

Marc Widler,
Thurgauer Gewerbeverband:

«Wir surfen
auf einer
Erfolgswelle»

Seite 14

«Spielräume nutzen»

Volkswirtschaftsdirektor Walter Schönholzer

In dieser Ausgabe:

Peter Maag, Tiziana Ferigutti,
Viktor Gschwend, Peter Spuhler,
Philipp Schwarz, Thomas
Franz Krebs, Matthias Horx,
Mathias und Christoph Tschannen

Geflügelfleisch ist Vertrauenssache

Geflügelzucht und -verarbeitung zum schmackhaften Fleisch hat viel mit Vertrauen zu tun. Darum arbeiten wir mit über 130 Schweizer Bauern zusammen und haben sämtliche Verarbeitungsschritte in den eigenen Händen. So entsteht hier im Thurgau ein echtes Schweizer Qualitäts-Produkt!

Poulet- und Trutenfleisch von der frifag werden schweizweit an guten Fleischtheken und an 35 Natura-Güggeli-Grillfahrzeugen angeboten.



Wandel im richtigen Tempo



Industrie und Landwirtschaft: Sie prägen die Thurgauer Wirtschaft mehr, als das im Schweizer Durchschnitt der Fall ist. Diese Entwicklung ist vor allem historisch bedingt, und sie ist weder gut noch schlecht, sondern ein Charakteristikum des Kantons.

Allerdings ist auch bekannt, dass überall der Dienstleistungssektor immer mehr an Bedeutung gewinnt. Wir sind eine Dienstleistungsgesellschaft, und die Digitalisierung wird dem noch mehr Schub verleihen. Die Zahlen zeigen: Der Thurgau entwickelt sich auch in diese Richtung. Mehr als jeder zweite Arbeitnehmer ist in diesem Sektor beschäftigt, und die Zahl steigt weiter. Zwischen 2011 und 2015 ist der Prozentsatz der im Dienstleistungssektor Beschäftigten um zwei Prozent gestiegen und nähert sich unaufhaltsam der Marke von 60 Prozent. Die bewussten zwei Prozent sind gleichzeitig im Sektor Industrie, Gewerbe und Bau verloren gegangen, in dem noch jeder Dritte arbeitet. Die Landwirtschaft prägt das Bild, wenn man durch den Thurgau fährt, ist aber zahlenmässig im Vergleich eher vernachlässigbar.

Es macht wenig Sinn, Sektoren gegeneinander auszuspielen. Die Industrie bleibt ein wichtiger Pfeiler im Kanton Thurgau, nicht zuletzt, weil einige der bekanntesten «Leuchttürme» der Wirtschaft Industriebetriebe sind. Ihnen ist Sorge zu tragen. Aber Industrie braucht Platz und passende Zonen, und meist ist die Ansiedlung eine langfädige Sache. Es lohnt sich also, auch auf das Pferd zu setzen, das leichter zu reiten ist.

Die Entwicklung zeigt, dass der Thurgau für Dienstleistungsbetriebe attraktiv ist, und das ist wesentlich. Weil die Verschiebung in diesen Sektor schweizweit noch zunehmen wird, ist es wichtig, dass ein Kanton austrahlt: Wir sind der richtige Standort auch für Dienstleistungen. Damit stellt man sicher, dass man auch morgen noch bei den Leuten ist. Die Statistik zeigt: Der Thurgau ist auf diesem Weg.

Natal Schnetzer
Verleger



LEADER SPECIAL zum Wirtschaftsstandort Thurgau

Impressum

Magazin LEADER, MetroComm AG, Bahnhofstrasse 8, 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, Stefan Millius, Stephan Ziegler | Fotografie: Marlies Thurnheer | Geschäftsleitung: Natal Schnetzer, nschnetzer@metrocomm.ch | Anzeigeneitung: Martin Schwizer, mschwizer@metrocomm.ch | Marketingservice/Aboverwaltung: Fabienne Schnetzer, info@metrocomm.ch | Abopreis: Fr. 60.- für 18 Ausgaben | Erscheinung: Der LEADER erscheint 9x jährlich mit Ausgaben Januar/Februar, März, April, Mai, Juni, August, September, Oktober, November/Dezember, zusätzlich 9 Special-Ausgaben | Gestaltung: Tammy Kissling, tkissling@metrocomm.ch | Druck: Ostschweiz Druck AG, 9300 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

metro
comm

Nehmen Sie Form und addieren Sie Charakter.

Der neue Audi Q8.
Willkommen in der 8. Dimension.



Der Audi Q8 verbindet Sportlichkeit mit Effizienz und multipliziert das Ergebnis mit Dynamik. Dazu addiert er noch einen grosszügigen Innenraum und edles Design. Erleben Sie expressive Designsprache in einer neuen Dimension.

Mehr Infos bei uns

Audi Q8 50 TDI quattro tiptronic, 286 PS, Verbrauch Diesel: 6,8 l/100 km, Benzinäquivalent: 7,8 l/100 km, 178 g CO₂/km (133 g/km ø Neuwagen), 36 g CO₂/km E.-Bereitstellung, Kat. F.

amag

AMAG Kreuzlingen

Hauptstrasse 99, 8280 Kreuzlingen
Tel. 071 678 28 28, www.kreuzlingen.amag.ch

AMAG Frauenfeld

Zürcherstrasse 331, 8500 Frauenfeld
Tel. 052 728 97 77, www.frauenfeld.amag.ch



www.thalmann.ch

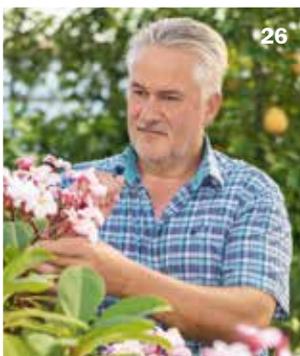
Anita Meyer Partner, Geschäftsführerin, Mandatsleiterin Treuhand, dipl. Sozialversicherungsexpertin

Die Geschäftsführerin und Mandatsleiterin ist zudem Expertin für die mündliche Branchenprüfung der Lernenden. Auch das Korrigieren von Prüfungsarbeiten ihrer Schülerinnen und Schüler in der Erwachsenenbildung macht ihr Freude.

«Der Korrekturstift ist stets dabei. Zusammen mit einer sachlichen Kommunikation sehe ich immer den gemeinsamen Weg als Ziel. Ob im Geschäft oder in der Schule.»



06



26



14



16



31



20



10

- 06 **Peter Maag, IHK:**
Thurgauer Wirtschaft mit viel Schwung
- 10 **Regierungsrat Walter Schönholzer:**
«Wir nutzen die Spielräume zugunsten der Wirtschaft»
- 12 **Klinik Seeschau:**
Menschlich nah. Kompetent und privat.
- 14 **Marc Widler, Gewerbeverband TG:**
«Wir surfen auf einer Erfolgswelle»
- 16 **Tiziana Ferigutti, Startnetzwerk TG:**
«Frauen starten vorsichtiger als Männer»
- 18 **Regionalbahn Thurbo:**
Wichtiger Standortfaktor für den Thurgau
- 20 **Mathias und Christoph Tschanen, Tschanen AG:**
«Jedes Objekt ist ein Prototyp»
- 24 **Klinik Schloss Mammern:**
Herz-Kreislauf-Rehabilitation auf höchstem Niveau
- 26 **Viktor Gschwend, Blumen Gschwend:**
Der Erfinder vom «Garten im Sack»
- 28 **Thomann Nutzfahrzeuge AG:**
Service- und Ideenwerkstatt
- 31 **Wirtschaftsforum Thurgau:**
Spuhler wagt einen weiteren Schritt
- 32 **Thomas Franz Krebs, Ostschweizer Kinderspital:**
«Ertragsmaximierung steht nicht im Vordergrund»
- 33 **Matthias Horx, Frankfurter Zukunftsinstitut:**
«Angst macht zukunftsstarr»
- 34 **Philipp Schwarz, Ifolor AG:**
«Die grösste Hürde ist die kulturelle»

Thurgauer Wirtschaft mit viel Schwung

Die Thurgauer Wirtschaft sei schwungvoll unterwegs, sagt Peter Maag, Direktor der Industrie- und Handelskammer (IHK) Thurgau, im Interview. Mit einem eigenen Vorschlag für eine schrittweise, moderate Erhöhung des Rentenalters wagte sich die kantonale IHK kürzlich auf das eidgenössische Parkett.

Peter Maag, wenn Sie ein bestimmtes Thema wählen müssten, das die IHK derzeit besonders beschäftigt: Welches wäre es?

Wir haben in diesem Sommer erstmals eine gesamtschweizerische repräsentative Meinungsumfrage durchführen lassen, und zwar zur Reform der Altersvorsorge. Wir sind davon überzeugt, dass eine Erhöhung des Rentenalters in der Schweiz zur Sicherung der Altersvorsorge rasch in die Wege geleitet werden muss. Unser Vorschlag sieht eine schrittweise und moderate Anhebung vor. Konkret soll das Rentenalter bei den Frauen ab 2021 um zwei Monate pro Jahr erhöht werden, jenes der Männer um einen Monat pro Jahr. Im Jahre 2032 würde das Rentenalter einheitlich 66 Jahre betragen.

«Konkret soll das Rentenalter der Frauen ab 2021 um zwei Monate pro Jahr erhöht werden, jenes der Männer um einen.»

Und was tut die IHK in Bezug auf dieses Thema derzeit?

Die Umfrage des Forschungsinstituts gfs.bern zeigt, dass die Bevölkerung weiter ist als die Politik. Eine grosse Mehrheit befürwortet das Rentenalter 65 für die Frauen und eine knappe Mehrheit unseren Vorschlag für die schrittweise Erhöhung auf 66 Jahre bei beiden Geschlechtern. Die Politik will das heisse Eisen aber nicht anpacken. Wir werben im Parlament für unseren Vorschlag und spüren nach wie vor ein sehr grosses Interesse an den Umfrageergebnissen. Vor Kurzem waren sie auch Thema in einem NZZ-Gastkommentar von Martin Eling, Direktor des Instituts für Versicherungswirtschaft an der Universität St.Gallen.

Die Thurgauer Wirtschaft ist auf Kurs, das zeigen die Halbjahreszahlen 2018. Wie erklären Sie sich den doch recht gedämpften Optimismus der Unternehmen bezüglich der Zukunft?

In der Thurgauer Wirtschaft läuft es zurzeit tatsächlich rund. Es bestehen aber zahlreiche Unsicherheiten. Dazu zählen der wieder erstarkte Schweizer Franken, mögliche Verwerfungen im Immobiliensektor, die hohe Verschuldung in der Euro-Zone mit Patient Italien und die Administration Trump in den USA mit protektionistischen Tendenzen. Donald Trump hat mit seinen Iran-Sanktionen auch Firmen in der Schweiz und im Kanton Thurgau unter Druck gesetzt. Solche Unsicherheiten erklären die Zurückhaltung der Unternehmen bei der Einschätzung der künftigen Entwicklung.

Eine weitere Zahl aus diesem Sommer ist ein leichter Anstieg bei der Arbeitslosigkeit im Thurgau. Ist das ein statistischer Zufall oder lesen Sie mehr daraus?

Ich halte dies für einen statistischen Zufall. Wir haben uns kürzlich bei Thurgauer Firmen nach dem Fachkräftebedarf erkundigt. Nur 15 Prozent der antwortenden Firmen gaben an, sie seien vom Fachkräftemangel nicht betroffen. Gesucht werden unter anderem Handwerker, Mechaniker, Ärzte und Pflegepersonal, technische Produktionsmitarbeiter, Ingenieure, aber auch Mitarbeiter im IT- und Logistikbereich. Im Thurgau gibt es über 5000 Stellensuchende. Offenbar gibt es aber ein Auseinanderklaffen der angebotenen und der nachgefragten Qualifikationen.

Wer an den Thurgau denkt, der denkt an Strassenbauprojekte, die nicht realisiert werden. In fast jedem Unternehmerge-



.....
IHK-Direktor Peter Maag:

«Wir setzen uns dafür ein,
dass die BTS in Bern eine
möglichst hohe Priorität erhält.»
.....

*Auch wir werben nur
mit Wort und Bild, aber...*



*...wir sind flexibel,
sehr flexibel.*

Wir beraten, konzepten, texten,
gestalten, organisieren und
koordinieren für Print und Online.

wmpsenn
werbeagentur

8570 Weinfelden info@wmpsenn.ch
071 626 27 50 wmpsenn.ch



LEADER ist eine Marke – und davon profitieren auch Sie!

Der LEADER ist zum Label für ein starkes Unternehmertum mit Visionen geworden. Ob Firma, Verband oder Organisator einer Veranstaltung: Wir sind Ihr Partner und realisieren mit Ihnen ein Magazin, das vollumfänglich oder teilweise anzeigenfinanziert ist, professionell umgesetzt wird und direkt von unserer Marke profitiert. Bei Fragen stehen wir Ihnen per Telefon unter 071 272 80 50 oder via Email unter leader@metrocomm.ch gerne zur Verfügung.

www.leaderonline.ch

Presented by
LEADER **SPECIAL**



Gemeinsam Perspektiven schaffen.

clenia

Führend in Psychiatrie
und Psychotherapie

Massgeschneiderte Therapien und erstklassige Hotellerie

Menschen in Krisen oder mit psychischen Erkrankungen erhalten bei der Clenia eine ausgezeichnete, höchst kompetente und individuelle Behandlung und Betreuung in stilvoller Atmosphäre. Ihre psychische Genesung liegt uns am Herzen.

