

*Magazin der
Thurgauer Kantonalbank
Frühling 2023 | Nr. 5*

für den
thurgau



*Theater im Wasserschloss · Jobsharing in der Praxis · Führende Reha-Klinik am See
Unternehmensnachfolge frühzeitig planen*

4

Bankpräsident Roman Brunner im Interview

7

Das Eigenheim nachhaltig sanieren

10

Jobsharing bei der TKB

14

Klinik Schloss Mammern mit Neubau

16

Vielschichtige Unternehmensnachfolge

18

10 Jahre Geschäftsstelle Altnau

22

Erfolgsregisseur prägt Schlossfestspiele

25

Ideenlabor schafft Einbezug

28

Übernachtungspierlen im Thurgau

30

Dies und das

Zum Titelbild

Bei der TKB soll man sich willkommen fühlen. Ein freundlicher Empfang gehört dazu. Das Bild zeigt Yvonne Steinbrüchel, die im Hauptsitz Weinfelden einen Gast begrüsst.

**TKB-Magazin für
Thurgauerinnen und Thurgauer**
Ausgabe Nr. 5, Frühling 2023

Satz und Bildbearbeitung
Wolfau-Druck AG, Weinfelden

Druck/Auflage
Bodan AG, Kreuzlingen
11'000 Exemplare

Redaktion/Herausgeberin
Thurgauer Kantonalbank, Kommunikation
Bankplatz 1, 8570 Weinfelden
kommunikation@tkb.ch/071 626 65 61



Florian Rexer prägt die
Schlossfestspiele Hagenwil.



Roman Brunner hat im Sommer 2022
das Bankpräsidium übernommen.





Die Klinik Schloss Mammern ist führend in der Rehabilitation.



In den Thurgauer Bubble-Hotels wird das Übernachten zum Erlebnis.



Mehr als eine Bank: Für diese Aussage steht die TKB. Weil es uns nicht «nur» ums Bankgeschäft geht. Denn seit über 150 Jahren engagieren wir uns auch für eine vielfältige Region und übernehmen als Arbeitgeberin Verantwortung.

Diese Punkte widerspiegeln sich in diesem TKB-Magazin «für den Thurgau», das heuer zum fünften Mal erscheint.

215'000 Kundinnen und Kunden haben uns als Bankpartnerin gewählt. Ein Beispiel ist die inhabergeführte Klinik Schloss Mammern, die wir in diesem Heft vorstellen. Lesenswert ist auch das Porträt des Regisseurs der Thurgauer Schlossfestspiele. Dieses hochkarätige Sommertheater im Hagenwiler Wasserschloss unterstützen wir seit den Anfängen. Als Partnerin von Thurgau Tourismus tragen wir ebenfalls dazu bei, dass unsere Region attraktiv bleibt – nicht nur am Tag, sondern auch nachts. Machen Sie mit am Wettbewerb und gewinnen Sie mit etwas Glück eine Übernachtung in einem Bubble-Hotel.

Damit wir im Bankalltag jeden Tag gute Arbeit leisten können, brauchen wir motivierte und engagierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Dafür setzen wir uns ein und bauen unsere Leistungen laufend aus, zum Beispiel mit flexiblen Arbeitsmöglichkeiten wie Jobsharing. Zwei Tandems berichten im Magazin von ihren Erfahrungen damit.

Tauchen Sie ein ins Magazin und blättern Sie um. Wir sagen danke für Ihr Interesse und wünschen Ihnen eine bereichernde Lektüre.

Thomas Koller
Vorsitzender der Geschäftsleitung



Das Magazin gibt es natürlich auch als Online-Version:
tkb.ch/magazin

Roman Brunner ist seit Juli 2022 Präsident des Bankrates. Der 52-jährige Anwalt und Steuerexperte hat in einer Thurgauer Kanzlei Berufspraxis gesammelt, bevor er 2005 zum Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsunternehmen PricewaterhouseCoopers (PwC) stiess. Zuletzt leitete er dort als Partner den Bereich Steuern und Recht in St. Gallen. Seit bald drei Jahren ist Roman Brunner Geschäftsführer der Huwa Finanz- und Beteiligungs AG mit Sitz im Rheintal. Der ehemalige Spitzensportler hält sich mit Fitness in Form und findet Entspannung bei Aktivitäten mit seiner Frau oder beim Kochen.



«Wir nehmen unsere Verantwortung wahr»

Roman Brunner präsidiert seit Mitte 2022 den TKB-Bankrat. Im Interview zieht er das Fazit seiner ersten Monate im Amt und skizziert Herausforderungen, die auf die Bank zukommen. Sein Credo: Jeden Tag besser werden.

Roman Brunner, Sie waren erfolgreicher Handballer und Mitglied der Nationalmannschaft – sind Sie heute noch aktiv?

Nein, meine Zeit im Spitzensport liegt schon über 20 Jahre zurück. Handball verfolge ich aber heute noch – einfach als Zuschauer.

Haben Sie aus dem Spitzensport etwas mitgenommen für Ihre berufliche Laufbahn?

Da gibt es einige Punkte wie nie aufgeben und sich auf seine Stärken konzentrieren. Klare Verantwortlichkeiten schaffen und motivierende Ziele stecken. Oder die Erfahrung, dass Erfolge nur im Team möglich sind, und den Willen, sich stetig zu verbessern.

Seit bald einem Jahr sind Sie Präsident der TKB – wie ist Ihr Eindruck von der Bank?

Ich war vorher ja schon zwei Jahre Mitglied im Bankrat. Die positiven Eindrücke aus jener Zeit haben sich seither noch verstärkt. Und das jüngste Geschäftsergebnis zeigt, dass wir gut unterwegs sind.

Was hat sich gegenüber der früheren Rolle als Bankrats-Mitglied verändert?

Als Präsident muss man die Gesamtsicht wahren und Themen stärker steuern. Dann ist auch der Kontakt mit der Geschäftsleitung intensiver, wobei wir einen vertrauensvollen und konstruktiven Dialog führen. Zudem gilt es auch mit dem Haupteigentümer den Austausch zu pflegen, konkret also mit der Thurgauer Regierung und Mitgliedern des Grossen Rates.

Pflegen Sie auch Kontakt mit Kundinnen und Kunden?

Als Bankpräsident bin ich offen für den Dialog mit all unseren Anspruchsgruppen. Selbstverständlich bin ich auch immer wieder mit Kunden im Kontakt – das ist mir sehr wichtig und macht mir Freude. Es ist aber auch so, dass wir bei der TKB eine klare Rollenverteilung haben. Für das operative Geschäft und die täglichen Kontakte im Alltag ist in erster Linie die Geschäftsleitung zuständig. Der Bankrat konzentriert sich eher auf die strategischen Herausforderungen.

Gutes Jahresergebnis erzielt

2022 war ein erfolgreiches Jahr für die TKB. Sie konnte erneut wachsen und weist einen Jahresgewinn von rund 148 Mio. Franken aus. Über 63 Mio. Franken davon fliessen als Gewinnausschüttung oder Dividende an die Eigentümer. Mit eigenen Mitteln von 2,5 Mia. Franken und einer Kapitalquote von 18,5 Prozent zählt die Bank zu den bestkapitalisierten Banken in der Schweiz. In der Strategieperiode 2023 bis 2027 will die TKB den eingeschlagenen Weg als Beratungs- und Vertriebsbank fortsetzen und ihre Position als Anlage- und Vorsorgebank weiter stärken. Zudem will sie gemäss ihrer Vision «Mehr als eine Bank» auch künftig eine attraktive Arbeitgeberin bleiben und sich für eine vielfältige Region engagieren.

Details zum Jahresabschluss enthält der Geschäftsbericht:

[gb.tkb.ch](https://www.gb.tkb.ch)

Informationen zur TKB-Strategie gibt es hier:

[tkb.ch/strategie](https://www.tkb.ch/strategie)

Wo steht die TKB strategisch?

Anfang 2023 hat eine neue fünfjährige Strategieperiode begonnen. Als Grundlage dafür haben wir unsere Vision geschärft und Unternehmenswerte definiert. Wir wollen weiterhin Mehrwert schaffen für

«Als Bankpräsident bin ich offen für den Dialog mit all unseren Anspruchsgruppen.»

Kunden, Mitarbeitende und die Region. All unsere Aktivitäten «zahlen» auf diese drei Dimensionen ein und zeigen, dass wir – wie es in unserer Vision steht – mehr als eine Bank sind. Wir wollen die führende Bank im Thurgau bleiben und gesell-

schaftliche Verantwortung wahrnehmen für unsere Mitarbeitenden und für unsere Region.

Wo wirkt die neue Strategie in der Dimension der Mitarbeitenden?

Wir wollen die besten Mitarbeitenden gewinnen. Das ist angesichts des Fachkräftemangels eine grosse Herausforderung. Deshalb müssen wir als Arbeitgeberin attraktiv bleiben. Das gilt nicht nur bei flexiblen Arbeitszeitmodellen oder Homeoffice. Wo wir uns unterscheiden können, ist, wie wir miteinander umgehen und wie wir zusammenarbeiten.

Die TKB hat noch keine Frau in der Geschäftsleitung.

Wir haben das grösste Interesse, dass wir auf allen Stufen ausgewogene Geschlechterverhältnisse haben. Daran arbeiten wir seit Jahren. Der Hebel liegt vor allem auf der zweiten und dritten Führungsstufe, wo wir den Frauenanteil stetig gesteigert haben und noch weiter erhöhen wollen.

Besteht nicht die Gefahr, dass mit der Digitalisierung das Angebot der Bank austauschbar wird?

Das glaube ich nicht. Unsere dichte Präsenz im Marktgebiet, unsere Kunden-
nähe sowie die hohe Beratungsqualität
sind echte Trümpfe. Kaum eine andere
Bank begleitet Private und Unterneh-
men so eng wie wir; und zwar über die
gesamte Lebensphase.

«Wir wollen als Arbeitgeberin attraktiv bleiben und die besten Mitarbeitenden gewinnen.»

Inwiefern prägt das aktuelle wirtschaftliche Umfeld die Ausrichtung der TKB?

Es zeigt sich, dass ökonomische Grund-
prinzipien immer noch gültig sind. Wir
haben seit Langem wieder Inflation und
steigende Zinsen. Darauf gilt es zu reagie-
ren und unsere volkswirtschaftliche Ver-
antwortung wahrzunehmen. Ich bin zuver-
sichtlich, dass wir die Herausforderungen
meistern. Die Schweiz und der Kanton
Thurgau sind gut positioniert.

Wo sehen Sie im Zusammenspiel mit dem Eigentümer die grösste Herausforderung?

Die Zusammenarbeit zwischen Bank und
Politik funktioniert sehr gut. Die Zustän-
digkeiten sind klar definiert. Mir ist wich-
tig, dass dies so bleibt und dass wir unsere
unternehmerische Verantwortung weiter-
hin eigenständig wahrnehmen können.

Die Ansprüche der Gesellschaft an die Banken sind in den letzten Jahren gestiegen.

Es ist an der Politik, die Rahmenbedin-
gungen festzulegen. Politische Prozesse
dauern aber in der Regel lange. Die Folge
ist, dass verstärkt versucht wird, Ziele auf
dem Verordnungsweg durchzusetzen. Die
Legitimation für grundlegende Weichen-

stellungen sollte aber immer über den ge-
setzgeberischen Weg erfolgen. Ansonsten
besteht die Gefahr, dass die Akzeptanz in
der Gesellschaft verloren geht.

