

Zehn Jahre Dynamik und Engagement

Der Club Business & Professional Women (BPW) Kreuzlingen feiert sein 10-Jahre-Jubiläum. Die 1930 gegründete Organisation gehört heute zu den etabliertesten Frauennetzwerken weltweit. Eine Erfolgsgeschichte von, mit und für Frauen. Im Grossen wie im Kleinen.

Kreuzlingen Es gab bereits zwei weitere BPW Clubs im Thurgau, als Nathalie Quiquerez vor zehn Jahren die Gründung des Kreuzlinger Clubs initiierte. «Ich hatte als einzige Frau eine Führungsposition in einer Bank inne und mir fehlte der Austausch mit Frauen in ähnlichen Positionen», begründet sie ihren damaligen Schritt. Sie merkte schnell, dass sie nicht als einzige dieses Bedürfnis hatte. Das Interesse an einem Club, der den Austausch ermöglicht und für mehr Frauen in leitenden Positionen eintritt – kurz: an einem gut organisierten Frauennetzwerk wie dem BPW war gross.

Gleichberechtigung

Zu den Zielen und Forderungen des BPW gehören die Gleichberechtigung von Männern und Frauen, gleiche Bezahlung und gleiche Karrierechancen. Frauen können und sollen sich hier politisch wie auch wirtschaftlich engagieren, sich für die gleiche Teilhabe von Frauen stark machen, ihre Kompetenzen weiterentwickeln, ihren beruflichen Erfolg und den Aufbau von Geschäftsbeziehungen vorantreiben und – nicht zuletzt – Freundschaften pflegen. Für unter 35-Jährige gibt



Der Club Business & Professional Women (BPW) Kreuzlingen feiert sein 10-Jahre-Jubiläum.

z.v.g.

es Young BPW. Nathalie Quiquerez: «Zu unseren grössten Herausforderungen gehörte die Klärung der Aufnahmekriterien. Wir wollen Frauen, gerne auch junge, die bereit sind, sich zu engagieren. Die Visionen haben. Wir sind kein Freizeitclub.» Und genau diese Frauen dann auch bei der Stange zu halten, das sei eine weitere Herausforderung gewesen. Um sich kennen zu lernen, unternahm man Aus-

flüge, besuchte Orte, zu denen eines der Mitglieder einen persönlichen Bezug hatte.

45 Mitglieder

Endgültig «sichtbar» wurde der BPW Kreuzlingen durch zwei jeweils sehr gut besuchte Grossanlässe, zu denen bekannte Persönlichkeiten eingeladen wurden. Im Ergebnis wuchs die Nachfrage weiter, auch auf Konstanzer Seite. Man entschloss

sich, den Club für Konstanzer Frauen zu öffnen. Derzeit hat der BPW Kreuzlingen 45 Mitglieder. Dass es hier mitnichten um einen «Freizeitclub» geht, zeigt unter anderem die erfolgreiche gesellschaftspolitische Lobbyarbeit des BPW, die in der Schweiz auf wichtige politische Entscheidungsprozesse einwirkt. Laut Antje Kaz und Maria Peschers, ebenfalls Präsidentinnen des BPW Kreuzlingen, ist die Mitgliedschaft

im BPW aber auch dazu geeignet, das Bewusstsein für gesamtgesellschaftliche und wirtschaftliche Zusammenhänge zu stärken. Frauen sind oft sehr gut in ihrem Job, aber niemand bekommt es mit. Netzwerke machen die Leistungen von Frauen sichtbar. Gemeinsame Werte, die verbinden, gegenseitige Förderung und Unterstützung: im BPW wird es möglich. Antje Kaz verweist auf Tagungen, Fortbildungen und das Mentoring für Frauen in allen Phasen des beruflichen Lebens. Der Erfolg sei direkt erlebbar, sagt sie und erzählt von Frauen, die ihre Zielvorstellungen im Team komplett umsetzen konnten. red