Clenia Littenheid AG
Privatklinik für Psychiatrie und Psychotherapie
Hauptstrasse 130, CH-9573 Littenheid
Tel. +41 71 929 60 60, Fax +41 71 929 60 30
info.littenheid@clenia.ch, www.clenia.ch

sprach taucht das Thema auf. Ist es tatsächlich drängend, oder wird das Thema einfach gerne genutzt, um zu zeigen, dass nicht alles perfekt läuft im Thurgau?

Heute quält sich der Verkehr zwischen dem Oberthurgau und Frauenfeld durch diverse Ortschaften wie Amriswil, Erlen, Bürglen und Weinfelden. Nicht nur die Anwohner, sondern auch die Verkehrsteilnehmer sind genervt. Es handelt sich um ein Problem mit hoher Dringlichkeit. Die Bodensee-Thurtalstrasse stellt, verbunden mit der Oberlandstrasse, eine Gesamtlösung dar. Ende 2018 soll das Generelle Projekt für die BTS fertig sein und dem Bund übergeben werden. Realisiert wird es durch den Bund. Wir setzen uns dafür ein, dass die BTS in Bern eine möglichst hohe Priorität erhält.

Derzeit spricht alles von der Digitalisierung, von der Industrie 4.0, von neuen Arbeitsmodellen. Wo steht da der Thurgau? Von aussen wird er immer noch als «bodenständig» wahrgenommen – im positiven wie im negativen Sinn.

Die Digitalisierung ist in der Thurgauer Wirtschaft längst angekommen. Bei Firmenbesuchen ist man immer wieder erstaunt über moderne Fertigungsmethoden und die starke internationale Verflechtung. Die Vorreiter der Digitalisierung kommen aber aus den USA. US-Firmen erweisen sich als sehr geschickt, wenn es darum geht, Geschäftsmodelle global auszurollen. Asien holt auf.

«Donald Trump hat mit seinen Iran-Sanktionen auch Firmen in der Schweiz und im Kanton Thurgau unter Druck gesetzt.»

In Europa müssen wir aufpassen, dass wir nicht abgehängt werden. Es gibt verschiedene Initiativen im Kanton, um die Digitalisierung voranzubringen, unter anderem den Verein Smarter Thurgau. Wir unterstützen diese Initiativen und setzen uns dafür ein, dass sie gebündelt werden.

Ein weiteres Thema sind Cluster. St.Gallen will sich im IT-Bereich einen Namen machen, im Appenzellerland könnte man mittlerweile von einem Gesundheits-Cluster sprechen. Wo findet der Thurgau seine Nische – oder ist das aus Ihrer Sicht gar nicht nötig?

In der Kernostschweiz und im Thurgau sind die MEM- und Fahrzeugbranche sehr stark vertreten. Neben Grossunternehmen wie Bühler, Mowag oder Stadler Rail gibt es ein dichtes Netz von Zulieferbetrieben. Einen weiteren Cluster findet man mit den Herstellern von pflanzlichen Heilmitteln im Oberturgau, der auch als Phyto-Valley bezeichnet wird. Eine starke Stellung im Thurgau hat sodann die Land- und Ernährungswirtschaft. Cluster-Initiativen können die Wettbewerbsfähigkeit der einzelnen Unternehmen durchaus stärken, wie der Erfolg des Silicon Valley eindrücklich zeigt.

Interview: Stefan Millius

Bild: Marlies Thurnheer

Anzeige



JETZT BERATEN LASSEN

WIE VIEL WEITBLICK BRAUCHEN MEINE EXPANSIONSPLÄNE?

tkb.ch/unternehmen

FÜRS GANZE LEBEN



Thurgauer Kantonalbank

«Wir nutzen die Spielräume zugunsten der Wirtschaft»

Die Wirtschaft im Kanton Thurgau kann sich nicht beklagen: Derzeit läuft es den meisten Unternehmen rund. Volkswirtschaftsdirektor Walter Schönholzer sieht verschiedene Gründe für das Hoch. Einen darin, dass der Kanton ganz wie ein Unternehmen kundenorientiert arbeite.

Walter Schönholzer, die Zahlen des ersten Halbjahrs 2018 haben gezeigt: Der Wirtschaft im Thurgau geht es gut. Ist das nur der allgemeinen Wirtschaftslage zu verdanken oder steckt mehr dahinter?

Der Konjunkturaufschwung hilft natürlich ganz allgemein den Unternehmen. Der Kanton Thurgau bietet sowohl Industrie- als auch KMU-Betrieben attraktive Rahmenbedingungen und gute Infrastrukturen. Doch es steckt tatsächlich mehr dahinter: Viele Thurgauer Unternehmen sind inhabergeführt, was einerseits den Vorteil einer längerfristigen

die Altersvorsorge. Das beeinflusst natürlich die wirtschaftliche Erwartungshaltung.

Wer mit Thurgauer Unternehmern spricht, hört auf der positiven Seite meist das: Die Behördenwege sind kurz und unkompliziert. Das nehmen Sie vermutlich gerne zur Kenntnis. Worauf ist das zurückzuführen, ist es das Ergebnis gezielter Massnahmen?

Als Volkswirtschaftsdirektor suche ich bewusst die Nähe zu unseren Unternehmen. Das Gleiche gilt für unser Amt für Wirtschaft und Arbeit. Wenn wir zu Lösungen beitragen wollen, muss die Verwaltung verstehen, was die Wirtschaft konkret beschäftigt. Dazu sind regelmässige persönliche Kontakte zu den Unternehmen unabdingbar. Wir wissen, wie wichtig zufriedene Arbeitgeber und Arbeitnehmer sind. Unser wirtschaftlicher Erfolg, unsere Lebensqualität und unser Erfolg sind davon abhängig. Die überschaubare Grösse des Thurgaus und unsere Mentalität ermöglichen es, dass wir bei komplexen Fragen und besonderen Herausforderungen miteinander reden und in der Regel auch gute Lösungen finden können. Natürlich sind wir an Gesetze gebunden; der Thurgau agiert aber bewusst kundenorientiert und ist bestrebt, die zur Verfügung stehenden Ermessensspielräume zugunsten der Wirtschaft zu nutzen.

«Wir sprechen bei komplexen Fragen und besonderen Herausforderungen miteinander und suchen Lösungen.»

Denkweise und Planung mit sich bringt. Andererseits zeichnen sich diese Firmen durch besonderen Unternehmergeist und Innovationskraft aus. Dies wiederum motiviert ihr Umfeld und die Menschen, vorwärts zu denken und zu handeln.

Gleichzeitig ergaben Befragungen, dass die Unternehmen im Thurgau nicht mehr ganz so optimistisch in die Zukunft schauen. Gibt es gute Gründe für diese Erwartungshaltung?

Thurgauer Unternehmer sind bodenständige Leute. Sie haben Visionen, dennoch bleiben sie realistisch. Als Grenzkanton zu Europa nehmen wir die politischen Verunsicherungen ennet der Grenzen noch kritischer wahr als andere. Ebenso bestehen Unsicherheiten auf der nationalen politischen Bühne, zum Beispiel über das Verhältnis zur EU oder dringende Reformprojekte wie die SV17 und

Wenn man umgekehrt nach negativen Voraussetzungen des Standorts fragt, ist meist der Verkehr ein Thema, konkret Strassenprojekte, die bisher nicht verwirklicht wurden. Solche Aussagen müssen Sie beschäftigen?

Das ist richtig. Sie sprechen wohl die BTS und die Verbindung zum Oberthurgau an. Die Kantonsstrasse geht per 1. Januar 2020 im Rahmen des Netzbeschlusses an den Bund über. Bis Ende dieses Jahres sollte das ge-



FDP-Regierungsrat Walter Schönholzer:

«Um das Ziel, IT-Fachkräfte anzuziehen, kommt wohl kein Kanton herum.»

nerelle BTS-Bauprojekt seitens des Thurgaus vorliegen und kann danach eingereicht werden. Uns ist natürlich bewusst, dass es um die Ausbauten der nationalen Strassen ein politisches Seilziehen geben wird. Welche Priorität dem Thurgau beigemessen wird, lässt sich zum aktuellen Zeitpunkt schwer sagen. Unser Ziel ist es, dass die BTS in den Ausbauschritt 2024–2027 aufgenommen wird.

Im Kanton St.Gallen ist die Standortförderung immer wieder ein Thema, ihre Erfolge – oder Misserfolge – werden offen thematisiert. Aus dem Thurgau ist diesbezüglich wenig zu hören. Machen Sie den Job besser?

Eine gute Standortförderung ist ein wichtiges Thema im Thurgau. Unsere Wirtschaftsförderung agiert – im Vergleich zu anderen Kantonen – eher im Hintergrund und über Netzwerke. Den Fokus legen wir insbesondere auf eine gute Betreuung der bereits ansässigen Unternehmen. Vor allem sie sollen von den attraktiven Rahmenbedingungen und

unserer Unterstützung bei Ausbauvorhaben profitieren. Das heisst, dass wir unser Standortmanagement höher gewichten als die Standortpromotion im Ausland. Daher gibt es wenig spektakuläre Neuansiedlungen, aber doch ein solides und stetiges Wachstum an Arbeitsplätzen und erfolgreichen Unternehmen.

«Wir gewichten das Standortmanagement höher als die Standortpromotion.»

Ein anderes Thema sind Cluster, die einzelne Kantone bewusst pflegen, so beispielsweise St.Gallen, das sich im IT-Bereich einen Namen machen will. Sehen Sie eine Chance für den Kanton Thurgau darin, auch ein Feld offensiver zu besetzen?

Um das Ziel, IT-Fachkräfte anzuziehen, kommt wohl kein Kanton herum. Die Digi-

talisierung ist omnipräsent und bietet viele Chancen – auch für den ländlichen Raum. Nebst der Eigeninitiative verschiedener Unternehmen und Organisationen setze ich diesbezüglich auch auf den Verein «Smarter Thurgau». Dabei handelt es sich um eine vielversprechende und breit abgestützte Private-Public-Partnership-Initiative. Dasselbe gilt für die Swiss-Future-Farm am Standort Tänikon. Dort wird intensiv an der konkreten Nutzung moderner Precision-Farming-Technologien für die Landwirtschaft gearbeitet. Bereits einen hervorragenden Namen hat sich der Thurgau in den Bereichen Bau von Transportmitteln, in der Metallbaubranche sowie in der Landwirtschaft und der nachgelagerten verarbeitenden Lebensmittelindustrie gemacht. Darauf wollen wir weiter aufbauen.

Interview: Stefan Millius

Bild: Marlies Thurnheer



MENSCHLICH NAH. KOMPETENT UND PRIVAT.

Die Kernaussage der Klinik Seeschau bringt auf den Punkt, was die Institution am Bodensee auszeichnet. Das gesammelte Fachwissen und die langjährige Erfahrung der Belegärzte und Mitarbeitenden verbinden sich mit einer familiären und vertrauensvollen Atmosphäre und einem hohen Mass an Menschlichkeit und Respekt.

Resultat ist nicht nur ein attraktives Gesamtangebot, das in medizinischer und technischer Hinsicht zu überzeugen vermag. Die Patienten erhalten die Sicherheit, am richtigen Ort von den richtigen Fachkräften die richtige Behandlung und persönliche Betreuung zu erfahren.

Der Mensch im Zentrum

Wer in die Klinik Seeschau eintritt, kommt nicht in erster Linie als Patient, schon gar nicht als Fall. Er kommt als Mensch, und als solcher wird er unter dem Aspekt der Ganzheitlichkeit ins Zentrum gestellt. In vertieften Gesprächen, aber auch im Klinikalltag, ist der persönliche Kontakt geprägt von Offenheit und Achtsamkeit, von Empathie und gegenseitigem Respekt.

Die vertrauensvolle Atmosphäre in der Klinik Seeschau hat ihren Ursprung nicht zuletzt in der überschaubaren Grösse der Institution. Patienten werden privat, halbprivat oder allgemein in hell und freundlich eingerichteten Einzel-

Doppel- oder Mehrbettzimmern betreut. Alle Räume sind hochwertig ausgebaut und mit eigenem Nassbereich, Direktwahltelefon, TV und einem Medienterminal mit Internetzugang ausgestattet. Die Zimmer in der Privatabteilung öffnen sich dank Gartensitzplatz direkt zur erholsamen Parkanlage. Mit der Lounge «Seeschau Privé» steht zudem allen privat und halbprivat Versicherten ein Aufenthaltsraum mit Dachterrasse zur Verfügung. Ambulante Patienten werden im Erdgeschoss in der Tagesklinik in Verbindung mit der Intermediate-Care-Unit betreut.

Technologie und Fachkompetenz

Nicht nur in Bezug auf den Wohnkomfort, sondern auch im Hinblick auf Infrastruktur und Technologie ist das Angebot der Klinik Seeschau auf höchstem Niveau. Sie verfügt über fünf voll digitalisierte Operationssäle sowie eine Überwachungsstation IMCU (Intermediate-Care-Unit) für eine umfassende anästhesiologische und pflegerische Nachbetreuungsmöglichkeit nach der Operation. Sowohl die IMCU als auch sämtliche OP-Säle sind bestückt mit modernsten Geräten und innovativer Technologie. In Kooperation mit RODIAG wird eine eigene Röntgenabteilung mit Computertomografie und digitaler, konventioneller Radiologie mit höchster Bildqualität bei niedrigster Strahlendosis betrieben. Als Listenspital des Kantons Thurgau bietet die Klinik

Seeschau ein umfassendes Leistungsspektrum der operativen Medizin mit den Fachbereichen Orthopädie, Gynäkologie, Urologie, Chirurgie, Plastische, Rekonstruktive und Ästhetische Chirurgie sowie Anästhesiologie und Schmerztherapie an. Die Urologie ist in das innovative Netzwerk Uroviva eingebunden, wodurch die Patienten von einer umfassenden Behandlungsqualität und spezialisiertem Fachwissen in der gesamten modernen, ambulanten und stationären Urologie profitieren. Mit dem Brust-Spezialisten-Team Seeschau wurde überdies ein zusätzlicher Kompetenzbereich für Patientinnen geschaffen, der das gesamte Spektrum der Brustchirurgie abdeckt.

