

Institutionelles Abkommen mit EU

Die IHK Thurgau bekennt sich grundsätzlich zum InstA → Seite 4

Motivationspreis der Thurgauer Wirtschaft

Gottlieber Spezialitäten AG gewinnt den Thurgauer Apfel → Seite 10

Neues Datenschutzgesetz

Was kommt auf die Unternehmen zu? → Seite 24

2x NEIN ZU DEN JOBVERNICHTENDEN INITIATIVEN.
DAMIT WIR MORGEN NOCH EINEN ARBEITSPLATZ HABEN.
AM 29. NOVEMBER 2020

NEIN ZUR UNTERNEHMENS-VERANTWORTUNGS-INITIATIVE
NEIN ZUM FINANZIERUNGS-VERBOT DER GSOA

IHK Industrie- und Handelskammer Thurgau
www.ihk-thurgau.ch

Logisch, TKB.

EINER FÜR ALLES –
ALLES FÜR EINEN.

Der direkte Draht zu meinem TKB
Ansprechpartner für alle Finanzfragen ist
für mich als Unternehmer Effizienz pur.



**Thurgauer
Kantonalbank**

FÜRS GANZE LEBEN

tkb.ch/firmen

Menschenrechte und Umweltschutz mit den richtigen Mitteln fördern

**Geschätzte Leserinnen und Leser,
geschätzte Mitglieder der IHK Thurgau**

Das Jahr 2020 war bis anhin stark durch die Corona-Krise geprägt. Covid-19 wird uns noch eine Weile begleiten. Wirtschaftlich gesehen wird das Jahr mit einem historisch starken BIP-Rückgang in die Geschichte eingehen. Gleichzeitig ist aber festzuhalten, dass insbesondere die Ostschweizer Wirtschaft die Krise bis dato einigermaßen gut bewältigen konnte.

Die im November durchgeführte fünfte Unternehmensumfrage der beiden Ostschweizer Handelskammern Thurgau und St.Gallen-Appenzell wird mehr Klarheit über den Zustand der regionalen Wirtschaft bringen. Sehr stark betroffen sind weiterhin die Gastro-, Tourismus- und Eventbranche. Exportorientierte Unternehmen werden möglicherweise die Teil-Lockdowns im Ausland wieder zu spüren bekommen. Spannend zu beobachten sein wird, wie sich der Inland-Konsum in den kommenden Wochen und Monaten entwickeln wird.

Politisch ist das kommende Abstimmungswochenende vom 29. November 2020 von zwei wirtschaftsfeindlichen Initiativen geprägt. Bei der Unternehmens-Verantwortungs-Initiative (UVI) und der GSoA-Initiative für ein Finanzierungsverbot von Kriegsmaterialproduzenten ist es entscheidend, dass VertreterInnen aus der Wirtschaft und die bürgerlichen Parteien geschlossen dagegen antreten. Die UVI verfolgt an sich ein richtiges Ziel, indem sie den Umweltschutz und die Menschenrechte schützen soll, leider ist es aber der falsche Weg dafür.

Der Gegenvorschlag, der bei Ablehnung der Initiative automatisch zum Tragen kommt, ist die bessere Variante – für die Menschen in betroffenen Ländern wie auch für Schweizer Unternehmen. Die Initiative möchte einen Mechanismus für

Unternehmen in der Schweiz einführen, der diese für Vergehen von ausländischen Tochterfirmen und Lieferanten haftbar macht. Zusätzlich sollen ausländische Gerichte nicht mehr über mögliche Vergehen lokal urteilen können, sondern die schweizerischen Gesetze werden in der Form eines modernen «Rechtsimperialismus» über diese gestellt. Etwas, das uns in der Schweiz speziell stark stört, wenn andere Länder dies versuchen hier zu tun. Zudem



ist gemäss Initiativtext unklar, welche Unternehmen in der Schweiz betroffen wären. Der Text nennt nur Unternehmen mit Sitz in der Schweiz, womit auch unsere vielseitige KMU-Landschaft betroffen wäre.