Aktuell diskutiert wird die Rolle der Banken rund um den Klimaschutz.

Die Grundlagen muss auch hier die Poli-
tik definieren. Die Schweizer Banken
machen aber – auch im Rahmen der jüngst
erweiterten Selbstregulierung – schon
sehr viel für den Klimaschutz. Die TKB
trägt dazu bei; als Betrieb sind wir seit
einem Jahr klimaneutral. Nachhaltigkeit
ist ein zentraler Pfeiler unserer Geschäfts-
tätigkeit, den wir auf allen Ebenen weiter
stärken wollen. Wichtig ist, dass man

Nachhaltigkeit immer ganzheitlich
betrachtet und neben der Umwelt auch
soziale und ökonomische Faktoren
berücksichtigt.

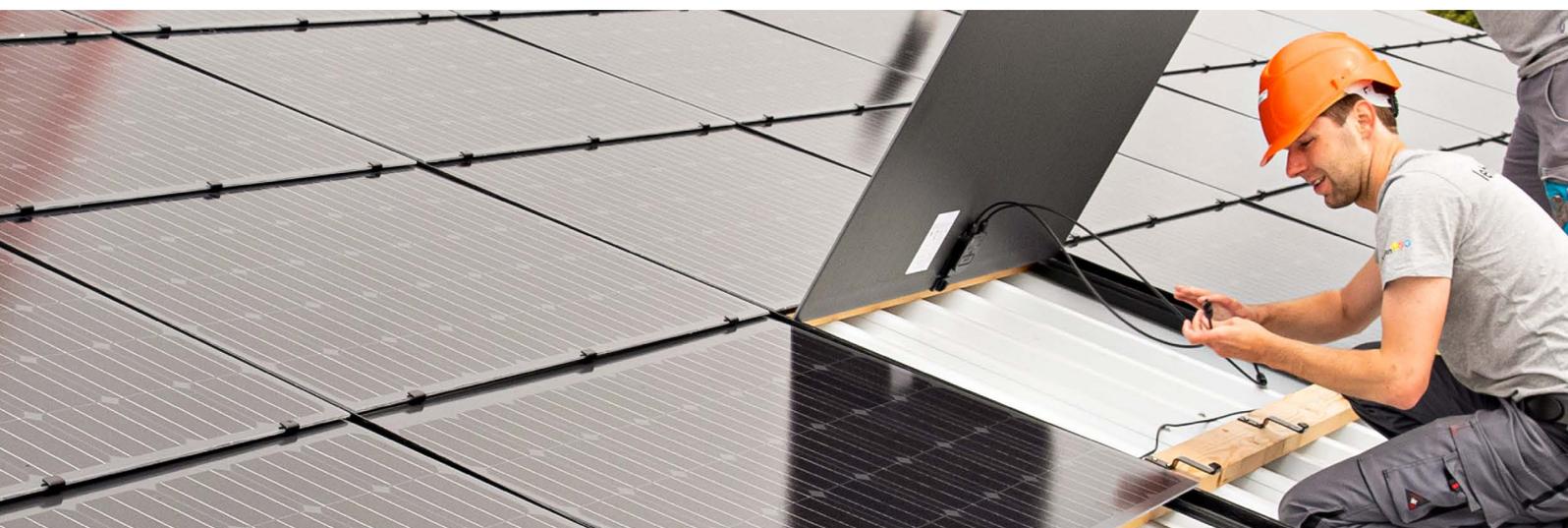
Unternehmen ab einer gewissen Grösse müssen künftig ihre Nachhaltigkeitsberichterstattung ausbauen.

Das ist so. Für viele Unternehmen bedeu-
tet dies eine grosse Herausforderung.
Denn als Basis für die Berichterstattung
müssen ja teils neue und tiefgreifende
Massnahmen umgesetzt werden, z. B. für
die Messung von Klimarisiken. Wir müs-
sen auch hier aufpassen, dass der Auf-
wand nicht unverhältnismässig wird und
letztlich den Nutzen übertrifft.



Das Eigenheim nachhaltig erneuern

In Immobilien fliesst ein grosser Teil des Schweizer Energiebedarfs. Bis zu 40 Prozent sind es. Klug geplante Sanierungen helfen Hausbesitzerinnen und -besitzern, Energie und Kosten zu sparen sowie die Umwelt zu schonen. Das TKB-Magazin hat die Fragen und Antworten dazu.



Wann ist ein Gebäude «nachhaltig»?

Die Antwort darauf ist vielschichtig. So listet das Netzwerk Nachhaltiges Bauen Schweiz (nnbs.ch) 14 Schweizer und internationale Labels, Standards und Zertifikate auf. Viele davon legen einen Fokus auf ökologische Aspekte – dazu gehören der Wärmeverbrauch, wie viel CO₂ der Betrieb eines Gebäudes verursacht oder wie viel Energie die Produktion der Baumaterialien benötigt (sogenannte «Graue Energie»). Teils beziehen die Labels auch Mobilität, Umgebungsgestaltung sowie die soziale Einbettung ein.

Was bringt eine nachhaltige Sanierung?

Wer sein Einfamilienhaus energetisch saniert, kann rund die Hälfte an Energie und Kosten einsparen. Das Heizen mit erneuerbaren Energien und der selbst produzierte Solarstrom reduzieren die Abhängigkeit von

Infos für Eigenheimbesitzer

☑ eteam-tg.ch / infoabend.ch

Energieberatung im Thurgau, u. a. mit Infoabenden
«Gebäude erneuern – Energiekosten halbieren»

☑ energiefoerderung.tg.ch

Portal für Fördergesuche im Kanton Thurgau

☑ energiefranken.ch

Auflistung möglicher Förderinstrumente

☑ dasgebaeudeprogramm.ch

Programm für energetische Sanierungen

☑ geak.ch

Gebäudeenergieausweis der Kantone (7 Stufen)

Öl, Gas und der Stromversorgung. Eine Sanierung senkt den CO₂-Ausstoss und schont das Klima. Zudem wirkt sie werterhaltend oder gar wertsteigernd (z. B. wenn ein Zertifikat erlangt wird). Die Umbaukosten für Energiesparen und Umweltschutz können im Thurgau steuerlich in Abzug gebracht werden.

Gibt es gesetzliche Vorgaben?

Die Schweiz will bis 2050 klimaneutral sein. Dieses Bekenntnis des Bundes hat bereits konkrete politi-

Wärmepumpen werden immer beliebter. Das Bild zeigt einen Mitarbeiter der Thurgauer Firma Prandini bei der Überprüfung eines solchen Gerätes.



sche Folgen und führte in einigen Kantonen zu neuen Gesetzen. So müssen z. B. im Kanton Zürich Öl- und Gasheizungen nach ihrer Lebensdauer mit klimafreundlichen Heizsystemen ersetzt werden, bei Neubauten sind sie verboten.

Kann man Förderinstrumente nutzen?

Ja, vgl. die Liste im Kasten auf S. 7. Private, Gemeinden, Kantone und der Bund bieten Finanzierungshilfen an, wobei man sich meist für ein Instrument entscheiden muss und nicht mehrere parallel in Anspruch nehmen kann. Die Ausrichtung der Fördergelder ist an Bedingungen wie etwa ein Energiezertifikat geknüpft (z. B. Minergie). Zudem sind Fördergelder zu versteuern.

Wie geht man bei der Planung einer nachhaltigen Sanierung vor?

Bei Sanierungen sollte man langfristig und entlang künftiger Bedürfnisse denken. Wie wird das Gebäude genutzt? Sind An- oder Ausbauten ein Thema? Wie ist der finanzielle Spielraum und stehen Fördermittel zur Verfügung? Welche Kosten entstehen und wie soll die Zeitachse gelegt werden? Bei der Klärung dieser Fragen sollte man sich durch Fachpersonen oder Fachstellen beraten lassen.

Welche Sanierungen haben den grössten Spareffekt?

Die Gesamtsanierung eines Hauses kann sich schnell auf mehrere 100'000 Franken belaufen, daher ist ein schrittweises Vorgehen oft realistischer. So können dank neuer Fenster 13 % und einer besser isolierten Kellerdecke 9 % des Wärmeverlustes aufgefangen werden. Die grösste Wirkung haben die Aussenwände (25 %) und das Dach (17 %). Bevor man aber eine einzelne Massnahme umsetzt, sollte man eine Gesamtplanung erstellen, damit die Bauvorhaben gut getaktet und aufeinander abgestimmt werden können. Meistens schneller möglich und günstiger als eine bauliche Sanierung ist der Umstieg auf erneuerbare Energiequellen (z. B. Photovoltaik-Anlage, Wärmepumpe) oder effizientere Haustechnik (Küchengeräte, LED-Beleuchtung).

Was kosten einzelne Sanierungen?

Die Kosten unterscheiden sich je nach Art der Materialien und dem Arbeitsumfang stark. Auf der Website cecb-diagno.ch können für Standard-Einfamilienhäuser die Kosten für einzelne Erneuerungen (z. B. Fenster, Fassade, Heizsystem) berechnet werden. Das Tool zeigt auch, wie sich die Sanierung auf die Einstufung der Immobilie im Gebäudeenergieausweis der Kantone (GEAK) auswirkt.

Nachhaltig sanieren: was die TKB anbietet



Die Energiehypothek mit Zinsvergünstigung ist eine Finanzierungsmöglichkeit für Neu- oder Umbauten nach dem Minergie- oder GEAK-Standard (möglich ab Baukosten von 20'000 Franken).

Im Verlaufe 2023 steht auf der TKB-Website ein kostenloser Sanierungsrechner zur Verfügung. Zudem fliesst das Thema Nachhaltigkeit in die Finanzierungsberatung ein.

Die TKB übernimmt die Kosten für eine energetische Immobilienbeurteilung durch das «eteam», die Fachleute der öffentlichen Energieberatungsstellen im Thurgau. Seit 2019 kooperiert die Bank mit dem Kompetenzzentrum Erneuerbare Energie-Systeme Thurgau (KEEST). Dieses unterstützt KMU bei der Planung und beim Bau von Photovoltaik-Anlagen für den Eigenverbrauch.

Wo die TKB in Sachen Nachhaltigkeit steht
Aufgrund ihrer lokalen Verankerung gehört Nachhaltigkeit seit jeher zum Geschäftsmodell der TKB. Die Nachhaltigkeitsstrategie berücksichtigt ökonomische, ökologische und soziale Kriterien und umfasst vier Stossrichtungen (Kunden, Gesellschaft/Region, Mitarbeitende, Umwelt). Bei der Umsetzung lässt sich die TKB von einem fünfköpfigen Fachrat aus externen Experten begleiten (vgl. dazu das Interview in diesem Beitrag).

- ☑ tkb.ch/energiehypothek
- ☑ tkb.ch/nachhaltigkeit
- ☑ tkb.ch/nachhaltigkeitsbericht

«TKB wird unterschätzt»



Dorothea Baur, was ist die Aufgabe des Fachrates Nachhaltigkeit?

