergessen, dass damit Wohlstand und somit Lebensqualität für die Bevölkerung geschaffen werden. Es ist für mich von grösster Wichtigkeit, dass alle Beteiligten mit gleich langen Spiessen kämpfen.

Wie stark sind Sie auf ausländische Arbeitskräfte angewiesen?

Unser Werk liegt in Romanshorn direkt am Bodensee. Als grenznaher Betrieb erhalten wir fast täglich Bewerbungen mit sehr guten Fähigkeitszeugnissen aus dem Ausland. Unser Credo ist jedoch, wenn immer irgendwie möglich das Personal aus der Schweiz zu rekrutieren. Um zudem dem schweizerischen Fachkräftemangel entgegenzuwirken, bilden wir selber laufend rund 15 Lehrlinge in den verschiedensten Bereichen aus. Das sind unsere stechenden Trümpfe, die es auszuspielen gilt.

Wirtschaftlich gesehen: Was läuft falsch in der Schweiz? Und wie kann man dem entgegenwirken?

Grundsätzlich gilt es festzuhalten, dass wir hier in der Schweiz auf doch hohem Niveau klagen. Aber auf diesem Polster dürfen wir uns auf keinem Fall ausruhen, sondern müssen uns stetig verbessern und noch effizienter arbeiten. Was mir aber sehr grosse Sorgen bereitet, ist die auf Beamtenebene aufgebaute, immer stärker ausufernde Gesetzesflut und die damit verbundenen enormen Bürokratiekosten. Es gibt mittlerweile über 20 000 Erlasse auf Kantons- und Bundesebene, was dazu führt, dass ein KMU mit bis zu neun Mitarbeitern jährlich rund 1000 Stunden aufwendet, um den gesetzlichen Bestimmungen nachzukommen... Das darf einfach nicht unsere Zukunft sein. Unser fokussiertes Ziel muss sein: Ein neues, einfacheres Gesetz tritt in Kraft, im Gegenzug muss ein bestehendes Gesetz abgeschafft werden. Darum setze ich mich für einen starken, aber schlanken Werkplatz Schweiz ein.

Interview: Marcel Baumgartner

Bild: Bodo Rüedi

Anzeige

HUGELSHOFER GRUPPE

Transport, Logistik, Recycling, Entsorgung

TRADITIONELL INNOVATIV ERFOLGREICH



Juchstrasse 45 | 8501 Frauenfeld
T +41 (0)52 728 05 11
info@hugelshofer.ch | hugelshofer.ch

HUGELSHOFER  TRANSPORT AG

HUGELSHOFER  LOGISTIK AG

HUGELSHOFER  RECYCLING AG

 transfood

Das Spiel auf der Klaviatur der Politik

Hermann Hess ist vielleicht der unkonventionellste unter allen Kandidaten im Kanton Thurgau. Das wiederum heisst nicht, dass der Unternehmer nicht in der Lage wäre, sich dem konventionellen Politbetrieb unterzuordnen. Er könnte aber bei einer Wahl zum Farbtupfer im Bundeshaus werden.

Mit 64 Jahren stellt sich der Amriswiler Hermann Hess für die FDP zur Wahl in den Nationalrat. Die späte Herausforderung ist nicht ungewöhnlich für den zweifachen Vater – er hat sich im Lauf seines Lebens mehrfach selbst neu erfunden. Nach der Matur entschied sich Hess für ein Musikstudium mit Klavierdiplom, und das, obschon die Weichen damals bereits

Seit 30 Jahren ist Hermann Hess FDP-Mitglied, führte die Amriswiler Ortspartei, präsidiert die Bezirkspartei Arbon und ist Vizepräsident der Kantonalpartei.

gestellt schienen. Immerhin führte die Familie seit 1878 ein Unternehmen im Bekleidungsbereich. Den entsprechenden Erwartungen entsprach das danach folgende Studium an der HSG also schon eher. 1979 übernahm Hess das Unternehmen, nachdem sein Vater früh verstarb; der Sohn war bei Übernahme der Verantwortung gerade einmal 28 Jahre alt.



*Hermann Hess:
Erfolgreiches Unternehmertum und den schönen Künsten zugewandt.*

Firma neu aufgestellt

Zu Beginn der 1990er Jahre, als die Textilbranche zu kriseln begann, zeigte sich, dass Hermann Hess kein Unternehmer ist, der die Dinge geschehen lässt – er nimmt sie gerne in die eigene Hand. Er zog sich aus dem Bekleidungsgeschäft zurück, strukturierte das Unternehmen neu und konzentrierte sich auf den Immobilienzweig. Als Alleinaktionär und Verwaltungsratspräsident der Hess Investment Gruppe liess er 2007 die Öffentlichkeit aufhorchen, als er zum Mitinhaber der Schweizerischen Bodensee-Schiffahrtsgesellschaft AG wurde, deren Verwaltungsrat er ebenfalls präsidiert.

Langes politisches Engagement

Erfolgreiches Unternehmertum, den schönen Künsten zugewandt: In anderen Fällen könnte man die Kandidatur so interpretieren, dass da einer eine neue Aufgabe sucht, weil ihn die bisherigen nicht mehr erfüllen. Bei Hermann Hess ist das schwerlich so. Zum einen dürfte er mehr als genug Herausforderungen haben, zum anderen ist er schon lange politisch aktiv, wenn auch viele Jahre im Hintergrund. Seit 30 Jahren ist er FDP-Mitglied, führte die Amriswiler Ortspartei, präsidiert die Bezirkspartei Arbon und ist Vizepräsident der Kantonalpartei. Dass er erst seit 2012 als Kantonsrat parlamentarisch aktiv ist, dürfte nicht mangelndem Interesse, sondern der grossen Beanspruchung im Unternehmen geschuldet sein. Als bürgerlich-liberal bezeichnet sich Hess selbst.

Zeit kann sich Hermann Hess im Fall einer Wahl heute verschaffen, wenn es sein muss. Mit der Zukunft seines Unternehmens beziehungsweise seiner Immobilien muss sich der Amriswiler ohnehin früher oder später befassen. Und eine Nichtwahl käme wohl dem Thurgauer Kulturbetrieb zugute. Denn der Initiant des Kulturforums Amriswil würde dann die gewonnene Zeit wohl in seine Leidenschaften stecken, zu denen Musik, Literatur und die Kunst gehören.

Text: Marcel Baumgartner

Bild: Leo Boesinger

50 Jahre Thalmann Treuhand

Ernst Thalmann hat 1965 mit der Gründung der Ernst Thalmann Treuhand- und Verwaltungs AG den Grundstein gelegt für eine eindrückliche unternehmerische Erfolgsgeschichte. Heute beschäftigt die Thalmann Treuhand AG 17 Mitarbeitende und gehört unter der Leitung der drei Inhaber Anita Eugster, Kurt Pauli und Christoph Reuss zu den führenden Treuhandunternehmen in der Region.

Mehrere hundert Unternehmen vertrauen oft schon seit vielen Jahren der Kompetenz und der Leistungsfähigkeit der Thalmann Treuhand AG in Weinfelden. Seit 2009 steht das Unternehmen unter der Leitung von Anita Eugster, Kurt Pauli und Christoph Reuss.

Anita Eugster betreut schwerpunktmässig den Angebotsbereich Personal- und Lohnwesen und amtiert zugleich als Geschäftsführerin der Thalmann Treuhand AG. Christoph Reuss ist der Experte für Steuer- und Unternehmensberatung und Kurt Pauli, der dem Unternehmen schon seit 1971 die Treue hält, ist vor allem im Bereich Rechnungswesen und Treuhand tätig. Der Bereich Wirtschaftsprüfung rundet die Angebotspalette des Unternehmens ab.

Ursula Gamma, Gamma Mode:

«Das Team der Thalmann Treuhand unterstützt uns in betriebswirtschaftlichen wie in rechtlichen Fragen, und auch bei Verhandlungen mit der Steuerverwaltung leisten die Spezialisten wertvolle Unterstützung.»

Sie waren dem Unternehmen schon viele Jahre verbunden, bevor sie, nach dem Ausscheiden von René Bock, Aktien und Leitung übernahmen. Sie sind ein eingespieltes Team, jede und jeder mit einem spezifischen Kompetenzprofil. Gemeinsam decken sie alle Bereiche im Treuhandwesen umfassend ab.

Steuer- und Unternehmensberatung

Die Spezialisten der Thalmann Treuhand AG kennen sich im schweizerischen wie im internationalen Steuerrecht sehr gut aus und unterstützen ihre Kunden auf breiter Ebene. Sämtliche klassischen Bereiche der Unternehmensberatung gehören zum Kompetenzspektrum. Auch wenn es um Sanierungen, Umstrukturierungen oder Kauf und Verkauf von Firmen geht, stehen Unternehmerinnen und Unternehmern bei der Thalmann Treuhand AG erfahrene Ansprechpartner zur Verfügung.

50 | 1965
2015
JAHRE VERTRAUEN



Personal- und Lohnwesen

Unternehmen, die sich von Lohnbuchhaltung und Personaladministration entlasten wollen, finden in der Thalmann Treuhand AG die perfekt auf ihre Bedürfnisse zugeschnittene Unterstützung. Die Mitarbeitenden verfügen über fundiertes und aktuelles Fachwissen im Bereich Sozialversicherung und Quellensteuer. Damit sind sie auch eine wertvolle Hilfe, wenn es darum geht, arbeits- und sozialversicherungsrechtliche Risiken zu mildern.

Christoph Girsberger, Girmatic AG:

«Ich bin froh, dass wir durch Thalmann Treuhand diskret und umfassend administrativ entlastet werden. Das verschafft uns den nötigen Freiraum für unsere eigentlichen Aufgaben.»

Wirtschaftsprüfung

Die qualifizierten Mitarbeitenden der Thalmann Treuhand AG stehen ihren Kunden als branchenkundige und kritische Ansprechpartner zur Seite. Sie

beherrschen alle Rechnungslegungsstandards und zeichnen sich durch umfassendes Fachwissen und langjährige Erfahrung aus.

Rechnungswesen und Treuhand

In diesem Bereich können sich Unternehmen deutlich entlasten und die Verantwortung an die Thalmann Treuhand AG delegieren. Diese führt und kontrolliert die Buchhaltung, verfasst Planungsrechnungen und erstellt Jahres- und Zwischenabschlüsse. Auch die Mehrwertsteuerabrechnungen kann man dem Team der Thalmann Treuhand AG überlassen.

Angebot und Kompetenzen

17 Mitarbeitende kümmern sich engagiert und zuverlässig um sämtliche Aufgaben in den Bereichen:

- Rechnungswesen/Treuhand
- Personal-/Lohnwesen
- Wirtschaftsprüfung
- Steuer-/Rechtsberatung
- Unternehmensberatung
- Sanierung/strategische Neuausrichtung

50 | 1965
2015
JAHRE VERTRAUEN



Auf uns können Sie sich verlassen.

Und das seit 50 Jahren. Ob in der Steuer- und Unternehmensberatung, im Personal- und Lohnwesen, im Bereich Rechnungswesen und Treuhand oder in der Wirtschaftsprüfung – wo immer Sie Unterstützung brauchen, wir sind für Sie da: Kompetent, freundlich und zuverlässig.

Thalmann Treuhand AG · Marktplatz 3 · CH-8570 Weinfelden
Telefon 071 626 57 57 · www.thalmann.ch · info@thalmann.ch

TREUHAND | SUISSE
 EXPERT
SUISSE

Bildung und Wirtschaft – aktuelle Herausforderungen

Bildung, Forschung und Innovation sind für die wirtschaftliche und gesellschaftliche Entwicklung der Schweiz von grundlegender Bedeutung. Investitionen in die Fähigkeiten der Menschen sind zentral und bilden den Schlüssel für das zukünftige Wohlergehen und Wohlstand.



Dr. Rebecca Hirt

Die Schweiz als exportorientierte, kleine Volkswirtschaft kann ihre internationale Wettbewerbsfähigkeit nur als Wissensgesellschaft erhalten und weiter stärken. Dabei sind Gesellschaft, Wirtschaft und Wissenschaft aufeinander angewiesen und befruchten sich gegenseitig. Die duale Berufsbildung ist bis heute das Erfolgsrezept der Schweiz. Die Globalisierung und ein tiefgreifender Strukturwandel der Schweizer Volkswirtschaft hin zu einer technologieaffinen Wissensgesellschaft stellen unser Bildungssystem aber vor Herausforderungen. Im Folgenden nehme ich zu zwei spezifischen Problemstellungen und möglichen Lösungsansätzen Stellung.

Fachkräftemangel

Es gibt in der Schweiz keinen generellen Mangel an Akademikern, aber einen spezifischen Fachkräftemangel. Namentlich fehlen Abgänger in den Bereichen Mathematik, Informatik, Naturwissenschaften und Technik (MINT). Hier wandern überdurchschnittlich viele Hochqualifizierte zu. Zentral ist die Erkenntnis, dass die Interessen und damit verbunden die berufliche Ausrichtung von Jugendlichen in einem hohen Grad bereits am Ende der obligatorischen Schulzeit feststehen. Dementsprechend muss das Interesse und Verständnis für MINT auf Kindergarten-, Primar- und Sekundarstufe I gefördert werden. Zudem sind der Zugang zum Gymnasium und die gymnasialen Profile aktuell zu sprachlastig. Mit der Wiedereinführung der alten Maturitätstypen könnte der Anteil der MINT-orientierten Maturaabsolventen erhöht werden. Hingegen braucht es keine generelle Erhöhung der Maturaquote, um dem spezifischen Fachkräftemangel zu begegnen. Potential gibt es allerdings bei der Berufsmatura. Um Innovation voranzutreiben, werden nicht nur Universitätsabgänger benötigt, die auf akademischer Stufe Innovation entwickeln, sondern auch qualifizierte Spezialisten, die diese umsetzen.

Lehrstellenangebot

Ein weiteres Problem ist beim Lehrstellenangebot zu orten. Zwar weist die Schweiz namentlich dank des hohen Praxis- und Arbeitsmarktbezugs der Berufs-

bildung im internationalen Vergleich eine der tiefsten Jugendarbeitslosigkeitsquoten auf; indes gibt es viele attraktive und zukunftsträchtige Berufsfelder z.B. im Gesundheits-, Umwelt- und Informatikbereich, die keine Lehren anbieten. Unser Bildungssystem hinkt dem Strukturwandel systematisch hinterher. Dem muss zweigleisig entgegengewirkt werden. Zum einen müssen neue Berufsbilder rascher anerkannt werden. In diesem Zusammenhang sind neben den staatlichen Stellen auch die Berufsverbände gefragt, namentlich wenn es um die Verankerung eines neuen Berufsbildes in der Öffentlichkeit geht. Zum anderen muss die höhere Berufsbildung gefördert werden. Wichtigste Massnahmen dazu sind anspruchsvolle berufliche Grundausbildungen sowie attraktive Angebote zur Weiterqualifizierung. Dabei ist die Wirtschaft der wichtigste Träger der höheren Berufsbildung. Die Organisationen der Arbeitswelt und die Betriebe definieren die Bildungsinhalte und stellen Ausbildungsplätze zur Verfügung. Dies führt zu Bildungsangeboten, die sich an tatsächlich nachgefragten Qualifikationen und an den zur Verfügung stehenden Arbeitsplätzen orientieren. Mit ihren Angeboten tragen Berufs- und Branchenverbände sowie Betriebe auch zu einem grossen Teil zur Finanzierung bei. Im Bereich der Lehrstellenförderung gilt es insbesondere, ausländische Unternehmungen oder Unternehmungen mit ausländischen Entscheidungsträgern für die Belange der schweizerischen Berufsbildung zu gewinnen. Im Weiteren müssen geplante Veränderungen in der Dauer einzelner beruflicher Grundausbildungen oder bezüglich der Anzahl Berufsfachschultage auf ihre Auswirkungen auf das betriebliche Kosten- und Nutzenverhältnis überprüft werden.

Zur Person

Dr. Rebecca Hirt ist Rechtsanwältin und Lehrbeauftragte für Bundesstaatsrecht an der Universität St.Gallen. Sie ist Präsidentin der Primarschule Uttwil und Präsidentin des Trägervereins der KITA Chinderhuus Sunnehof in Romanshorn. Am 18. Oktober 2015 stellt sich Rebecca Hirt als Kandidatin der FDP Thurgau, Liste 6, der Wahl in den Nationalrat.