Im Gegenvorschlag wird präziser definiert, ab welcher Grösse Publikumsgesellschaften und Finanzinstitute von den neuen Regelungen betroffen wären. Kleine KMU sind damit explizit ausgeschlossen. Weiter enthält der Gegenvorschlag umfassende Berichts- und Sorgfaltspflichten, die auch Themen wie Sozialbelange, Arbeitnehmerbelange sowie Korruption beinhalten und einen besonderen Fokus auf Kinderarbeit und Konfliktmineralien legen. Es sind zudem Bussen bei der Nichteinhaltung dieser Pflichten vorgesehen. Letztlich muss es

gelingen, die Situation vor Ort zu verbessern, und das kann der Gegenvorschlag zur UVI besser.

Die GSoA (Gruppe Schweiz ohne Armee) will die Armee abschaffen. Das Vorhaben ist an der Urne mehrmals gescheitert. Nun versuchen es die Armee-Gegner mit einem Verbot der Finanzierung von Rüstungsgütern. Dafür sieht die Initiative «Für ein Verbot der Finanzierung von Kriegsmaterialproduzenten» eine starre Quote vor: AHV, IV, EO und Pensionskassen, Stiftungen und Nationalbank wird die Finanzierung von Unternehmen untersagt, die mehr als 5 Prozent ihres Umsatzes mit der Herstellung von Rüstungsgütern erwirtschaften. Für Banken und Versicherungen sollen die gleichen Bedingungen gelten. Letztlich will die GSoA, dass sich der ganze Finanzplatz nach den Vorgaben richtet. Der Eingriff in die Unabhängigkeit der Schweizerischen Nationalbank ist fahrlässig und unhaltbar. Deshalb empfiehlt Ihnen die IHK Thurgau, am 29. November zu beiden Initiativen «Nein» zu sagen.

Ein nicht minder wichtiges Thema ist das Institutionelle Abkommen (Rahmenabkommen / InstA) mit der EU für die Schweizer Wirtschaft – insbesondere für die exportorientierten Unternehmen in der Ostschweiz. Mit der Ablehnung der Kündigungsinitiative am 27. September setzte das Schweizer Stimmvolk ein klares Signal für den bilateralen Weg mit der EU. Die Diskussion um das InstA muss und kann nun wieder intensiv geführt werden. Der Vorstand hat sich bereits ein erstes Mal mit den Knackpunkten des Abkommens auseinandergesetzt. Mehr dazu in dieser Ausgabe sowie online.

Bis bald bei der IHK und bleiben Sie gesund!

Jérôme Müggler / Direktor IHK Thurgau

Das Rahmenabkommen mit der EU erfordert eine sachliche Analyse

Mit der Ablehnung der Kündigungsinitiative am 27. September 2020 setzte das Schweizer Stimmvolk ein klares Signal für den bilateralen Weg mit der EU. Doch dieser droht ohne institutionellen Rahmen zu erodieren. Auf Basis eines fachlich fundierten Positionierungsprozesses haben sich die beiden Vorstände der IHK Thurgau und St. Gallen-Appenzell mit dem Rahmenabkommen mit der EU auseinandergesetzt.



Von Jérôme Müggler

Die Verhandlungen über ein institutionelles Abkommen (InstA) zwischen der Schweiz und der Europäischen Union gehen auf den Wunsch beider Parteien zurück. Der bilaterale Weg und die zugrundeliegenden Verträge sind nicht in Stein gemeisselt. Während sich das regulatorische, wirtschaftliche und politische Umfeld in den vergangenen zwei Jahrzehnten stetig weiterentwickelt hat, kennen unsere bilateralen Abkommen

mit der EU keinen Mechanismus, der es erlaubt, die regulatorischen Neuerungen dynamisch – das heisst unkompliziert, zeitgerecht und in einem formalisierten, transparenten Verfahren – in das bilaterale Recht aufzunehmen. Dies muss für die Schweiz keineswegs nachteilig sein. Bestehende sektorielle Marktzugangsabkommen drohen ohne institutionellen Rahmen zu erodieren, neue wie das dringend notwendige Stromabkommen sind so gut wie abgeschlossen. Vergleichbar ist dieser Pro-

zess mit einer Software, die keine Updates mehr erhält und irgendwann nicht mehr kompatibel mit dem Umfeld ist. Das InstA zielt darauf ab, den Marktzugang zu unserer wichtigsten Handelspartnerin zu festigen und ihn für die Zukunft zu rüsten.