Zuerst einmal finde ich es sehr positiv, dass die TKB ein solches Gremium hat – erst wenige Banken sind hier gleichauf. Wir begleiten und unterstützen die Bank bei der Umsetzung ihrer Nachhaltigkeitsstrategie. Mit unserem Expertenwissen aus verschiedenen Fachgebieten können wir eine unabhängige Aussensicht einbringen, Anstösse geben und die Aktivitäten konstruktiv-kritisch hinterfragen.

Wie arbeitet das fünfköpfige Gremium?

Wir treffen uns dreimal jährlich; dazwischen finden bilaterale Kontakte mit der TKB-Fachstelle Nachhaltigkeit statt. An den Sitzungen sind jeweils der GL-Vorsitzende und ein Mitglied des Bankrates dabei. Das zeigt, dass wir Gehör finden – auch wenn unsere Empfehlungen unverbindlichen Charakter haben.

Welche Bilanz ziehen Sie nach gut einem Jahr?

In der Startphase ging es darum, ein fundiertes Bild von der TKB zu gewinnen und die Überlegungen, Prozesse und Ziele rund um Nachhaltigkeit gut zu verstehen. Dazu holen wir regelmässig interne Fachleute an den Sitzungstisch, um eine praxisnahe Einschätzung zu erhalten. So verfolgte der Fachrat beispielsweise die grosse Ausbildungsinitiative rund um Nachhaltigkeit, die alle Mitarbeitenden einbezieht. Hier ist die TKB eine Pionierin in der Bankbranche.

Wie sehen Sie die TKB punkto Nachhaltigkeit aufgestellt?

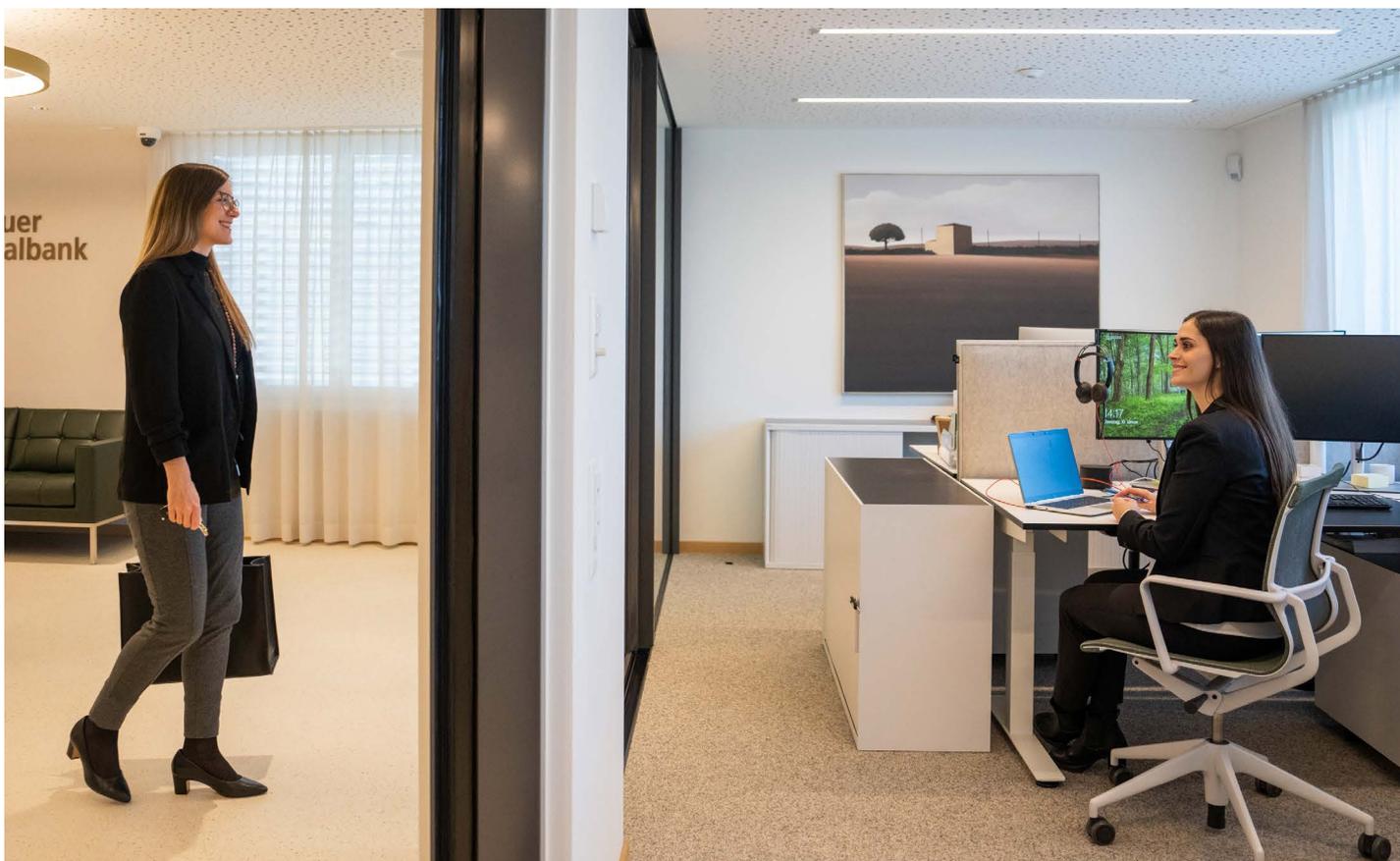
Die Bank hat in den letzten Jahren grosse Fortschritte erzielt. Dies wird von aussen noch unterschätzt. Sie will zu den nachhaltigsten Kantonalbanken gehören; das ist eine realistische Ambition. Wichtig ist auch, Nachhaltigkeit im Mitarbeiterkreis und in der Unternehmenskultur zu verankern. Denn das Thema wird uns alle noch lange begleiten.

Bei der Umsetzung ihrer Nachhaltigkeits-Aktivitäten lässt sich die TKB von einem externen Fachrat begleiten. Dr. Dorothea Baur (47) präsidiert das fünfköpfige Gremium. Die selbständige Ethikberaterin begleitet unter anderem Finanzunternehmen in Sachen Nachhaltigkeit. Zudem doziert sie an Universitäten und Fachhochschulen.

- ☑ tkb.ch/nachhaltigkeitsfachrat

Jobsharing – wenn sich zwei die Arbeit teilen

Um Beruf und Privatleben besser vereinbaren zu können, bietet die TKB ihren Mitarbeitenden flexible Arbeitszeitmodelle. Jobsharing ist eines davon. Mittlerweile gibt es im gesamten Unternehmen fünf Zweiertteams, die sich ihre Arbeit teilen. Weitere sollen folgen. Die bisherigen Erfahrungen sind sehr positiv.



Vor rund zwei Jahren hat die TKB ihren Fokus auf das Jobsharing verstärkt. «Wir möchten unseren Mitarbeitenden nebst Teilzeit und Homeoffice ein weiteres flexibles Arbeitszeitmodell bieten», sagt Christian Schmid, Leiter der TKB-Personalabteilung. Die Bank entspricht damit einem Bedürfnis, das in den vergangenen Jahren an Bedeutung gewonnen hat: Immer mehr Menschen wünschen sich eine ausgewogene Balance zwischen Arbeits- und Privatleben. Bei der TKB zeigt sich dies bei der Zahl der Teilzeitmitarbeitenden. Diese hat sich in den vergangenen zehn Jahren fast verdoppelt und beträgt heute gut 35 Prozent – wobei auch der Anteil der Männer mit einem Teilzeitpensum wächst.

Eine Plattform für den Austausch

Beim Jobsharing hingegen ist man noch in den Anfängen. Das soll sich aber in den nächsten Jahren ändern. Ende 2021 hat die TKB deshalb für ihre Mitarbeitenden eine interne Jobsharing-Plattform geschaffen, auf der Angebote platziert werden und sich Mitarbeitende vernetzen können. Gleichzeitig stellt das Unternehmen für eine Stelle, die sich zwei Personen teilen möchten, bis zu 20 Prozent mehr Ressourcen zur Verfügung. Das heisst, dass beispielsweise für eine ausgeschriebene Vollzeitstelle ein Jobsharing von zwei Mal 60 Prozent möglich ist. «Für die vorgesetzte Person kann dies ein Anreiz sein, das flexible Arbeitsmodell bei den Mitarbeitenden beliebter zu machen, da sie mehr Ressourcen bekommt», sagt Christian Schmid.

Jobsharing auf allen Stufen möglich

Mittlerweile gibt es bei der TKB fünf Jobsharing-Teams. Zwei sind auf den Folgeseiten porträtiert. Die Teams sind mehrheitlich weiblich und in ganz verschiedenen Abteilungen und Funktionen tätig. Der Beschäftigungsgrad schwankt zwischen 40 und 50 Prozent bei einem «Tandemteil» sowie zwischen 60 und 80 Prozent beim anderen. Kein solches Duo gibt es momentan auf Führungsebene, also im sogenannten «Topsharing»-Bereich. Grundsätzlich ist Jobsharing bei der TKB aber auf allen Stufen möglich. «Wir sind da sehr offen und würden ein Tandem auch auf der Führungsebene sehr begrüßen», sagt Personalchef Schmid. So hätten alle Mitarbeitenden immer einen Ansprechpartner oder eine Ansprechpartnerin zur Verfügung. Und für das Führungsduo selber sei es wertvoll, sich eng über die alltäglichen Herausforderungen austauschen und voneinander lernen zu können.

«Ein Modell mit Zukunft»



Gudrun Sander, wie stark ist Jobsharing bei den Unternehmen in der Schweiz verbreitet?

Aktuell ist es noch eher ein Ausnahmmodell, besonders wenn es um Führungspositionen geht.

Welche Vorteile hat dieses Arbeitsmodell für Arbeitgeber?

Aus Sicht der vorgesetzten Person ist immer eine Ansprechperson verfügbar. Das Wissen verdoppelt sich, da das Unternehmen zwei spezialisierte Mitarbeitende für eine Stelle bekommt. Dadurch ist auch die Perspektivenvielfalt gegeben, denn zwei Köpfe denken in der Regel besser und sehen mehr als einer.

Was macht Jobsharing für Mitarbeitende attraktiv?

Das Tandem kann sich gegenseitig motivieren und unterstützen. Einen grossen Vorteil hat das Modell vor allem für Menschen mit Betreuungsverpflichtungen: Sie können in einer anspruchsvollen Position bleiben oder eine solche einnehmen und das quasi in «Teilzeit». Wir wissen aus Studien, dass normale Teilzeit ein Karrierekiller ist, für Frauen ebenso wie für Männer. Beim Jobsharing ist dies nicht der Fall. Die Personen werden weiterhin für Beförderungen in Betracht gezogen. Zudem ist es in der Regel eine vorübergehende Lösung. Viele übernehmen danach wieder eine Vollzeitstelle.

Wo sehen Sie die Risiken?

Es braucht eine gute Absprache im Tandem, damit keine Informationen verloren gehen und die beiden von Mitarbeitenden oder vorgesetzten Personen nicht gegeneinander ausgespielt werden.

Wie schätzen Sie die Zukunft des Jobsharings ein?

Es wird zunehmen, auch im sogenannten Topsharing. Führungsaufgaben werden anspruchsvoller und deshalb ist «geteilte Führung auf Augenhöhe» ein Modell mit Zukunft. Wichtig ist aber, die Aufgabenzuteilungen und Entscheidungsbefugnisse klar zu definieren und diese im Team zu kommunizieren.