Die Fachbereiche im Überblick

Orthopädie | Gynäkologie | Urologie | Chirurgie
| Plastische, Rekonstruktive und Ästhetische
Chirurgie | Anästhesiologie und Schmerztherapie

**Vertiefte Informationen finden Sie unter
www.klinik-seeschau.ch**



Klinik Seeschau AG

Bernrainstrasse 17, CH-8280 Kreuzlingen, T +41 (0)71 677 53 53
www.klinik-seeschau.ch

DIE BELEGÄRZTE DER KLINIK SEESCHAU

ORTHOPÄDIE

- Orthopädie und Traumatologie des Bewegungsapparates
- Endoprothetik
- Kinderorthopädie



Dr. med. Stephan Heinz
Facharzt für Orthopädische Chirurgie und Traumatologie des Bewegungsapparates, Mitglied FMH



Dr. med. Peter Kirst
Facharzt für Orthopädische Chirurgie und Traumatologie des Bewegungsapparates, Mitglied FMH



Dr. med. Gregor Kohler
Facharzt für Orthopädische Chirurgie und Traumatologie des Bewegungsapparates, Mitglied FMH



Dr. med. Werner Neuer
Facharzt für Orthopädische Chirurgie und Traumatologie des Bewegungsapparates, Mitglied FMH



Dr. med. Marco Niemann
Facharzt für Orthopädische Chirurgie und Traumatologie des Bewegungsapparates, Mitglied FMH



Dr. med. Tobias Ritzler
Facharzt für Orthopädische Chirurgie und Traumatologie des Bewegungsapparates, Mitglied FMH



Dr. med. Alexander Rukavina
Facharzt für Orthopädische Chirurgie und Traumatologie des Bewegungsapparates, Mitglied FMH



Dr. med. Pascal Andreas Vogt
Facharzt für Orthopädische Chirurgie und Traumatologie des Bewegungsapparates, Mitglied FMH

GYNÄKOLOGIE

- Operative Gynäkologie
- Urogynäkologie
- Gynäkologische Onkologie
- Senologie
- Endokrinologie



Dr. med. Dimitrios Chatsiproios
Facharzt für Gynäkologie und Geburtshilfe, Mitglied FMH



Dr. med. Thomas Eggimann
Facharzt für Gynäkologie und Geburtshilfe, speziell Operative Gynäkologie und Geburtshilfe, Mitglied FMH



Dr. med. Remo Lachat
Facharzt für Gynäkologie und Geburtshilfe, speziell Reproduktionsmedizin und Gynäkologische Endokrinologie, speziell Operative Gynäkologie und Geburtshilfe, Mitglied FMH



Dr. med. Alfred Meyer
Facharzt für Gynäkologie und Geburtshilfe, speziell Reproduktionsmedizin und Gynäkologische Endokrinologie, Mitglied FMH

UROLOGIE

- Diagnostische und operative Urologie
- Urologisches Kompetenzzentrum Seeschau-Uroviva



PD Dr. med. Jochen Binder
Facharzt für Urologie, speziell Operative Urologie, Mitglied FMH



Dr. med. Ronald Brütigam
Facharzt für Urologie, speziell Operative Urologie, Mitglied FMH



Dr. med. Susanne Huber
Fachärztin für Urologie, Mitglied FMH



Dr. med. Maria Ziemkowski
Fachärztin für Urologie, speziell Operative Urologie, Mitglied FMH

CHIRURGIE

- Allgemeinchirurgie und Traumatologie
- Viszeralchirurgie
- Handchirurgie



Dr. med. Barbara Peter Hauser
Fachärztin für Chirurgie, speziell Allgemeinchirurgie und Traumatologie, Mitglied FMH



Dr. med. Peter Saurenmann
Facharzt für Chirurgie, speziell Allgemeinchirurgie und Traumatologie, Mitglied FMH



Dr. med. Kai Stoltenberg
Facharzt für Chirurgie, Mitglied FMH

PLASTISCHE, REKONSTRUKTIVE UND ÄSTHETISCHE CHIRURGIE

- Handchirurgie



Dr. med. Horst H. Grübmeier
Facharzt für Chirurgie und Plastische, Rekonstruktive und Ästhetische Chirurgie



Dr. med. Rainer Krein
Facharzt für Plastische, Rekonstruktive und Ästhetische Chirurgie, Mitglied FMH



Dr. med. Susanne Mondy
Fachärztin für Chirurgie, Mitglied FMH

FACHÜBERGREIFENDE DIENSTE

- Anästhesiologie und Schmerztherapie
- innere Medizin



Dr. med. Pascal Welpé, MSc
Facharzt für Anästhesiologie, Mitglied FMH
Leiter Fachbereich Anästhesie und Schmerztherapie



Dr. med. Christine Riediger
Fachärztin für Anästhesiologie und Allgemeine Innere Medizin, Mitglied FMH



Dr. med. Ulrich Schoetensack
Facharzt für Anästhesiologie, Mitglied FMH



Dr. med. Sabine Welpé-Weiss
Fachärztin für Anästhesiologie, Mitglied FMH

Member of

Best in class.

ISO 9001
Zertifizierte Qualitätsmanagementsysteme
www.tuv.com/germany/iso9001

«Wir surfen auf einer Erfolgswelle»

Bei der Standortattraktivität habe der Thurgau noch Luft nach oben. Dieser Meinung ist Marc Widler. Was notwendig ist, um eine Verbesserung zu erzielen, wodurch sich die hiesigen Unternehmen auszeichnen und warum politische Vorstösse manchmal für Unmut sorgen, erklärt der Geschäftsführer des Thurgauer Gewerbeverbandes im Interview.

Marc Widler, der Thurgauer Gewerbeverband vertritt 36 kantonale und regionale Berufsverbände sowie 27 örtliche Gewerbevereine mit rund 6300 Mitgliedern. Ist es nicht ein Ding der Unmöglichkeit, alle Interessen unter einen Hut zu bringen?

Unter dem Dach der Wirtschafts- und Gewerbepolitik lassen sich viele gemeinsame Interessen vereinen: Stärkung des Wirtschaftsstandortes, Förderung des dualen Bildungssystems, administrative Entlastung der Unternehmen usw. Natürlich gibt es auch politische Sachthemen, die im Gewerbe kontrovers diskutiert werden – etwa in der Energiepolitik. Hier ist es Sache der Branchen, sich in der politischen Diskussion einzubringen.

«Wir wollen bereits im Gesetzgebungsprozess und in der Kommissionsarbeit die wirtschaftlichen Interessen einbringen.»

Grundsätzlich setzen Sie sich für bessere Rahmenbedingungen und eine KMU-freundliche Politik ein. Fangen wir mit den Rahmenbedingungen an: Welches Zeugnis stellen Sie hier dem Kanton Thurgau aus?

Im interkantonalen Vergleich der Standortattraktivität belegt der Thurgau einen Rang in der ersten Hälfte. Es gibt also noch Luft nach oben. Wir sind aber zuversichtlich, dass der Thurgau mit der Umsetzung der Steuervorlage 17 ein paar Ränge gutmachen wird. Dem Parlament gehen indes die Ideen nicht aus, wie der Staat die Unternehmen zusätzlich belasten könnte. Als Wirtschaftsverband sind wir gefordert, damit der Thurgau auch in Zukunft ein attraktiver Arbeits- und Wohnkanton ist. Der Thurgauer Gewerbeverband hat zusammen mit den Ostschweizer Gewerbeverbänden ein Positionspapier erarbeitet, das

in fünf Handlungsfeldern konkrete Massnahmen definiert, um die Rahmenbedingungen für die Wirtschaft nachhaltig zu verbessern.

Wo besteht denn der grösste Handlungsbedarf?

Der Thurgau als Grenzkanton ist nach wie vor stark vom Einkaufstourismus betroffen. Eine Delegation aus den Kantonen Thurgau und St.Gallen konnte kürzlich die Anliegen in Bern einbringen und den Handlungsbedarf aufzeigen. Es kann nicht sein, dass der Staat den Einkaufstourismus noch mit Steuerergeschenken begünstigt!

Nun weiss man ja, dass in gewissen Bereichen Veränderungen nur schwer zu erzielen sind. Woran messen Sie sich?

Wir können nicht leugnen, im Moment auf einer Erfolgswelle zu surfen: Mit den Nationalratsmandaten von Präsident Hansjörg Brunner und Vizepräsidentin Diana Gutjahr haben wir an politischem Einfluss gewonnen. Messbaren Erfolg können wir derzeit mit einem Zulauf von Sektionen verzeichnen. Dieses Jahr sind die Gewerbevereine Fisingen und Sirnach sowie der Verband Apotheker Thurgau dem Thurgauer Gewerbeverband beigetreten.

In den vergangenen Jahren machten den KMU beispielsweise der Frankenschock, die Digitalisierung oder eben der Einkaufstourismus zu schaffen. Wie gingen die Thurgauer Unternehmer mit solchen Herausforderungen um?

Unsere KMU haben einmal mehr bewiesen, dass sie sehr anpassungsfähig sind und erfolgreich auf Marktveränderungen reagieren können. Die Digitalisierung wird ebenfalls noch strukturelle Veränderungen einleiten, aber auch zahlreiche neue Möglichkeiten eröffnen. Ich bin davon überzeugt, dass die Thurgauer Betriebe mit innovativen Markt-



.....
**Geschäftsführer Thurgauer Gewerbeverband
Marc Widler:**

«Es kann nicht sein, dass der Staat den Einkaufstourismus noch mit Steuergeschenken begünstigt.»
.....

leistungen diese Entwicklung mitgestalten und prägen werden.

Das Rheintal gilt als klassische Industrie-region. Wie bezeichnen Sie den Thurgau?

Der Kanton Thurgau hat einen guten Mix. Das Rückgrat der Wirtschaft bilden mit über 90 Prozent solide kleine und mittlere Betriebe. Zahlreiche Industrieunternehmen als Leuchttürme beweisen, dass mit den gut ausgebildeten Arbeitskräften aus dem Thurgau erfolgreich weltweit operiert werden kann. Und: Der Anteil der Beschäftigten in der Land- und Forstwirtschaft ist aufgrund der ländlich geprägten Umgebung im Thurgau höher als im Schweizer Schnitt.

Nun zur KMU-freundlichen Politik: Wird eine solche grundsätzlich im Thurgau betrieben?

Wir sehen unsere Aufgabe darin, bereits im Gesetzgebungsprozess und in der Kommissionsarbeit die wirtschaftlichen Interessen einzubringen, damit die Vorlagen möglichst

wirtschaftsfreundlich ausgearbeitet werden. Zudem pflegen wir mit Regierung und Verwaltung einen regelmässigen und direkten Austausch, um unseren Anliegen Gehör zu verschaffen. Darüber hinaus engagieren wir uns stark bei kantonalen und eidgenössischen wirtschaftspolitischen Abstimmungen.

.....
«Da frag ich mich manchmal schon, ob sich die Linken selber zuhören.»
.....

Welche Vorstösse oder Ideen sorgen bei Ihnen mitunter für Kopfschütteln?

Von den Unternehmen wird erwartet, dass sie Arbeitsplätze erhalten und neue schaffen, ihrer sozialen Verantwortung gerecht werden und eine langfristige Unternehmensplanung sicherstellen. Auf der anderen Seite werden sie genau in den Hand-

lungsfeldern, welche diese Entwicklungen gewährleisten sollen, eingeschränkt. Da frage ich mich manchmal schon, ob sich die Exponenten des linken Parteispektrums selber zuhören.

Bald stehen Wahlen bevor. Nach wie vor sind Unternehmer in Bern untervertreten. Setzt sich Ihr Gewerbeverband dafür ein, dass möglichst viele KMU-Vertreter auf Wahllisten zu finden sind?

Die Kandidatensuche und Nominierungen sind in erster Linie Sache der Parteien. Selbstverständlich können Kandidaten mit einem unternehmerischen Hintergrund im Wahlkampf auf unsere Unterstützung zählen. Wir sind stolz darauf, dass mit FDP-Nationalrat Hansjörg Brunner und SVP-Nationalrätin Diana Gutjahr aus unseren Reihen gleich zwei Vollblutunternehmer wieder antreten werden.

.....
Interview: Marcel Baumgartner

Bild: Marlies Thurnheer

«Frauen starten vorsichtiger als Männer»

Das Startnetzwerk Thurgau hilft mit, den Kanton als chancenreichen Standort für ein innovatives Jungunternehmertum in den Bereichen Industrie, Gewerbe, Handel und Dienstleistungen zu positionieren. Geschäftsführerin Tiziana Ferigutti erklärt im Interview, ob sie auch Träume zerstören muss und inwiefern die «Fünf-Jahre-Regel» nach wie vor Gültigkeit hat.

Tiziana Ferigutti, können Sie beziffern, wie viele Jungunternehmen Sie pro Jahr begleiten?