Kompetenzen erhalten und entwickeln

Nach vier Jahren als Stadtpräsident und zu Beginn meiner zweiten Legislaturperiode bin ich ein Stück weit noch immer ein Neuling im Amt. Aber auch in dieser noch überschaubaren Zeit hat sich mir gezeigt, dass der Wandel ein steter Begleiter in den Aufgaben einer Gemeinde und ihrer Behörde ist.



Roger Forrer, Stadtpräsident von Steckborn:
«Auf die Gemeinden werden weiter Herausforderungen zukommen.»

Den nicht immer leichten strukturellen Wandel hat Steckborn als einst recht bedeutender Industriestandort nun gut gemeistert und den Rank gefunden. Unser Städtchen ist ein kleines, lebendiges Zentrum am Untersee, das in den vergangenen Jahren zunehmend neue Einwohner und auch Gäste angezogen hat. Sorgen bereiten uns wie vielerorts das veränderte Einkaufsverhalten und der Verlust von Geschäften im historischen Kern.

«Für kleinere Gemeinden ist es nicht immer leicht, in allen Bereichen Kompetenzen und Ressourcen aufrecht zu erhalten.»

Technische Neuerungen

Für Verwaltung und Behörde scheint mir von Bedeutung, dass sie Dienstleister von hoher Verlässlichkeit sind, die sachlich-professionell und doch auch mit Einfühlungsvermögen ihren Aufgaben nachgehen. Für gute Voraussetzungen dafür sind in der Verwaltung immer wieder organisatorische Anpassungen notwendig, um für die Herausforderungen fit zu bleiben und sich neuen Anforderungen anzupassen. In

den letzten Jahren haben wir beispielsweise viele technische Neuerungen in der Verwaltung einführen müssen, was für das ganze Team neben den Aufgaben im Arbeitsalltag immer anspruchsvoll ist. Gerade im Sozialbereich hat sich für die Gemeinden in den letzten Jahren einiges geändert: Das neue Regime in der Invalidenversicherung und im früheren vormundschaftlichen Bereich bringt für die Sozialen Dienste andere Aufgabenstellungen mit und führt teils zu höheren Kosten. Auch im Zusammenhang mit Krankenkassenprämienausständen und der Pflegefinanzierung entstehen für die Gemeinden Mehrkosten und teils ein höherer Arbeitsaufwand. Gerade die neuen Aufgabenstellungen machen es aus meiner Sicht unabdingbar, die Kompetenz auf einem möglichst hohen Niveau zu halten und für ausreichend personelle Ressourcen zu sorgen. Bei uns hat sich gezeigt, dass es sich dämpfend auf die Kosten auswirkt, wenn die Arbeit kompetent bewältigt werden kann.

Kleinere Gemeinden entlasten

Für kleinere Gemeinden ist es nicht immer leicht, in allen Bereichen, wo teils sehr viel rechtlicher Hintergrund notwendig ist, Kompetenzen und Ressourcen aufrecht zu erhalten. Ich meine, uns gelingt dies recht gut. Das zeigt sich darin, dass wir zunehmend Aufgaben für kleinere Gemeinden übernehmen dürfen, die um diese Entlastung froh sind – so zum Beispiel bei den Sozialen Diensten, bei der Bauverwaltung oder in der Berufsbeistandschaft, wo wir für acht andere Gemeinden der Region arbeiten. So hat Steckborn trotz der Bezirksreform 2011 und dem Verlust des Status als Bezirkshauptort auch in dieser Hinsicht seine Rolle als kleines Zentrum der näheren Region behalten können.

Auf die Gemeinden werden weiter Herausforderungen zukommen. Und dies kann auch zu Anpassungen in den Strukturen sowohl bei den Behörden wie in den Verwaltungen führen. Denn bekanntlich ist nichts so stetig wie der Wandel.

Text: Roger Forrer, Stadtpräsident von Steckborn

Bild: zVg.

MIT DER TKB ERFOLGREICH DIE NACHFOLGE PLANEN

Die Planung der eigenen Nachfolge ist für viele Firmeninhaber kein einfaches Thema. Schliesslich haben sie viel investiert in den Aufbau ihres Unternehmens, das es weiterzugeben gilt. Im Wissen darum, bieten die Beraterinnen und Berater der Thurgauer Kantonalbank (TKB) ihre Dienste an: Professionell, persönlich und empathisch. Christian Schöttli, Leiter der Fachstelle für Nachfolgeregelungen der TKB, erläutert im Interview den Beratungsansatz der Bank und sagt, worauf es ankommt.

Herr Schöttli, das Thema Nachfolgeplanung hat in letzter Zeit an Dynamik gewonnen. Wie erklären Sie diese Entwicklung?

Christian Schöttli: Laut diverser Studien und Umfragen steht in den kommenden fünf Jahren bei rund einem Viertel aller Firmen in der Schweiz eine Nachfolgeregelung an. Übertragen auf den Kanton Thurgau werden das gegen 2000 Unternehmen sein. Erfahrungen aus unserer Praxis zeigen, dass die Regelung der Nachfolge zu den grössten Herausforderungen im Leben eines Unternehmers zählt. Vor allem bei kleinen und mittleren Unternehmen, von denen es in unserer Region zahlreiche hat, ist das Thema aktuell oder wird es demnächst.

Woraus besteht diese Herausforderung im Speziellen?

Schöttli: Dafür zu sorgen, dass das Unternehmen eine Zukunft hat, das eigene Lebenswerk weiterbesteht und Arbeitsplätze erhalten bleiben, ist ein wichtiger Aspekt bei der Regelung der eigenen Nachfolge. Nicht zu unterschätzen ist aber auch die emotionale Seite dieses Prozesses. Einem Unternehmer, der sein Herzblut in die Firma gesteckt hat, fällt es aus nachvollziehbaren Gründen schwer, loszulassen. Nicht zuletzt oftmals auch darum, weil das Unternehmen fast sein ganzer

Lebensinhalt war. Wer sich so stark mit seiner Firma identifiziert, hat verständlicherweise Mühe, loszulassen. Loszulassen bedeutet nämlich auch in einem gewissen Mass Verlust von Macht und gesellschaftlicher Stellung. Der wohlverdiente Schritt vom Firmenchef zum Pensionär fällt darum vielen schwer.

Was heisst das für die Arbeit der Beraterinnen und Berater?

Schöttli: Im Zentrum unserer Beratung steht der Mensch. Bevor es um Zahlen geht, muss das Bewusstsein und die Bereitschaft vorhanden sein, sein Lebenswerk zu übergeben und sich auf den dafür nötigen Staffellauf zu begeben. Uns ist bewusst, dass der Nachfolgeprozess nicht immer reibungslos verläuft und auch Konflikte entstehen können. Darum ist es entscheidend, unserem Gegenüber mit Empathie zu begegnen und Verständnis zu zeigen – aber auch, ihm in gewisser Situation die Augen zu öffnen und im richtigen Moment die richtigen Fragen zu stellen.

Wie tritt ein Unternehmer am besten an dieses emotionale Thema heran?

Schöttli: Wichtig ist, dass man sich rechtzeitig über die Wichtigkeit und Dringlichkeit der eigenen Nachfolgeregelung bewusst wird. In der Regel helfen Gespräche mit Vertrauenspersonen, um sich und das berufliche sowie private Umfeld für das Thema zu sensibilisieren. In einem weiteren Schritt geht es dann darum, die Nachfolgeplanung strukturiert anzugehen.

Um welche Fragestellungen geht es konkret?

Schöttli: Es geht darum, zu evaluieren, wer künftig der geeignete Eigentümer der Firma ist. Gibt es eine familien- oder firmeninterne Lösung? Soll die Firma an einen Mitbewerber verkauft werden oder gibt es weitere Interessenten? Dazu kommen vielschichtige Fragen rund um den Wert und den Preis des Unternehmens, zu Steuern, Vorsorge, Erbschaft.

Engagiert für Geschäftskunden

Unternehmerinnen und Unternehmern aus der Region zu einer erfolgreichen Nachfolgeregelung zu verhelfen: Das ist ein Anliegen der Thurgauer Kantonalbank (TKB). Die Bank hat einen Prozess entwickelt, um die Nachfolgeregelung gemeinsam mit dem Unternehmer anzugehen. In enger Zusammenarbeit mit den Unternehmern sowie mit Fachexperten koordinieren und moderieren die Beraterinnen und Berater der TKB den Nachfolgeprozess.



Christian Schöttli (Mitte) und Stefanie Walraf von der Fachstelle für Nachfolgeregelungen bei der TKB im Kundengespräch.

Die TKB bietet sich für diesen Prozess als Partnerin an. Wie sieht diese Dienstleistung konkret aus?

Schöttli: Unsere Kundenberaterinnen und Kundenberater koordinieren den Prozess und übernehmen die Rolle der Moderatoren. Weil die Fragestellungen

«Im Zentrum unserer Beratung steht der Mensch. Bevor es um Zahlen geht, muss die Bereitschaft vorhanden sein, das Lebenswerk zu übergeben.»

im Zuge einer Nachfolgeregelung sehr komplex sind, werden bankeninterne sowie -externe Fachexperten beigezogen. Wir teilen den Übergabeprozess in sechs Schritte ein. Den Anfang macht die Sensibilisierung auf das Thema. Dann folgt die Strukturierung. Dabei werden die Ziele, Übergabevarianten und ein Zeitplan definiert. In einem dritten Schritt geht es um die konkrete Vorbereitung; Analyse und Bewertung der Firma sowie die Käufersuche. Dann erfolgt der Verkauf, die operative Übergabe und ganz am Schluss der Übertritt in die nächste Lebensphase.

Worin unterscheidet sich der TKB-Beratungsprozess von jenem anderer Unternehmen?

Schöttli: Unser Nachfolgeprozess wird von bisherigen Kunden als sehr verständlich, anwendungs- und

lösungsorientiert wahrgenommen. Unser Verständnis, Fachexperten wie zum Beispiel Treuhänder, Rechtsanwälte, Kommunikationsberater und vieles mehr themenspezifisch beizuziehen und nicht alles selbst lösen zu wollen, wird als authentisch und zielorientiert empfunden. Dazu kommt, dass bei der TKB als starke Bank im Kanton ein breites Wissen über die Firmenslandschaft vorhanden ist. Unsere Berater kennen das Unternehmen, das Geschäftsmodell und das Umfeld. Und nicht zuletzt erfolgt die Begleitung durch unsere Kundenberaterinnen und -berater kostenlos.

Wie lange dauert in der Regel der Prozess der Firmenübergabe?

Schöttli: Jede Nachfolgeregelung verläuft anders. Entsprechend schwierig ist es, Aussagen zur Dauer zu machen. Klar ist, dass Zeitdruck bei einer Nachfolgeregelung nicht gerade förderlich wirkt. Je nach Übergabevariante kann der Prozess bis zu fünf Jahre dauern. Aus Vorsorgesicht beginnt die Nachfolgeplanung natürlich noch früher – darüber macht sich ein Unternehmer bestenfalls schon bei der Firmengründung Gedanken.

Weitere Informationen:
www.tkb.ch/nachfolge

Natürlich aus dem Eichenfass.



TRADITION SEIT 1895

MÖHL
Apfelsäfte



Erfolgs- strategien in unsicheren Zeiten



Hintergründe zum Wirtschaftsforum Thurgau

Champions in die Zukunft führen

Das 19. Wirtschaftsforum Thurgau am 16. September beschäftigt sich mit «Erfolgsstrategien in unsicheren Zeiten». Zum Tagungsthema äussern sich Marco Gadola, Eva Jaisli, Elmar Mock, Monica Müller und Hermann Scherer.

Mit der Aufhebung des Mindestkurses am 15. Januar durch die Nationalbank und der anschliessenden markanten Aufwertung des Frankens gegenüber dem Euro und anderen Währungen sind unsichere Zeiten für unsere Wirtschaft angebrochen. Die offiziellen

«Super-Zyklus» gesprochen hat – bestehend aus tiefen Zinsen, einem Immobilienpreisboom und hohen Zuwanderungsraten. Dieser Zyklus ist vorbei, unsere Binnenwirtschaft verliert an Dynamik.

In unsicheren Zeiten wie diesen ist guter Rat teuer.

Prognosen für das BIP-Wachstum für 2015 (2,1 Prozent) und 2016 (2,4 Prozent) wurden innert Stunden zur Makulatur. Die KOF erwartete bis zum Sommer einen Einbruch der Schweizer Wirtschaftsleistung. Dies nur wenige Wochen, nachdem man noch vom

Auf einen Schlag 15 Prozent teurer

In unsicheren Zeiten wie diesen ist guter Rat teuer. Besonders für den Kanton Thurgau und die Region Ostschweiz. Im Kanton Thurgau arbeiten fast 37 Prozent im industriellen Sektor – gesamtschweizerisch sind es weniger als 27 Prozent. Und weil die Ostschweiz vor allem aus Grenzkantonen besteht, bedeutet dies für Detaillisten, Tourismus, Gastronomie, dass auch ihre Produkte auf einen Schlag um 15 bis 20 Prozent teurer geworden sind.





Was tun?

Arbeitszeiten verlängern? Löhne kürzen? Euro-Löhne einführen? Arbeitsplätze abbauen, verlagern? Patentrezepte gibt es keine, jede Unternehmung muss für sich entscheiden, welche Massnahmen sie ergreifen will. Allerdings kann der Erfahrungsaustausch unter Unternehmerinnen und Unternehmern, kann der Blick auf andere Unternehmen helfen, den richtigen Weg für sein eigenes Unternehmen zu finden.

*Der Anlass wird von
Katja Stauber moderiert.*

Arbeitszeiten verlängern? Löhne kürzen? Euro-Löhne einführen?

Das neue Wirtschaftsforum Thurgau hat fünf Referenten gefunden, die aus ihrer persönlichen Sicht berichten werden, wie sie ihr Unternehmen durch diese unsicheren Zeiten manövrieren wollen oder welche Spielregeln man beachten muss, wenn man morgen, wenn die Wirtschaft anzieht, wieder auf der Pole Position stehen will.

Halbtägiger Anlass

Das Forum im Thurgauerhof in Weinfelden beginnt um 13.30 mit der Begrüssung durch Hansjörg Brunner, Präsident Thurgauer Gewerbeverband. Anschliessend führt Moderatorin Katja Stauber ins Tagungsthema ein. Nach den Äusserungen der fünf Referenten sowie eines Überraschungsgastes bilden die Worte von Christian Neuweiler, Präsident der IHK Thurgau, um 17.20 Uhr den Abschluss des offiziellen Teiles, bevor man sich beim Apéro mit anderen Teilnehmerinnen und Teilnehmern über das Gehörte unterhalten kann.

Im Vorfeld der Veranstaltung findet ein Workshop von ABACUS statt. Hier wird über die Nutzung und Vorteile der eigenen App «AbaCliK» informiert. Teilnahme gratis, Anmeldung erforderlich.

LEADER ist Medienpartner der Veranstaltung.
Weitere Infos und Anmeldung unter www.wft.ch

Neue Umgebung, neues Konzept

Vor fast zwanzig Jahren hat Markus Vogt den ersten Kontakt zu mir geknüpft. Beide waren wir damals Messeleiter – er bei der WEGA, ich bei der RHEMA. Er hatte ebenfalls die Idee, innerhalb der WEGA ein Wirtschaftsforum zu organisieren – wie wir an der RHEMA mit unserem Rheintaler Wirtschaftsforum. Gemeinsam haben wir uns ausgetauscht – über Tagungs-Organisation, Referenten, die Messe, Aussteller etc. Ich habe dabei einiges von ihm, seiner Messe-Erfahrung, seiner WEGA lernen können.

Das Wirtschaftsforum Thurgau (WFT) haben er und sein Sohn Lukas dann ebenfalls wie vieles andere zum Erfolg geführt. Nach achtzehn Durchführungen sei es genug, haben Markus und Lukas Vogt gefunden und einen neuen Organisator gesucht. Wir haben uns – wie damals vor zwanzig Jahren – schnell gefunden.

Ich übernehme diese Verantwortung gerne, mit Freude – aber auch mit viel Respekt. Was die beiden Herren aufgebaut haben, verdient hohe Anerkennung. Das WFT ist eine Marke geworden, hat sich im Kalender von vielbeschäftigten Unternehmerinnen und Unternehmern einen festen Platz gesichert.