Gudrun Sander ist Titularprofessorin und Co-Direktorin des Kompetenzzentrums für Diversity und Inklusion sowie der Forschungsstelle für Internationales Management an der Universität St. Gallen. Sie setzt sich seit Jahren für Chancengerechtigkeit ein.



«Wir haben eine ähnliche Arbeitsweise»

«Es ist das Beste, was uns passieren konnte», sagt Laura De Alcantara (30) und lacht. Zwar sind sie (links im Bild) und ihre Kollegin Nadja Banholzer (34) erst seit verganginem Herbst ein Jobsharing-Team, aber die beiden harmonisieren bereits sehr gut. Das müssen sie auch, denn die beiden Beraterinnen Privatkunden teilen sich ein Kundenbuch. «Wir haben eine ähnliche Arbeitsweise: Uns ist Ordnung und eine offene Kommunikation sehr wichtig», sagt Laura De Alcantara, die an drei Tagen in der Woche in der Geschäftsstelle in Islikon arbeitet. Nadja Banholzer ist zu 40 Prozent angestellt und an den anderen beiden Tagen vor Ort. «Persönlich sehen wir uns praktisch nie», sagt sie. Das sei vor allem am Anfang etwas schwierig gewesen, als sie ganz neu gewesen sei bei der TKB. Nadja Banholzers Sohn ist im August 2022 ein Jahr alt geworden, und die junge Mutter wollte in ihren Beruf zurück. Vor der Schwangerschaft hatte

sie in der Immobilien- und Finanzbranche Erfahrungen gesammelt. Laura De Alcantara hingegen ist seit ihrer Ausbildung zur Bankkauffrau bei der TKB. Ihr war es wichtig, auch nach der Geburt ihrer Tochter im April 2022 weiterhin als Kundenberaterin tätig zu sein. Das war zuvor lange nur in Teilzeit möglich. «Aus Kundensicht ist dies aber nicht ideal wegen der eingeschränkten Erreichbarkeit. Deshalb haben wir in Islikon beschlossen, es mit Jobsharing zu versuchen.» Der grosse Vorteil für die Kundinnen und Kunden ist, dass sie an jedem Tag in der Woche anrufen und immer die eine oder die andere Beraterin erreichen können – und beide wissen Bescheid. «Das wird sehr geschätzt», sagt Nadja Banholzer. Sie und ihre Kollegin hoffen, dass das Modell des Jobsharings nicht nur bei der TKB, sondern auch bei anderen Unternehmen weiter etabliert wird.



«Know-how in der Bank behalten»

Stephanie Burkhardt (36) und Cvijetin Lacic (23) teilen sich seit Frühling 2022 eine Stelle für die Betreuung von Online-Hypotheken bei der TKB Weinfelden. Burkhardt arbeitet 40 Prozent, Lacic 70 Prozent. «Ich bilde mich zurzeit noch in Banking und Finance weiter», sagt der Kundenberater, der seit Sommer 2015 bei der TKB tätig ist. «Deshalb ist dieses Arbeitsmodell für mich ideal.» Ähnlich tönt es bei Stephanie Burkhardt. Die langjährige TKB-Mitarbeiterin und ehemalige Leiterin der Geschäftsstelle Erlen ist vor rund drei Jahren zum zweiten Mal Mutter geworden. «Solange meine beiden Kinder noch klein sind, möchte ich nicht mehr als zwei Tage in der Woche arbeiten», sagt die Privatkundenberaterin. Stephanie Burkhardt und Cvijetin Lacic haben sich damals unabhängig voneinander für die ausgeschriebene Stelle interessiert. Doch für beide war das geforderte Pensum von 80 bis 100 Prozent allein nicht machbar. Sie taten sich zusammen und bewar-

ben sich gemeinsam für die Stelle. Mit Erfolg. Seither haben sie sich als Team gut eingespielt. Die beiden bearbeiten ihre Fälle selbständig, unterstützen sich aber gegenseitig, wenn etwas Dringendes anliegt und der eine oder die andere gerade nicht vor Ort ist. «Die grösste Herausforderung ist, dass man sich nicht täglich sieht», sagt Stephanie Burkhardt. Deshalb sei es besonders wichtig, alles, was man mit dem Kunden besprochen habe, schriftlich festzuhalten, sodass auch das «Gspänli» Zugriff habe. «Wir stehen oft unter Zeitdruck», sagt Cvijetin Lacic, «doch der ausführliche schriftliche Austausch ist das A und O einer erfolgreichen Zusammenarbeit.» Beide sind sich einig, dass das Jobsharing-Modell gefördert werden muss. «Oft geht viel Know-how verloren, nur weil gewisse Stellen nicht in Teilzeit angeboten werden», sagt die junge Mutter. Mit Jobsharing könnte man dies ändern.



Im Rollstuhl rein, in Turnschuhen raus

Seit vier Familiengenerationen setzt sich die Klinik Schloss Mammern für die Heilung und Gesundung von Menschen ein. An bester Lage am Untersee hat sich die ehemalige Wasserheilanstalt bis heute nicht nur als führende Rehabilitationsklinik etabliert, sondern auch zu einer bedeutenden Arbeitgeberin entwickelt.

Die Geschichte des Familienunternehmens reicht zurück ins Jahr 1889, als der junge Arzt Oscar Ullmann die kränkelnde Kuranstalt in Mammern zu internationaler Blüte brachte. An diese Entwicklung knüpften die nachfolgenden Generationen an. Dr. med. Alfred O. Fleisch entwickelte die Kuranstalt ab 1958 zur Klinik und schliesslich zum Akutspital für Innere Medizin mit integrierter Rehabilitation. Den Wandel zur führenden Rehabilitationsklinik am See prägten ab den 1990er-Jahren Annemarie Fleisch Marx und Ruth Fleisch-Silvestri, die Tochter und die Schwiegertoch-

ter von Alfred O. Fleisch. Als Vertreterinnen der vierten Generation übernahmen die beiden Fachärztinnen für Innere Medizin 1997 die ärztliche Leitung der Klinik. Annemarie Fleisch Marx übt neben ihrer operativen Leitungsfunktion auch das VR-Präsidium aus.

Architektur mit heilender Wirkung

Im Herbst 2022 konnten Annemarie Fleisch Marx und Ruth Fleisch-Silvestri in der Entwicklung der Klinik einen grossen Meilenstein setzen. Der im Oktober eröffnete Erweiterungsbau ist die bisher «grösste Investition» in der bereits über 130-jährigen



Die beiden Chefärztinnen Ruth Fleisch-Silvestri (rechts im Bild) und Annemarie Fleisch Marx führen die Klinik Schloss Mammern in vierter Generation. Direktor Beat Oehrli gehört seit 2011 zum Führungsteam. Der gelungene Neubau direkt am Bodensee konnte im Herbst 2022 eröffnet werden.

Geschichte der inhabergeführten Rehabilitationsklinik. «Es war ein lang diskutierter, aber richtiger Entscheid.» Er unterstreiche die Zielsetzung, Rehabilitation weiterhin auf höchstem Niveau zu betreiben und nicht ins Mittelmass abzugleiten, sind die beiden Chefärztinnen überzeugt. Der Bau umfasst 34 grosszügige Zimmer und Suiten, alle mit Blick auf den Untersee. Geschaffen wurden lichtdurchflutete Räume, einladende Begegnungszonen und Terrassen, die nahtlos in die Parkanlage übergehen. Weil gute Architektur einen positiven Einfluss auf die Genesung von Patienten hat, wurden die Prinzipien der sogenannten «healing architecture» beachtet. «Ambiente, Aussicht und Stimmung tragen zum Wohlbefinden bei und runden unsere hochstehenden medizinischen Leistungen ab. Dies im Einklang mit einer erstklassigen Hotellerie und Gastronomie», betont Direktor Beat Oehrli. «Mit dem Neubau sprechen wir Privatversicherte aus der Schweiz sowie Selbstzahler aus dem Ausland an», sagt Annemarie Fleisch Marx. Der Bedarf nach einem Plus an Leistungen sei spürbar. «Keine andere Privatklinik kann ein solches Angebot vorweisen», verdeutlicht Ruth Fleisch-Silvestri den hohen Qualitätsanspruch des Hauses.

Zurück zur Gesundheit

Die Klinik steht Personen aus allen Versicherungsklassen offen. Die ab 2012 erfolgte Ausrichtung auf ältere, multimorbide Patientinnen und Patienten, die durchschnittlich über 70-jährig sind, sei heute ein Vorteil, erläutern die Chefärztinnen. Betreut werden neben Herzpatienten zunehmend Menschen mit

Einschränkungen im Bewegungsapparat, Lungen- und Krebskranke sowie geriatrische Patienten. «Sie sollen sich bei uns wohlfühlen. Gleichzeitig bedeutet Rehabilitation aber auch eine aktive Mitarbeit», betont Ruth Fleisch-Silvestri. «Wir nehmen die Patienten auf die Reise zurück zur Gesundheit mit. Wenn sie im Rollstuhl zu uns kommen, sollen sie uns in Turnschuhen wieder verlassen.» Ein überdurchschnittlich hoher Betreuungsaufwand ist Programm. Dazu gehört die tägliche Betreuung und Begleitung durch denselben Arzt. Rehabilitation bezeichnen die Chefärztinnen als Gesamtkunstwerk. Es brauche dazu jede und jeden, vom Direktor über die Pflege bis zu den Reinigungskräften. «Wir kümmern uns um alles. Und wir sehen im Alltag, wie sich unsere Beschlüsse in der Klinikleitung auswirken und können rasch reagieren.» Darin sehen Fleisch Marx und Fleisch-Silvestri ein zentrales Plus des inhabergeführten Unternehmens mit 380 Beschäftigten.

Herausforderungen trotzen

Dennoch muss sich die Klinik im Wettbewerb behaupten, auch wenn es um die Personalsuche geht. Problematisch sei der wachsende Druck auf die Tarife und Mehrleistungen im Zusatzversicherungsbereich, während die allgemeinen Tarife nicht kostendeckend seien. Betriebswirtschaftlich werde es immer schwieriger, diese Kostenschere zu bewältigen, sagt Direktor Beat Oehrli. Als vergleichsweise eher kleine, aber in den «Top Ten» eingestufte Rehaklinik sieht sich das Thurgauer Unternehmen gut aufgestellt. Der Neubau, die hohe Auslastung mit zusatzversicherten Patienten und die demografische Entwicklung stimmen die Klinikleitung zuversichtlich. Vor allem aber gelte es, die Qualität hochzuhalten und offen zu sein für Neues.

📄 klinik-schloss-mammern.ch

Bank der Wirtschaft

Die TKB ist seit über 150 Jahren die verlässliche Finanzpartnerin der Thurgauer Wirtschaft. Mehr als die Hälfte aller Unternehmen – vom Gewerbebetrieb bis zum Grossunternehmen – pflegen eine Geschäftsbeziehung zur Bank. Besonders geschätzt werden die kurzen Wege, der partnerschaftliche Kontakt und die raschen Entscheide.