Diskussion über Gleichstellung am 22. Februar im Trösch

Eine «Herzensangelegenheit» der BPW ist der Equal Pay Day EPD. Er bezeichnet den Tag im Jahr, an dem die Frauen den durchschnittlichen Lohn des Mannes erwirtschaftet haben, den er bereits am 31.12. des Vorjahres hatte. Die Spanne zwischen dem 1. Januar und dem EPD markiert damit den Zeitraum, den die Frauen sozusagen gratis gearbeitet haben. Am 22. Februar laden sie aus diesem Anlass die Bevölkerung ein, zwischen 9.30 und 12 Uhr ins Trösch, Hauptstrasse 42 in Kreuzlingen, zu kommen, um mit Julika Funk, Leiterin der Chancengleichheitsstelle Konstanz, und dem Kreuzlinger Stadtpräsident Thomas Niederberger über Gleichstellung im Beruf zu diskutieren.

Ein gutes Jahr für die Thurgauer Kantonalbank

Die Thurgauer Kantonalbank (TKB) kann erneut auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr zurückblicken. Ausleihungen und Kundengelder sind 2019 gewachsen und auch das Anlagegeschäft hat sich positiv entwickelt. Der Jahresgewinn von 135,1 Mio. Franken übertrifft den Vorjahreswert um 0,7 Prozent. Die Dividende für Partizipationsscheine beträgt erneut 2,80 Franken pro Titel.

Thurgau Trotz der angespannten Zinssituation hat sich die TKB im vergangenen Jahr im intensiven Wettbewerb gut behauptet. Mit einem Volumen von knapp 20 Mia. Franken ist die TKB die bedeutendste Hypothekarbank im Thurgau. Die Hypothekarforderungen stiegen im vergangenen Geschäftsjahr um rund 900 Mio. Franken (+ 4,8 Prozent). Die Nachfrage nach privatem Wohneigentum hat sich gut entwickelt und wird von der Zuwanderung gestützt. Trotz regional unterschiedlicher Preisanstiege und höherer Leerstände bei Renditeliegenschaften weist der Thurgauer Immobilienmarkt weiterhin keine generellen Überhitzungserscheinungen auf. Um 7,2 Prozent oder rund 1 Mia. Franken gewachsen sind die Kundeneinlagen, die Ende 2019 15,6 Mia. Franken betragen. Die Bilanzsumme stieg um 10,2 Prozent und übertrifft erstmals die Marke von 25 Mia. Franken.

Starkes Anlagegeschäft

Obwohl das Ausleihungswachstum die tieferen Margen im Zinsengeschäft teilweise kompensieren konnte, fällt der Zinserfolg tiefer aus als im Vorjahr. Der Brutto-Erfolg gilt



Der Geschäftsleitungsvorsitzende Thomas Koller informiert an der Bilanz-Medienkonferenz über den Jahresabschluss 2019.

z.v.g.

um knapp ein Prozent auf 247,9 Mio. Franken zurück. Nach Berücksichtigung der Wertberichtigungen resultiert ein Zinserfolg von 246,9 Mio. Franken (- 2,7 Prozent). Das fulminante Börsenjahr hatte einen positiven Einfluss auf das Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft, das rund 17 Prozent des Geschäftsvolumens von 47,3 Prozent.

Jahresgewinn über Vorjahreswert

Der Geschäftserfolg, Kennzahl für die operative Leistung, beträgt 167,0 Mio. Franken. Dieser Wert liegt 1,4 Prozent unter der Marke des Vorjahres. Zur Stärkung der Eigenmittel öffnet die Bank die Reserven für allgemeine Bankrisiken mit 15 Mio. Franken. Nach Berücksichtigung der Steuern resultiert ein Jahresgewinn