Sie haben es auch verstanden, das Forum stets weiterzuentwickeln. Dies wollen wir beibehalten. Mit dem 19. Wirtschaftsforum Thurgau führen wir einige wichtige Neuerungen ein. Dem Zeitmangel vieler Entscheidungsträger begegnen wir mit der Kürzung des Forums auf einen halben Tag, dem Kostendruck bei KMU und Gewerbe mit der Senkung des Tagungspreises. Inhaltlich bleibt alles beim Alten: Wir wollen brillante Köpfe und starke Persönlichkeiten einladen, damit Sie ergebnisorientierte Antworten auf viele Ihrer drängenden und drückenden Fragen in Ihrem unternehmerischen Alltag erhalten.

Wir freuen uns, wenn Sie dem erneuerten Wirtschaftsforum Thurgau die Treue halten. Gleichzeitig danken wir Markus und Lukas Vogt für ihre Aufbauarbeit.



Autor: Reinhard Frei, Tagungsleiter

Thomann – Nutzfahrzeug-Wartung mit Mehrwert

Das Familienunternehmen Thomann Nutzfahrzeuge AG hat sich mit beispielloser Flexibilität einen guten Namen als regional führender Dienstleister gemacht. Zu den fünf Betrieben an vier Standorten gehören auch Frauenfeld und Arbon.

Thomann setzt seit Anbeginn auf eine kundenfreundliche Philosophie. Dies äussert sich schon in der zeitlichen Präsenz, nämlich einem 24 Stunden-Betrieb über 365 Tage. Nicht weniger als 40 verschiedene

Samstag Vormittag für die Kunden da zu sein», kommentiert Felix Näf, Betriebsleiter in Arbon.

Luzi Thomann:

«Qualität ist, wenn der Kunde wiederkommt.»

Arbeitszeitmodelle für die Mitarbeitenden ermöglichen erst die entsprechende Organisation. «Das erlaubt uns, auch an beiden Thurgauer Standorten am

Umfassender Service

Der Thomann Service für LKW, Omnibusse und Transporter beinhaltet über Wartung, Reparaturen und Verkauf hinaus auch den fliegenden Mechaniker, den Express-Lieferdienst für Ersatzteile, ein Reifenhotel, das schnelle «SmallRepair»-Reparaturangebot bei Scheibenschäden durch Steinschlag und vieles mehr. «Speziell positiven Anklang im Markt findet unser kostenloser Hol-/Bring-Service

Im Frühjahr 2015 wurde der fünfte Thomann-Betrieb in Arbon eröffnet.





*links:
Andreas Strittmatter
und sein Team schaffen
Kundenzufriedenheit
in Frauenfeld.*

*rechts:
Servicestrassen mit allem
Drum und Dran in
Frauenfeld und Arbon.*

der Kundenfahrzeuge», sagt Andreas Strittmatter, Betriebsleiter in Frauenfeld.

Handwerks- und Gewerbebetriebe schätzen es zudem, dass Thomann immer Transporter an Lager hat und so Wartezeiten bei Ersatzbeschaffungen entfallen. Überdies kann das Thomann-Team auch den individuellen Ausbau von Transportern übernehmen und zum Beispiel spezielle Boden- und Wandverkleidungen einbauen. Auch für Mietbedürfnisse ist das Nutzfahrzeugunternehmen die richtige Adresse; unter dem Angebot «Mobimobil» kann der Kunde ein Fahrzeug in Tages-, Monats- oder Langzeitmiete nutzen.

Modernste Infrastruktur

«In Frauenfeld wie auch im kürzlich eröffneten Neubau in Arbon sind wir mit einer Servicestrasse für effizientes Warten und Reparieren sowie mit einer Prüfstrasse auf dem letzten Stand der Technik ausgerüstet», erklärt CEO Luzi Thomann. So kann das Thomann-Team sämtliche Sicherheitsprüfungen an den Kundenfahrzeugen durchführen, inklusive MFK-Nachkontrolle und Behebung allfälliger Mängel.

Luzi Thomann:

**«Sie fahren, wir kümmern
uns um den Rest.»**

Inhaber an vorderster Front

Luzi und Beatrix Thomann, die Inhaber der Familien-AG, unterschreiben mit ihrem Namen für Qualität und professionelle Dienstleistungen. Dieser persönliche Aspekt, gekoppelt mit ausgeprägtem Teamgeist und Zusammenhalt macht die «Thomann-Welt» speziell. Das erfahren auch die über 30 Lernenden, welche die Thomann Nutzfahrzeuge AG derzeit in Schmerikon, Chur, Frauenfeld und Arbon ausbildet. Das Unternehmen tut aus Überzeugung viel für den Berufsnachwuchs. Für die Lehrstellen und Berufe hat man bei Thomann sogar die eigenständige Website lernende.thomannag.com aufgeschaltet.

Innovativ seit 20 Jahren

Innert zwei Jahrzehnten hat sich Thomann zum führenden Nutzfahrzeug-Dienstleister vom Zürichsee via Ostschweiz bis in die Bündner Südtäler entwickelt. Die Zahl der Mitarbeitenden hat sich in dieser Zeit von 18 auf rund 170 erhöht. Allein im Kanton Thurgau schuf die Firma 15 Arbeitsplätze. Nach seinem Erfolgsgeheimnis gefragt, meint Luzi Thomann: «Absolute Kundenorientierung in dem Sinne, dass wir dem Kunden alles Erdenkliche abnehmen. Der Leitsatz «Sie fahren, wir kümmern uns um den Rest» ist bei uns keine Floskel, sondern ein echter Mehrwert, den man täglich erleben kann.»

«Zufriedene Kunden» – diese oft gehörte Aussage wird bei Thomann folgerichtig wörtlich genommen und mündet in einem einzigartigen Programm. Der Kern: Der Kunde bezahlt für die Thomann-Leistungen dann zu 100%, wenn er vollständig zufrieden ist. Nicht zuletzt äussert sich die erstklassige Qualität der Thomann-Leistungen in einer ganzen Reihe gewonnener Auszeichnungen. So belegte das Unternehmen unter rund 600 Servicebetrieben nun zum zweiten Mal in Folge den ersten Rang beim europäischen «Bus League Wettbewerb». «Das macht uns stolz und war nur dank einer Topleistung des ganzen Teams möglich», freut sich Marketingleiter Beda Rubatscher.

THOMANN
NUTZFahrzeuge AG

Mehr Information:

Thomann Nutzfahrzeuge AG
8500 Frauenfeld, Tel. 052 723 20 20

Thomann Nutzfahrzeuge AG
9320 Arbon, Tel. 071 446 77 11

www.thomannag.com

«Diese Kombination ist in unserer Branche einzigartig»

Marco Gadola (*1963) war fünf Jahre beim Schweizer Nahrungsmittelkonzern Hero in Lenzburg tätig, bevor er von 2006 bis 2008 bei Straumann Schweiz in Basel als CFO sowie Executive Vice President Operations tätig war. Er kehrte im März 2013 zu Straumann zurück und übernahm die Aufgaben als CEO. Im Interview erläutert er, wie man die Weltmarktführerschaft erreicht und – ebenso wichtig – wie man diese verteidigen kann.

Marco Gadola, wie kommt man von einem Nahrungsmittelkonzern wie Hero zu einem Anbieter im Bereich der Zahnmedizin? Wo liegen Parallelen und Unterschiede?

In dem man offen ist für Neues, Spass an Herausforderungen hat und das Leben als Chance betrachtet, ständig Neues zu lernen und zu erleben. Hero und Straumann sind beides traditionelle Schweizer Unternehmen mit Produktion und Hauptsitz in der Schweiz. Beide erwirtschaften den grössten Teil des Umsatzes ausserhalb ihres Heimatmarktes und sind dem Wind der internationalen Konkurrenz ausgesetzt. Unterschiede gibt es viele: beim Produkt, über den Vertriebsansatz – Hero vertreibt vornehmlich über Händler, Straumann direkt an den Endverbraucher (Zahnarzt oder Labor) – bis hin zur Tatsache,

dass Straumann an der Börse kotiert und Hero ein Unternehmen im Familienbesitz ist.

Sie referieren über die «Herausforderungen eines Weltmarktführers». Wenn Sie sich auf eine einzige Herausforderung beschränken müssten, welches wäre diese?

Die Kultur des Unternehmens ständig an das geänderte und immer komplexer werdende Marktumfeld anzupassen – Straumann ist eine Firma mit einem starken «Ingenieur-Mindset»: Wenn man etwas tut, dann richtig und gründlich. Der Balanceakt besteht darin, unseren grossen Erfolgsfaktor «Zuverlässigkeit» zu bewahren, aber nicht auf Kosten des notwendigen Speeds, der überlebenswichtig ist, um in unserem äusserst dynamischen Umfeld erfolgreich zu bestehen.

Die Weltmarktführerschaft verteidigen ist das eine, aber wie kommt man – am Beispiel von Straumann – überhaupt in diese Position?

Ich habe den Erfolgsfaktor «Zuverlässigkeit» erwähnt – Straumann schaut auf mehr als 60 Jahre Geschichte zurück. In all diesen Jahren haben sich das Unternehmen und seine Produkte durch Streben nach und Erreichen von höchstmöglicher Qualität ausgezeichnet – dies gepaart mit Schlüsselinnovationen, die für Kunden und Patienten sichtbaren Mehrwert gebracht haben. Diese Kombination ist in unserer Branche einzigartig und der Grund für die weltweit führende Position unseres Unternehmens.

Welchen Einfluss auf Ihren Erfolg hat der Standort Schweiz, im positiven wie allenfalls im negativen Sinn?

Auch hier sind wieder die Schlüsselbegriffe «Zuverlässigkeit» und «Qualität» zu nennen. Es gibt in unserer Branche unzählige Unternehmen, die kommen und gehen. Wir entwickeln, produzieren und vertreiben Medizinprodukte, die zum Teil ein Leben lang im menschlichen Körper verbleiben – wir können

Straumann-CEO

Marco Gadola:

«Die Schlüsselbegriffe sind «Zuverlässigkeit» und «Qualität.»»



uns keine «Halbheiten» und keine Abstriche leisten, wenn es um die Qualität und Zuverlässigkeit unserer Produkte geht. Der Standort Schweiz ist der Grundpfeiler, der Anker, um dieser Ambition gerecht zu werden. Natürlich schmerzt uns als Unternehmen, das weniger als fünf Prozent des Umsatzes in der Schweiz erwirtschaftet, aber hierzulande fast die Hälfte der Kostenbasis hat, die Währungssituation, speziell deshalb, weil alle unsere Hauptkonkurrenten sowohl ihren Hauptsitz als auch die Produktionsstätten ausserhalb der Schweiz haben.

«Wir können uns keine Halbheiten und keine Abstriche leisten.»

Das Wirtschaftsforum Thurgau wird nicht zuletzt von vielen KMU-Vertretern besucht. Was kann der CEO eines Weltmarktführers im Rahmen eines Referats diesen Leuten mitgeben?

Den Mut, am Standort Schweiz festzuhalten und auf die einzigartigen positiven Standortvorteile wie Qualität und Zuverlässigkeit zu setzen; aber auch das Bewusstsein dafür zu schärfen, dass Wandel die einzige Konstante ist. Nur Unternehmen, die eine Kultur haben, die diesen Wandel als Chance und

nicht als Bedrohung sehen, werden im immer härter werdenden internationalen Umfeld erfolgreich überleben und bestehen.

Welche Trends oder Entwicklungen beschäftigen Sie bei Straumann derzeit besonders stark? Wo führt der Weg des Unternehmens hin?

Digitalisierung der Arbeitsabläufe beim Zahnarzt und beim Zahnlabor, der weitere Ausbau in neuen Wachstumsmärkten – etwa in China, Lateinamerika oder im Nahen Osten – sowie die Konzentrationstendenzen in einem kompetitiven Umfeld sind unsere wichtigsten Themen. Wir haben uns auf die Fahne geschrieben, nicht nur das beste Unternehmen zu sein, wenn es um Zahnimplantate geht, sondern generell der beste Partner für vollumfassende Zahnersatzlösungen zu werden. Hierzu braucht es starke Partner, die uns diejenigen Technologien zur Verfügung stellen, die nicht zu unserer Kernkompetenz gehören, z. B. Equipment und Software, um digitalisierte Arbeitsabläufe zu unterstützen.

Interview: Stefan Millius

Bild: zVg.

Anzeige

EIN TRUCK. EIN PROFITCENTER.

RENAULT
TRUCKS
DELIVER



*Der Profi
für Profis*

HUBER NUTZFAHRZEUGE AG

Lenzbüel 5 | Gloten | CH-8370 Sirmach | T +41 71 929 80 00 | F +41 71 929 80 01
www.huber-nutzfahrzeuge.ch | info@huber-nutzfahrzeuge.ch



«Loyalität ist die Basis»

Eva Jaisli (*1958) führt das Unternehmen PB Swiss Tools im Emmental bereits seit 18 Jahren als CEO. Heute stellt sie mit 160 Mitarbeitenden jährlich zehn Millionen Werkzeuge und Instrumente her. PB Swiss Tools setzt sich für Arbeitsplätze in der Randregion ein. Diese Strategie bewährt sich seit weit über einem Jahrhundert.



*Eva Jaisli, Swiss Tools:
«Diversität ist aus meiner
Erfahrung eine der
Voraussetzungen für
erfolgreiches Führen.»*

Eva Jaisli, Sie sind als Frau auf dem CEO-Posten eines Werkzeugherstellers, aber auch eine der wenigen Frauen im Swissmem-Vorstand. Werden Sie gern darauf angesprochen oder sollte die Geschlechterfrage aus Ihrer Sicht keine Rolle spielen? Der Anteil Frauen in der operativen und der strategischen Führung ist deutlich zu tief, gemessen am Potenzial hervorragend qualifizierter Frauen und ihrem Leistungsnachweis. In Gesellschaft und Wirtschaft sind regulatorische und unternehmerische

«Der Anteil Frauen in der operativen und der strategischen Führung ist deutlich zu tief.»

Massnahmen in Diskussion und in der Umsetzung, um kurz- und mittelfristig der Anteil der Frauen zu steigern. Die Fachkräftestrategie von Swissmem ist eine der wirksamen Initiativen. Sie fokussiert auf drei Pfeilern: die berufliche Nachwuchsförderung für die Branche, gezielte Massnahmen für Frauen und Familien, flexible Karrieremodelle für ältere Mitarbeitende. Diversität ist aus meiner Erfahrung eine der Voraussetzungen für erfolgreiches Führen.

Was aus ihrer Ausbildung unterstützt Sie heute an der Spitze ihres Unternehmens am meisten?

Die Freude am Lernen, am Entdecken neuer Zusammenhänge und dem Erweitern und Weitergeben von

Wissen. Auf diesen Grundlagen basiert unsere Innovationsfähigkeit. Heute und in Zukunft ist es darum richtig, in die berufliche Aus-, Fort- und Weiterbildung zu investieren.

PB Swiss Tools schafft konsequent Arbeits- und Ausbildungsplätze in einer wirtschaftlichen Randregion. Tun Sie das aus sozialer Verpflichtung heraus oder gibt es auch ganz handfeste Gründe?

Seit 137 Jahren entwickeln und fertigen wir alle Handwerkzeuge und medizinischen Instrumente im Emmental. Basierend auf den über Jahrzehnte aufgebauten Erfahrungen sind wir mit unseren Markenprodukten weltweit führend. Die Voraussetzungen verbessern wir jeden Tag in Kooperation mit unseren Mitarbeitenden und Experten, die am Standort herausragende Arbeit leisten. Loyalität ist darum die Basis unserer Zusammenarbeit – sowohl aus Arbeitgeber- wie auch aus Arbeitnehmersicht.

Sie exportieren zwei Drittel Ihrer Produkte. Wie hilfreich ist dabei das Label «Schweiz»? Und kann Ihr Unternehmen trotz hoher Kosten den Standort langfristig halten?

Weil alle unsere Produkte zu 100 Prozent in der Schweiz gefertigt werden, können wir eine zeitlich unbeschränkte Garantie geben. Das positive Image der Schweiz unterstützt unsere Marketing Aktivitäten, auch wenn es darum geht, in neuen Märkten unsere Produkte bekannt zu machen.

Ihr Thema am Wirtschaftsforum ist das Familienunternehmen. Welches ist für Sie das wichtigste Merkmal dieser Unternehmensform, und was macht sie so besonders?