Kern des Abkommens

Völkerrechtliche Abkommen bestehen meistens aus einer institutionellen und aus einer inhaltlichen Ebene. Die institutionellen Fragen eines Abkommens be-

ziehen sich auf dessen Funktionsweise – also auf die «Spielregeln» – während sich die inhaltliche Seite beispielsweise mit Regelungen zum Warenaustausch oder zum Flugverkehr befasst. Zurzeit enthält jedes bilaterale Abkommen ein eigenes Set an institutionellen Regeln. Das InstA bezweckt für die fünf bestehenden Marktzugangsabkommen der Bilateralen I, die sich weitgehend von EU-Recht ableiten, neu allgemein gültige institutionelle Regeln aufzustellen. Konkret sind dies die Abkommen zur Personenfreizügigkeit (FZA), zum Landverkehr, zum Luftverkehr, zu den Landwirtschaftsprodukten und zu den technischen Handelshemmnissen (MRA). Für zukünftige Marktzugangsabkommen würden die Bestimmungen ebenfalls gelten. Hier steht das geplante Stromabkommen im Vordergrund. Das InstA soll institutionelle Mechanismen in vier Bereichen regeln:

- Fortlaufende Anpassung (Aufdatierung) der bilateralen Abkommen an das EU-Recht, das ihnen zugrunde liegt. Falls ein Abkommen bei geänderter EU-Recht nicht angepasst wird, entspricht dies nicht mehr dem Stand des Binnenmarktes, was zu Ungleichbehandlungen und somit Handelshürden führen kann. Die Aufdatierung wird auch als dynamische Rechtsübernahme bezeichnet.
- Die einheitliche Auslegung der Abkommen parallel zum EU-Recht, wovon sie sich ableiten, durch die Vertragsparteien – also durch die Schweiz und die EU.
- Die Überwachung der einheitlichen Anwendung der Abkommen. Diese kann durch ein überstaatliches Organ, wie beispielsweise die Kommission in der EU oder die EFTA-Überwachungsbehörde im EWR, oder von den Vertragsparteien selbst (2-Pfeiler-Modell) durchgeführt werden.
- Die Streitbeilegung durch einen Mechanismus mit einem gerichtlichen Element. Dieser wird im Fall eines Streits in einem mehrstufigen Verfahren über die richtige Auslegung oder Anwendung eines Abkommens zwischen der Schweiz und der EU angewandt.

Mit fachlich fundiertem Prozess zu gemeinsamer Position

Der Bundesrat strebt ein institutionelles Abkommen mit der EU an. Ein Entwurf dazu liegt bekanntlich vor. Das InstA ist gespickt mit zahlreichen technischen Details. Da die Übersicht zu verlieren ist ein Leichtes. Die Vorstände der beiden Industrie- und Handelskammern Thurgau und St.Gallen-Appenzell haben sich deshalb gemeinsam in einem umfassenden Prozess und in zwei Workshops unter Beizug von verschiedenen Fachexpertinnen und Fachexperten vertieft damit auseinandergesetzt. Gegenstand der internen Debatte waren die Auswirkungen eines Rahmenvertrags auf zentrale Dimensionen – Marktzugang, Rechtssicherheit, Arbeitsmarkt, Lohnschutz, Souveränität, Angst vor Überfremdung, Fokus politischer Energie –, aber auch grundsätzlich die Beziehungen zur EU sowie mögliche Alternativen zu einem institutionellen Abkommen.

Rasches Vorgehen gefordert

Die Schlussfolgerungen sind für die beiden Vorstände eindeutig. Sie sind überzeugt, dass das institutionelle Abkommen soll, kann und wird dazu beitragen, die heutigen wohlstandsbildenden bilateralen Marktzugangsabkommen zu sichern und für die Zukunft zu rüsten – dabei sind aber insbesondere in Fragen zur Unionsbürgerrichtlinie und zu den staatlichen Beihilfen Präzisierungen notwendig. Damit das Rahmenabkommen zeitnah ins Parlament gelangt, fordern die beiden Ostschweizer Handels-

kammern deshalb eine zügige und zielgerichtete Klärung der strittigen Punkte. Vom Bundesrat erwarten sie ein Bekenntnis zum institutionellen Abkommen sowie eine transparente Kommunikation. Wünschenswert wäre zudem eine konstruktivere Haltung der politischen Parteien und Gewerkschaften – das Abkommen grundsätzlich abzulehnen ist einfacher als vertretbare Lösungen zu bieten.