Derzeit begleiten wir 56 Start-ups und Gründungswillige im Coaching. Weil dieses Coaching individuell ist, kann die Dauer sehr unterschiedlich sein – von mehreren Wochen bis zu einem Jahr. Deshalb werden nicht alle 56 Fälle noch 2018 abgeschlossen werden. Grundsätzlich kann man sagen, dass wir pro Jahr zwischen 40 und 50 Erstgespräche durchführen.

dass schlussendlich jeder etwas überrascht wird, auch wenn er sich optimal vorbereitet hat.

Ist es mitunter auch Ihre Aufgabe, Träume zu zerstören?

Wir wollen das eigentlich nie, aber es ist durchaus auch die Aufgabe der Coaches, die Realität aufzuzeigen. Die Start-ups können sehr viel vom reichen Erfahrungsschatz der Coaches profitieren und nehmen die Tipps auch gerne entgegen. Das kann auch dazu führen, das Geschäftsmodelle angepasst oder Träume aufgegeben werden.

.....
«Aus den Gesprächen merkt man, dass viele Starter den Zeitaufwand unterschätzen.»
.....

Gibt es Geschäftsideen, von denen Sie schon zu Beginn eher abraten?

Die Chancen auf Erfolg mit einem Start-up hängen von mehreren Faktoren ab, nicht nur von der Branche. Einer der wichtigsten Faktoren ist der Gründer selbst. Hier zählen zum einen das Wissen und die Fähigkeiten. Hat die Person bereits Erfahrung in diesem Geschäftsbereich und besitzt sie alle nötigen Ausbildungen? Kann sie ihre Idee auch gut verkaufen? Wichtig ist aber auch, dass das Umfeld der Person stimmt und ihr die Selbstständigkeit ermöglicht.

Welche Gefahren werden bei solchen Gesprächen hauptsächlich thematisiert?

Bei den Erstgesprächen analysieren wir die Situation der Jungunternehmer und die Geschäftsidee. So können wir das optimale Angebot zusammenstellen. Eine Hürde, die immer wieder auftaucht, ist der fehlende Businessplan. Dabei ist es essenziell, dass man sich zu Beginn mit der Geschäftsidee auseinandersetzt und das Ganze auch zu Papier bringt. Einige sind sich auch bei der Wahl der Rechtsform noch sehr unsicher, andere wiederum haben Fragen zur Finanzierung.

Grundsätzlich sagt man, dass die ersten fünf Jahre von Bedeutung seien, ob ein Unternehmen langfristig bestehen kann. Gilt diese Regel nach wie vor?

Viele Neugründungen überleben die ersten fünf Jahre nicht, einige nicht einmal das erste Jahr. Ich denke es zeigt sich relativ rasch, ob eine Geschäftsidee wirklich auf Interesse stösst. Deshalb bin ich überzeugt, dass sich bereits im ersten Jahr die Spreu vom Weizen trennt. Danach hängt viel vom Aufbau eines guten Netzwerks, der Qualität des Produktes und den richtigen Werbekanälen ab.

Sind sich die Jungunternehmer überhaupt bewusst, was sie alles erwartet?

Aus den Feedbacks und Gesprächen merkt man, dass viele Starter anfangs den Zeitaufwand unterschätzen. Gerade wenn sie ihr Start-up nebenbei weiterentwickeln möchten, reicht die Zeit oft nicht wirklich aus, und Wichtiges, wie Marketing oder Netzwerkpflge, gerät in den Hintergrund. Ich vermute,

Nach fünf Jahren hat man auch bereits die erste Anpassung der Angebote hinter sich, daher macht die Zahl wahrscheinlich Sinn. Das Startnetzwerk feiert im 2018 übrigens auch sein fünfjähriges Bestehen – und unsere Angebote sind noch immer sehr gefragt. Gemäss der Regel wäre das ja ein gutes Zeichen für die Zukunft.

«Ohne den Einsatz von Eigenmitteln wird es kaum klappen.»

Gehen Frauen eigentlich anders an die Selbstständigkeit heran als Männer?

Frauen starten vorsichtiger. Oft beginnen sie mit einer Teilselbstständigkeit und bauen ihr Jungunternehmen langsam aus. Männer

stürzen sich da eher ins Abenteuer und widmen sich zu 100% der neuen Idee.

Ihre Coachs begleiten interessierte Jungunternehmer bei der Umsetzung ihrer Ideen. Wie wichtig ist eine solche Hilfestellung?

Unsere Coaches haben viel Erfahrung und können diese den Start-ups weitergeben. Das ist eine ganz wichtige Informationsquelle für die Gründer. Aber auch, dass jemand die Geschäftsidee gegenprüft und ein Feedback gibt, ist ein grosser Vorteil. Die Coaches können dabei auf Stolpersteine hinweisen, Wege aufzeigen und die Kontakte zu einem grossen Netzwerk bieten.

Und welche Möglichkeiten gibt es, wenn ein Start-up finanzielle Hilfe benötigt?

Das hängt stark von der Art der Geschäftsidee und dem Finanzierungsbedarf ab. Für

die einen bieten sich Investorenforen an, die in der ganzen Schweiz und für fast alle Branchen zu finden sind. Andere wiederum können von einem Crowdfunding profitieren und so schon einmal den Markt für ihr Produkt testen. Meistens führt der Weg der Start-ups jedoch zuerst zu ihrer Bank. Auch dort gibt es mittlerweile spezielle Kreditangebote für Jungunternehmen – wie beispielsweise den Förderkredit der TKB. Wichtig zu wissen ist aber, dass es ohne den Einsatz von Eigenmitteln kaum klappen wird. Übrigens können auch Start-up-Preise, wie beispielsweise unser Start-Award, spannend für eine Wachstumsfinanzierung sein.

Interview: Marcel Baumgartner
Bild: Marlies Thurnheer

Geschäftsführerin Tiziana Ferigutti:

«Zwischen 40 und 50 Erstgespräche pro Jahr.»



Thurbo – die Regionalbahn. Ein wichtiger Standortfaktor für den Kanton Thurgau

Thurbo ist ein Unternehmen der SBB mit Beteiligung des Kantons Thurgau. Das Thurbo Netz erstreckt sich über die ganze Ostschweiz mit den Kantonen Thurgau, St.Gallen, Zürich, Schaffhausen, Aargau, Appenzell Ausserrhoden und Graubünden sowie grenzüberschreitend nach Baden-Württemberg.



Im Dienst der Ostschweiz

Thurbo ist die leistungsstarke Regionalbahn in der Ostschweiz. Sie ermöglicht den Menschen eine zuverlässige Mobilität und ist ein bedeutender Standortfaktor. Ohne Mobilität ist die moderne Gesellschaft nicht denkbar. Wirtschaft, Bildung, Kultur und Freizeit sind auf gute Verbindungen angewiesen. Thurbo legt jährlich 13,6 Millionen Zugkilometer für 34 Millionen Fahrgäste zurück. Damit gibt die Regionalbahn der Ostschweiz wesentliche Impulse für eine nachhaltige und ökologische Entwicklung. Thurbo ist ein Unternehmen der SBB. Der Kanton Thurgau hält 10 Prozent der Aktien. Als SBB-Tochter ist Thurbo ein in der Ostschweiz gut verankertes Unternehmen. Der Hauptsitz befindet sich in



Kreuzlingen. Thurbo fährt jene Leistungen im Regionalverkehr, welche die Kantone und der Bund bei ihr bestellen.

Thurbo setzt Benchmark bei der Abgeltung

Die Kantone bestellen und finanzieren zusammen mit dem Bund Angebote des regionalen Personenverkehrs (RPV) auf Schiene und Strasse. Die Bestellung basiert auf dem Ausgleich der geplanten ungedeckten Kosten der Transportunternehmen. Thurbo hat im Jahr 2017 eine Abgeltung von 96 Mio. Franken erhalten (RPV und eigene Infrastruktur). Das Geschäftsmodell von Thurbo zielt auf eine möglichst minimale Abgeltung bei einer optimalen Qualität ab. Der öffentliche Verkehr soll nachhaltig gesichert und bedürfnisgerecht weiter entwickelt werden. Ein Vergleich der von Thurbo bezogener Abgeltung für den Regionalverkehr mit dem vom Bundesamt für Verkehr ermittelten Werten im Bereich «Normalspur Überland» zeigt einen grossen Unterschied: Thurbo ist rund 40 Prozent günstiger als der Durchschnitt der anderen Bahnen. Das einzigartige Thurbo Fahrzeug-Konzept mit kurzen, leichten, modularen Zügeinheiten optimiert die Kosten bei der Beschaffung, im Betrieb und beim Unterhalt. Der Kunde ist pro Fahrt im Durchschnitt 15–30 Minuten im Thurbo Zug. Entsprechend sind die Fahrzeuge ausgestattet. Stehplätze in den Spitzenzeiten sind nicht zu vermeiden. So können die Betriebskosten, zugunsten tieferer Abgeltungen durch die öffentliche Hand, gesenkt werden. Im Gegenzug kann der Besteller die Leistungen auch auf ländlichen Linien zum Halbstundentakt ausbauen. Ein Gewinn für den Besteller und die Steuerzahler, dank dem grösseren Angebot aber auch für den Fahrgast.

Ein motiviertes Team für zufriedene Kunden

Die Thurbo Mitarbeitenden sorgen an 365 Tagen im Jahr dafür, dass die Regionalbahn nie stillsteht. Ein Team von 471 Mitarbeitenden hält Thurbo in Fahrt. Die Lokführerinnen und Lokführer bringen die Züge Tag und Nacht sicher ans Ziel. Das Zugpersonal übernimmt Kontroll- und Serviceaufgaben. Die Disposition und die zentralen Aufgaben werden in der Geschäftsstelle in Kreuzlingen erledigt. Thurbo orientiert sich an der Kundschaft. Deren Zufriedenheit ist das höchste Ziel. Thurbo sucht den Ansprüchen der Fahrgäste durch Leistung, Qualität und einen optimalen Service gerecht zu werden. In Sachen Pünktlichkeit und Zuverlässigkeit werden Spitzenwerte erreicht. Freundliches Personal und



ein kompetenter Dienst an den Kundinnen und Kunden sind der beste Ausweis für ein Unternehmen, das sich Tag für Tag aufs Neue dem Urteil der Öffentlichkeit stellt.

Reiseerlebnis Seelinie

Die Thurbo-Seelinie von Schaffhausen über Stein am Rhein, Kreuzlingen und Romanshorn nach Rorschach bzw. St.Gallen ist ein Bahn- und Naturerlebnis für alle. Ruhe und Gemächlichkeit bestimmen den Rhythmus. «Hop on, hop off» an 44 Haltepunkten. Alle dreissig Minuten verkehrt ein Zug. Die vielen Orte mit historischen Ortskernen laden ein zu Entdeckungstouren. Kulturell Interessierte besichtigen ein Museum. Geniesser setzen sich in ein heimeliges Restaurant und lassen sich mit lokalen Spezialitäten verwöhnen. Die Regionalbahn Thurbo ist ein wichtiger Tourismusfaktor im Thurgau. Thurbo pflegt eine aktive Zusammenarbeit mit Thurgau Tourismus sowie den touristischen Unternehmungen, wie die Schifffahrten, Rent a Bike, Museen und viele mehr. Dadurch können wichtige Akzente für einen umweltschonenden, nachhaltigen Freizeitverkehr im Thurgau gesetzt werden.

Thurbo auf den verschiedenen
Online-Kanälen entdecken:
thurbo.ch/online



Visionenweg

.....
Mathias und Christoph Tschanen:

«Expansion gehört nicht zu unseren Hauptzielen.»

.....

«Jedes Objekt ist ein Prototyp»

In den 60 Jahren ihres Bestehens wies die Tschanen AG in Müllheim eine beachtliche Entwicklung auf. Das Wachstum war aber nie das eigentliche Ziel, sondern ergab sich mit dem wachsenden Erfolg. Die Voraussetzungen für die Zukunft sind gut. Erschwernisse sind für die Firmeninhaber in erster Linie die Flut an Vorschriften und die Debatten mit den Sozialpartnern.

Die Tschanen AG feiert heuer ihr 60-jähriges Bestehen, ihre Tochterfirma Hans Wild AG sogar das 70-jährige. Wie hat sich das gesamte Unternehmen im Lauf der Geschichte entwickelt?

Mathias und Christoph Tschanen: Wir sind in der dritten Familiengeneration in der Tschanen AG tätig. Im Zuge der Nachfolgeregelung durften wir 2002 die Hans Wild AG in Weiningen ZH übernehmen. Zu unserem 50-Jahre-Jubiläum starteten wir dann mit einem neuen Markenauftritt «Tschanen baut Ihre Visionen», und auch die Hans Wild AG ist seit diesem Moment unter dem Markendach

ne Firmenakquisitionen durchgeführt. Hat sich das jeweils einfach so ergeben, oder waren Sie auf der Suche nach Expansionsmöglichkeiten?

Die Übernahme der Hans Wild AG war für uns zwar ein strategisches Ziel. Andere Zukäufe ergaben sich meistens aber meistens mehr oder weniger zufällig wegen fehlender Nachfolgeregelungen in benachbarten Firmen, Expansion gehört nicht zu unseren Hauptzielen. Es liegt uns aber am Herzen, für gute Mitarbeiter einzustehen und diesen einen sicheren Arbeitsplatz bieten zu können. Mit unserer Schwesterunternehmung, der Kreis Wasserbau AG, möchten wir einen starken Partner im Bereich des naturnahen Wasserbaus respektive beim Beheben von Naturgefahren sowie im Unterhalt von Bächen und Flüssen werden. Auch da dürfen wir auf das Know-how von langjährigen Mitarbeitern zählen.