«Agilität» ist eine der Kernkompetenzen von KMU, insbesondere exportorientierter KMU. Sie analysieren Chancen und Risiken im globalen Marktumfeld und entscheiden zeitnah, wie die Kernkompetenz für die Marktnachfrage eingesetzt werden kann.

Interview: Stefan Millius

Bild: zVg.

«Ich dachte, die Welt würde auf mich warten»

Elmar Mock war Miterfinder der Original Swatch Uhr im Jahre 1980. Von der Erfindung bis 1985 war er einer der wichtigsten Leiter des Swatch Projekts. 1986 gründete Elmar Mock seine eigene Firma, die Creaholic SA, eine Innovationsfabrik, deren 30-köpfiges, multidisziplinäres und internationales Team sich auf Neuentwicklungen von Produkten, Technologien und deren Industrialisierung spezialisiert hat. Mock ist heute Verwaltungsratspräsident der Creaholic SA.



Unternehmer Elmar Mock: «Sie sehen die Zeit zu linear.»

Elmar Mock, Ihre wohl berühmteste Schöpfung war die Swatch 1980, die Sie mitentwickelt und mehrere Jahre begleitet haben. Man assoziiert die bekannteste Uhr der Schweiz aber stets nur mit Nicolas Hayek. Hat Sie das nie gestört?

Herr Hayek ist in die Firma eingetreten, als die Swatch schon auf dem Markt war. Storytelling ist eine Marketingaktivität, die es ermöglicht, um ein Produkt ein gewisses Umfeld zu kreieren, um es besser zu verkaufen. Die Wahrheit der Schöpfungsgeschichte interessiert nur die wenigsten. Und die, die sie kennen müssen, kennen sie schon. Klar hat es mich getroffen, aber in Wirklichkeit ist es Storytelling.

«Nur weil man mehr über Sex spricht, hat man noch lange nicht mehr Kinder.»

Warum haben Sie sich 1986 entschieden, eine eigene Firma zu gründen, statt die Erfolgsgeschichte von Swatch weiter mitzuschreiben?

Ich habe den Entscheid damals basierend auf zwei Fehlern getroffen: Erstens dachte ich, dass die Welt auf mich wartet. Aber niemand hat gewartet. Zweitens hielt ich das Management von Swatch nicht mehr für fähig, Innovation zu fördern. Mein Ziel war es aber, weiter im Innovationsbereich tätig zu sein, und es erschien mir als die beste Möglichkeit, meinen eigenen Weg zu gehen. Es war mir auch wichtig, mich nie nur auf ein Feld zu begrenzen – die Welt war für mich zu gross und zu spannend, um nur an Uhren zu denken.

Die Creaholic SA sieht sich als «Innovationsfabrik» und entwickelt neuartige Produkte und Technologien. Das reicht von der Snowboardbindung bis zu einer neuen Lösung fürs Händewaschen. Was ist das verbindende Element all dieser Kreationen?

Multidisziplinarität wird oft gepredigt, wenn man verschiedene Disziplinen zusammenbringt. Querbe-

fruchtung geht eine Stufe weiter: Nicht nur Disziplinen, sondern auch Unternehmens- oder Produktkulturen und Anwendungen von Produkten und Technologien werden vermischt. Diese Mentaleinstellung und diese Fähigkeit von einem Gebiet auf ein anderes zu springen, ermöglicht total neue Einsichten, Produkte und Möglichkeiten.

Sie schreiben von Ihrem Unternehmen, es «ignoriere Grenzen». Wie ist das im Alltag zu verstehen? Und wie wirkt sich das auf die Ergebnisse aus?

Grenzen bildet man sich selbst. Wenn man zu sehr auf ein Fach spezialisiert ist, hat man die Tendenz, in seiner Komfortzone zu bleiben. Durch die Bemühung, dauernd das eigene Gebiet und die eigenen Aktivitäten infrage zu stellen, dehnt man die Grenzen, in denen man sich bewegen kann, weil sich die Komfortzone verkleinert. Hüpfte man von einem Gebiet zum anderen, hat man dann gar keine Komfortzone, aber auch keine Grenzen mehr!

Sie sprechen am Wirtschaftsforum über «kurzfristige versus langfristige Erfolgsstrategien» in unsicheren Zeiten. Ohne zu viel vorwegzunehmen: Sind Sie der kurzfristige oder der langfristige Typ?

Sie sehen die Zeit zu linear. In jedem System gibt es zwei fundamentale Fragen: 1. Wie kann ich heute überleben? Das ist der Überlebensinstinkt, essen, jagen und sich schützen. 2. Wie kann ich längerfristig überleben? Das heisst eine neue Generation züchten, Kinder haben bzw. neue Produkte. Jagen und Kinder haben sind aber zwei sehr unterschiedliche Aktivitäten. Und nur weil man mehr über Sex spricht, hat man noch lange nicht mehr Kinder. Ziel der Innovation ist, die Geburtsrate zu erhöhen.

Interview: Stefan Millius

Bild: zVg.

Leadership durch Exzellenz – Goldserie am BZWW

Als grösster Anbieter an Weiterbildung im Kanton Thurgau ist das Bildungszentrum Wirtschaft Weinfelden (BZWW) seit vielen Jahren bekannt. Das umfassende Angebot in den Bereichen Wirtschaft, Informatik, Sprachen und Persönlichkeit wurde vor zwei Jahren um die «Goldserie» erweitert. Die exklusiven Seminare für Führungskräfte finden im Wellnesshotel Golfpanorama statt.

Die Anforderungen an Führungskräfte sind heute so vielfältig, dass es fast unmöglich ist, in allen Disziplinen zu glänzen. Mit einem gezielten persönlichen Management der eigenen Weiterbildung bauen deshalb Berufsleute in Kaderpositionen ihre Stärken aus und ihre Schwächen ab.

Wer trotz knapper Zeit Energie und Geld in eine Weiterbildung steckt, erwartet ein überzeugendes Programm, hochkarätige Dozenten und eine angenehme Lernumgebung. Genau das ist der Anspruch der «BZWW-Goldserie», die ausserhalb des Campus Weinfelden ausgetragen wird.

Schwerpunkte im Kursjahr 2015/16:

Kommunikation, Führung, Wissensmanagement und persönlicher Auftritt

Die Schwerpunkte der Goldserie werden jährlich neu festgelegt. Ganz entscheidend ist der hohe Praxisbezug, der bei allen Seminaren angestrebt wird. Die Teilnehmenden sollen im Laufe der Weiterbildung konkrete Lösungen entwickeln, die sie sofort im Betrieb umsetzen können. Ein Beispiel aus dem Seminar «Rhetorik für Führungskräfte» mit Dr. Mark Alder: Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer erarbeiten im Workshop eine eigene Rede – von der Idee bis zum Vortrag. Das Endprodukt ist pfannenfertig und sofort einsetzbar.

Hochkarätige Dozentinnen und Dozenten – spannende Themen

Folgende Themen prägen die Goldserie 15/16, vermittelt und moderiert von ausgezeichneten Referentinnen und Referenten.

«**Traumrolle Chef I – führen von anspruchsvollen Mitarbeitergesprächen**» (2 Tage) und «**Traumrolle Chef II – Intensivtraining anspruchsvoller Mitarbeitergespräche**» (1 Tag) werden geleitet von Stefan Häseli, Gewinner des internationalen deut-

schen Trainingspreises 2012/13 in Gold, Coach, Kabarettist und Buchautor. Im Vordergrund stehen das Erweitern der persönlichen Gesprächsführungskompetenz, die Arbeit am persönlichen Stil, anspruchsvolle Führungsgespräche und der glaubwürdige Auftritt als Führungskraft in unterschiedlichen Rollen. Dazu gehört z.B. ein aktives Training von vorbereiteten und spontanen Kommunikationssituationen im Führungsalltag.

«**Rhetorik für Führungskräfte I und II**» mit dem mehrfachen Schweizer- und Europameister in Rhetorik, Dr. Mark Alder, zeigen den Teilnehmenden unter anderem auf, wie man die richtigen Worte findet und die anderen weglässt; wie man die Aufmerksamkeit der Zuhörer von Anfang an gewinnt und bis zum Schluss nicht mehr verliert; wie man Körper, Stimme und Bühne wirkungsvoll einsetzt und damit die Rede zum Leben erweckt. Beide Seminare dauern einen Tag.

«**Mitarbeitende motivieren – Eine Frage der Persönlichkeit und Kultur**» mit Marc Schlossarek, Jurist und Dipl. Wirtschaftsmediator, Trainer, Berater und Schauspieler, wendet sich insbesondere an Unternehmer und Führungskräfte, die mit ihren Mitarbeitern mehr Leistung und eine höhere Arbeitszufriedenheit erreichen möchten. Die Teilnehmenden stellen sich selbst, ihre Mitarbeitenden und ihre Führungskultur auf den Prüfstand. Das Seminar dauert zwei Tage.

Viele Führungskräfte sind unsicher, wie sich Humor und Führungsaufgaben vereinbaren lassen. Andere halten sich für chronisch humorlos. Dabei wird Humor im beruflichen Leben zunehmend bewusster wahrgenommen. «**Führen mit Humor ist lernbar**» mit Stuart H. Goodman, Lachyogatrainer aus Manchester, zeigt in einem zweitägigen Seminar, wie Führungskräfte Humor und Lachen als Werkzeuge



*Dozentin in der Goldserie
des BZWW: Ex-Tagesschau
Moderatorin Beatrice Müller.*

nutzen können. Sie steigern die Leistungskurve und die Leistung der Mitarbeitenden und fördern Teamwork und Spass am Arbeitsplatz.

Wie sich Unternehmen in der heutigen Wissensgesellschaft durch eine gezielte Steuerung der Ressource Wissen Vorteile verschaffen, zeigt unser Tagesseminar **«Wissensmanagement für KMU – ein entscheidender Wettbewerbsvorteil»**. Referent Oliver Meili verschafft einen Überblick über konkrete Massnahmen im Umgang mit Wissen in einer Organisation. Lernen aus den gemachten Erfahrungen, Vermeidung von Doppelspurigkeiten, erarbeiten und einsetzen von Best Practices oder das gezielte Verhindern von Wissensverlust durch Abgänge sind einige der Themen, die behandelt werden.

Das Seminar **«Der überzeugende Auftritt»** wird von Ex-Tagesschau-Moderatorin Beatrice Müller geleitet. Vor Publikum und/oder Medien überzeugend, glaubhaft und sympathisch wirken ist keine Frage des Talents. Beatrice Müller zeigt unter anderem,

wie man sich richtig vorbereitet, Lampenfieber überwindet und schwierige Fragen souverän beantwortet. Praxisübungen vor einer Fernsehkamera runden das zweitägige Seminar ab.

Attraktives Gesamtpaket in inspirierender Umgebung

Wer effizient lernen will, muss sich wohlfühlen. Die Goldserie ist deshalb besonders attraktiv verpackt. Alle Anlässe finden im Wellnesshotel Golfpanorama in Lipperswil statt. Das weitläufige 4-Sterne-Superior-Hotel mit grandioser Aussicht auf die Schweizer Alpen und 55 Zimmern bietet hochstehende Gastronomie. Kursteilnehmerinnen und Kursteilnehmer können die Dienstleistungen zu Sonderkonditionen nutzen und ihren Bildungsaufenthalt mit Freizeitaktivitäten bereichern.

Termine und Details

Die Seminare sind auf der Website wbbzww.ch/gold detailliert beschrieben. Anmeldungen sind online oder via Telefon 058 345 75 75 möglich.

«Menschen sind am sichersten im Bett, aber...»

Er ist Unternehmer, Redner, Autor, Berater und Lehrbeauftragter. Am Wirtschaftsforum referierte Hermann Scherer zum Thema «Jenseits vom Mittel-mass – KMU-Spielregeln für die Pole Position von morgen». Im Interview erklärt der 51-Jährige, weshalb es unsere Pflicht ist, Risiken einzugehen.



Hermann Scherer: «Ich würde mein Kind nicht unterstützen, wenn es kein Risiko eingeht.»

Hermann Scherer, sind Sie ein Träumer?

Selbstverständlich. Leider viel zu selten und zu wenig intensiv. Wenn wir eines im Leben tun sollten, dann unsere Träume zu beschützen und jedem Tag die Möglichkeit zu geben, unseren Träumen näher zu kommen. Erfolgreich ist, wer mehr Träume hat, als die Realität zerstören kann.

«Jeder Unternehmer, der kreativ ist, läuft Gefahr, belächelt zu werden.»

Sie sagten dereinst, wir hätten zu jedem Zeitpunkt die Möglichkeit, ein anderes Leben zu führen. Es liege in unserer Hand, jeden Tag glücklich zu leben. Ist das nicht etwas utopisch? Kein Mensch ist vor Schicksalsschlägen gewappnet.

Und gerade in den Zeiten unserer grössten Schwere, in den Zeiten der Verzweiflung und Mutlosigkeit, ist

es das Glück, das wir uns täglich zumindest ein wenig erarbeiten müssen und das uns überleben lässt. Es können auch kleine Augenblicke der Achtsamkeit sein, die uns Mut und Lebensglück spüren lassen, auch wenn es oft nur flüchtige Momente sind, gerade bei Schicksalsschlägen.

Leben Sie jeden Tag glücklich?

Nein.

Gewiss fehlt Menschen, die einen Job ohne Begeisterung ausführen, die Vision. Aber wenn wir die Sicht des Arbeitnehmers einnehmen: Wie vermitteln Sie jemandem, der am Fließband tätig ist, Ihre Denkansätze?

Leider befürchte ich, dass sich einige Menschen am Fließband nicht mit meinen Denkansätzen beschäftigen. Doch wenn sie es tun, dann sollten sie über eine Kündigung nachdenken. Ein Leben am Fließband kann ein Anfang sein, für manche ist es ein Ende. Für die meisten ist es wohl ein Zeichen dafür, dass man sich die Visionen ausserhalb des Berufs gesucht hat.

Sie sind selbst Vater. Würden Sie Ihr Kind bedingungslos unterstützen, auch wenn es beruflich ein immenses Risiko eingeht?

Selbstverständlich – und zwar unabhängig von der These, dass bedingungslose Liebe eine bedingungslose Unterstützung impliziert. Ich würde mein Kind nicht unterstützen, wenn es kein Risiko eingeht. Es ist unsere Pflicht, Risiken einzugehen. Und gerade unseren Kindern gilt es, ein grosszügiges, vernünftiges Mass an Risikobereitschaft zu lehren. Das ist die Grundvoraussetzung für unsere zukünftige Wirtschaft. Wenn wir unseren Kindern keine Risikobereitschaft beibringen, wird es bald keine Unternehmer mehr geben, sondern nur noch Beamte. Wir sollten uns viel häufiger die Frage stellen: «Was würdest Du tun, wenn ein Misserfolg ausgeschlossen ist?» Sehen Sie, Schiffe sind am sichersten im Hafen, doch dafür sind sie nicht gebaut. Und Menschen sind am sichersten im Bett, doch genau darin sterben die

meisten. Ausserdem dürfen wir niemals daran zweifeln, dass eine Person oder eine kleine Gruppe von Menschen die Welt verändern kann – das ist das Einzige, was bisher funktioniert hat.

Ich bin auf eine Aussage von Ihnen gestossen, die Sie erläutern müssen: «Sie müssen in die Zone der Lächerlichkeit hineintauchen.» Was habe ich als Unternehmer davon, wenn ich mich lächerlich mache?

Jeder Unternehmer, der kreativ ist, läuft Gefahr belächelt zu werden – zumindest wenn er eine gute Idee hat. Diese werden häufig zuerst belächelt oder ignoriert, dann bekämpft und schliesslich kopiert. Lächerlichkeit kann eine Teilindikation für eine Erfolgsstory sein, sofern man dabei die nötige Selbstreflektion und ein realistisches Mass an Optimismus behält. Denn Optimismus bewahrt die Optimisten vor unnötigen Selbstzweifeln, aber manchmal eben auch vor den nötigen Selbstzweifeln.

«Schiffe sind am sichersten im Hafen, doch dafür sind sie nicht gebaut.»

Viele von uns – ob nun Arbeitnehmer oder Arbeitgeber – träumen hin und wieder von dem grossen «Befreiungsschlag», von dem Moment der vollkommenen Zufriedenheit. Sie sprechen am Wirtschaftsforum Thurgau vor einer Vielzahl von Personen aus Wirtschaft und Politik. Wie viele davon dürften statistisch gesehen zufrieden sein?