📄 tkb.ch/firmen

Zwischen Emotionen, Zahlen und Zielen

Bevor eine neue Generation ein Unternehmen weiterführen kann, sind Ziele, finanzielle und emotionale Fragen zu klären. Lieber früher als später, denn eine tragfähige Nachfolgeregelung benötigt meistens mehr Zeit als erwartet. Die TKB ist auch hier Ansprechpartnerin.



Mehr als 90'000 KMU in der Schweiz müssen ihre Nachfolge regeln. Das sind gut 15 Prozent aller Unternehmen. Die richtige Lösung zu finden, ist besonders für kleinere Unternehmen anspruchsvoll. Auch aus volkswirtschaftlicher Sicht ist das Thema relevant, gehen doch unternehmerisches Know-how, wertvolle Arbeitsplätze und Steuereinnahmen verloren, wenn erfolgreiche Unternehmen nicht weitergeführt werden können.

TKB will sensibilisieren

«Wir sprechen die Nachfolge in unseren Beratungsgesprächen regelmässig an und versuchen, für das vielschichtige Thema zu sensibilisieren,» erklärt Pascal Stillhard. Der erfahrene Firmenkundenberater am Hauptsitz der TKB begleitet komplexere Finanzierungen, wie sie beispielsweise bei Firmenverkäufen entstehen. Auch ausserhalb seiner Funktion engagiert er sich für das Nachfolge-Thema. So referiert er darüber an den Kompaktseminaren der TKB und wirkt in einer Erfa-Gruppe des bekannten Experten Dr. Frank Halter mit.

Fliessende Nachfolge

Die Müllheimer Häberlin Architekten AG ist eine bedeutende Anbieterin in der Thurgauer Immobilienbranche. Das von Konrad Häberlin 1978 gegründete Unternehmen zählt 40 Beschäftigte und bewältigt ein jährliches Auftragsvolumen von bis zu 80 Mio. Franken. Schon im Alter von 53 Jahren machte sich Konrad Häberlin erste Gedanken über seine Nachfolge und hatte dabei seinen Sohn Yves im Auge. Dieser begleitete seinen Vater regelmässig auf die Baustellen, bildete sich ebenfalls zum Architekten aus und stieg 2016 ins Unternehmen ein. 2019 erfolgte dann die Übernahme der Aktien. Das Vertrauen in die neue Generation und der schrittweise Rückzug des mittlerweile 68-jährigen Firmengründers aus dem Tagesgeschäft ermöglichten einen fließenden Übergang zum heute 36-jährigen Sohn und Nachfolger. Mit der Übernahme der Geschäftsleitung und den damit verbundenen Aufgaben sei es ihm damals so richtig bewusst geworden, dass nun er das Unternehmen in voller Verantwortung in die Zukunft führen werde, erinnert sich Yves Häberlin.



Die Firma Häberlin Architekten AG hat die Nachfolge frühzeitig geregelt: Vater Konrad Häberlin (rechts) hat den Führungsstab 2019 Sohn Yves übergeben.

Familiennachfolge beliebt

Es gebe immer wieder Unternehmerinnen und Unternehmer, die die Nachfolge verdrängen, weiss Stillhard aus seiner Praxis. Dabei brauche das Thema meist mehr Zeit, als die Betroffenen es sich vorstellen könnten. Beschäftigt sich ein Unternehmen dann mit der Lösung, rät der Bankberater, den Fächer aufzutun und sich nicht auf eine Variante zu versteifen. Soll das Unternehmen möglichst unverändert weitergeführt, an den Meistbietenden verkauft werden oder im Rahmen eines Management Buyout neue Eigner aus dem Kader finden? Diese und weitere Fragen gelte es fundiert zu klären. Eine Übergabe in der Familie gehöre indes nach wie vor zu den bevorzugten Zielsetzungen, beobachtet Stillhard.

Ein zu grosser Brocken?

Ist die Lösung gefunden, müsse sich das Unternehmen auf die Übergabe vorbereiten und die Finanzierungsfragen regeln. Dazu schildert Stillhard einen Fall aus seiner Praxis. Zwei Mitarbeitende, die den Betrieb ihres Chefs übernehmen wollten, konnten das notwendige Kapital für den Kauf nicht aufbringen. Der Unternehmer sei jedoch von seinen Nach-

folgern so überzeugt gewesen, dass er die Hälfte des Preises als nachrangiges Darlehen gewährt habe, sodass nur eine Hälfte durch die Bank finanziert werden musste. Trotz der hohen Schuldenlast zu Beginn habe diese Regelung dank des exzellenten Geschäftsgangs besser funktioniert als erwartet.

Fünf Jahre Zeitbedarf

Die grössten Stolpersteine bei der Nachfolge seien Emotionen, Finanzierungsfragen sowie rechtliche und steuerliche Themen, die mit Vorteil mit externen Spezialisten angeschaut werden. Einer der wichtigsten Faktoren bleibe aber nach wie vor die frühzeitige Planung, unterstreicht der Finanzierungsspezialist. Es brauche in der Regel fünf Jahre, um eine tragfähige Lösung zu finden.

Informationen zum TKB-Angebot für Unternehmen

☑ tkb.ch/firmen

Das nächste kostenlose Kompaktseminar zu Nachfolgeregelung findet am 23. Mai 2023 statt.

☑ tkb.ch/seminare



Eiffelturm, Obst und die TKB

Die TKB Altnau ist der zweitjüngste Standort der Kantonalbank im Thurgau. Die 2013 eröffnete Geschäftsstelle feiert dieses Jahr das «10-Jährige». Die Bank hat sich im «Apfeldorf am Bodensee» ausgezeichnet entwickelt und ist heute nicht mehr wegzudenken.

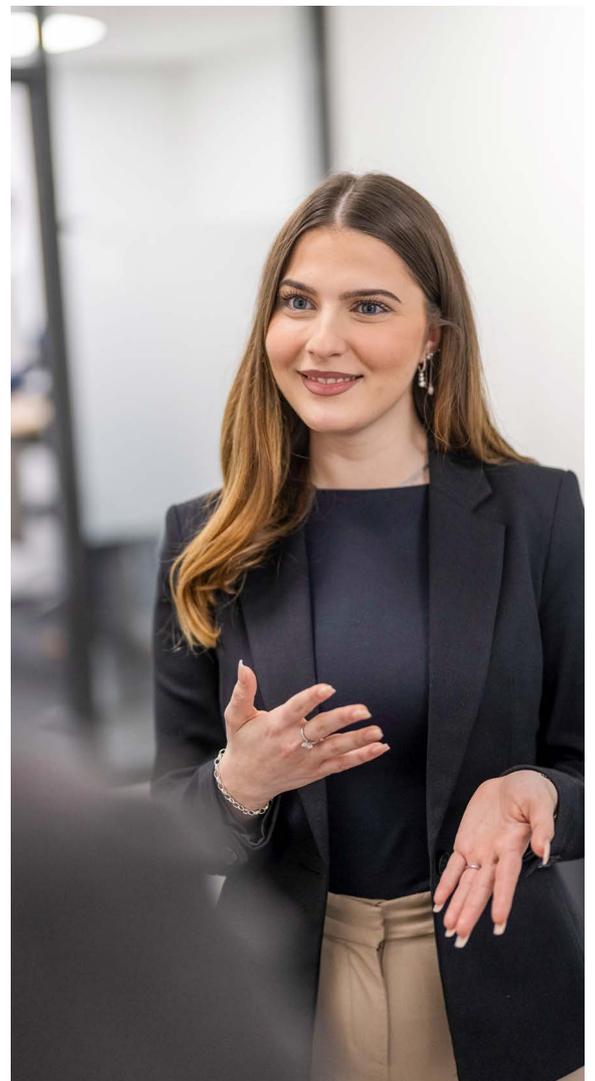


Das Team der TKB Altnau – hier bei einer Sitzung – pflegt eine gute Stimmung. Die Beraterinnen und Berater, unter ihnen Gentiana Abdulai (unten rechts), unterstützen Kundinnen und Kunden umfassend in allen finanziellen Belangen.

Der längste Schiffsanlegesteg am Bodensee steht in Altnau. Dort halten Kursschiffe von und nach Romanshorn, Kreuzlingen, Immenstaad und Hagnau. Mit 270 Metern entspricht der Steg der Höhe des Wahrzeichens von Paris. Darum nennen ihn die Altnauer auch «Eiffelturm vom Bodensee». Roman Barbitta, Leiter der TKB Altnau, ist oft dort anzutreffen: «Ich lasse es mir nicht nehmen, auf dem Nachhauseweg innezuhalten und den Blick über den See schweifen zu lassen.» Barbitta ist Bürger von Altnau und wohnt mit seiner Frau und seinen beiden Jungs in Seenähe. Auf seinem Arbeitsweg kommt er auch an Schildern des Apfelwegs vorbei, des ersten Obstlehrpfads der Schweiz. Dieser ist entstanden, weil rund um Altnau seit Generationen beliebte Apfelsorten kultiviert werden. Die Apfelweg-Maskottchen Emma, Lisi und Fredi führen durch die Apfelhaine, die zur Frühjahrsblüte und zur Erntezeit besonders eindrücklich sind. Die TKB engagiert sich als Hauptsponsorin für den Pfad.

Zentral gelegen

Die Geschäftsstelle in Altnau schliesse geografisch die Lücke zwischen Romanshorn und Kreuzlingen, erklärt Roman Barbitta: «Es wurden damals mehrere Standorte geprüft. Altnau erhielt den Zuschlag, da die Gemeinde für die umliegenden Orte wegen der hier angesiedelten Oberstufe eine Zentrumsfunktion hat.» Der 39-jährige Bankfachmann ist in Scherzingen aufgewachsen und damals bei jedem Wetter die gut fünf Kilometer zur Schule geradelt: «Ich bin ein echter Seebub.» Er betont: «Wir erfahren an diesem Standort viel Wohlwollen und Rückhalt von der Gemeinde, dem Gewerbe und den Vereinen.» Gerne erinnert er sich an die Eröffnung am 11.11.2013, wo die Besucherzahlen alle Erwartungen übertrafen und der Anlass einem Volksfest glich. Barbitta leitet die Bankstelle seit der Gründung und verankerte sie durch stetige Aufbauarbeit: «Das wurde sehr positiv aufgenommen.» Mit der Gemeindeverwaltung als direkte Nachbarin bildet die TKB das Dorfzentrum, das im Ortsbild sonst nicht vorhanden wäre. «Dass sich unsere





Geschäftsstellenleiter Roman Barbitta kommt auf seinem Arbeitsweg täglich an Altnaus «Eiffelturm» vorbei, dem langen Bodenseesteg.

Geschäftsstelle in einem Wohnhaus befindet, unterscheidet die TKB Altnau von den meisten anderen Geschäftsstellen», erklärt Barbitta.

Erfolg und Wachstum

Die TKB Altnau blickt auf eine sehr erfolgreiche Dekade zurück. Schon im ersten Jahr schrieb sie schwarze Zahlen. Nach nur zwei Jahren waren die Investitionskosten wettgemacht. Prognostiziert waren sieben Jahre. «Die Gemeinden am See entwickelten sich damals aber rasant, und bald wuchs unser Team von drei auf fünf Mitarbeitende an», resümiert der Bankfachmann. 2022 gab es grad mehrere Wechsel. Langjährige Mitarbeitende konnten interne Karriereschritte machen, im Gegenzug kamen neue nach Altnau. Barbitta ist zufrieden: «Wir konnten kompetente Kolleginnen und Kollegen gewinnen, und unser Teamgeist ist sehr gut.» Die fünfköpfige Crew von Altnau berät Privatkunden bei allen finanziellen Anliegen rund ums Vorsorgen, Anlegen, Finanzieren oder Zahlen.