von 135,1 Mio. Franken. Vom guten Ergebnis profitieren die Eigentümer. Inhaber von Partizipationsscheinen erhalten wiederum eine Dividende von 2,80 Franken pro Titel. Die Gewinnablieferung an den Kanton beträgt 42,6 Mio. Franken. Hinzu kommt die Abgeltung für die Staatsgarantie von 6,8 Mio. und jene für das Grundkapital von 2,2 Mio. Franken. An die anteilsberechtigten Gemeinden fliesst das gesetzliche Maximum von 3 Mio. Franken. Berücksichtigt man die Steuern, summieren sich die Abgaben an Kanton und Gemeinden auf rund 70 Mio. Franken. Pro Thurgauer, Thurgauerin ergibt dies im Schnitt 250 Franken. Mit Eigenmitteln von 2,2 Mia. Franken und einer Kapitalquote von 18,6 Prozent weist die TKB eine star-

ke Substanz auf. Diese Grösse übertrifft sowohl die Vorgaben des Regulators als auch jene der Eigentümerstrategie deutlich.

Wichtige Digitalisierungsschritte vollzogen

2019 hat die TKB viel bewegt. Unter anderem hat sie ihre Hypothekarpalette mit einer Versicherungslösung und der Immo-Rente für Kunden ab 60 Jahren erweitert. Auch im Bereich Digitalisierung kam die Bank vorwärts. Ein Beispiel ist der digitalisierte Prozess rund um die Eröffnung einer neuen Kundenbeziehung. Diese erledigt der Berater mit dem Kunden in wenigen Minuten praktisch papierlos am Tablet. Im Anlagegeschäft wurde der neue Beratungsansatz «Zielbasiertes Investieren» pilotiert. Im Herbst 2019 hat die TKB eine neue E-Banking-Lösung eingeführt und diese in das elektronische Kundenportal «Olivia» integriert. Festgelegt hat die TKB zudem das Konzept für die künftige Gestaltung ihrer Geschäftsstellen. Das dichte Banknetzenetz hat die Bank 2019 um drei neue Standorte erweitert. Über 10'000 Menschen trafen sich an den verschiedenen Anlässen der Bank und das Engagement im Sponsoring belief sich wiederum auf rund 1 Mio. Franken.

Strategische Weichen gestellt

2020 startet die Bank in die neue Strategieperiode, die auf drei Jahre angelegt ist. Die strategischen Stossrichtungen knüpfen nahtlos an die bisherigen an. An zentralen Erfolgsfaktoren wie dem nachhaltigen Geschäftsmodell, dem Marktgebiet und der Kundennähe hält die Bank fest. Als verlässliche und führende Fi-

nanzpartnerin für Private, KMU und Firmen will sie Kunden ein Leben lang begleiten. Bei der Weiterentwicklung des Angebotes und im Vertrieb sollen die Chancen der Digitalisierung gezielt genutzt werden. Die TKB will sich noch stärker als Beratungs- und Vertriebsbank positionieren und neben dem physischen Vertriebsnetz auch die digitalen Kontaktpunkte pflegen und ausbauen. Zudem soll das Profil als Anlage- und Vorsorgebank weiter geschärft werden. Die Bank setzt auf effiziente Prozesse und ist offen für Kooperationen. Auch künftig liegt der Fokus auf der Erfüllung der Kundenbedürfnisse; Aktivitäten im Eigenhandel und im Investmentbanking sind weiterhin nicht geplant.

Ausblick 2020

Für 2020 rechnet die TKB mit einem tieferen Unternehmenserfolg als 2019. Zwar bleibt die weiterhin robuste Konjunktur eine positive Rahmenbedingung. Angespannt bleibt hingegen die Zinssituation. So dürfte der Schweizer Leitzins weiterhin im Negativbereich verharren. Zudem wirken sich strategische Projekte auf die Kostenentwicklung aus. So sind 2020 beispielsweise der Umbau der TKB Sulgen und der TKB Bischofszell zu Beratungsbanken vorgesehen. In Planung ist auch eine neue Geschäftsstelle in Gachnang-Islikon, die 2021 eröffnet werden soll. Weiter etabliert werden sollen der digitale Eröffnungsprozess von Kundenbeziehungen und der Beratungsansatz im Anlagegeschäft. Ferner will die Bank ein Beratungstool einführen. Vorbereitet werden zudem die Aktivitäten für das 150-Jahr-Jubiläum, das die Bank 2021 feiern kann. red