Aktuellen Umfragen zufolge sind es – je nach Definition der Statistik – in der Gesamtbevölkerung drei Prozent. Da die Teilnehmer am Wirtschaftsforum Meinungsführer, Entscheidungsträger und risikoaffiner sind, dürfte sich der Prozentsatz um ein gutes Stück erhöhen. Und wenn wir bedenken, dass der Anlass in der Schweiz stattfindet, dann sind es nochmals einige Prozentpunkte mehr.

Interview: Marcel Baumgartner

Bild: zVg.

Zur Person

Hermann Scherer (*1964) baute nach dem Studium der Betriebswirtschaft mit den Schwerpunkten Marketing und Verkaufsförderung in Koblenz, Berlin und St. Gallen mehrere eigene Unternehmen auf, etablierte diese in der Branche, eroberte damit grosse Marktanteile von den Wettbewerbern und wurde vom Herausforderer der Branchengrössen zum Marktführer. Seit 2014 gibt Hermann Scherer sein Wissen in der eigenen Scherer Academy weiter. Zudem ist er Alleinaktionär und Vorstand der Unternehmen Erfolg AG.

Das Reinheitsgebot

Mit Monica Müller (50) steht seit 2007 die dritte Generation an der Spitze der Chocolat Bernrain AG. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Kreuzlingen und einem zweiten Standort im Kanton Tessin beliefert rund 50 Länder auf der ganzen Welt.



Die Verknüpfung von «Schweiz» und «guter Schokolade» hat auch heute noch ihre Gültigkeit. Für die Geschäftsführerin der Chocolat Bernrain AG steht fest: Kein Schweizer Schokoladenproduzent kann es sich leisten, mässige Qualität abzuliefern. «Die hiesige Industrie erfüllt die Erwartungen, die mit dem Label ‚Schweiz‘ in Verbindung gebracht wird, vollumfänglich. Sie hat sich schon vor vielen Jahren quasi einem Reinheitsgebot verschrieben.» Dieses besagt, dass für eine Schokolade keine anderen Fette ausser Kakaobutter verwendet werden dürfen. Damit grenzt sich die Schweiz klar von anderen Ländern ab, die auch gerne billigere Fremdfette verarbeiten.

Die Branche zieht innerhalb der Landesgrenzen also klar an einem Strang. Es gilt, das Label Schweiz nachhaltig zu schützen. Denn gerade auch für kleinere Produzenten, zu denen die Chocolat Bernrain AG gehört, ist es eines der wichtigsten Marketinginstrumente.

Das grosse Angebot an Bio- und Fairtrade-Schokolade lässt auf ein nachhaltiges Bewusstsein im Bezug auf die soziale Verantwortung des Unternehmens schliessen. Die Basis hierfür wurde bereits in den frühen 1990er Jahren gelegt. Die Chocolat Bernrain AG war damit weltweit bei den ersten Produzenten solcher Produkte. Es war zu einer Zeit, in der Fairtrade-Schokolade hauptsächlich in den Regalen von Drittweltläden zu finden war. Und es war zu einer Zeit, in der die Nachfrage einen Bruchteil von heute betrug. Aber die Erfolgsgeschichte nahm ihren Lauf: Immer mehr Konsumentinnen und Konsumenten waren bereit, mehr für eine Schokolade zu bezahlen, wenn damit garantiert wurde, dass den Bauern in beispielsweise Bolivien (Kakao) oder auf den Philippinen (Zucker) – wie es bei Chocolat Bernrain der Fall ist – faire Löhne bezahlt werden. Löhne, die sich nicht am Auf und Ab der Börse anlehnen, sondern den Lebensunterhalt sicherstellen.

Monika Müller spricht am Wirtschaftsforum im «Unternehmer-Talk» mit Elmar Mock, Mit-Erfinder der Swatch, und Moderatorin Katja Stauber.

Auslagern statt Einlagern

Outsourcing von Bürologistik ist noch wenig verbreitet – zu Unrecht: Unternehmen können viel Zeit, Platz und Geld sparen, wenn sie ihr Lager und ihre Materiallieferungen von einem Profi verwalten lassen.

Nicht, dass es ein Einzelfall wäre. Aber das Verhältnis hat Ewald Jenny beim Prüfen eines kundeneigenen Tonerlagers dann doch überrascht: Ein Drittel der Toner war überaltert, ein Drittel gehörte zu Druckern, die das Unternehmen längst entsorgt hatte. Nur ein Drittel war ok.

Falsche, veraltete oder überschüssige Reserven sieht der Spezialist für Managed Print Services bei Witzig The Office Company allerdings oft. Dafür bezahlen Unternehmen gleich doppelt – und sind sich dessen oft nicht bewusst: Der Toner ist nicht billig, und die Miete für die Lagerfläche kostet Geld, das man auch für anderes einsetzen könnte.

Mehr Luft, weniger Ärger

Witzig The Office Company bietet einen Service an, mit dem Unternehmen die Kosten für Toner und Lagerung reduzieren können: Der Bürologistik-Spezialist überwacht den Tintenfüllstand aller Drucker – unabhängig vom Hersteller – mit der Software eFleet. Fällt er unter 20 Prozent, bestellt das System automatisch Toner für das jeweilige Gerät nach. Witzig The Office Company liefert den Toner aus den hauseigenen Reserven direkt an den richtigen Ort. Der Kunde braucht sich nicht mehr um die Bestellung und Verteilung zu kümmern, erhält nur so viel Nachschub, wie er gerade benötigt und kann auf ein eigenes Lager verzichten.



Zur richtigen Zeit am richtigen Ort: Für Unternehmen mit vielen Standorten lohnt es sich, Material von einem Logistikprofi anliefern zu lassen.



Faule Stromfresser

Die Monitoring-Software kann aber noch mehr: «Drucker verbrauchen rund um die Uhr Strom, drucken aber oft nicht einmal 50 Seiten pro Tag», stellt Jenny fest. Häufig wüssten Unternehmen nicht, wie ihre Geräte ausgelastet seien. eFleet liefert hierzu Zahlen und registriert bei jedem Gerät, wie viele farbige und schwarzweisse Seiten es pro Tag druckt. So können Unternehmen besser einschätzen, welche Geräte rentieren und haben eine Grundlage, um Investitionen zu planen – zum Beispiel in einen leistungsfähigen Grossdrucker: «Ein zentraler Drucker, der gut ausgelastet ist, kostet unter dem Strich weniger als viele kleine», erklärt Jenny. Ausserdem sinke dadurch der Aufwand für den Geräteservice, denn bei einem Hersteller braucht es nur einen Wartungsvertrag.

Zur richtigen Zeit am richtigen Ort

Dass sich mit Outsourcing von Bürologistik Geld sparen lässt, gilt nicht nur für Dienstleistungen rund ums Drucken. Auch CI-Artikel und Werbegeschenke (siehe Box), Standardmöblierung und Büromaterial kann der Logistik-Profi für Kunden aufbewahren und erst liefern, wenn sie gebraucht werden. Vor allem Unternehmen mit vielen Standorten profitieren davon: Erfahrene Logistiker planen die Lieferungen so, dass möglichst wenige Fahrten nötig sind und die Mitarbeitenden pünktlich mit dem gewünschten Material versorgt werden.

Teilen, was man selten braucht

Eine schlanke Organisation lohnt sich selbst im Kleinen: «Den Locher oder den Hefter brauchen wir nur etwa einmal pro Woche», sagt Jenny. Wieso sollte also jeder Mitarbeitende seinen eigenen haben? Praktisch, platzsparend und kostengünstig sind Service-Stationen, wo verfügbar ist, was nur selten gebraucht wird, und wo sich Mitarbeitende mit Büroklammern, Leuchtstiften und Kugelschreibern eindecken können. Wer den vorletzten nimmt, bestellt mit einem Kärtchensystem Nachschub – ähnlich wie bei eFleet, aber manuell.

*Schlank online bestellen:
Im E-Shop können
Mitarbeitende selbständig
einkaufen, was sie
im Büroalltag brauchen.*

Case Study

Universität St. Gallen

Die Uni St. Gallen ist in zahlreichen Liegenschaften im Stadtzentrum eingemietet und hat eine grosse Zahl von Druckern zu verwalten. Die Lagerfläche für Toner nahm viel Platz ein, der Aufwand fürs Verteilen war gross und verlief nicht immer reibungslos. Die Uni suchte daher eine Lösung, um die Lagerfläche effizienter zu nutzen und den Tonernachschub besser zu organisieren. Witzig The Office Company installierte auf allen Geräten die Monitoring-Software eFleet, verschob das Tonerlager an ihren Hauptsitz und beliefert die Uni seither von dort aus. Der Bestellmechanismus läuft automatisch, der Toner gelangt zur richtigen Zeit an seinen Bestimmungsort, und im ehemaligen Lager befinden sich heute zwei attraktive Büroarbeitsplätze. Und was die Uni besonders freut: Das neue System ist um einiges günstiger als das alte.

Case Study

Thurgauer Kantonalbank

Die Thurgauer Kantonalbank wollte das Lager für Büromaterial, Event- und Sponsoringartikel gerne anders organisieren und nutzen. Es sollte einfacher werden, Material zu bestellen, und die Mitarbeitenden der rund 30 Standorte sollten von einem besseren Lieferservice profitieren. Witzig The Office Company hat das TKB-Lager übernommen und hält nun Reserven an Artikeln mit dem TKB-Logo wie Sonnenschirmen, Beachflags oder Roll-Ups. Wenn die TKB einen Event organisiert, bringt Witzig The Office Company das gewünschte Material und holt es anschliessend wieder ab. Ausserdem bietet Witzig The Office Company den TKB-Mitarbeitenden einen Online-Shop an, in dem sie selbständig Büroartikel für den Alltag bestellen können. Einmal wöchentlich liefert der Logistik-Profi die Bestellungen an die Geschäftsstellen aus.



Immer in Ihrer Nähe.

Frauenfeld (Hauptsitz), Aarau, Arbon, Baar, Baden, Basel, Bern, Kreuzlingen, Luzern, Schaffhausen, St. Gallen, Zürich und Zürich City.

Weitere Informationen zum Unternehmen und den Geschäftsstellen finden Sie auf: www.witzig.ch

Wer sorgt für Bewegung?

Der Kanton Thurgau verfügt über einen reichhaltigen Fundus an Macherinnen und Machern aus Politik und Wirtschaft. Der LEADER präsentiert eine Auswahl von Persönlichkeiten, die durch Engagement, Herzblut und Innovationsgeist überzeugen.



Dieter Bachmann (*1972), TG, Unternehmer Bereits als Jugendlicher organisierte er Discos. «Mir war schon immer klar, dass ich unternehmerisch tätig sein will», erinnert sich Dieter Bachmann. Der Umtriebige startete früh ein Internetunternehmen, verkaufte dieses, arbeitete bei E&Y als Leiter EC Diagnostic, gründete eine weitere Firma. Diese stellte hautfreundlichen Leim her. Dann brachte Bachmann die Wirtschaftsförderung Region Winterthur auf Trab. Mit der Gottlieber Spezialitäten AG hat Bachmann einen Höhepunkt seiner wechselvollen Berufstätigkeit erreicht. Jetzt verkauft er weltweit das, was bereits Königin Hortense Bonaparte liebte: Hüppen aus Gottlieben. Deren Rezept ist so streng gehütet wie die geheimnisvolle Kräutersulz des Appenzellers Käses.



Maria Brühwiler (*1978), TG, Unternehmerin In der vierten Generation führt Maria Brühwiler das Familienunternehmen Fensterholz AG. Dreissig Arbeitsplätze bietet die Firma in Sirnach. Kerngeschäft des Unternehmens ist die Weiterverarbeitung von Rundholz bis zum Fertigprodukt für die Fensterproduktion. Der langjährige Erfolg ist keine Selbstverständlichkeit, in der Branche herrscht grosser Druck. Doch nicht nur wirtschaftlich ist die Fensterholz AG ein gutes Beispiel: Sie zeigt, wie locker Nachfolgeprobleme in KMU gelöst werden können. «Die Eltern redeten nie drein», erzählt Brühwiler. Seit vier Jahren führt die Tochter den Betrieb alleine und hat ihren Entschluss noch nie bereut. Ihren alten Beruf hat sie jedoch noch nicht ganz aufgeben: «An freien Tagen kellnere ich immer noch mit Spass.»



Marcel Braun (*1967), TG, CEO Seine Kindheit verbrachte der HSG-Absolvent am Bodensee und noch immer freut er sich, wieder in seiner alten Heimat zu sein. Dort, wo er als Seebub aufgewachsen ist und gefischt hat. Nach einem Studium brach Braun in die Welt auf: Über 20 Jahre war Braun in internationalen Unternehmen tätig, in Hongkong bei TAG Heuer und DKSH, in San Francisco für McKinsey, zuletzt in Wien bei Peek & Cloppenburg, dem grössten Mode-Departement-Store Europas. «Als ich gefragt wurde, ob ich CEO bei der Holy Fashion Group werden wolle, konnte ich nicht widerstehen.» Die Besitzer der Marken Strellson, Joop und Windsor suchten einen Experten, der versteht, diese Fashion Brands noch weiter zu bringen. Dafür ist Braun der richtige Mann.



René Bock (*1958), TG, Bankier Die Thurgauer Kantonalbank gehört zu den wenigen, die letztes Jahr ein Going-public wagten. Auslöser war René Bock. Zusammen mit der Bankführung verfolgte er das Ziel, die TKB durch den Börsengang in der Bevölkerung noch stärker zu verankern. «Es war für mich ein Privileg, diesen einmaligen Prozess zu begleiten.» Die Partizipationsscheine wurden mehrfach überzeichnet. Bock begrüsst, dass der Kanton als Verkäufer der PS einen temporären Verwendungsverzicht der Mittel beschlossen hatte, was das Projekt vor politischen Querelen schützte. Bock wuchs in einer Handwerkerfamilie auf. Deshalb hat der Unternehmer eine besondere Affinität zu KMU, die einen Teil der TKB-Klientel ausmachen. Und die Tätigkeit als Seklehrer, mit der Bock sein Studium finanzierte, trägt ebenfalls dazu bei, dass er gerdet ist.



Erich Eigenmann (*1965), TG, Unternehmer Gerade mal ein einziges Produkt umfasst die Fabrikationslinie des Thurgauer Elektrogerätefabrikanten Esge. Das Wunderding heisst Bamix, eine Wortkreation aus «Battre» und «Mixer. Ein Stabmixer, der ungefähr alles kann, was man beim Kochen und Backen muss: Kneten, Schlagen, schneiden, aufschäumen und mehr. Von CEO und Mitbesitzer Erich Eigenmann ist zu erfahren, dass die Gruppe mit siebzig Mitarbeitern pro Jahr bis zu 400 000 Geräte herstellt. Der Exportanteil liegt bei 90 Prozent, gekauft werden die Produkte von Privaten und Profis. Um sicher zu sein, dass die Qualität von Bamix durchgehend hoch ist, werden die verwendeten Elektromotoren selber hergestellt. Erwähnenswert ist auch die Karriere von Eigenmann: Sein Traumberuf war Koch, schliesslich wurde er Steuerberater und –Kommissär. Jetzt kann er in seiner Freizeit kochen wie ein Profi – mit dem eigenen Produkt.



Beat Guhl (*1965), TG, Unternehmer Aus dem Nichts ein global agierendes mittelständisches Unternehmen zu schaffen? Genau das hat Beat Guhl und sein Team geschafft – und zwar mit einem einzigartigen Produkt: Filigrane und rahmenlose Schiebefenster, welche die Gestaltung von offenen Wohnräumen ermöglichen. Der Prix-SVC-Ostschweiz-Gewinner 2014 nennt die Erfindung Sky-Frame. Bislang wurden die neuartigen Fenster in mehr als 4000 Objekten in 24 Ländern installiert. Der gelernte Metallbauschlosser erzählt, dass er immer den Ehrgeiz hatte, «etwas noch besser zu machen». Ihm schwebten fließende Räume vor. «Der Raum läuft mit Sky-Frame hinaus ins Freie.» Guhl hat mit drei Mitarbeitern angefangen, heute beschäftigt er über 120 Personen.