Die Ja-Devise

Roman Barbitta selbst ist eine Frohnatur und lebt nach der Ja-Devise: «Bevor wir einem Kunden mit ›Nein‹ antworten, prüfen wir Alternativen, bis wir ein ›Ja‹ finden. Diese Haltung bewährt sich auch

intern.» 1999 begann er seine Berufslaufbahn bei der TKB in Romanshorn. 2024 wird er 25 Dienstjahre vorweisen können. «Ich arbeite seit kurzem 80 Prozent, was in meiner Funktion noch nicht so verbreitet ist», sagt der humorvolle Optimist, der wegen Überarbeitung im vergangenen Jahr für einige Zeit pausieren musste. Yoga und Lesen haben in der Folge Fussball und Tennis als Freizeitbeschäftigungen abgelöst. Ein weiterer Ausgleich zum Beruf ist die Bootsfahrtschule, die er vergangenes Jahr zusammen mit einem Freund gegründet hat. «Für mich als Seebub ist damit ein Traum in Erfüllung gegangen», schwärmt Barbitta.

29 Standorte im Kanton

Die TKB pflegt seit Jahrzehnten eine dichte Präsenz im Thurgau. 29 Standorte zählt das Geschäftsstellennetz. Die Bankstellen werden derzeit schrittweise zu Beratungsbanken umgebaut.

tkb.ch/geschaeftsstellen

Alan Ponzo (32)
Berater Privatkunden



«Heute Mittag habe ich meine Teamkollegen mit Pasta bekocht», lacht der Frauenfelder mit italienischem Charme. Er ist stolzer Familienvater eines zweijährigen Sohnes und verpasst keinen Match von Inter Mailand. Sein Chef ist Juventus Turin-Fan, was für Gesprächsstoff sorgt, den sie mit viel Schalk pflegen. Für den Finanzberater und baldigen Finanzplaner stand seit jeher fest: «Ich werde eines Tages bei der TKB landen.» 2022 ist es Realität geworden. «Unser Team hat sich letztes Jahr neu formiert. Es ist für uns ein Mehrwert, dass unsere Vorgänger intern gewechselt haben und eng mit uns vernetzt bleiben.» Der Hobby-Boxer trägt mit seiner humorvollen Art zur guten Stimmung bei und findet, dass alle Thurgauerinnen und Thurgauer ein Konto bei der TKB haben müssten.

Michelle Wolff (31)
Beraterin Privatkunden



«Ich bin seit Anfang Jahr neu im Team und fühle mich herzlich aufgenommen», sagt sie sichtlich erfreut. Die Liebe hat die Nordrhein-Westfälin in den Thurgau geführt, wo sie mit ihrem Partner in Märstetten lebt. Sie hat ihren Lebensmittelpunkt bewusst in die Schweiz verlegt und sich bei der Stellensuche gefragt, welche Bank am besten zu ihr passe: «Die TKB war meine erste Wahl. Bereits beim Vorstellungsgespräch hat sich das bestätigt.» Sie identifiziert sich mit dem freundlichen Umgang und den hohen Qualitätsstandards. «Ich erlebe bei der TKB, was mich auf deren Website angesprochen hatte.» Sie ist top motiviert, ihr Studium als Sparkassenfachwirtin für Kundenberatung mit dem Schweizer Bildungssystem abzugleichen und möglichst viele Kundinnen und Kunden persönlich kennenzulernen.

Marcel Schmidheiny (36)
Berater Privatkunden



Der Familienvater hält sich mit Fitness, Joggen und Fussball fit. Er verbindet viele Jugenderlebnisse mit dem Bodensee. Oft verbrachte er die Ferien auf dem Campingplatz Uttwil. Seit Sommer 2022 pendelt er von Sitterdorf nach Altnau und genießt es, gelegentlich die Mittagspause am See zu verbringen – gerne auch mit seinen Arbeitskollegen. «Ich habe bislang in einem städtischen Umfeld gearbeitet und bewusst eine Tätigkeit in ländlicher Umgebung und in einem überschaubaren Team gesucht.» Den ganzheitlichen Beratungsansatz der TKB erachtet er als wichtigen Faktor für die Zufriedenheit der Kundinnen und Kunden und damit für den Erfolg. «Der gute Ruf unserer Bank ist unser stärkstes Ass», betont er. «In Altnau erlebe ich Loyalität und Wohlwollen.»

Die TKB-Geschäftsstelle ist zentral im Dorf gelegen – und feiert dieses Jahr ihr zehnjähriges Bestehen.





Florian Rexer ist im deutschen Möhringen, der Partnerstadt von Bischofszell, aufgewachsen. Nach Abschluss des Wirtschaftsgymnasiums absolvierte er eine Gesangsausbildung und ein Studium an der Freiburger Schauspielschule. Zudem besuchte er ein Film- und Regiestudium in Köln, unter anderem mit dem bekannten Schauspieler Klaus Maria Brandauer. Ein Vorsprechen für eine Gastrolle am Theater St. Gallen legte schliesslich die Basis für eine äusserst erfolgreiche Karriere als Schauspieler, Regisseur, Sprecher und Dozent. Der Familienmensch Florian Rexer ist 46 Jahre alt, verheiratet und Vater von Stella, Lili und Oscar.

«Will den Leuten eine gute Zeit geben»

Ob hinter oder auf der Bühne, Florian Rexer begeistert die Leute als Regisseur und Schauspieler gleichermaßen. Theater hat er im Blut – das zeigt der Erfolg der Schlossfestspiele Hagenwil, die Rexer als künstlerischer Leiter prägt. Für den selbständigen Kultur-Unternehmer ist der Beruf sein Leben.

Lobeshymnen und diverse Preise begleiten das Schaffen von Florian Rexer. Sie zeigen auf, dass er sich im Kulturkuchen nicht zu verstecken braucht. Rexer weiss um deren Wert und freut sich auch jedes Mal entsprechend. Er weiss aber auch: «Wer nach Anerkennung strebt, wird sie nie im gewünschten Mass erhalten.» Sein Tipp liest sich denn auch wie eine Lebensweisheit: «Mach einfach dein Ding und glaub daran!»

Start im Theater St. Gallen

Seinen Einstieg in die Theaterwelt verdankt er einem Vorsprechen für eine Gastspielrolle am Theater St. Gallen. Florian Rexer bekommt die Chance und bleibt schliesslich für drei Jahre. Noch gut kann er sich an diese Anfangszeit erinnern. An die weidenden Kühe in unmittelbarer Nähe zur Stadt und an das Schwimmen oben in den «Drei Weieren». Dass es den Regisseur dereinst ganz in die Schweiz «verschlagen»

würde, war nicht geplant. Auch wenn der kleine Florian mit den Eltern oft nach Schaffhausen oder Stein am Rhein gefahren ist und sich beim Dessertessen dort «wie im Schlaraffenland» gefühlt hat. Nach seiner Einbürgerung wird Florian Rexer gerne als «erster Schweizer Kabarettist aus Deutschland» bezeichnet. Die Ostschweiz ist ihm zur Heimat geworden – insbesondere der Thurgau: In Weinfelden trifft er seine erste grosse Liebe, in Bischofszell hält er eine 1.-August-Rede, und seit 2010 ist er als künstlerischer Leiter das Herz der Schlossfestspiele Hagenwil.

Das eigene Ding machen

2012 macht sich der umtriebige Rexer selbständig. Er fühlt, dass er «sein eigenes Ding» machen muss. Vielleicht bricht damals das Widder-Sternzeichen durch, ist er doch ein Mensch voller Enthusiasmus, der andere mitzureissen weiss und der ständig neue Ideen produziert. Rexer moderiert Galas, entwickelt Event-

Eine Erfolgsgeschichte

Das Wasserschloss Hagenwil ist seit über 200 Jahren im Besitz der Familie Angehrn. Wie Dokumente belegen, wird an diesem geschichtsträchtigen Ort bereits seit Jahrzehnten Theater gespielt. Seit 2010 finden im Sommer die Schlossfestspiele statt. Auch dafür brennt Florian Rexer. Als künstlerischer Leiter garantiert er zusammen mit dem kulturrainen Schlossherrn Andi Angehrn ein einzigartiges Theatervergnügen.

Als Schweizer Premiere gelangt im August 2023 der bekannte Krimi «Mord im Orientexpress» von Agatha Christie zur Aufführung. Die Rechte dafür überhaupt erst erhalten zu haben, zeugt von der hohen Qualität des Ensembles und der Strahlkraft der Schlossfestspiele. Zudem steht auch wieder ein Kinderstück auf dem Programm – heuer ist es «Dornröschen» der Gebrüder Grimm.

Die Thurgauer Kantonalbank unterstützt die Schlossfestspiele seit Beginn als Sponsorin.

☑ schlossfestspiele-hagenwil.ch

Konzepte, führt Regie bei verschiedenen Produktionen, gibt Kurse in «Freier Rede» und «Lampenfiebertraining» und lanciert mit einem eigenen Ensemble äusserst erfolgreich Dinner-Events. Besonders stolz ist Rexer auf sein Regie-Stück «Wilhelm Tell, frech und schnell», das 2019 an der Bundesfeier auf dem Rütli vor über 2000 Besuchern aufgeführt wurde.