«Die Baubranche ist eine sehr attraktive Branche, die nicht durch militante gewerkschaftliche Aktionen in ein schräges Licht kommen darf.»

Tschanen vereint. Im Rahmen unserer Strategie durften wir 2016 direkt beim Autobahnkreuz Müllheim den neuen Firmenstandort mit Büro und Werkhof beziehen. Von da aus starten heute täglich rund 120 Personen auf unsere Baustellen im ganzen Thurgau sowie in den angrenzenden Kantonen Schaffhausen, Zürich und St.Gallen.

Im Bereich Hoch- und Tiefbau gibt es viele Anbieter. Wodurch zeichnet sich Ihre Gruppe aus?

Unsere Nähe und unser persönliches Verhältnis zu den Kunden, aber auch unsere innovativen Lösungen überzeugen auf dem Markt. Das Zusammenspiel Kunde – Planer – Unternehmer ist uns wichtig. Nur durch das Zusammenspiel aller Beteiligten am Bau wird das Objekt zu einem stimmigen Bauerlebnis.

Sie haben in der Vergangenheit verschiede-

Gibt es Pläne für einen weiteren Ausbau?

Die Nachfolgeregelung ist in vielen Betrieben ein grosses Fragezeichen. Es gehört zu unseren Kompetenzen, solche Anfragen zu prüfen und Lösungen zu suchen. Betriebswirtschaftliche Grundsätze sowie auch die Mitarbeiterkultur müssen aber in Einkunft mit unserer Firmenstruktur sein – und, was ganz wichtig ist, auch der Markt muss das Wachstum vertragen: Die Akzeptanz der Kunden bei Übernahmen muss zu 100 Prozent gegeben sein.

Ein Wort zum Standort Thurgau: Wo liegen die Vorteile, wo vielleicht auch die Schwächen des Kantons für eine Unternehmensgruppe wie Ihre?

Der Thurgau ist ein Kanton der kurzen Wege – man kennt sich, man hilft einander, und es werden immer wieder unkonventionelle Lösungen gefunden. So freuen wir uns über unseren Standort direkt beim Autobahnkreuz Müllheim: In einer Viertelstunde Fahrweg

können wir über die Hälfte des Kantonsgebietes abdecken. Das ist nicht nur ökologisch ein Vorteil, sondern bringt uns auch die nötige Flexibilität. Wenn einer am Morgen in Frauenfeld betoniert, kann er schon am Nachmittag in Weinfelden am Mauern sein. Nach nur einer halben Stunde Fahrweg stehen wir aber auch im Oberthurgau oder vor den Toren von Zürich, wo wir ebenfalls unsere Baukompetenz unter Beweis stellen können.

Was auffällt, ist das weite Spektrum Ihrer Aufträge, vom klassischen Einfamilienhaus über den Reitplatz bis zum Kleinkraftwerk. Gibt es dennoch eine gewisse Spezialisierung?

Unsere Stärken liegen genau in der Flexibilität, aber auch bei Spezialitäten. So haben wir im Tiefbau vor allem beim Kabelbau für verschiedene Telecomanbieter ein hohes Know-how. Abklärungen bis ins Detail werden durch unsere Mitarbeiter vor Ort erstellt, und so können wir so manchen Garten mit zufriedenen Gesichtern wieder verlassen. Im Hochbau sind wir bekannt für Gesamtlösungen und Varianten sowie unser attraktives Preis-Leistungs-Angebot. So dürfen wir immer wieder Gesamtlösungen für unsere Kunden anbieten. Zusammen mit Partnerunternehmungen können wir so von der ersten Schaufel Aushub bis zum letzten Backstein alles aus einer Hand anbieten. Bei verschiedenen grossen und kleinen Umbaubaustel-

len können unsere Handwerker ihr Geschick jeweils beweisen, ist es die Sanierung einer Thurgauer Riegelfassade mit alten Putzrezepturen oder der Gesamtumbau des Regierungsgebäudes mit grossen statischen Eingriffen.

«In einer Viertelstunde Fahrweg können wir über die Hälfte des Kantonsgebietes abdecken.»

Das braucht viele verschiedene Kompetenzen...

...die wir im Haus haben und mit jedem nicht-alltäglichen Projekt weiter erweitern, stimmt. Es macht uns also grosse Freude, in verschiedenen besonderen Baustellen jeweils unser Können zu zeigen. Unsere Kundschaft weiss das ebenfalls zu schätzen, und so freuen wir uns bei kleinen wie auch bei grossen Aufträgen auf die Spezialitäten und Eigenheiten – jedes Objekt und jede Baustelle ist ein Prototyp.

Wo liegen derzeit die besonderen Herausforderungen für die Baubranche?

Die Mitarbeiter sind unser höchstes Gut. Da sind die aktuellen Diskussionen mit unseren Sozialpartnern sehr schwierig. Das ständige

Verlangen nach mehr bringt keine Verbesserung für unsere Mitarbeiter. Das Gegenteil ist der Fall, täglich verlieren wir Aufträge an andere Branchen, die nicht so hohe Löhne und zahlreiche Vorschriften haben. Der Druck auf jeden einzelnen Angestellten wird immer höher, und das ist nicht immer gesundheitsfördernd. Etwas mehr Vernunft, aber vor allem Verständnis gegenüber unseren Mitarbeitern wäre da schön. Die Baubranche ist eine sehr attraktive Branche und darf nicht durch militante gewerkschaftliche Aktionen in ein schräges Licht kommen. Wir stehen für unsere Lern- und Arbeitsplätze ein, und es ist uns ein grosses Anliegen, dass die Mitarbeiterzufriedenheit hochgehalten werden kann. Was aber bei ständigem Knatsch nicht immer ganz einfach ist.

Aber die Zukunftsaussichten der Baubranche sind nach wie vor gut?

Vielleicht haben wir den Immobilienpeak erreicht. Die Leerwohnungsrate steigt an, die Baulandreserven werden kleiner, die Raumplanung schränkt das Wachstum ein. Wir sind gespannt und schauen den Herausforderungen mit Lösungen und Antworten entgegen.

Interview: Stefan Millius
Bild: Marlies Thurnheer

Anzeige



Wenn Sie die Vorteile als Mitglied unserer Kammer interessieren, besuchen Sie einfach unsere Website.



Industrie- und Handelskammer Thurgau

Schmidstrasse 9, CH-8570 Weinfelden
Telefon +41 71 622 19 19, Fax +41 71 622 62 57
info@ihk-thurgau.ch, www.ihk-thurgau.ch

Mit aktivem, zielbewusstem Networking zum Erfolg

regional, kantonal, global

Individuelle, rasche Hilfe bei psychischen Krisen



Menschen, die in eine Lebenskrise geraten sind oder an einer psychischen Krankheit leiden, können bei der Clienía Littenheid auf ein breites Spektrum an psychiatrischen und psychotherapeutischen Behandlungsmethoden zählen.

Clienía Littenheid AG
 Privatklinik für Psychiatrie und Psychotherapie
 9573 Littenheid
www.clienía.ch

Psychische Krisen können jeden treffen, unabhängig von Alter, Bildung, Herkunft und sozialem Status. Ebenso vielfältig wie die Ursachen sind die Auslöser einer psychischen Erkrankung. Oft verlieren Menschen in einer akuten Krise ihr inneres Gleichgewicht, die Gedanken drehen sich im Kreis. Angst, Wut, Hoffnungslosigkeit, Einsamkeit oder Trauer können übermächtig werden. Wenn immer möglich werden psychisch Kranke ambulant behandelt. Sollte aber eine stationäre Therapie erforderlich sein, so wird der Klinikaufenthalt so kurz wie möglich gehalten und eine

rasche Rückkehr in den Alltag und ins Berufsleben unterstützt.

Die Clienía Privatklinik Littenheid nimmt für verschiedene Kantone Grundversorgungsaufträge wahr und gehört mit ihren 675 Mitarbeitenden zu den grössten Arbeitgebern der Region. Auf 17 Stationen mit 233 Betten, einer Tagesklinik in Frauenfeld sowie in ambulanten Zentren in Amriswil, Frauenfeld, Kreuzlingen, Sirnach und Winterthur behandelt sie Menschen jeden Alters mit Erkrankungen aus dem gesamten Diagnosespektrum der Psychiatrie und Psychotherapie.



Gebäude der Erwachsenenpsychiatrie Akut der Clienía Privatklinik Littenheid.

Anzeige

Arenenberg



ZU GAST BEIM KAISER

Gastlichkeit am Arenenberg hat Tradition. Bereits zu Napoleons Zeiten wurden Gäste fürstlich beherbergt und verköstigt. Heute ist der Kraftort beliebt für Seminare und Events. Das Rahmenprogramm ist einzigartig und bietet geführte Rundgänge im Museum, im Gutsbetrieb und in der Gartenwelt. Wer es genussvoller mag, bucht einen Gourmet-Workshop oder degustiert die kaiserlichen Weine im historischen Keller.

Hotellerie und Events | Seminare und Feiern | Weingut und Gastronomie | Napoleonmuseum und Gartenwelt



Arenenberg, 8268 Salenstein TG | Telefon +41 (0)58 345 80 00 | info@arenenberg.ch | Webshop: www.arenenberg.ch



Klinik Schloss Mammern: Herz-Kreislauf-Rehabilitation auf höchstem Niveau.

Nach einer Operation oder einer schweren Erkrankung am Herzen hilft die stationäre Herz-Kreislauf-Rehabilitation, die eigene Belastbarkeit besser einschätzen zu können. Ob ein stationärer Aufenthalt von der Krankenversicherung gedeckt ist, können Betroffene über ihren behandelnden Spital-, Haus- oder Facharzt abklären.

Spezialisiertes Fachwissen und viel Erfahrung. Insbesondere bei Mehrfacherkrankungen.

Das Leistungsspektrum der von den beiden Chefärztinnen, Dr. med. Annemarie Fleisch Marx und Dr. med. Ruth Fleisch-Silvestri, geführten Privatklinik umfasst die kardiovaskuläre, muskuloskelettale, internistisch-onkologische und pneumologische Rehabilitation. Die Kernkompetenzen liegen in der Frührehabilitation und Rehabilitation von Patienten mit Mehrfacherkrankungen.

«Im Zentrum unserer kardiovaskulären Rehabilitation steht die bessere Prognose für unsere Patienten – ein längeres Leben bei bestmöglicher Lebensqualität.»

Dr. med. Christian Günter – Leitender Arzt, Facharzt FMH für Innere Medizin und Kardiologie

Stationäre kardiovaskuläre Rehabilitation. Für eine nachhaltig bessere Belastbarkeit.

Herzpatienten werden nach einem operativen Eingriff oder einer schweren Erkrankung bereits im Akutspital medikamentös eingestellt. Danach sollte eine exakt definierte und fortwährend angepasste Belastungssteigerung des Herzens erfolgen, die idealerweise in einer stationären kardiovaskulären Rehabilitation stattfindet.

In der Klinik Schloss Mammern engagieren sich vier Kardiologen und ein Team bestehend aus studierten Sport- und spezialisierten Physiotherapeuten für den individuellen Trainingserfolg der kardiovaskulären Patienten.

Sporttherapeuten instruieren und betreuen die individuellen Trainings-



90 000 m² gepflegte Parkanlage bieten Raum für ausgiebige Spaziergänge.

«Herzpatienten lernen bei uns, dass sie durchaus belastbar sind.

Das gibt ihnen Selbstvertrauen und sichert die therapeutische Nachhaltigkeit.»

Andreas Wild – Leiter Sporttherapie, Diplomsportlehrer, SAKR-Herztherapeut

einheiten an modernen Ausdauergeräten. Das überwachte Trainingsprogramm umfasst Einzel- oder Gruppentherapien. Wöchentliche Seminare zu krankheitsbezogenen Themen wie Rauchstopp, Stressbewältigung und Ernährung flankieren den Genesungsprozess.

Ausgezeichnete Pflege und Betreuung. Umsorgt mit Herz und Verstand.

In der täglichen Arbeit mit den Patienten rückt das Zwischenmenschliche ins Zentrum, was sich vor allem in der fürsorglichen Pflege, der persönlichen Betreuung und im herzlichen Umgang widerspiegelt. Das hohe Leistungs- und Betreuungsniveau der Mitarbeitenden wird auch durch die Qualitätszertifizierung und die Mitgliedschaften bei The Swiss Leading Hospitals und SWISS REHA bestätigt.

Sternverdächtige Gastronomie. Gaumenfreude für die Genesung.

Die erstklassige Hotellerie, die liebevoll zubereiteten Menüs und À-la-carte-Speisen sowie das stilvolle Interieur im



Lichtdurchflutete Zimmer tragen zum Wohlgefühl bei.

historischen Speisesaal tragen zum Wohlbefinden und damit zur besseren Genesung bei.

Erstklassige Hotellerie. Aufenthalt in stilvollem Ambiente.

Die mehr als 100 grosszügigen Wohn- und Badezimmer sind barrierefrei und vermitteln eine geborgene Privatsphäre. Für Angehörige stehen ebenfalls Übernachtungsmöglichkeiten bereit.

Listenspital für alle Kantone und alle Versicherungsklassen.

Als Listenspital kann die Klinik Schloss Mammern Patienten mit kardiovaskulären, muskuloskelettalen, internistisch-onkologischen und pneumologischen Krankheitsbildern aus allen Kantonen zur Frührehabilitation und Rehabilitation aufnehmen. Informationen und Formulare zur Kostengutsprache sowie zu den Leistungsaufträgen stehen unter «klinik-schloss-mammern.ch» zum Download bereit.