Edith Graf-Litscher (*1964), TG, Nationalrätin Ihr Vater war der Prototyp eines SP-Gemeinderates. Er zog die Sachlichkeit der Polemik vor. Seine Tochter Edith Graf-Litscher tickt ähnlich. Sie ist Gewerkschaftssekretärin sowie seit Jahren Nationalrätin. «Möglichst viele sollen von politischen Entscheiden profitieren, nicht nur Einzelne.» Dieses Anliegen verwirklicht die engagierte Politikerin in der Verkehrs- und in der Sicherheitspolitischen Kommission. Grads Engagement für den öffentlichen Verkehr hat seine Gründe: Sie begann ihre Karriere als Bahnbetriebsdisponentin. Ihre Liebe zum Engadin und für Segantini ist bekannt. «Er hätte, aufgrund seines bewegten und schwierigen Lebens, bestimmt der SP-Fraktion angehört.»



Roland Gutjahr (*1948), TG, Unternehmer Gäbe es einen «Mr. Selfmademan»-Award, Roland Gutjahr hätte bereits zigfach diese Auszeichnung abgeräumt. Der Maschinenbauer hat bereits als 23-Jähriger eine Werkzeugfabrik geführt – und zwar so erfolgreich, dass er mit 27 Jahren die damals kränkelnden Ernst Fischer AG zu neuem Erfolg verhelfen sollte. Gutjahr schaffte dieser Herausforderung mit Bravour. «Dabei sagten mir Wohlmeinende damals: «Die werden dich zum Teufel jagen, wenn du so mit eisernem Besen fegst.» Das musste ich einstecken. Ich wusste nur eines: Wenn ich keinen Turnaround schaffe, wird das Unternehmen an die Wand gefahren.» Was erstaunt: Gutjahr klingt gar nicht martialisch. Im Gegenteil. Der Stahl- und Metallbauspezialist überzeugt durch eine lockere Art. Vielleicht ist das sein Geheimrezept.



Martin Kull (*1965), TG, CEO Seit über zwanzig Jahren ist er bei derselben Firma. Nun sollen nochmals zwanzig folgen: Martin Kull, CEO und Mitinhaber der HRS Real Estate AG. «Unsere Visitenkarten finden sich überall – etwa beim Tamedia-Haus, der AFG- und der Postfinance-Arena, dem Dock B im Flughafen Kloten oder der Messe Basel.» Auch mit der Sanierung des Rathauses St. Gallen wurde die HRS beauftragt. Wie wächst einer auf, der heute zu den Grossen im GU-Bereich gehört? Auf einem Bauernhof in Siegershausen TG. Dort musste man anpacken. Kull aber war bereits früh von Zahlen fasziniert. «Mit dem Rechner beginnt alles», sagt der HRS-CEO, der seine Freizeit am liebsten im und am Wasser oder im Schnee verbringt.



Werner Messmer (*1945), TG, Präsident Im Sulgener Baugeschäft Messmer ist bereits die vierte Generation am Ruder. Elternhaus und Geschäftsareal waren für den kleinen Werner eine Einheit – im Bauhof zu spielen oder auszuhelfen, war das Grösste. Und weil Messmer bereits damals geschäftstüchtig war, hat er zusätzlich für Volg Harasse gezimmert. Heute ist der ehemalige Politiker Präsident des schweizerischen Baumeisterverbands. «Der Bauwirtschaft geht es gut, aber von einem Boom würde ich nicht sprechen. Es wird heute mehr nach Bedarf gebaut.» Sorgen macht ihm der Mangel an Fachkräften: «Es kann nicht am Lohn liegen, die Bauindustrie zahlt gut. Der Durchschnittslohn ausgebildeter Berufsleute liegt bei 6000 Franken!» Messmer hat ein spezielles Hobby: Er spielt Flügelhorn in einer Brassband.



Carmen Haag (*1973), TG, Regierungsrätin Die Nachfolgerin von CVP-Regierungsrat Bernhard Koch erfrischt mit ihrem Charme: Carmen Haag ist bei allen Parteien beliebt und in der Bevölkerung bestens bekannt – ein veritables «Animal politique». «Als 17-Jährige veröffentlichte einen Lesebrief zum Thema «700 Jahre Schweiz», erzählt sie, «das war der Einstieg in die Politik.» In der jungen CVP begann Haags steile Karriere. Bereits mit Mitte Zwanzig war sie Mitglied des Grossen Rates. Gleichzeitig gab sie auch beruflich Gas und etablierte sich als Steuerberaterin. Auf ihrer Homepage macht die Politikerin klar: «Mir ist es wichtig, dass ich zusammen mit Kolleginnen und Kollegen aus allen Parteien dazu beitragen kann, dass unser Kanton seine Schönheit und die hohe Lebensqualität behält und für das Gewerbe attraktiv wird und bleibt.»

Renault ESPACE: Fahrvergnügen und Wohlbefinden im Multi-Sense[®] Modus

Nach der Entdeckung des Crossover Designs, der Qualität und der neu erfundenen Modularität laden wir Sie zum Fahrerlebnis und zu einer neuen Form von Lebensgefühl im Automobil ein.

Mit Renault Multi-Sense steht im neuen Espace ein einzigartiges System zur Verfügung, mit dem sich dieses Erlebnis in allen Facetten personalisieren und koordinieren lässt. Multi-Sense legt die Gesamtheit der Technologien in den Dienst und in die Hände des Fahrers und der Passagiere. Das System koordiniert Motor, Getriebe und Fahrwerk, aber auch die Komfortelemente und das Ambiente im Fahrzeuginnern (Beleuchtung, Design der Instrumentenanzeigen, Massage-Sitz). Die fünf verfügbaren Modi ermöglichen es, dass sich sozusagen «mehrere Espace in einem einzigen Fahrzeug» vereinen.

Die Technologie von 4Control (Vierradlenkung) steht erstmals in Verbindung mit der elektronischen Regelung der Stossdämpfer zur Verfügung, was sowohl die Handlichkeit als auch die Sicherheit und das Fahrerlebnis erhöht.

Laurens van den Acker – Directeur du Design Industriel von Renault

«Der neue Renault Espace ist ein grosszügig ausgelegter Crossover, grosszügig in den Proportionen, in den Technologien, in der Ausstattung und in den Emotionen, die er im Fahrzeuginnern bietet. Er versteht sich als eine Einladung an Fahrer und Passagiere, die Reise voll und ganz zu geniessen.»

Bei den Motorisierungen setzt Renault im neuen Espace das Know-how aus der Formel 1, die Erfahrung als Pionier der Turbo-Technologie und des Downsizing ein. Das Resultat sind drei Hightech-Motoren mit moderatem Hubraum und der Einsatz eines modernen Doppelkupplungsgetriebes EDC (je nach Motor mit 6 oder 7 Gängen). Die aerodynamisch ausgefeilte Karosserie ($C_w = 0,30$) und die Gewichtsreduktion von 250 kg leisten ebenfalls einen wichtigen Beitrag, um Verbrauch und CO_2 -Emissionen um rund 20% zu reduzieren.

So findet denn das Fahrerlebnis im neuen Espace in einer ebenso neuen Dimension statt

Ein sinnliches Design als Teil des Lebensgefühls im Fahrzeug

Das Erlebnis beginnt im neuen Espace mit einer ästhetischen Erfahrung, bei der jedes Detail im Stil zum sinnlichen Vergnügen und zur Lebensqualität im Fahrzeug beiträgt.

Bei Renault entwickeln wir Autos, damit unsere Kunden ihr Leben leben und jeden einzigen Moment davon geniessen können. In diesem Kontext kultiviert der neue Espace das Fundament der Marke und wird seinem Namen mehr als gerecht; sei es in Bezug auf den Komfort, auf das Raumgefühl oder auf die Behaglichkeit im Innern.

Letzten Endes sind die Autos von Renault dafür da, das Leben im Alltag zu erleichtern, zu vereinfachen. Im neuen Espace kommt dies unter anderem durch die neu durchdachte Modularität mit 5 und 7 Plätzen und durch die Vorteile des vernetzten Automobil-Tablets R-Link 2 mit dem im Hochformat eingebauten 8,7 Zoll-Monitor zum Tragen

Ästhetik zum Erleben

Mit dem neuen Espace löst Renault die gängigen Klassierungen der Autos auf und führt das Beste aus jedem Segment in einem Modell zusammen. Daraus resultieren eigenständige, neue Proportionen und eine starke Präsenz, in der sich fließende Formen mit dem robusten Charakter eines grossen Crossover vereinen.

Mit seinem stattlichen, aber nicht übertriebenen Auftritt bietet der neue Crossover von Renault:

- **Dynamik:** mit einer prägnanten Front und generell kräftigen Formen,
- **Charakter:** mit den grossen 17- bis 20 Zoll-Rädern und den markanten Radhäusern,
- **Wohlbefinden:** dank der Anordnung des Innenraums, der vierteiligen Panorama-Windschutzscheibe und dem hellen, mit viel Licht durchfluteten Innenraum.

Die Proportionen und die Grosszügigkeit eines Crossovers

Die Grosszügigkeit des neuen Espace zeigt sich auch in seinen Abmessungen (L = 486 cm, B = 189 cm,



H = 168 cm). Die muskulös geformte Karosserie wiederum weist ihn als SUV aus, mit robusten, dynamisch wirkenden Formen im unteren Bereich der Karosserie, mit markanten Radhäusern und einem prägnanten Kühlergrill. Der obere Bereich der Karosserie steht im Kontrast, dazu, mit fließenden Formen, die dem neuen Espace eine Form von Leichtigkeit verleihen, die durch die Chromeinfassung der Seitenscheiben zusätzlich hervorgehoben wird. Die Zurückhaltung in der Fahrzeughöhe und der leicht höhere Bodenabstand von 16 cm (4 cm mehr als der aktuelle Espace) verleihen dem neuen Espace eine kräftige Eleganz, die durch den Radstand von 2,88 m (16 mm mehr als der aktuelle Grand Espace) nochmals verstärkt wird. Dieser wiederum wirkt sich im grosszügigen Innenraum aus.

Neue Lichtsignatur mit Hightech-Charakter und 100 % Full Led (Light Emitting Diode)

Mit dem neuen Espace führt Renault auch die neue Licht-Signatur für das Tagfahrlicht ein. Diese bildet auf jeder Seite ein asymmetrisch geformtes «C». Die starke Identifikation über diese Lichtsignatur, wird auch auf den künftigen Modellen von Renault zu sehen sein.

Als Premiere führt Renault mit dem neuen Espace serienmässig die 100%-ige Full LED Lichttechnik (Light Emitting Diode) ein. Die beiden Scheinwerferblöcke enthalten jeweils zwei kompakte LED Pure Vision Module, die als Abblend- und Scheinwerferlicht eingesetzt werden. Der Lichtstrahl kommt demjenigen des Sonnenlichts sehr nahe mit einer Leuchtkraft, die 20 % höher ist als diejenige von Halogenlicht, was die Sichtverhältnisse in der Nacht dementsprechend komfortabel macht.

Die Rücklichter des neuen Espace sind äusserst grosszügig ausgemessen. Die aufgefächerte Lichtführung ist klar gegliedert und unterstreicht auch von hinten die kräftige Signatur des grossen Crossover von Renault.

Ein ästhetischer Wählhebel, der sich gut anfühlt

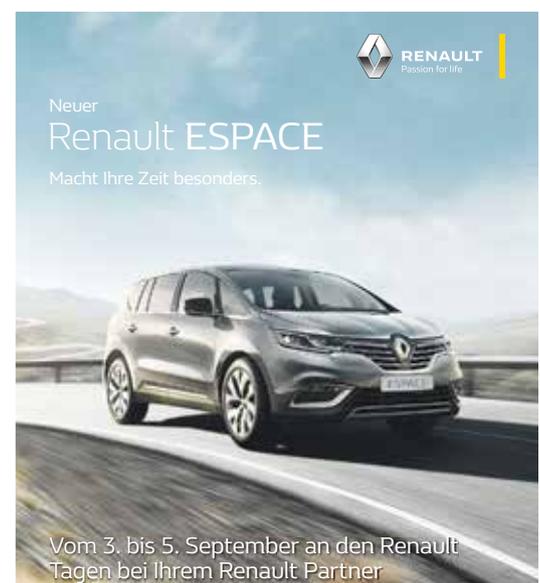
Allein schon der Wählhebel für die Bedienung des Doppelkupplungsgetriebes EDC zeigt den Weg, den Renault beim Design des neuen Espace geht.

Er verbindet ein sinnliches und eigenständiges Design mit Präzision und Effizienz in der Bedienung. Mit seiner Form und der angenehmen Bedienung leistet er einen direkten Beitrag zum Fahrspass. Dank

der elektrischen Übertragung der Position (shift by wire) lässt sich der Wählhebel leichtgängig und präzise bedienen.

Inspiration aus Luftfahrt und High-Tech

High-Tech und die Inspiration aus der Luftfahrt prägen den Stil und das Lebensgefühl im neuen Espace. Die hinterste Dachsäule (C-Säule) zeichnet optisch die Form eines Heck-Leitwerks nach. Die Mittelkonsole scheint fast zwischen Fahrer und Beifahrer zu schweben. Der stylische Wählhebel erinnert an die Schubhebel in einem Flugzeug. Das Armaturenbrett wiederum orientiert sich am Teil eines Flugzeugflügels. Die Lichtlinien um die Mittelkonsole und am Fussboden, das Head-up Display wie auch der Monitor von R-Link 2 könnten auch direkt aus einem Cockpit stammen. Das Wohlbefinden an Bord wiederum lehnt sich an die Exklusivität an, die das Reisen im Privat-Jet bietet.



Wil: WOLGENSINGER AG, Simnacherstrasse 3, 071 911 11 12 · **Altnau:** Garage Hofer AG, Landstrasse 24, 071 695 11 14 · **Amriswil:** Garage Hofer AG, Weinfelderstrasse 125, 071 410 24 14 · **Balgach:** Hirn Balgach AG, Hauptstrasse 64, 071 722 27 88 · **Chur:** Garage Bayer AG, Emserstrasse 2, 081 257 19 19 · **Ebnat-Kappel:** Garage Hermann AG, Kappler Strasse 113, 071 993 33 55 · **Flawil:** Feldgarage Fritsche AG, St. Gallerstrasse 14, 071 393 15 70 · **Goldach:** Bräm AG, Rietlstrasse 1, 071 844 00 30 · **Herisau:** WOLGENSINGER AG, Kasernenstrasse 66, 071 351 51 56 · **Marbach:** Kurt Köppel AG, Rorschacherstrasse 136, 071 755 63 63 · **Näfels:** Freihof-Garage AG Koller, Oberdorf 40, 055 618 44 88 · **Oberbüren:** BUGA Buchental-Garage AG, Buchental 11, 071 955 05 05 · **Oberriet:** Stieger Schachengarage AG, Looweg 2, 071 761 11 42 · **Schwarzenbach:** Daniel Grob AG Bahnhof-Garage, Wilerstrasse 25, 071 925 25 50 · **St. Gallen:** WOLGENSINGER AG, Fürstenlandstrasse 25, 071 277 10 88 · **St. Gallen:** Bach-Garage Gschwend AG, St. Georgenstrasse 162, 071 223 12 12 · **Vaduz:** Mühleholz-Garage AG, Landstrasse 126, 00423 239 80 90 · **Weinfelden:** Kreuzgarage AG, Amriswilerstrasse 151, 071 622 65 44



Brigitte Häberli-Koller (*1958), TG, Ständerätin Mit ihrer frischen Art kommt Brigitte Häberli-Koller gut an. Freimütig sagt die CVP-Politikerin dass sie keine akademische Karriere, dafür aber «gesunden Menschenverstand und viel Wille, etwas zu bewegen» habe. Das zeigt sich etwa bei ihrem Engagement in der Kommission für Wissenschaft, Bildung und Kultur. Sie setzt sich ein für ein starkes duales Bildungssystem und dafür, dass alle Kinder die gleichen Startbedingungen erhalten. «Wir müssen diese Erfolgsgeschichte in der ganzen Welt verbreiten, weil es für eine niedrige Jugendarbeitslosigkeit sorgt» sagt die dreifache Mutter.