Hartes Kultur-Los

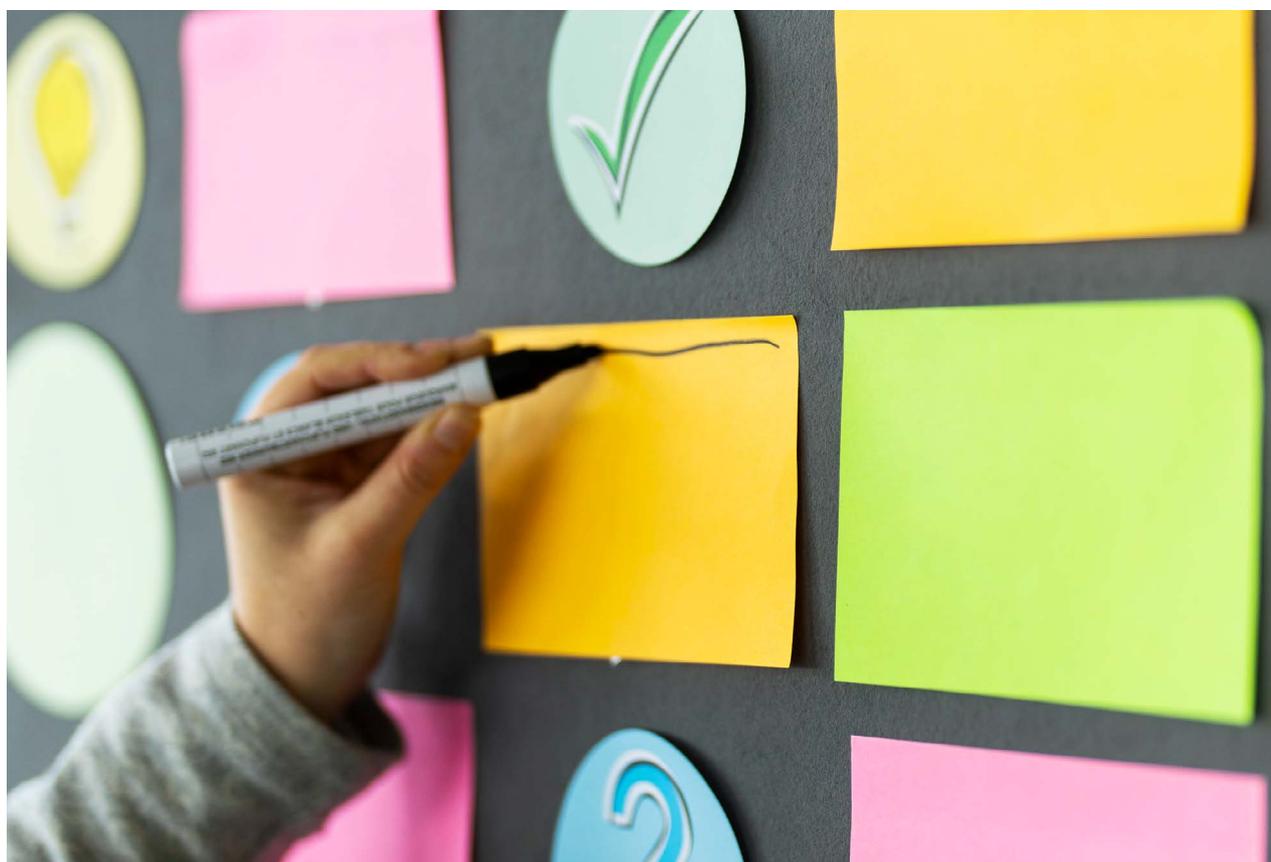
Mit seinen Aufführungen will Rexer dem Publikum stets ein unvergessliches, persönliches Erlebnis und «eine gute Zeit» ermöglichen. Er verhehlt allerdings nicht, dass er als Vater dreier Kinder trotz grosser Erfolge oft von Existenzängsten geplagt wird. Dabei hilft ihm seine feste Überzeugung, durch eine heimliche Kraft von aussen durchs Leben geführt zu werden. «Immer wieder darf ich Glücksmomente erleben, die mir neue Kraft mit auf den Weg geben», sagt ein dankbarer Florian Rexer.

Ein Blick über die Schulter der Kostümverantwortlichen: Florian Rexer ist ein enger Austausch mit dem grossen Team der Hagenwiler Schlossfestspiele wichtig.



Die TKB-Zukunft mitgestalten

Gemeinsam das Bankangebot und das Kundenerlebnis verbessern: Dies ist das Ziel des «Ideenlabors» der Thurgauer Kantonalbank. Bereits über 1200 Kundinnen und Kunden machen dort mit. Und die Community wächst weiter.



Angebote mitentwickeln, Apps ausprobieren oder Werbekampagnen beurteilen: Bei der TKB können sich Kundinnen und Kunden aktiv in die Erweiterung und Optimierung des Bankangebots einbringen. Das Gefäss dazu heisst «Ideenlabor». Dieses ist Teil des Kundenportals Olivia, das via Website der Bank Zugang

zu E-Banking und weiteren Dienstleistungen eröffnet. Das Ideenlabor ist im Dezember 2021 lanciert worden. Mittlerweile haben sich über 1200 Kundinnen und Kunden auf der elektronischen Plattform registriert, und die Community wird immer grösser und diverser.



Stimmen aus dem Teilnehmerkreis des Ideenlabors



Jennifer Baldissera (23), Amriswil

Einfach sei es gewesen, sagt die Studentin und meint damit den Zugang zum «Ideenlabor». «Ich habe in meinem E-Banking den Aufruf gesehen und spontan mitgemacht.» Das war vor gut einem Jahr, und seither nimmt Jennifer Baldissera regelmässig an den Befragungen im Labor teil. «Toll, dass ich als Kundin so der Bank etwas zurückgeben kann», sagt sie. Die Auswahl der Themen, zu denen sie sich äussern könne, sei für sie «ganz ok». Die Amriswilerin studiert an der ZHAW in Wädenswil Umweltingenieurwesen im vierten Semester. Von der TKB wünscht sie sich daher einen noch stärkeren Fokus auf Nachhaltigkeit – ein Thema, das ihr auch persönlich wichtig ist. Die Bank mache diesbezüglich schon vieles gut. «Aber», fügt sie an, «es geht sicherlich noch mehr.»



Silas Knobel (35), Sirmach

Ob Online-Befragung oder Interview vor Ort: Der IT-Fachmann war schon bei beiden Aktivitäten dabei. Jedes Mal ging es um Themen, die ihn persönlich betreffen, wie Hypothekenzinsen oder Digitalisierung. Gerade bei Letzterer sieht Silas Knobel noch viel Optimierungspotenzial bei den Banken. «Sie müssen mutiger werden und sich noch mehr auf die Bedürfnisse der Jungen ausrichten.» Als «Digital Native» habe er gewisse Erwartungen. «Es kann nicht sein, dass ich für die Eröffnung eines Kontos persönlich in der Geschäftsstelle vorbeigehen muss oder Änderungen an meinem Kontostand erst am Folgetag angezeigt werden», sagt er. Der junge Mann hofft, dass sich durch das «Ideenlabor» das eine oder andere ändert. Deshalb werde er auch weiterhin gerne mitmachen.



Verena Hefti (58), Altnau

«Ich finde es gut, dass auch die kleine Sparrerin und der kleine Anleger mitreden können», sagt die Lehrerin. Sie unterrichtet Werken und Wirtschaft/Arbeit/Haushalt und ist seit dem Start des Ideenlabors dabei. Natürlich habe sie nicht zu allen Themen den gleichen Bezug. «Letzthin gab es eine Umfrage zu Kryptowährung und eine zu Vorsorge mit Blick auf die Pensionierung. Da lag mir aufgrund meines Alters das zweite Thema näher.» Dennoch nahm sie an beiden Befragungen teil. «Kryptowährungen finde ich interessant, und ich möchte die Mechanismen dahinter noch besser verstehen.» Eine Motivation sei auch, dass man ab und zu etwas gewinnen könne. «Leider hatte ich bisher kein Glück», sagt sie. «Aber was nicht ist, kann ja noch werden.»



Stärkere Rolle der Kundinnen und Kunden

Dies freut Barbara Baumann, die bei der TKB für das Ideenlabor verantwortlich ist. «Je mehr Menschen mit unterschiedlichem Hintergrund mitmachen, desto umfassender können wir uns ein Bild machen von deren Bedürfnissen», sagt die Spezialistin für «User und Customer Experience». Kundenorientierung werde bei der TKB seit jeher grossgeschrieben, und mit dem Ideenlabor könne dies auch nach aussen noch besser sichtbar gemacht werden. Zudem habe sich die Rolle der Kunden in den vergangenen Jahren gewandelt. «Viele Kundinnen und Kunden schätzen es, wenn sie ihre Meinung aktiv einbringen können und bei der Entwicklung von Produkten und Dienstleistungen mitgestalten können.» Und auch für die Bank sei es von Vorteil, ihr Angebot unter Einbezug der Nutzersicht weiterzuentwickeln, betont Baumann. Wichtig sei aber auch, dass Leute jeden Alters mitmachen im Ideenportal und auch das Geschlechterverhältnis ausgeglichen sei.

Von Online-Befragungen bis Workshops

Das Ideenlabor nutzt die TKB in erster Linie als Grundlage für die Erweiterung oder Optimierung ihres Dienstleistungsangebotes – also immer dort, wo Kundinnen und Kunden direkt betroffen sind. Die Methoden sind vielfältig. So gibt es etwa Online-Umfragen, die in wenigen Minuten im Multiple-Choice-Verfahren beantwortet werden können. Je nach Thema lädt die Bank auch zu Gruppendiskussionen ein, die dann bei der Bank stattfinden. Längere

Interviews finden vor Ort oder auch telefonisch statt. Äussern können sich die Mitglieder des Ideenlabors beispielsweise zur Beratung und zu den Services der Bank, zu ihren Erwartungen an Produkte oder wie sie Werbemassnahmen wahrnehmen. Zudem kann man im Ideenlabor auch Prototypen oder Testversionen von Online-Angeboten ausprobieren und bewerten.

Beide Seiten profitieren

Als Dankeschön für die Beantwortung von Umfragen im Ideenlabor verlost die TKB regelmässig Wertgutscheine. Bei aufwendigeren Fragestellungen erhalten jeweils alle Teilnehmerinnen und Teilnehmer ein Geschenk. Dies stehe aber für die meisten nicht im Vordergrund, beobachtet Barbara Baumann. «Die Mitglieder schätzen vor allem die Möglichkeit, Hintergrundwissen zu erhalten über ihre TKB und sich aktiv einbringen zu können.» Der Betrieb des Ideenlabors lohne sich aber auch für die Bank. «Wir sind nah am Puls der Kundinnen und Kunden und können unsere Angebote entlang ihrer Bedürfnisse entwickeln und bei Bedarf frühzeitig Korrekturen einleiten», so das positive Fazit von Barbara Baumann. Dadurch könne die Bank Zeit und Kosten sparen und auch für die Marktbearbeitung wertvolle Erkenntnisse gewinnen. Und sie könne die Kundenzufriedenheit steigern – dies sei eines der wichtigsten Ziele.

TKB-Ideenlabor: Zugang via «Olivia»

Beim TKB-Ideenlabor können Kundinnen und Kunden mitmachen, die E-Banking nutzen (ab 12 Jahren möglich). Der Zugang erfolgt via das Kundenportal «Olivia» auf der TKB-Website. Dort geht es auch zur Registrierung für das Ideenlabor, die jederzeit wieder rückgängig gemacht werden kann. Im Ideenlabor kann man sich zu neuen Angeboten einbringen, erhält Einblick in laufende Projekte oder kann neue Online-Angebote vor deren Lancierung testen.

📄 tkb.ch/ideenlabor



Wenn die Nacht zum Erlebnis wird

Die klassische Übernachtung mit Hotelbett und Zmorgebuffet ist passé – zumindest im Thurgau. Hier kann man zwischen einem Einachser, einer durchsichtigen Blase oder einem intelligenten Tiny House wählen. Den Touristinnen und Touristen gefällt. Und Thurgau Tourismus will die Gäste auch künftig mit aussergewöhnlichen Ideen überraschen.

Eine Nacht
im Bubble-Hotel
gewinnen!

tkb.ch/verlosung



Naturnah und einzigartig: Rolf Müller in einem Thurgauer Bubble-Hotel.

Rolf Müller freut sich. Die Bubble-Hotels waren im vergangenen Sommer wieder der grosse Renner im Thurgau. Praktisch jede Nacht schliefen Gäste in den durchsichtigen Kugelzelten inmitten von Apfelbäumen und Rebstöcken und genossen den Sternenhimmel. «Das klassische Übernachten im Hotelzimmer ist oft nicht mehr ausreichend», sagt der Geschäftsführer von Thurgau Tourismus. «Die Gäste wollen mehr, sie wollen inspiriert werden, sich erholen und nicht nur am Tag, sondern auch nachts etwas erleben.» Ein Trend, den die Tourismusorganisation vor einigen Jahren erkannt und den die Pandemie noch verstärkt hat.