Vademecum als Diskussionsgrundlage

Mit der EcoOst-Publikation «Ein Vademecum zum Verhältnis mit unserer grossen Nachbarin» leiten die beiden Ostschweizer Wirtschaftsverbände eine erste gemeinsame Position zu einzelnen Teilaspekten des Abkommenentwurfs her. Die Publikation soll den Mitgliedern und einer breiten Öffentlichkeit als Nachschlagewerk in diesem komplexen Dossier dienen und sie zu einer detaillierten Befassung mit dem Verhandlungsergebnis einladen. Zudem laden wir Sie dazu ein, nachdem der Bundesrat das weitere Vorgehen kommuniziert hat und der politische Prozess wieder seinen Lauf nimmt, mit uns zum Abkommen zu diskutieren.

Alle Infos der beiden IHK zum InstA – mit einer sachlichen Analyse der Streitpunkte, Argumenten zur Debatte und weiterführender Literatur – finden Sie online unter: <https://bit.ly/2SbvOUh>



Freihandelsabkommen von 1972

Das Freihandelsabkommen (FHA) von 1972 hat vordergründig wenig mit dem InstA zu tun: Die Schweiz hat sich erfolgreich gegen das Ansinnen der EU gewehrt, sowohl das FHA als auch das Abkommen über das öffentliche Beschaffungswesen dem InstA zu unterstellen. Allerdings tangiert der vorliegende InstA-Entwurf das FHA in zwei Punkten.

Erstens halten beide Parteien in einer gemeinsamen Erklärung fest, das Abkommen modernisieren zu wollen. Zudem würden dann diejenigen Bereiche des modernisierten

FHA, bei denen die Schweiz am EU-Binnenmarkt teilnimmt, dem InstA unterstellt.

Zweitens kann das Streitschlichtungsverfahren des InstA nach dessen Inkrafttreten auf das FHA angewandt werden. Bedingung dafür ist, dass sich beide Parteien im konkreten Fall dazu bereit erklären. Dies ist für die Schweiz einerseits von Vorteil, weil die WTO-Streitbeilegung seit 2019 eingeschränkt funktionsfähig ist. Andererseits enthält das FHA mit der EU als einziges FHA der Schweiz kein schiedsgerichtliches Element für die Streitbeilegung.

Attraktives Angebot der Thurgauer Geschenkkarte

Die diesjährige Weihnachtsaktion des TGshop beschenkt die Kundinnen und Kunden der Thurgauer Fachgeschäfte mit 10% Bonus.

Seit elf Jahren gibt es die Thurgauer Geschenkkarte. In dieser Zeit konnten mittels der Thurgauer Geschenkkarte rund 1,6 Millionen Franken in 120 Fachgeschäften und Restaurants umgesetzt werden. Die Thurgauer Geschenkkarte setzt ein Zeichen gegen den Online-Handel und den Einkaufstourismus und sie unterstützt aktuell mehr denn je die Thurgauer Fachgeschäfte.

Bis zum 31. Dezember profitieren

«Wir wollen uns damit bei den Kundinnen und Kunden für ihre Treue bedanken und die Thurgauer Fachgeschäfte unter-

stützen», kommentierte TGshop Präsident Matthias Hotz die Kampagne, anlässlich der Medieninformation bei der Steiner AG in Frauenfeld.

Die Karten sind in drei verschiedenen Sujets, in schöner weihnachtlicher Verpackung erhältlich. Sie sind ein attraktives Geschenk, das sich für Privatpersonen und Unternehmen besonders zu Weihnachten, aber natürlich auch zum Geburtstag oder für einen anderen besonderen Anlass hervorragend eignet. Gekauft und eingelöst werden können sie in total 120 Fachgeschäften und Restaurants. Bestellungen können auch on-

Die Thurgauer Geschenkkarte dürfen alle TGshop Mitglieder kostenlos sowie Gastronomiebetriebe im Thurgau gegen ein kleines Entgelt anbieten. Neue Mitglieder im Verband und neue Akzeptanzstellen der Thurgauer Geschenkkarte sind jederzeit herzlich willkommen. Informationen erhalten Sie auf unserer Geschäftsstelle 071 626 05 16.