Die Spezialisten für die kardiovaskuläre Rehabilitation: Dr. med. Christian Günter, Leitender Arzt, Facharzt FMH für Innere Medizin und Kardiologie (li), Andreas Wild, Leiter Sporttherapie, Diplomsportlehrer, SAKR-Herztherapeut



KLINIK SCHLOSS MAMMERN
FÜHRENDE REHABILITATION AM SEE



KLINIK SCHLOSS MAMMERN
Dr. A. O. Fleisch-Strasse 3
CH-8265 Mammern

mail@klinik-schloss-mammern.ch
www.klinik-schloss-mammern.ch

THE SWISS
LEADING
HOSPITALS



INDIKATIONEN FÜR EINE STATIONÄRE REHABILITATION

- Myokardinfarkt mit oder ohne Katheterintervention
- Bypass- oder Klappenoperation
- Andere Eingriffe am Herzen und an den grossen Gefässen
- Chronische Herzerkrankungen mit akuter Verschlechterung
- Mehrfache kardiale Risikofaktoren
- Erheblich eingeschränkte Herzleistung

Der Erfinder vom «Garten im Sack»

Wer mit Blumen handelt, wird schnell mal als «Bluemelädeli» abqualifiziert. Bei Blumen Gschwend in Neukirch-Egnach wäre das eine denkbar falsche Einordnung: Das preisgekrönte Unternehmen versteht es meisterhaft, in seiner Branche mit Innovationen aufzufallen und neue Geschäftsfelder zu erschliessen. Im Gespräch mit Viktor Gschwend.

Viktor Gschwend, Ihr Unternehmen wurde zum «Gärtner des Jahres 2018» gekürt. Der Preis wurde erstmals verliehen. Was bedeutet Ihnen diese Auszeichnung?

Es ist eine Anerkennung für die geleistete Arbeit der vergangenen Jahre und würdigt insbesondere das Projekt «Sacksund».

Was steckt genau hinter diesem Projekt?

«Sacksund» ist ein Garten im Sack: Gemüse anbauen, ohne auch nur ein Stück Land zu besitzen. Die «Beete» bestehen aus transportablen und farbenfrohen Pflanzsäcken. So ist der Garten unabhängig vom Boden, und man kann feinstes Gemüse überall anbauen. Besonders beliebt ist Gemüse ja, wenn es frisch geerntet werden kann.

«Grosse Namen sind Segen und Fluch zugleich.»

Früher stand beim Anbau von Gemüse eher der Selbstversorgergedanke im Vordergrund...

Und heute geht es mehr denn je um das Erlebnis. Der Gemüsegarten im Sack ist trendig, sorgt für Entspannung und Erlebnis. Gemüse ist ein unverzichtbarer Bestandteil einer zeitgemässen und ausgewogenen Mahlzeit. Was könnte gesünder sein, als frisches, aromatisches und reif geerntetes Gemüse? «Sacksund» haben wir 2016 das erste Mal an der Giardina in Zürich präsentiert. Dem Projekt gehören 27 Gärtner aus der ganzen Schweiz an. Für bepflanzte Säcke besteht dank dieser Gärtner ein Liefernetz über die ganze Schweiz.

Ihr Unternehmen ist heute mit vier Standorten präsent. Wie hat alles angefangen?

Meine Marktbeobachtungen vor rund 20

Jahren haben mich in der Überzeugung gestärkt, dass die Dienstleistung der Pflanzenüberwinterung in Zukunft gefragt sein wird. Es bestand damals ein grosses Bedürfnis nach mediterranen Pflanzen. So wurde neben Neukirch-Egnach ein zweiter und vor etwa zehn Jahren ein dritter Standort notwendig. Mit dem Blumenladen in Romanshorn kam dann vor zwei Jahren ein vierter dazu, an dem ich meine Ideen mit vier Shop-in-Shop-Partnern umsetzen kann. Diese ergänzen nun unser Blumenangebot und sind für unser Blütenbistro, das im Blumenladen integriert ist, unverzichtbar.

Sie bieten diverse Dienstleistungen an, von Mietpflanzen über Überwinterungen bis zu Blumenabonnements. Kann man heute nicht mehr mit einem einfachen «Bluemelädeli» überleben, ist diese Angebotspalette zwingend?

Dienstleistungen gehören heute dazu, ihre Art kann aber sehr verschieden sein. Bei unseren erkennt man, dass wir eine Gärtnerei im Hintergrund haben. Ich bin der Meinung, dass ein möglichst breites Angebot – also vom Blumenstrauss über die eigenproduzierte Geranie bis hin zum Gehölz mit reinem Handel – von Vorteil ist. Der grüne Markt hat sich in den letzten 20 bis 30 Jahren enorm verändert. Ein treibender Faktor ist klar das Internet. Aber auch das Einkaufsverhalten der Kunden und die Angebotspalette vor allem der branchenfremden Mitbewerber hat sich massiv verändert. Damit die Marge am Schluss stimmt, ist der Detaillist im Einkauf gefordert.

Ein weiteres Beispiel für Innovation in Ihrer Branche ist das «Bluemerohr», das Sie kreiert haben. Wie kam es dazu, und wie entwickelt sich die Idee?

Die Idee entstand aus der Überlegung, meine Eigenproduktion an saisonalen Schnitt-

blumen umfangreicher, direkter, effizienter und trendiger zu vermarkten – in einer Röhre inkl. Wasserbehälter. Sie entwickelt sich langsam, aber stetig, und ich bin zuversichtlich, dass unser Bluemerohr in Zukunft einen festen Platz in unserem Angebot haben wird.

«Das Internet ist auch in unserer Branche ein treibender Faktor.»

Ein Wort zu den Mitbewerbern: Es gibt gerade im Bereich der Blumenlieferungen grosse Namen, die quasi zum Volksmund gehören. Wie kann man sich da als regionales Unternehmen behaupten?

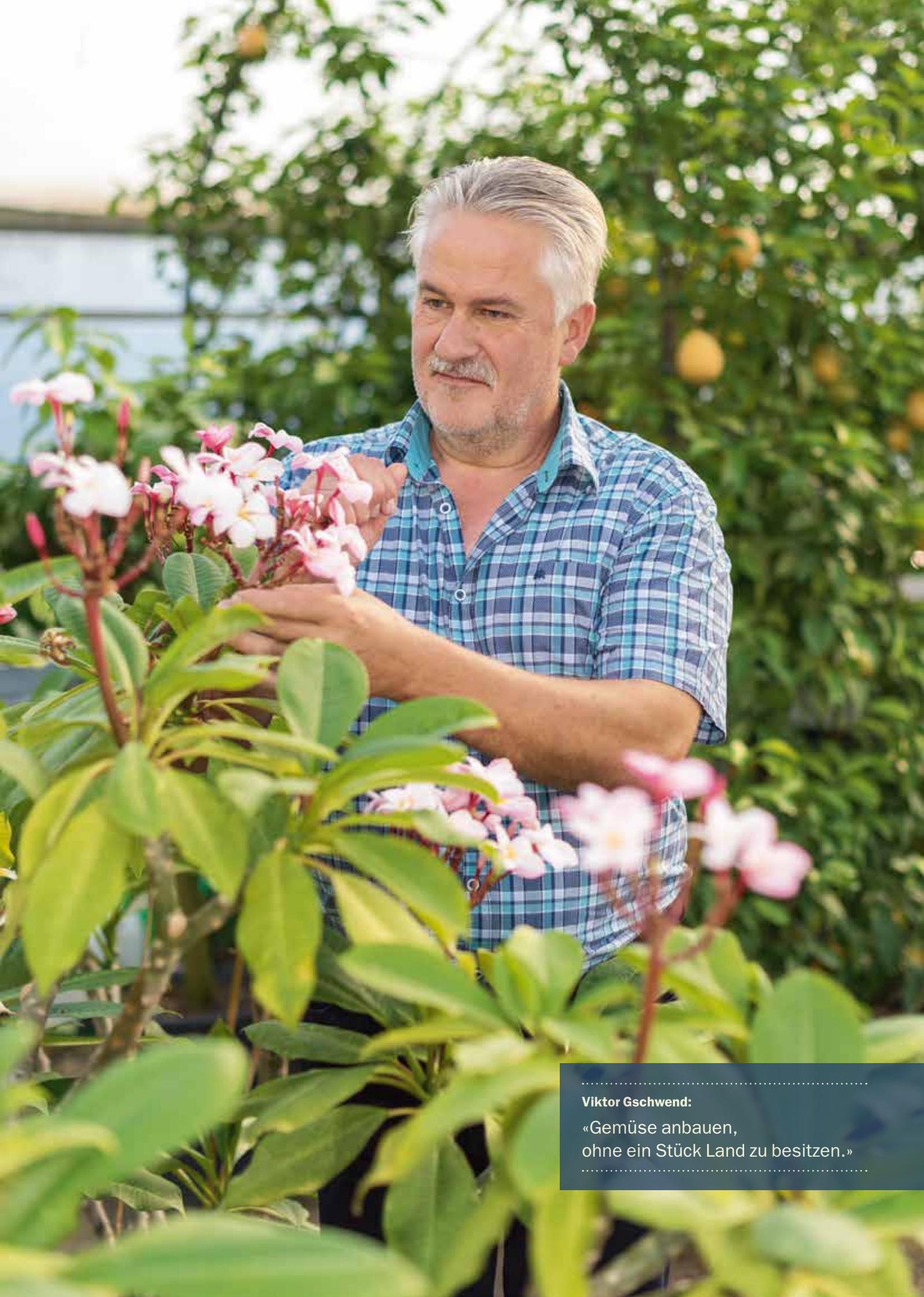
Meines Erachtens sind solch grosse Namen sowohl Segen wie auch Fluch. Segen, da solche Unternehmen ein nationales Marketing betreiben können, wovon ein jeder, der in der grünen Branche tätig ist, schlussendlich profitieren kann. Wir bekommen auch dank dieser Unternehmen täglich Aufträge. Und Fluch: Dass man sich als «Kleiner» immer wieder Nischen suchen muss. Und da stellt sich die berechtigte Frage: Kann man nur von Nischen leben? Wo, wie und womit hat man neben diesen grossen Playern Platz?

Der Fachhandel ist also sehr gefordert.

Absolut. Oft wird von den Kunden zum Beispiel das Fachwissen im Detailhandel abgefragt und dann aber am günstigsten Ort eingekauft. Innovationen, neue Verkaufsmethoden und ein offener Geist für Neues sind heute unerlässlich.

Interview: Stefan Millius

Bild: Marlies Thurnheer



.....
Viktor Gschwend:

«Gemüse anbauen,
ohne ein Stück Land zu besitzen.»
.....

Service- und Ideenwerkstatt

Die Thomann Nutzfahrzeuge AG beweist im Branchenvergleich eine überdurchschnittliche Innovationskraft, die sich über zwei Jahrzehnte als Erfolgs- und Wachstumstreiber erwiesen hat.



Wenig Werkstattzeit, viel Strassenzeit für die Kundenfahrzeuge – das letzte Ziel aller Thomann-Innovationen.

Wartung und Verkauf von Lastwagen, Omnibussen und Transportern ist das Kerngeschäft der Thomann Nutzfahrzeuge AG. Darauf sind alle fünf Betriebe in Schmerikon, Frauenfeld, Chur-Industriestrasse, Chur-Oberalpstrasse und Arbon mit moderner Infrastruktur und gut ausgebildeten Mitarbeitenden ausgelegt. Reicht das, um erfolgreich zu sein? «Keineswegs», ist Inhaber und CEO Luzi Thomann überzeugt. «Seit Anbeginn begreifen wir Innovation als langfristige Wettbewerbs- und Positionierungsstrategie».

«Grundsätzlich sind Innovationen nicht Ereignisse, sondern Prozesse», ergänzt der CEO,

«was nach einem ganzheitlichen Innovationsmanagement verlangt». Beim Unternehmen sind die Mitarbeitenden über ein ausgeklügeltes Vorschlagswesen darin involviert, welches mit der QM-Spezialsoftware Improve gemanagt wird. Das Vorschlagstool steht jedem Mitarbeitenden offen, ist inhaltlich völlig frei und teilweise mit finanziellen Anreizen hinterlegt. Vorschläge, die seitens der Geschäftsleitung zur Umsetzung freigegeben wurden, werden von einem zweiwöchentlichen Reporting begleitet. Entsprechend ist bei Betriebsleitersitzungen das Thema Innovation/Vorschlagswesen ein stehendes Traktandum. Nachfolgend ein Blick auf realisierte Neuheiten mit tragenden Kundennutzen.

Trendsetter seit Gründung

Bereits seit 14 Jahren offeriert das Unternehmen den Mitarbeitenden bis zu 40 verschiedene Arbeitszeitmodelle. Privates und Berufliches lassen sich so gut unter einen Hut bringen, die Work-Life-Balance optimieren und für Firma und Kunden resultieren erst noch verlängerte Öffnungszeiten. Auch «Kundenzufriedenheit» wird bei Thomann wörtlich genommen. Seit zehn Jahren ist das einzigartige Programm «100% Zufriedenheit» in Kraft: Der Kunde bezahlt für Thomann-Leistungen dann 100%, wenn er vollständig zufrieden ist. Zahlreiche Flexibilisierungs-Initiativen wie etwa die Notfall-/Pikettorganisation, der kostenlose Hol-/Bringdienst der Kundenfahrzeuge oder der fliegende Mechaniker haben sich bei der Thomann Nutzfahrzeuge AG seit langem bewährt.