Ideenförderung durch TopGrade

Mitunter, um spezielle Übernachtungserlebnisse zu fördern, hat Thurgau Tourismus zusammen mit der Wirtschaftsförderung des Kantons das Impulsprogramm «TopGrade» lanciert. Dabei sollen Beherbergungsbetriebe in verschiedenen Bereichen finanziell und mit Know-how unterstützt werden. «Der Thurgau bietet bereits zahlreiche attraktive Beherbergungen an bester Lage», sagt Rolf Müller, «dennoch gibt es Handlungsbedarf.» Das Programm soll den Betrieben helfen, die Wettbewerbsfähigkeit und Wertschöpfung zu steigern. «Wir dürfen uns nicht auf dem, was gestern war, ausruhen, sondern müssen fit für die Zukunft sein», sagt der Tourismus-Fachmann.

Zwischen Tradition und Moderne

Im Thurgau sind in den vergangenen Jahren nebst den Bubble-Hotels weitere besondere Übernachtungsmöglichkeiten entstanden, etwa die Zirkuswagen, Mönchsklausen, Fischerhäuschen oder das Baumhaus. Besonders naturnah ist das Nächtigen auf dem umgebauten Anhänger eines Rapid-Einachsers in Hüttwilen. Ein Gegensatz ist das hochmoderne, voll digitalisierte «Tiny House». Hier gibt es den Schlüssel direkt aufs Smartphone, und das Licht funktioniert mit Sprachsteuerung. Die Zimmerreinigung wird per SMS organisiert, und der Bildschirm informiert über Ausflugsmöglichkeiten in der Region. Für Rolf Müller ist das intelligente kleine Haus kein Widerspruch zu einem sanften Aufenthalt im grünen Thurgau. «Wir müssen mit der Zeit gehen und innovativ bleiben, und dazu gehört nun einmal die digitale Welt», sagt er. Ziel ist es, einzelne digitale Assistenten aus dem Tiny House, wie das elektronische Ein- und Auschecken, auch in anderen Ferienwohnungen anzubieten.

Apfel bleibt wichtig

Der Geschäftsführer von Thurgau Tourismus möchte in Zukunft den Apfel noch stärker erlebbar machen. Dies, obwohl es auch immer wieder Kritik am Image des Thurgaus als Apfelmilchland gibt. Müller ist jedoch überzeugt, dass «uns der Apfel als

Image guttut». Gerade in Zeiten, in denen Themen wie Regionalität und allfällige Ernährungsengpässe topaktuell sind, sei er froh, in einem Kanton mit hoher landwirtschaftlicher Prägung und einer starken Produktion zu leben. «Aber, und da gebe ich den Kritikerinnen und Kritikern recht, wir müssen uns mit einer moderneren Form des Apfels auseinandersetzen», sagt er. «Der Tourismus im Thurgau soll innovativ bleiben und weiterhin mit aussergewöhnlichen Ideen überraschen.»

Tolle Ausflugstipps im Thurgau



Die Freizeitmöglichkeiten im Thurgau sind zahlreich. Dem TKB-Magazin hat Tourismuschef Rolf Müller ein paar seiner Favoriten verraten:

- › Hagschnurer Schüür Hüttwilen mit dem NaturSpa-Angebot
- › Macardo Swiss Distillery Amlikon mit dem innovativsten Fasslager der Welt
- › MoMö Museum Arbon macht Mosttradition erlebbar
- › Kartause Ittingen mit dem nachhaltigen «Null-Kilometer-Menü»
- › Restaurant Schiff Mammern mit den besten Fischknusperli am Bodensee
- › Kreuzlingen-Schaffhausen per Schiff, ein Genuss auf Untersee und Rhein
- › Napoleonmuseum Salenstein mit traumhafter Sicht auf den Untersee

Details und weitere Tipps:

thurgau-bodensee.ch

Dies und das – fürs ganze Leben

Finanzieren, Anlegen, Vorsorgen, Sparen oder Zahlen: Die Dienstleistungspalette der TKB ist so vielseitig wie das Leben. Bedürfnisgerechte Lösungen, persönliche Beratung, ein zuverlässiger Service und faire Konditionen sind der Bank wichtig. Das Angebot wird laufend erweitert.

Stimmungsbild der Thurgauer Wirtschaft



Wie geht es der Thurgauer Wirtschaft? Antworten darauf gibt seit vielen Jahren die traditionelle Firmenkunden-Umfrage der TKB. Über 500 Unternehmen aus verschiedenen Branchen machen jedes Jahr mit. Aus den Antworten ergibt sich ein sehr fundiertes Stimmungsbild der Thurgauer Wirtschaft. Die jüngsten Ergebnisse, erklärende Texte und interaktive Grafiken sind in übersichtlicher Form auf der Website der TKB zusammengestellt.

☑ tkb.ch/wirtschaft-tg

Kooperation fürs Alter



Die TKB und Pro Senectute Thurgau (PS TG) stärken ihre langjährige Zusammenarbeit und bieten neu ergänzende Beratung an. So kann die Bank ihre Kundinnen und Kunden neu auch unterstützen bei Anliegen, die übers Finanzielle hinausgehen. Dazu gehören beispielsweise Fragen zum Wohnen im Alter oder Hilfestellungen zur administrativen Entlastung im Alltag. Umgekehrt macht PS TG ratsuchende ältere Menschen auf die TKB aufmerksam, wenn in finanzieller Hinsicht eine vertiefte Beratung gefragt ist. Menschen im dritten Lebensabschnitt und deren Angehörige profitieren von den Stärken beider Organisationen.

Fit bleiben mit der TKB



Zum 150-Jahr-Jubiläum hat die TKB im Thurgau fünf Fitnessparks für die Bevölkerung realisiert – in jedem Bezirk einen. In den «Fit 21», so heissen die Parks, kann sich Jung und Alt fit halten; kostenlos und zu jeder Jahreszeit. An den modernen Geräten kann man eine Vielzahl von Kraft-, Ausdauer- und Koordinationsübungen absolvieren, die auf Hinweistafeln erläutert sind. Zudem gibt es auch eine App zum Herunterladen.

☑ tkb.ch/fit21

Strom tanken bei der TKB



Bei der TKB Weinfelden und Kreuzlingen kann man sein Elektro-Auto mit Strom betanken. Die Stationen stellt die EKT AG zur Verfügung. Sie sind öffentlich zugänglich und rund um die Uhr in Betrieb. Jeweils zwei Fahrzeuge können an der Station 100 Prozent Thurgauer Naturstrom laden. Die Ladeleistung beträgt 20 Kilowatt, bezahlt wird kontaktlos mit allen gängigen Bank- oder Kreditkarten. Wer eine TKB-Debitkarte nutzt, bezieht den Strom kostenlos. Die TKB setzt auch bei ihren bankeigenen Fahrzeugen auf Elektromobilität: So stehen den Mitarbeitenden des technischen Dienstes für ihre Dienstreisen ebenfalls E-Autos zur Verfügung.

Eigenheim-Index



Zweimal jährlich – im Frühling und im Herbst – publiziert die TKB den «Thurgauer Eigenheim-Index». Dieser zeigt auf, wie sich die Preise für Wohneigentum im Thurgau entwickeln. Der Eigenheim-Index ist eine kostenlose Dienstleistung für die Thurgauer Immobilienwirtschaft und interessierte Privatpersonen. Erstellt wird der Index im Auftrag der Bank halbjährlich vom Schweizer Immobiliendienstleister IAZI. Für die Berechnung verwendet IAZI die Preise von effektiv erfolgten Handänderungen. Damit vermittelt der Index ein transparentes Bild des Immobilienmarktes. Neben kantonalen Werten zeigt der Eigenheim-Index auch die Entwicklung in den einzelnen Bezirken auf. Der Thurgauer Eigenheim-Index ist auf der TKB-Website einsehbar.

☑ tkb.ch/eigenheimindex

Feriengeld nach Hause bestellen



Bequem und praktisch sein Feriengeld nach Hause bestellen. Diese Möglichkeit bietet «Olivia», das elektronische Kundenportal der TKB. Dort kann man mit wenigen Mausklicks verschiedene Währungen bestellen und sich das Geld nach Hause senden lassen.

☑ tkb.ch/olivia

Finanzwissen für alle



Finanzwissen kompakt und kostenlos: Während gut 90 Minuten vermitteln Experten einen praxisnahen Einblick in Anlage-, Vorsorge- und Finanzierungsthemen. Die Kompaktseminare der TKB richten sich an Privatpersonen – vom Berufseinsteiger bis zur Seniorin – sowie an Unternehmerinnen und Unternehmer. Die Seminare finden in Weinfelden, Frauenfeld, Kreuzlingen sowie teils online statt und sind kostenlos.

☑ tkb.ch/seminar

Vorsorgeauftrag erstellen leicht gemacht



Seinen persönlichen Vorsorgeauftrag erstellen: Die TKB bietet auf ihrer Website eine Hilfestellung dafür an. In nur Minuten kann man dort eine Vorlage für einen Vorsorgeauftrag erstellen, die alle nötigen Angaben beinhaltet. Der Service ist kostenlos.

☑ tkb.ch/vorsorgeauftrag

Terminvereinbarung per Mausklick

Kundinnen und Kunden der TKB können seit Mai 2022 online einen verbindlichen Termin mit ihrer Beraterin, ihrem Berater vereinbaren – und zwar rund um die Uhr. Dieser Service auf der TKB-Website ergänzt die vielfältige Selbstbedienungspalette im Kundenportal Olivia, das unter anderem das E-Banking-Angebot umfasst.

☑ tkb.ch/termin

Mehr wissen dank dem TKB-Blog



Auf der TKB-Website gibt es einen Blog. In regelmäßigen Abständen publiziert die Bank dort Artikel rund um die Themen Vorsorgen, Anlegen und Finanzieren.

☑ tkb.ch/blog

Persönliche Beratung



Die Beraterinnen und Berater der TKB geben gerne im Detail Auskunft zu den auf diesen Seiten erwähnten Dienstleistungen. Beratungen sind in jeder Geschäftsstelle möglich – nach Absprache von 8 bis 20 Uhr. Kontakt: info@tkb.ch oder 0848 111 444

Persönlich und zuverlässig – und im ganzen Kanton präsent



Dichtes Geschäftsstellen-Netz im Thurgau

In den 29 Geschäftsstellen können Kundinnen und Kunden auf persönliche Beratung zählen.
Standorte und Öffnungszeiten: tkb.ch/standorte

Service im Beratungscenter – 0848 111 444

Das Team des Beratungscenters erledigt rasch und zuverlässig zahlreiche Dienstleistungen und gibt Antworten auf Fragen und Anliegen. Montag bis Freitag von 8 bis 18 Uhr oder via info@tkb.ch



Zuverlässiger Bargeld-Service an über 50 Standorten

An den modernen TKB-Bancomaten kann man Franken und Euro beziehen, Einzahlungen tätigen und weitere Dienstleistungen nutzen. Standorte: tkb.ch/bancomaten

Rund um die Uhr – am PC, Tablet oder Smartphone

Website, E-Banking oder das Portal «Olivia» – die elektronischen Dienstleistungen der TKB stehen permanent zur Verfügung. tkb.ch/online