Heinz Huber (*1964), TG, Bankier Nach dem Abgang von Peter Hinder wurde Heinz Huber 2014 zum Vorsitzenden der TKB-Geschäftsleitung gewählt. Diese Beförderung war eine Überraschung, wurde aber allseits begrüsst. Vor allem, weil Huber die besten Voraussetzungen für den Posten mitbringt: Er kennt die Konkurrenz – sprich die UBS und CS – bestens: Vor seinem Einstieg in das Firmenkundengeschäft der TKB war er zwanzig Jahre lang in leitenden Funktionen bei den Grossbanken tätig. Ebenfalls wichtig sind seine Abstecher in die IT-Branche – Bereiche, die jetzt zu seinen täglichen Berührungspunkten gehören. Dass Huber langfristig denkt, zeigt sich auch bei seiner Berufswahl: «Eigentlich wollte ich Sportlehrer werden, überlegte aber, was ich mache, wenn ich nicht mehr so fit bin», erzählte er lachend. Sport ist aber noch immer seine Leidenschaft – und zu seinem 50. Geburtstag hat er sich seinen grössten Wunsch erfüllt: Die erfolgreiche Teilnahme am NYC-Marathon.



Hermann Hess (*1951), TG, Unternehmer Der Thurgauer stammt aus einer Unternehmerfamilie. Während mehrerer Generationen führte die Familie Hess in Amriswil ein Textilunternehmen. Dieses musste sie Anfang der 90er Jahren aufgeben - aus finanziellen Gründen. In die leeren Gebäude zogen Einkaufszentren und Hotels – und aus Hess wurde ein erfolgreicher Immobilieninvestor. Der Thurgauer besitzt neben seiner Investment AG noch weitere Firmen und Immobilien – und im gehört die Hälfte der Bodensee-Schiffahrtsgesellschaft. Ausserdem setzt sich der FDP-Anhänger seit über dreissig Jahren für eine liberale Politik ein und kandidiert dieses Jahr für den Nationalrat.



Christian Lohr (*1962), TG, Nationalrat Christian Lohr kam Anfang der 60er Jahren als Folge einer Contergan-Schädigung ohne Arme und mit missgebildeten Beinen zur Welt. Trotz dieses schwierigen Starts ins Leben verlor der Thurgauer CVP-Nationalrat nie seine Gelassenheit: «Ich habe alles daran gesetzt, mich diesem Schicksal zu stellen und ihm Positives abzugewinnen.» Er setzt sich nicht nur für Handicapierete ein, sondern für alle, die an den Rand gedrängt werden: «Das können auch Alte oder psychisch Kranke sein. Ich setzte mich dafür ein, dass wir in einer Gesellschaft leben, in der alle gleichberechtigt sind.»



Martin Messner (*1952), TG, Unternehmer Martin Messner hat die Region geprägt – etwas in seiner Funktion bei Leica oder Hilti. Um die Jahrtausendwende hat er den Von-Roll-Konzern durch die Krise gesteuert und sich seither immer wieder Unternehmen in Schieflage angenommen. So auch den Hüttwiler Nüssli AG, Spezialistin für temporäre Arenen auf der ganzen Welt. Der Enkel des Mitbegründers der Swissair, Europameister im Ballonfahren und Besitzer eines Weinbergs wollte einst Bauer werden. «Mein Vater konnte mich aber für ein ETH-Studium motivieren», erzählt er. Heute lebt Messner auf einem Bauernhof. In seinem privaten Luftfahrtmuseum sind alle wichtigen Dokumente über die Swissair zu bestaunen. Sie haben international kunsthistorischen Wert.



Daniel Model (*1960), TG, Unternehmer Er provoziert, fasziniert und irritiert. Seinem Unbehagen über das herrschende Staatswesen liess Daniel Model Taten folgen: 2006 gründete er seinen eigenen Staat Avalon – mit einem guten Dutzend Staatsbürgern, einem Regierungssitz und eigenen Münzen. «Wie müssen den Sozialstaat auf ein Minimum reduzieren, es gibt viele Nutzniesser, sowohl auf der Nehmer- wie auf der Geberseite», findet er. Model geht davon aus, dass die westlichen Staaten reformresistent sind. In seinem Staat werden Alternativen entwickeln. Erwähnenswert: Model führt ein erfolgreiches Familienunternehmen, die Model Group, könnte sich also um Politik foutieren.



Elisabeth Model (*1960), TG, Geschäftsführerin Elisabeth Model wollte Tänzerin werden. Doch statt Bühne heisst es heute Business: Anfang Jahr fusionierte die Model-Gruppe ihre operative Schweizer Gesellschaften mit der Model AG Weinfelden, Tochter der Model Holding AG. «Jetzt können brachliegende Synergien besser ausgeschöpft und Doppelspurigkeiten vermieden werden», so die Geschäftsführerin von Region West. Eine Aussage, die auch auf das Führungsduo Daniel und Elisabeth Model zutrifft: Der CEO und seine Frau arbeiten so eng zusammen, dass die kurzen Kommunikationswege die ohnehin flachen Hierarchiestufen in der Firma begünstigen. Kennen gelernt hat sich das Paar an der HSG. Das passt so gut in das Bild wie die Tatsache, dass Model sich für LC-Brühl-Handball engagiert.



Alfred Müller (*1950), TG, Verwaltungsratspräsident Nach dem ETH-Studium stieg Alfred Müller als Greenhorn ins väterliche Geschäft ein. In St. Gallen fand er «den besten Lehrmeister, der man sich wünschen kann»: Otto Kleiner, Chef der Stutz AG St. Gallen, die im vergangenen Jahr das 100-jährige Jubiläum feierte. Sein Arbeitsplatz lag gegenüber jenem des Chefs und so bekam Müller alles mit, was in Business läuft. Nach ein paar Tagen bestellte Kleiner eine Holzlatte als Demarkationslinie, damit der junge Schnösel wusste, wo «Gott hockt». Heute führt Müller in der vierten Generation das Bauunternehmen Stutz, dessen gelbe Tafeln in der Ostschweiz überall zu sehen sind. In seiner Freizeit wirkte er als Präsident beim Aufbau der Pädagogischen Hochschule Thurgau mit. Sie dankte es ihm zu seinem Abschied mit dem dortigen «Piazza Müller».



Ernst (*1952) und Markus Möhl (*1954), TG, Patrons Vor über 120 Jahren wurde das Unternehmen Möhl gegründet. Heute wird es in der vierten Generation von den Brüdern Ernst und Markus Möhl geführt. Die Schweiz kennt die Mosterei vor allem wegen Shorley. Das Mischgetränk besteht aus Mineralwasser und Apfelsaft und gehört zu den beliebtesten Durstlöschern der Nation. Die Geschwister versichern: «Das Obst kommt ausschliesslich aus der Region.» Bereits früh haben Ernst und Markus Möhl das Sackgeld mit dem Auflesen von Äpfeln verdient. «Pro Kilo gab es zwei Rappen.» Die beiden Möhls mussten früh in das elterliche Geschäft einsteigen, weil der Vater unerwartet starb. Für die Aufgaben waren die Brüder bestens gerüstet: Sie sind ausgebildete Lebensmittelfachleute.



Ralph Näf (*1980), TG, Geschäftsführer Zwei Thurgauer Profisportler gründen ein Unternehmen, das sich auf guten Kaffee spezialisiert? Ralph Näf (rechts) erklärt: «Kaffee ist ein Genussmittel das für keine negativen Schlagzeilen im Sport sorgt. Es macht sogar müde Beine wieder munter.» Näf fährt Mountainbike, sein Geschäftspartner bei der Happerswiler Caffè Passione GmbH, Michael Albasini, radelt an der Tour de France. Zusammen wollen sie nicht nur im Sport Höchstleistungen erzielen. Die Caffè Passione GmbH ist auch ein Familienunternehmen: Ralph Näfs Frau, Conni Näf-Büchel, nimmt Bestellungen entgegen, sein Vater Bruno, der Lagerchef, macht die Kaffeepakete bereit und ist für die Auslieferung des Kaffees verantwortlich.



Benno Neff (*1971), TG, Geschäftsführer Die Bischofszeller Tobi Seeobst AG ist der grösste Früchtehändler der Schweiz: «So an die 30 000 Tonnen sind es pro Jahr», schätzt der Geschäftsführer Benno Neff. Bereits früh verdiente der Ostschweizer mit Obst das Taschengeld: «Sobald de Schule aus war, nix wie los auf den väterlichen Hof. Sogar Äpfel auflesen war mir kein Gräuel. Immerhin gab es fünf Rappen pro Korb», erinnert sich Neff. Später liess sich Neff zum Agrokaufmann ausbilden und absolvierte ein HSG-Nachdiplom-Studium. Die perfekte Grundlage, um an der Spitze von Tobi Seeobst AG zu stehen. Einziger Kummer ist die Ernteschwankung. «Sie kann bis zu 20 Prozent mehr oder weniger ausmachen. Aber das gehört zu diesem Geschäft.»



Walter Oberhänsli (*1958), TG, CEO Aufgewachsen ist Walter Oberhänsli in Steckborn. Dort hat der Rechtsanwalt auch den Barockbau «Zur Rose» entdeckt. Dass dieses Haus Herz der grössten Versandapotheke Europas wird, konnte niemand ahnen. Doch die Entwicklung zeigt: Oberhänsli hat Sinn für zukunfts-trächtige Ideen. Übrigens macht rezeptfreie Arzneien wie Aspirin nur einen Bruchteil des Umsatz aus: «80 Prozent der Bestellungen betreffen rezeptpflichtige Medikamente», so der CEO der Zur-Rose-Gruppe. Ihm ist das effiziente Vertriebssystem zu verdanken, das stets verbessert wird: «Wir bauen einen Service auf, der garantiert, dass Bestellungen am gleichen Tag geliefert werden, die bis 12 Uhr aufgegeben werden.»

«Innovationen zugunsten unserer Kunden»

Nachdem die Hutter Auto Thomi AG seit der Übernahme durch die Hutter Auto Gruppe zu einem umfangreichen Garagennetzwerk in der Region Nordostschweiz gehört, konnten im Dienste der Kunden im Jahr 2015 erfreuliche Innovationen umgesetzt werden. Wichtigstes Ziel dabei ist, die Kunden in Zukunft noch besser bedienen zu können und sie von der überdurchschnittlichen Kompetenz des Teams zu überzeugen.



So wurde der Showroom in Frauenfeld grosszügig umgebaut. Die Mitarbeitenden können ihre Kunden heute in den neuen freundlichen Räumlichkeiten noch professioneller bedienen und beraten. Gleichzeitig ist eine einladende Präsentation der neusten Innovationen aus dem Fahrzeugmarkt möglich. Hutter Auto Thomi AG ist zugelassene Peugeot Werkstätte und führt neben der Marke Nissan neu auch Renault und Dacia. Mit der Umgestaltung des Showrooms wurde gleichzeitig die Parkplatzsituation und die Werkstattannahme optimiert, welche sich nun direkt im Showroom befindet. Und mit einer modernen Waschanlage wird weiterhin dem Bedürfnis zahlreicher Autofahrer Rechnung getragen, ihr Fahrzeug bequem zum Strahlen zu bringen. Die neue Waschanlage wurde soeben in Betrieb genommen. Gleichzeitig deckt seit diesem Monat die haus-eigene Photovoltaikanlage auf dem Werkstattdach den grössten Teil des gesamten Stromverbrauchs, inklusive den Verbräuchen der Waschanlage und des Tankstellenshops.

Attraktiver Partner für Firmenkunden

Die professionelle und kompetente Betreuung von Flotten- und Gewerbekunden ist einer der wichtigen Erfolgspfeiler der Hutter Auto Thomi AG. Massgeschneiderte und kundenorientierte Angebote im Nutzfahrzeug- und Personenwagenbereich gehören zur Kompetenz des Beraterteams. Das breite Angebot über praktisch alle Fahrzeugklassen der vertretenen Automarken und die grosszügige Lagerwagenpolitik ermöglichen einen optimalen Service. Zudem steht Firmenkunden ein grosser Park an Ersatzwagen bereit, damit der Betrieb reibungslos fortgesetzt werden kann. Keine Frage ohne Antwort und keine Firma zu klein, um Flottenkunde zu sein.

Gewerbekunden von Hutter Auto Thomi AG profitieren von interessanten Angeboten. Selbstverständlich bietet das Unternehmen auf Wunsch auch ein attraktives Firmenleasing mit Wartungsvertrag. Das Aufzeigen von passenden Finanzierungs- und Versicherungslösungen gehört ebenfalls zum Aufgaben-



gebiet der Berater. Auch hier darf man dank einem massgeschneiderten Service viel mehr als Standardlösungen erwarten.

Elektrofahrzeuge mit Sonnenstrom laden

Seit mehreren Jahren engagiert sich die Hutter Auto Gruppe verstärkt in der Vermarktung von Elektrofahrzeugen. Deshalb ist es für das Unternehmen heute eine Selbstverständlichkeit, nicht nur Privatkunden im Detail über die Vorzüge und Rahmenbedingungen zu informieren. Das Verkaufsteam von Hutter Auto Thomi AG ist ebenfalls auf die Beratung von Firmenkunden rund um die Möglichkeiten der Elektrofahrzeuge spezialisiert. In Kürze wird zudem eine öffentliche Schnelladestation in Betrieb genommen, bei welcher Kunden Ihre E-Fahrzeuge mit haus eigenem Sonnenstrom kostenlos laden können.

Geschichte

Im Jahr 1978 gegründet und an prominenter Lage im Zentrum Frauenfelds vertreten, konnte sich die damalige Auto Thomi AG mit rund 20 Mitarbeitenden einen guten Namen in der Region verschaffen. Im Zuge der Nachfolgeregelung übergab die Besitzerfamilie den Betrieb nach 36 Jahren an die Hutter Auto Gruppe. Die Hutter Auto Gruppe mit Sitz in Winterthur avancierte damit zu einem Unternehmen mit rund 100 Mitarbeitenden und baute seine Position im Raum Nordostschweiz weiter aus. Die entstehenden Synergien im Bereich des Fahrzeughandels und Tankstellenshops waren für die Übernahme der Auto Thomi ausschlaggebend. In der Region Nordost ist die Hutter Auto Gruppe in den letzten Jahren punkto Verkaufsleistung, Rentabilität und Servicequalität verschiedentlich mit dem Titel «Dealer of the Year» ausgezeichnet worden, welche jährlich an eine ausgesuchte Anzahl hervorragender Renault-Betriebe weltweit vergeben wird.

Luigi Cescato

Geschäftsführer Hutter Auto Thomi AG



Seit April 2015 leitet Luigi Cescato als Geschäftsführer die Hutter Auto Thomi AG. Dank seiner langjährigen Tätigkeit in den unterschiedlichsten Bereichen der Autobranche wie Werkstatt, Qualitätsmanagement und Kundendienst auf Importeursseite verfügt er über ein profundes Wissen, von dem die Kunden und Angestellten besonders profitieren. Für Cescato ist der tägliche Kontakt zum Kunden besonders wichtig. «Ich freue mich, zusammen mit unserem Team die Kundenbedürfnisse sofort zu erkennen und ihnen unbürokratisch und kompetent gerecht werden.»

hutter auto thomi ag



Hutter Auto Thomi AG
Schaffhauserstrasse 6
8503 Frauenfeld

Tel 052 723 28 28
thomi@hutterauto.ch



**RENAULT
PRO+**

Renault

Die Nr. 1 in Europa bei Nutzfahrzeugen



Kangoo Express
Ab Fr. 11 950.–¹

Trafic
Ab Fr. 16 250.–¹

Master
Ab Fr. 16 450.–¹



Jetzt doppelt profitieren:
Euro-Bonus und Businessprämie

HUTTER AUTO THOMI AG, Schaffhauserstrasse 6, **FRAUENFELD**, Tel 052 723 28 28

GARAGE ENGELER AG, Zürcherstrasse 281, **FRAUENFELD**, Tel 052 720 82 82

Renault hatte die besten Verkaufszahlen mit 14,25% Marktanteil im Jahr 2014 in Europa. Angebote gültig für Geschäftskunden (kleine Flotten ohne Rahmenvereinbarung) bei Vertragsabschluss bis 30.09.2015 oder bis auf Widerruf. ¹Preisbeispiele: Kangoo Express Medium Access ENERGY TCe 115, Katalogpreis Fr. 17 600.–, abzüglich Flottenrabatt Fr. 3 150.–, abzüglich Businessprämie Fr. 1 500.–, abzüglich Euro-Bonus Fr. 1 000.– = Fr. 11 950.–; Neuer Trafic Kastenwagen L1H1 Access dCi 90, Katalogpreis Fr. 25 900.–, abzüglich Flottenrabatt Fr. 4 650.–, abzüglich Businessprämie Fr. 2 000.–, abzüglich Euro-Bonus Fr. 3 000.– = Fr. 16 250.–; Neuer Master Kastenwagen L1H1 dCi 110, Katalogpreis Fr. 29 200.–, abzüglich Flottenrabatt Fr. 5 250.–, abzüglich Businessprämie Fr. 3 500.–, abzüglich Euro-Bonus Fr. 4 000.– = Fr. 16 450.–. ²Beispiel Euro-Bonus Fr. 4 000.–: Neuer Master Kastenwagen. Alle Beträge sind exkl. MwSt.