Innovativ bei Kauf und Miete



Auf Stufe Nutzfahrzeugkauf hat man vor zwei Jahren die Aktion Preisgenossen lanciert. Dieses reine Internet-Angebot ist die Thomann-Antwort auf den stark wachsenden Onlinehandel. Es richtet sich an alle, die sofort ein modernes Transporterfahrzeug benötigen und dabei Geld sparen wollen. «Einzigartig ist dabei, dass mit jedem verkauften Angebotsfahrzeug von Renault Trucks der Preis für alle Käufer sinkt», erläutert Verkaufsberater Daniel Baumgartner.



Auch im Bereich Miete beweist sich die Thomann Nutzfahrzeuge AG als Ideentaktgeberin. Als Antwort auf die wirtschaftlich schwierigen

Zeit, welche viele Kunden belasten, wurde die Langzeit-Metermiete für Lastwagen und Transporter von Renault Trucks eingeführt. Dabei bezahlt der Kunde ausschliesslich die gefahrenen Kilometer, sei es als Monatspauschale oder gemäss km-Leistung. «Im individuell berechneten Kilometer-Preis, ab 45 Rappen möglich, sind sämtliche Thomann-Leistungen enthalten», erklärt Andreas Gähwiler, Verkaufsleiter LKW, «und zwar inklusive Wartung, Reparaturen sowie eine definierte Anzahl Reifensätze pro Jahr». Da der km-Preis über die gesamte Laufzeit fix bleibt, kann der Kunde seine Mobilitätskosten verlässlich steuern, schont die Liquidität und hat stets die volle Transparenz.



Dienstleistungen auch nach dem Feierabend – dank dem After-Sales-Angebot «Spagat-Zeit».

Innovativ auch nach dem Kauf



«Wir arbeiten dann, wenn uns die Kunden brauchen» – dieser Gedanke steht Pate für die Neuheit

Spagat-Zeit, eingeführt per 1.1.2018. Damit die Kundenfahrzeuge schneller wieder rollen, arbeiten die Thomann-Betriebe von Montag bis Freitag auch nach dem Feierabend. Bei dringenden Unterhalts- oder Reparaturanliegen macht dieses Angebot die Kunden noch flexibler. Im Zusammenspiel mit verlängerten Öffnungszeiten und der Pikett-Organisation ist die Spagat-Zeit eine essenzielle Initiative auf dem Weg zum 24/365 Betrieb.



Im Reparaturbereich kann der Kunde seit Januar 2018 situativ sein gewünschtes Servicelevel wählen und seine Bedürfnisse noch wirtschaftlicher erfüllen. Der Zweiweg-Reparaturtarif enthält die Angebote Premium und Budget. Beim Premium-Paket erfolgen die Thomann-Leistungen sofort und ohne Anmeldung während der ordentlichen Öffnungszeiten. Beim Budget-Angebot gibt der Kunde mehr Zeit und wird im Gegenzug mit einem Rabatt für die bessere Planbarkeit der Arbeiten belohnt. Budget-Reparaturen erfolgen auf Anmeldung und in gemeinsamer Absprache mit der Thomann Nutzfahrzeuge AG.

Der Zweiweg-Reparaturtarif enthält die Angebote Premium und Budget. Beim Premium-Paket erfolgen die Thomann-Leistungen sofort und ohne Anmeldung während der ordentlichen Öffnungszeiten. Beim Budget-Angebot gibt der Kunde mehr Zeit und wird im Gegenzug mit einem Rabatt für die bessere Planbarkeit der Arbeiten belohnt. Budget-Reparaturen erfolgen auf Anmeldung und in gemeinsamer Absprache mit der Thomann Nutzfahrzeuge AG.

Innovationen bei internen Ressourcen

Auch jenseits der Angebotsschiene zeigt man sich beim Nutzfahrzeug-Dienstleister

ideenreich. Als Beispiel dafür steht die branchenneutrale Wissenssoftware Thomann Plus. Entstanden aus ursprünglich eigenen Anwendungen, sorgt das praxisorientierte Tool in sechs Modulen für mehr Durchblick und höhere Effizienz, dies durch eine sinnvolle Informationsvernetzung und elektronische Workflows. Auch im Bereich der Lernenden-Ausbildung ist Thomann am Puls der neusten Entwicklungen und hat kürzlich das Gütesiegel «TOP Ausbildungsbetrieb» erreicht; man setzt aktuell auf die moderne Form des «entdeckenden Lernens», bei dem die Lernenden sehr eigenständig Wege finden und Lösungen entdecken. Zugrunde liegt die 6-Schritte-Methode IPERKA (Informieren, Planen, Entscheiden, Realisieren, Kontrollieren, Auswerten). Die neue Unternehmenssoftware, eingeführt per 1. Oktober 2018, sei als drittes Beispiel erwähnt; viele der Neuerungen unterstehen der Strategie, optimal auf die Digitalisierung vorbereitet zu sein bzw. sie aktiv zu gestalten.



Schmerikon (Hauptsitz) Telefon 055 286 21 90	Frauenfeld Telefon 052 723 20 20
Chur Industriestrasse Telefon 081 286 76 46	Arbon Telefon 071 446 77 11
Chur Oberalpstrasse Telefon 081 258 43 33	thomannag.com

MUT HEISST MACHEN WIR MACHEN MIT.

MIT PASSENDEN VERSICHERUNGSLÖSUNGEN AUS EINER HAND.

Kennen Sie Ihre Vorsorge- und Versicherungssituation im Detail? Im kostenlosen Check-Up analysieren wir diese gemeinsam und finden passende Lösungen für all Ihre Bedürfnisse. Damit Sie den Rücken frei haben für neue Herausforderungen. **Wir beraten Sie gerne.**



Ihr Berater: Mehmet Lijmani

Tel. 058 357 24 07, Mobile 079 574 61 73
mehmet.lijmani@allianz.ch

Generalagentur Erich Marte

Zürcherstrasse 83, 8502 Frauenfeld
allianz.ch/erich.marte

Allianz 

 **DIE KLIMA
MACHER.CH**
OTTO KELLER AG



GEBÄUDE- UND PROZESSTECHNIK

Otto Keller AG | Romanshomerstrasse 101 | CH-9320 Arbon | +41 71 447 31 31
Arbon | Frauenfeld | St.Gallen | Herisau | Arnegg | Neukirch-Egnach

Die Stimme der Ostschweizer Wirtschaft.



www.leaderonline.ch

Spuhler wagt einen weiteren Schritt

Seit 30 Jahren beweist Peter Spuhler sein Talent für operative und strategische Führung, denn damit hat er aus dem einstigen Kleinbetrieb Stadler in Bussnang ein weltweit operierendes Unternehmen mit elf Produktionsstandorten in sieben Ländern gemacht. Damals hatte die Firma gerade einmal 18 Mitarbeiter und erzielte einen Jahresumsatz von 4,5 Millionen Franken – inzwischen sind daraus 7600 Leute und 2,4 Milliarden geworden. Nun folgt ein weiterer grosser Schritt. Es ist allerdings nicht die Kandidatur für den Ständerat, wie man jüngst erfahren hat, sondern eine Standortverlegung. Darüber spricht Spuhler am 22. Wirtschaftsforum Thurgau.

Peter Spuhler wird sein Kompetenzzentrum für Doppelstocktriebzüge des Typs Kiss von Altenrhein in ein neues Produktionswerk in St. Margrethen verlegen. Dies soll den Schienenfahrzeugbauer nicht nur effizienter und damit wettbewerbsfähiger, sondern auch für Arbeitnehmer attraktiver machen. Bereits sind 150 Stellen ausgeschrieben. Das Altfeldareal in St. Margrethen, auf dem die Bauarbeiten bis Anfang 2020 anhalten werden, misst 65 000 Quadratmeter. Die Hälfte davon soll überbaut werden, mit einer Bruttogeschossfläche von 40 000 Quadratmetern. Damit entsteht eine der grössten Fabriken der Schweiz. Rund 86 Millionen Franken sollen in Produktions- und Lagerfläche sowie Büro- und Sitzungszimmer investiert werden.

Bekennnis zum Werkplatz Schweiz

Das geplante Investment sei ein klares Bekenntnis zum Werkplatz Schweiz und zum Standort Dreiländereck, so Peter Spuhler. Dem Entscheid waren innerhalb der Konzernleitung heftige Debatten vorausgegangen, doch laut Spuhler entschied sich der Verwaltungsrat schliesslich einstimmig für St. Margrethen. Zur Diskussion stand auch eine Verlagerung ins weitaus kostengünstigere Osteuropa.

«Um am Standort Schweiz festhalten zu können, ist eine Effizienzsteigerung nötig, die mit dem Neubau des Stadler-Werks in St. Margrethen erzielt werden soll», heisst es. Denn die Infrastruktur in Altenrhein genüge zur Fertigung der Wagenkasten für die Doppelstöcker der grossen S-Bahnen nicht mehr. So wagt Spuhler einen weiteren Schritt – und verschafft den Gästen am Wirtschaftsforum Thurgau einen Einblick in kommende Herausforderungen für den Werkplatz Schweiz und Thurgau.



Peter Spuhler spricht über die kommenden Herausforderungen für den Werkplatz Schweiz und den Kanton Thurgau.

Das Forum

Das Forum findet am 8. November in Weinfelden statt. Der Start erfolgt um 12 Uhr mit dem Mittagslunch. Anschliessend spricht Daniel Kalt, Chefökonom Schweiz bei UBS, zum Thema «Entscheidungen treffen – auf der Grundlage ökonomischen Wissens». Auf ihn folgt ein Referat von Thomas Krebs, Chefarzt im Ostschweizer Kinderspital. Sie beide werden anschliessend eine Diskussionsrunde mit Philipp Schwarz, VRP der Ifolor AG, und

Roger Mohn, Geschäftsinhaber der Bäckerei Mohn AG, bilden, bevor Matthias Horx als Geschäftsführer des Zukunftsinstituts eine Anleitung zum Zukunftsoptimismus gibt und Peter Spuhler die Herausforderungen für den Werkplatz Thurgau beleuchtet.

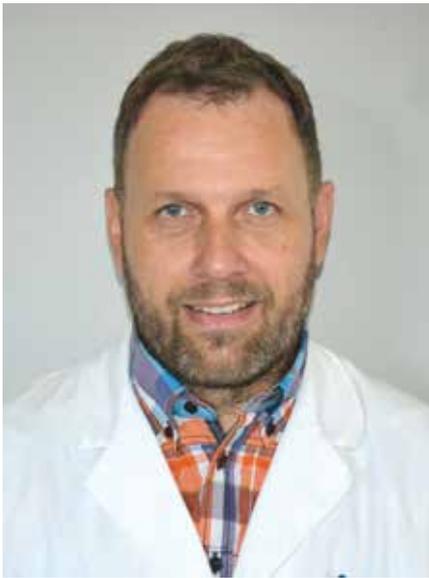
Alle Informationen sind unter www.wft.ch zu finden.

Text: Alexandra Frei

Bild: zVg

«Ertragsmaximierung steht nicht im Vordergrund»

Thomas Franz Krebs von Ostschweizer Kinderspital in St.Gallen spricht am Wirtschaftsforum Thurgau zum Thema «Die einsame Entscheidung des Operateurs» und erklärt, was Unternehmer von einem Chirurgen lernen können.



Dr. med. Thomas Krebs, Chefarzt und Mitglied der Spitalleitung: «Die steigenden Gesundheitskosten sind gut erklärbar.»

Thomas Krebs, wie hat sich die gesellschaftliche Position von Ärzten in den letzten 20 Jahren verändert? Sind sie immer noch «Halbgötter in Weiss»?

Die gesellschaftliche Position der Ärzteschaft unterliegt einem kontinuierlichen Wandel. Aus meiner Sicht werden die Ärzte nicht mehr als diese Halbgötter angesehen, jedoch besitzt die Ärzteschaft immer noch einen vergleichsweise hohen sozialen Status. Die Patienten treten aber den Ärzten im Vergleich zu früher durchaus selbstsicherer und kritischer gegenüber, was insgesamt zu begrüssen ist.

Ein Chirurg unter «klassischen» Führungskräften: Was reizt Sie, am Wirtschaftsforum Thurgau mitzuwirken?

Ich habe die Einladung als Gastreferenten und Gesprächspartner gerne angenommen, weil ich den interdisziplinären und interprofessionellen Austausch für sehr wertvoll er-

achte. Über den Tellerrand hinauszuschauen, liegt mir persönlich sehr: Ich bin neugierig auf andere Berufsbereiche.

Wo sehen Sie in Ihrem Tätigkeitsgebiet Parallelen zur Führung in Unternehmen, wo gibt es Unterschiede?

Als Chefarzt und Mitglied der Spitalleitung obliegt mir neben der Führung des Fachbereiches auch die Systemführung – einschliesslich Budgetprozess, Investitionsplanung, Risikomanagement und Beschwerdemanagement. Letztlich ist ein grosser Teil meiner Tätigkeit mit der Führungsarbeit in privatwirtschaftlichen Unternehmen vergleichbar. Der grosse Unterschied liegt naturgemäss in meiner Hauptprofession, welche die ärztliche Arbeit als Kinderchirurg ist. Darüber hinaus unterscheidet sich auch das grundsätzliche Unternehmensziel: Im Spital steht nicht das gewinnwirtschaftliche Streben mit Maximierung der Erträge im Vordergrund, sondern die Optimierung des Behandlungsprozesses gemäss medizinischem Fachwissen («State of the Art»).

«Die Gesundheitskosten werden immer höher» ist das für Sie mehr ein Lamento oder eine berechnete Sorge?

Die steigenden Gesundheitskosten sind gut erklärbar: Einerseits durch demografischen Wandel der Bevölkerung, denn diese wird immer älter und benötigt insbesondere in den letzten Lebensjahren kontinuierliche Gesundheitsleistungen. Andererseits werden ständig weitere diagnostische und therapeutische Optionen entwickelt, die im Einzelfall extrem teuer sein können. Hierzu ist eine Grundsatzdebatte zu führen, die festlegt, ob die stetig steigenden Gesundheitskosten von der Bevölkerung getragen werden sollen – im Sinne einer optimalen Medizin für jeden Einzelnen mit jeder Erkrankung oder ob, bei einer Deckelung der Gesundheitskosten, die verfügbaren diagnostischen und thera-

peutischen Möglichkeiten einer Limitierung oder Priorisierung nach bestimmten Regeln unterliegen müssen. Dies kann nicht durch die Ärzteschaft geklärt, sondern muss durch eine gesellschaftliche Debatte entschieden werden. Was in jedem Fall zu vermeiden ist, wäre eine Entscheidung aufgrund von Lobbyismus. Hierbei kämen seltene Erkrankungen oder Personenkreise mit geringer öffentlicher Repräsentanz nicht zum Zug und würden bei der Finanzmittelzuteilung unzureichend berücksichtigt.

«Sollen die verfügbaren diagnostischen und therapeutischen Möglichkeiten einer Limitierung oder Priorisierung nach bestimmten Regeln unterliegen?»

Und wie muss sich die Ausbildung in unserem Gesundheitswesen entwickeln, um auch in Zukunft erfolgreich zu sein?

Die Ausbildung im Pflege- und im Ärztebereich muss in Qualität und Quantität den Bedürfnissen der Bevölkerung entsprechend weiterentwickelt werden. Dies ist in Vergangenheit – zumindest im ärztlichen Bereich – aus meiner Sicht nicht ausreichend geschehen: Einerseits sind neue medizinische Bereiche zu berücksichtigen. Andererseits sollte die fortschreitende ärztliche Spezialisierung wegen der oft zu geringen nationalen Fallzahlen – etwa im kinderchirurgischen Bereich – Rotationen und Ausbildungszeiten im Ausland mit fallzahlstarken Zentren beinhalten.

Interview: Antonella Messina

Bild: zVg

«Angst macht zukunftsstarr»

Als Geschäftsführer des Frankfurter Zukunftsinstitutes beschäftigt sich Matthias Horx mit den essenziellen Fragen unseres Lebens. Eine Antwort auf das Paradoxon, warum die Welt nicht schlechter wird, wir das aber so schrecklich gerne glauben, gibt er am Wirtschaftsforum Thurgau.



Wünscht sich mehr Gelassenheit: Matthias Horx.

Matthias Horx, Ihre Stimme wird weitherum gehört und ernst genommen. Sind Sie so etwas wie ein Prophet des 21. Jahrhunderts?

Propheten wollen ja meistens möglichst viele Menschen irgendwohin «ver-führen», und meistens ist das mit apokalyptischen Bildern oder grandiosen Erlösungsangeboten verbunden. Propheten manipulieren gerne. Ich dagegen möchte Menschen berühren und anregen, dass sie sich mit ihrer inneren und äusseren Zukunft aktiv auseinandersetzen, als handelnde, denkende, fühlende Subjekte.

Auf welche Quellen und Tools greifen Sie und Ihr Team zurück, um Trends zu erkennen?

Wir sind Systemforscher und -analytiker, die versuchen, komplexe Wandlungsprozesse zu verstehen und zu modellieren. Das machen wir seit über 20 Jahren, und deshalb

«Das menschliche Hirn neigt dazu, Linien geradeaus zu zeichnen und dabei Komplexität und Kontext zu ignorieren.»

haben wir inzwischen einige Erfahrung damit, was man voraussagen kann und was nicht, welcher Trend Substanz hat und welcher ein Hype ist. Dabei spielt «Big Data»

eine Rolle, aber nicht nur. Die Zukunft entsteht ja aus drei Faktoren: 1. menschlichen Entscheidungen, 2. unvermeidlichen evolutionären Systemprozessen und 3. Zufällen. In dieser Reihenfolge.

Sind Sie auch schon überrascht worden, indem eigene Prognosen von der Wirklichkeit völlig auf den Kopf gestellt wurden?

Wie jeder andere auch wurde ich von den Krisen der letzten Jahre überrascht, allerdings nicht allzu sehr. Der 11. September, die Bankenkrise, der Hass-Populismus, das waren Disruptionen, die alle Ausdruck von Tendenzen und Spannungen waren, die vorher schon existierten. Sagen wir es so: Ein Zukunftsforscher kann nicht präzise einen einzelnen Event voraussagen, aber eine bestimmte Latenz für Phänomene, die wahrscheinlich sind.

Welches sind die häufigsten Denkfehler bei der Erstellung von Prognosen?

Linearität und Angst. Das menschliche Hirn neigt dazu, Linien geradeaus zu zeichnen und dabei Komplexität und Kontext zu ignorieren. Dann fahren Autos, die heute 100 km/h fahren, demnächst 1000 km/h schnell. Angst wiederum lässt uns glauben, dass negative Ausgänge wahrscheinlicher sind als positive. Angst macht zukunftsstarr und lässt uns in einen Tunnelblick verfallen. Erst wenn wir aus dieser Enge herauskommen, können wir die wahre Zukunft sehen.

Welche Zukunftswünsche für unsere Gesellschaft liegen Ihnen besonders am Herzen?

Ich wünsche mir, dass wir die notwendigen Zukunftsdebatten weniger hysterisch und weniger Technik-Hype-euphorisch führen. Mit mehr Gelassenheit und Achtsamkeit.

Interview: Antonella Messina

Bild: zVg

«Die grösste Hürde ist die kulturelle»

Die Thurgauer Wirtschaft verleiht den diesjährigen Motivationspreis an die Ifolor AG in Kreuzlingen. Die Jury zeichnet damit ein Unternehmen aus, das früh den Wind der Digitalisierung zu spüren bekam und die Herausforderungen proaktiv und sehr erfolgreich meisterte. Die heutige Ifolor wurde 1961 als Photocolor Kreuzlingen AG gegründet und betrieb ab 1968 einen der ersten Fotoversände per Post. Heute gehört Ifolor zu den umsatzstärksten Schweizer E-Commerce-Unternehmen und ist in 15 Ländern aktiv – in der Schweiz und in Finnland besetzt sie die Position des Marktführers. Im Gespräch mit VRP Philipp Schwarz.



Philipp Schwarz, Verwaltungsratspräsident der Ifolor AG: «Erfolg macht träge und bequem.»

Philipp Schwarz, was bedeutet Ihnen die Auszeichnung mit dem Thurgauer Motivationspreis?

Ich sehe darin eine Anerkennung unserer Leistungen in der Substitution der Fotografie von analog zu digital und dafür, dass Apple auf ihrer jährlich stattfindenden Entwicklerkonferenz WWDC in Kalifornien unsere Mac-Softwareapplikation lobte und so Ifolor ins weltweite Rampenlicht stellte.

Viele junge Unternehmer suchen bewusst Distanz zu ihren Eltern und wollen eigene unternehmerische Wege gehen. Was hat Sie dazu bewogen, ins Familienunternehmen einzusteigen?

Ich bin schon als Kind gern im Geschäft gewesen und habe mit dem Öffnen der damaligen Filmtaschen mein Feriensackgeld verdient. Es war mir immer klar, dass ich ins elterliche Geschäft einsteigen möchte – und dann bekam ich die Chance, es zu tun.

Wie haben Sie den Übergang von der klassischen zur digitalen Fotografie geschafft?

Wichtig ist die Betrachtung aus der Optik des lösungsunabhängigen Kundenproblems, denn jede technische Lösung hat ihre Zeit. Aufgrund unserer Kenntnis der Substitutionskurve waren wir überzeugt, dass die Möglichkeiten der digitalen Fotografie dem Anwender Vorteile bringen werden, auch wenn die Qualität am Anfang noch sehr bescheiden war. Denken Sie z. B. an die sofortige Verfügbarkeit der Fotos und daran, dass keine Kosten mehr für die Filmentwicklung anfallen. Die grösste Hürde war die kulturelle: Es braucht eine Kultur, die Veränderungen zulässt. Das haben wir geschafft. Technisch gesehen wurde dann der gesamte Maschinenpark ausgetauscht und es entstanden

«Digitale und haptische Aufbewahrungsmethoden werden weiterhin koexistieren.»

neue Berufsprofile, die wir vorher weder benötigten noch kannten. Früher entwickelten wir Filme, heute Softwareapplikationen. Wir bieten zwar noch haptische Produkte auf echtem Fotopapier an, aber der Digitaldruck macht den überaus grössten Teil unseres Sortiments aus. Organisatorisch gibt es bei uns einen pragmatischen Grundsatz: Trenne Neues von Altem, denn beide Aufgaben benötigen volle Aufmerksamkeit und somit separate Kümmere.

Welches sind die wesentlichen Faktoren, die die damalige Photocolor und heutige Ifolor auf Erfolgskurs halten?

Die kürzeste und ehrlichste Antwort: Leidenschaft und Begeisterung. Erfolg macht träge und bequem, dagegen gilt es anzukämpfen.

Begeisterung beflügelt. Kodak oder Nokia sind Beispiele dafür, was passiert, wenn man nur die Vorteile der herkömmlichen Lösung sieht, wenn operative Zahlen die Grundlage für die Interpretation der Zukunftsfähigkeit darstellen.

Wagen wir einen Blick in die Zukunft von Ifolor.

Menschen fotografieren, um spezielle Momente im Leben festzuhalten und so wieder erlebbar zu machen. Zur eigenen Erinnerung, zum Zeigen oder zum Verschenken. Das ist ein dauerhaftes Kundenbedürfnis. Heute wird dank Smartphones sehr viel mehr fotografiert als früher. Und dank WhatsApp, Instagram, Facebook, Google etc. werden täglich endlos viele Schnappschüsse ausgetauscht. Fotos von ganz besonderen Momenten wie verschiedene Stadien heranwachsender Kinder, Geburtstage, Familien- und andere Feste, Ausflugs- und Reiseberichte, Ferienerlebnisse oder besondere Anlässe werden aber nach wie vor häufig auf haptischen Fotoprodukten festgehalten. Diese sind haltbar und überdauern technologischen Wandel. Sie eignen sich auch hervorragend als emotionales Geschenk. Digitale und haptische Aufbewahrungsmethoden werden also weiterhin koexistieren. Wir sind neugierig und beobachten Trends weltweit und branchenübergreifend. Die vorhandenen Anwendungen haben noch viel Verbesserungspotenzial, und Technologien wie zum Beispiel 3-D oder Blockchain könnten neue und interessante Anwendungsmöglichkeiten bieten. Auf der Suche nach der besten Lösung für das dauerhafte Kundenbedürfnis wird es uns jedenfalls nicht langweilig.

Interview: Alexandra Frei

Bild: zVg



Neue Wege, neue Kunden

Schon mit Facebook Kunden gewonnen?
Nutzen Sie die Möglichkeiten der
sozialen Medien für Ihr Unternehmen.

Jetzt anrufen!
071 622 67 41



NEW SUZUKI VITARA:

MEHR VITARA DENN JE.

SUZUKI
0.9%
HIT-LEASING

BEREITS FÜR **Fr. 24 990.-**

ODER AB **Fr. 189.-**/MONAT



New Suzuki Vitara Compact Top 4x4

BOOSTERJET

SUZUKI FAHREN, TREIBSTOFF SPAREN: New Suzuki Vitara UNICO® 4x4, 5-türig, Fr. 24 990.-, Treibstoff-Normverbrauch: 5.8 l/100 km, Energieeffizienz-Kategorie: F, CO₂-Emission: 133 g/km; CO₂-Emissionen aus Treibstoff- und/oder Strombereitstellung: 29 g/km. **Hauptbild:** New Suzuki Vitara Compact Top 4x4, 6-Gang manuell, 5-türig, Fr. 30 990.-, Treibstoff-Normverbrauch: 6.1 l/100 km, Energieeffizienz-Kategorie: F, CO₂-Emission: 139 g/km; CO₂-Emissionen aus Treibstoff- und/oder Strombereitstellung: 32 g/km; Durchschnittswert CO₂-Emissionen aller in der Schweiz neu immatrikulierten Fahrzeugmodelle: 133 g/km.



Emil Frey AG, Sonnenhof-Garage

Schaffhauserstrasse 50, 8502 Frauenfeld

052 723 68 68, www.emilfrey.ch/frauenfeld

SUZUKI
0.9%
HIT-LEASING

Leasingkonditionen: 24 Monate Laufzeit, 10000 km pro Jahr, effektiver Jahreszins 0.9%. Vollkaskoversicherung obligatorisch, Sonderzahlung: 30% vom Nettoverkaufspreis. Der Leasingzinssatz ist an die Laufzeit gebunden. Ihr offizieller Suzuki Fachhändler unterbreitet Ihnen gerne ein individuell auf Sie zugeschnittenes Leasingangebot für den Suzuki Ihrer Wahl. Leasingpartner ist die MultiLease AG. **Sämtliche Preisangaben verstehen sich als unverbindliche Preisempfehlung inkl. MwSt. empfehlung inkl.**

Die kompakte Nr. 1



Way of Life!

www.suzuki.ch