Richard Nägeli (*1949), TG, Unternehmer Kühn, modern und doch in die Umgebung eingebettet: Die Bauten aus dem Hause Tuchs Schmid sind unverkennbar. Bestes Beispiel ist etwa der Busbahnhof Winterthur oder das Glasdach über der Postautostation in Chur. Richard Nägeli und sein Team sind fasziniert von den schier grenzenlosen Möglichkeiten, die Stahl, Beton und Glas eröffnen. Der Ingenieur ETH wusste bereits früh: Konventionelle Bauweisen führen nicht immer zu einer visuellen Bereicherung. Seit vergangenem Jahr präsidiert Nägeli den Verband Stahlbauzentrum Schweiz, wo er seinen Enthusiasmus für das Material ausleben kann. «Aus jedem Kilo Schrott entsteht wieder ein Kilo neuer Stahl», frohlockt der Frauenfelder.



Andrea Ruf (*1969) TG, CEO Eigentlich wollte Andrea Ruf Konditorin werden. Sie hat sich jedoch für die Handelsschule entschieden und ist im Sportmarketing gelandet. Für die UEFA und FIFA managte sie in den verschiedensten Ländern Events. Doch dann wollte sich die gebürtige Aargauerin beruflich neu orientieren. Sie absolvierte ein Nachdiplomstudium in Dienstleistungsmanagement. Auf Rat eines Bekannten bewarb sich Ruf 2011 um den frei gewordenen Marketingposten bei der Schweizerischen Bodensee-Schiffahrt SBS. Heute ist sie deren CEO. Könnte sie ein in Seenot geratenes Schiff steuern? Ruf antwortet schlagfertig: «Ich muss das Unternehmen und nicht Schiffe steuern.»



Stefan Pfister (*1968), TG, CEO Jede Firma braucht Wirtschaftsprüfer oder Berater. Fachleute in dieser Branche sind deshalb hart umworben. Dass es Stefan Pfister an die Spitze von KPMG geschafft hat, erstaunt seinen ehemaligen HSG-Professor, Peter Gomez, nicht: «Das war vorauszusehen.» Der Triboltinger hat sein Ziel erreicht – und das in einem Gebiet, das angesichts der komplexen Anforderungen an das Prüfungs- und Beratungswesen selten so anspruchsvoll war – vor allem mit Blick auf die globale Vernetzung. Trotz seiner zahlreichen Aufgaben will Pfister sich seinen grössten Wunsch erfüllen: Einmal von Feuerland aus durch ganz Chile zu biken. Denn der Ostschweizer ist passionierter Mountainbiker.



Andreas Sallmann (*1956), TG, Patron Andreas Sallmann leitet die 160-jährige ISA Sallmann AG in der sechsten Generation. Das erfolgreiche Traditionsunternehmen aus Amriswil ist der letzte vollstufige Unterwäschehersteller in der gesamten Schweiz. Das Festhalten an diesem Produktionsstandort verpflichtet. Materialität, Verarbeitung, Passform und Design werden Kollektion für Kollektion die höchste Beachtung geschenkt. Auch privat zeigt sich Andreas Sallmann äusserst heimatverbunden: «In der Freizeit heize ich auf meiner Alp die Badewanne und gucke in die Sternen.»



Guido Scherpenhuyzen (*1965), TG, Geschäftsleiter Sein Nachname verrät es: Ursprünglich stammt Guido Scherpenhuyzen aus Holland. Mittlerweile ist er längst eingebürgert und spricht ein breites «Züritüsch». Er lacht: «Diesen Dialekt bringe ich nicht mehr weg.» Sein Jugendtraum war Militärpilot zu werden. Dass sich dieser nicht erfüllt hat, macht dem gebürtigen Holländer nichts aus. Heute ist er operativer Geschäftsführer von Creditreform, der grössten Gläubigerschutz-Organisation. 13000 Unternehmen bewahrt er in dieser Aufgabe davor, von Gläubiger über den Tisch gezogen zu werden.



Filip Schwarz (*1982), TG, CMO In der Schweiz Nr. 1, in Europa Nr. 2, 300 Millionen Fotos pro Jahr und 30 000 Päckli mit Fotobüchern, Grusskarten, Posters pro Tag, eine Million Kunden – hinter diesen stattlichen Zahlen verbirgt sich Ifolor. CMO Filip Schwarz kennt den Betrieb seit seiner Jugend, hier hat er in den Schulferien gejobbt. «Repetitive Arbeiten eben, Päckli machen», lacht Schwarz heute. «Wir arbeiten mit Emotionen.» Ferien, Hochzeiten, Geburten, Feste – lauter Erinnerungen, die man aufbewahren möchte. Seit 1968 vertreibt Ifolor mit grossem Erfolg den Fotoversand per Post. Wenn Schwarz nicht gerade im Familienbetrieb herumwirbelt, erholt sich beim Bootfahren. Er versichert: «Gut zum Durchlüften.»



Peter Spuhler (*1959), TG, Unternehmer Peter Spuhler hätte durchaus reelle Chancen gehabt, in den Bundesrat gewählt zu werden. Doch der Schweizer Vorzeigeunternehmer entschied sich für einen anderen Weg. Er kehrte Bern im Jahr 2012 in politischer Hinsicht nach 13 Jahren im Nationalrat den Rücken und fokussiert sich seither voll und ganz auf seine Stadler Rail. Damit ist das mediale Interesse aber nicht verschwunden. In regelmässigen Abständen steht Spuhler aufgrund von neu gewonnenen Grossaufträgen im Rampenlicht. Und auch zu politischen Themen äussert sich der Alt-SVP-Nationalrat nach wie vor mit klaren Worten. Verständlich, dass ihn die SVP gerne zurückholen würde und bei den Wahlen 2015 mit seinem Namen auf der Wahlliste liebäugelte. Doch Spuhler gab der Partei einen Korb. «Wenn ich jetzt zurück nach Bern gegangen wäre, hätte ich das als Ständerat machen müssen. Wir haben aber im Thurgau mit Roland Eberle bereits einen super SVP-Ständerat», gab Spuhler als Grund an. Spuhler ist Unternehmer mit Herzblut. Und in diesem Bereich kann er für die Region und die Schweiz wohl mehr bewirken als in den Berner Gefilden.



Kaspar Schläpfer (*1951), TG, Regierungsrat «Bereits mein Vater war Regierungsrat, politische Themen waren in unserer Familie immer präsent», erinnert sich Kaspar Schläpfer. Er ist selber Vater von drei Kindern. Der Jurist führte eine erfolgreiche Anwaltskanzlei, engagierte sich im Gemeindepament von Frauenfeld und schaffte es direkt in den Regierungsrat. Seit 2003 führt er das Departement für Inneres und Volkswirtschaft. Er hat jedoch Anfang Jahr den Rücktritt per Ende Mai 2016 bekannt gegeben. Er kandidiert dafür aktuell für den Nationalrat.



Daniela Spuhler (*1977), TG, Unternehmerin Daniela Spuhler ist Mutter einer kleinen Tochter, mit Stadler-Rail-Chef Peter Spuhler verheiratet und die Leiterin von zwei Firmen: Esslinger AG ist vor allem im Tiefbau, Barizzi AG im Hochbau tätig – etwa bei der Sanierung des Landesmuseum oder beim Bau des neuen ZKB-Hauptsitzes. Die Leidenschaft für die Baubranche zeigte sich früh: Werkhöfe waren ihre liebsten Spielplätze. «Bereits als kleines Mädchen habe ich meinen Vater auf Baustellen begleitet», erzählt sie. In ihrer Freizeit boxt und taucht Spuhler leidenschaftlich gerne, selbst wenn Haie in die Quere kommen. Beste Voraussetzungen für eine Unternehmerin, die in einem hart umkämpften Umfeld bestehen muss.



Sonja Wiesmann Schätzle (*1966), TG, Gemeindeammann Als Sonja Wiesmann Schätzle ihre Schwangerschaft bekannt gab, wurde sie von ihrem damaligen Arbeitgeber entlassen. Kein Grund für sie, klein beizugeben. Die ausgebildete Tiefbau-technikerin ist die erste Frau Gemeindeammann von Wigoltingen. Die SP-Kantonsrätin präsidiert auch den Thurgauer Grossen Rat und die wichtigsten Ressorts der Gemeinde Wigoltingen: Finanzen, Bauwesen und Werke. Die letzten beide sind Wiesmann auf den Leib geschnitten, und mit den Finanzen hat jemand, der bewies, wie rasch man sich in neue Materien einarbeiten kann, sowieso kein Problem. Für ihren Einsatz in Sachen Gleichstellung hat sie den «Prix Wassermann» bekommen: «Ich werde auch meinen Geschlechtsgenossinnen zu ihren Chancen verhelfen.»



Rebecca Zuber (*1971), TG, COO «Ich war schon immer eine Streberin und habe mir die Messlatte hoch angesetzt», sagte Rebecca Zuber vor dreieinhalb Jahren in einem Interview mit der «Thurgauer Zeitung» scherzhaft. So ganz von der Hand zu weisen ist die ehrgeizige Herangehensweise der 44-Jährigen aber sicherlich nicht. Schule, Architekturstudium, Anstellung im Architekturbüro, Anstellung bei einem traditionellen Generalunternehmen, Wechsel zur HRS Real Estate AG – ein Lebenslauf, der linear und zielgerichtet wirkt. Heute ist sie als COO, Inhaberin und Mitglied des Verwaltungsrates der HRS Real Estate AG massgeblich für die erfolgreiche Entwicklung des Unternehmens mitverantwortlich. Seit 2010 trägt Zuber die Gesamtverantwortung für den Bereich Projektentwicklung und realisierte unter anderem das Dock B des Flughafen Zürich-Kloten, das neue Tamedia-Gebäude sowie der Hauptsitz der Postfinance in Bern.



Jakob Stark (*1958), TG, Regierungsrat Eigentlich wollte Jakob Stark Kapitän oder Journalist werden. Er entschied sich für ein Studium der Geschichte, Volkswirtschaft und Publizistik. Nach dem Abschluss arbeitete er bei verschiedenen Zeitungen. In der Politik kam der Thurgauer zufällig: Das Amt des Ortsvorstehers in seiner Wohngemeinde Buhwil TG war vakant. Stark wurde mit Bravour gewählt. Danach ging es steil aufwärts: Gemeindeammann von Kradolf-Schönenberg, Kantonsparlamentarier und schliesslich Regierungsrat. In dieser Funktion blickt Jakob Stark in die Zukunft: «Zusammen mit den Kantonen St.Gallen und Appenzell-Ausserrhodon sind wir gegenwärtig daran, Ideen für eine Landesausstellung Bodensee-Ostschweiz 2027 zu entwickeln.»



Oliver Vietze (*1967), TG, CEO Beim Start ins elterliche Geschäft hiess es: «Der Apfel fällt nicht weit vom Baum(er)». Das Geheimnis liegt in einer geglückten Nachfolgeregelung. Vietzke erinnert sich: «Schon als Kind war ich in den Ferien als Aushilfe im Familienunternehmen tätig.» Der Umgang mit Sensoren hat ihn so begeistert, dass er ein Studium an der ETH abschloss. Heute leitet Vietze die Baumer Group mit weltweit 2300 Mitarbeitenden. In der Schweiz ist die Firma die Nr. 1 im Bereich der Industriesensorik. «Wir arbeiten hart daran, auch weltweit in der Topliga dabei zu sein», so Vietze. Das setzt ein 70-Stunden-Pensum voraus. Doch wo erholt sich der Vielbeschäftigte? «Gerne in einer Landbeiz – bei einem Wurst-Käsesalat.»



Jungunternehmer forum

Mut zum Unternehmertum



Kostenlos.
Jetzt anmelden.
Anmeldeschluss
15.10.2015

 **START**plattform

28. Oktober 2015 | Frauenfeld

Plattform für Gründer/innen,
Jungunternehmer/innen, Startups,
KMU-Nachfolger/innen und
junge Führungspersönlichkeiten.

START
Netzwerk Thurgau

IHK Industrie- und
Handelskammer
Thurgau

**GEWERBE
THURGAU**

 **Thurgauer
Kantonalbank**

Thurgau 

Hauptsponsor

BDO

Medienpartner

Thurgauer Zeitung

LEADER

17 Uhr

GET-TOGETHER

18 Uhr

MODERATION

BEGRÜSSUNG

18.30 Uhr

VERLOSUNG

VERABSCHIEDUNG

NETWORKING

ca. 20.30 Uhr

11. Jungunternehmerforum Thurgau im Rathaus in Frauenfeld

WORKSHOP

Mehrwertsteuer: Das müssen Sie wissen!

Workshop mit Inputs, Fachwissen und Erfahrungsaustausch
Dr. iur. Claudio Giger | BDO AG, Partner |
Leiter MWST-Kompetenzzentrum | Dipl. Steuerexperte

Informationen | Networking | Verpflegung

Philipp Gemperle | SRF-Radiomoderator

Anders Stokholm | Stadtpräsident Frauenfeld

Thomas Maron | Präsident Startnetzwerk Thurgau

PRAXIS-REFERATE

Jungunternehmer berichten von ihren Erfahrungen

**Von der kleinen Metallbaufirma zum internationalen
Industriebetrieb**

Beat Guhl | CEO und Inhaber | Sky Frame AG | Frauenfeld

**Zwei uralte Schweizer Handwerke, ein Jungunternehmen
und viel Passion für Süßes**

Silvan und Claudio Leibacher | Gründer und Inhaber |
Leibacher Biber-Manufaktur | Wermatswil

**Gründungsunterstützung des Startnetzwerks Thurgau
in der Praxis**

Gründer: **Fabio Badraun** | **Zsuzsanna Zimanyi** |
Schlattingen

Paten: **Peter Wiedl** | **Markus Widmer**

4 Bildungsgutscheine à CHF 500.-, 3 LEADER-Jahresabos

Claudia Vieli Oertle | Jungunternehmerforum

Apéro und Ausklang



Eine Online-Anmeldung ist erforderlich.

tg.jungunternehmerforum.ch



Saurer WerkZwei, Arbon TG: Hamel für Einkaufen und Wohnen, Wohneigentum Wohnen am Park, Wohnen Plus, weitere Projekte in Entwicklung
Nova Brunnen, Brunnen SZ: Businesshäuser Quadros und Pharos, weitere Projekte in Entwicklung

HRS ALS AREALENTWICKLERIN

Grundstücke von mehreren Zehntausend Quadratmetern, einst von grosser Bedeutung, warten auf die Fortsetzung ihrer Geschichte. Mit neuen Lebensimpulsen stellen sie einen ungeheuren Mehrwert für die Region dar und begeistern durch ihren guten Mix aus Unternehmertum und Wohnraum, Vergangenheit und Zukunft. Die gekonnte Symbiose aus modernem Bauwerk, traditionellen Baukörpern und prägenden Elementen aus der Zeit zuvor, ist der Garant für eine hohe Akzeptanz und den wirtschaftlichen Erfolg.

Wir von HRS engagieren uns mit Feingefühl, einer bedürfnisorientierten Voraussicht und einem professionellen Bau-
management für Industriebrachen mit grossem Potential. Unsere grosse Erfahrung in der Projektentwicklung von Alt-
wie Neubauten hilft uns dabei.

HRS Real Estate AG · HRS Renovation AG

Walzmühlestrasse 48 · CH-8501 Frauenfeld · T +41 52 728 80 80 · frauenfeld@hrs.ch · www.hrs.ch
BASEL · CHUR · DELÉMONT · FRIBOURG · GENÈVE · GIUBIASCO · GÜMLIGEN/BERN · NEUCHÂTEL
ST. GALLEN · ST-SULPICE · VADUZ · ZÜRICH