Rechtsanwalt Matthias Hotz, Präsident TGshop; Florian Küng, Geschäftsleitung und Elisabeth Steiner, Vizepräsidentin.

line über die Website des TGshop (www.tgshop.ch) getätigt werden. «Wir bieten unseren Kunden keinen Rabatt, sondern einen Bonus an», sagt TGshop-Vizepräsidentin Elisabeth Steiner. «Wer für 100 Franken eine Thurgauer Geschenkkarte kauft, erhält 110 Franken auf die Karte geladen.»

10% Bonus auf jede Bestellung bis 31.12.2020

Unterstützen Sie die Thurgauer Fachgeschäfte in dem Sie Ihre Weihnachtseinkäufe in der Region tätigen. Die Thurgauer Fachgeschäfte bieten Ihnen ein fältiges Sortiment, eine exzellente Beratung sowie ein tolles Einkaufserlebnis. Die Thurgauer Fachgeschäfte freuen sich auf Ihren Besuch!



In 120 Fachgeschäften und Restaurants einlösbar
Jetzt online bestellen: www.thurgauergeschenkkarte.ch

TGshop

Fachgeschäfte Thurgau

Für Fragen und Auskünfte: TGshop Geschäftsstelle, 071 626 05 16

Wirtschaftswochen lassen Unternehmerluft schnuppern

Die IHK Thurgau engagiert sich in diversen Bildungsprojekten aktiv. Eines davon sind die Wirtschaftswochen der Ernst Schmidheiny Stiftung an Mittelschulen. Die Schülerinnen und Schüler erhalten in diesen Wochen die Möglichkeit, selbst Unternehmerluft zu schnuppern.



Welche Firma hat überzeugt? Die Teilnehmenden vergleichen sich an den Generalversammlungen.

Von Tiziana Ferigutti und Carina Obrecht

Die Wirtschaftswochen sind ein gemeinsames Projekt der Ernst Schmidheiny Stiftung, der Industrie- und Handelskammern und über 200 Unternehmen in der Schweiz und im Fürstentum Liechtenstein. Ziel des Projektes ist es, dass sich die Schülerinnen und Schüler der Mittelschulen vertieft und aktiv mit den betriebswirtschaftlichen Zusammenhängen auseinandersetzen. In den Wirtschaftswochen geschieht dies anhand einer computerbasierten

Wirtschaftssimulation «WIWAG», welche den Markt und das Unternehmen abbildet. Die Schülerinnen und Schüler müssen darin für ihr Unternehmen Strategien entwickeln und Entscheidungen fällen.

Fachlehrer begleiten das Projekt

Unterstützt werden die Mittelschülerinnen und Mittelschüler während der Projektwoche von erfahrenen Fachlehrpersonen. Dies sind Führungskräfte aus der Wirtschaft, welche sich ehrenamtlich für die Wirtschaftswochen

engagieren. Sie können den jungen UnternehmerInnen ihr Praxiswissen und ihre Erfahrung vermitteln. Gleichzeitig geben sie der Wirtschaft ein Gesicht und fördern somit den Austausch und das Verständnis.

Erste Wirtschaftswoche mit SBW Haus des Lernens

Mit der SBW kam Mitte Oktober in Romanshorn eine neue Wirtschaftswoche im Thurgau dazu. Diese war sogar in doppelter Hinsicht eine Premiere, da auch erstmals eine international ge-

mischte Schülergruppe teilnahm. Entstanden ist dies als Resultat einer Zusammenarbeit zwischen dem SBW EuregioGymnasium und der SBW International School Neustadt (DE).

Soziale Nachhaltigkeit als Herausforderung

An den Generalversammlungen zum Wochenabschluss stellen die Schülergruppen ihre Unternehmen vor und berichten über die vergangenen Geschäftsjahre. Dabei werden klassische Finanzpräsentationen durch kreative Marketingclips ergänzt, welche unter der Woche entstanden sind. Die Schülerinnen und Schüler müssen in ihren Funktionen als CEO, CFO etc. kritische Fragen zu den Börsenkursen oder Nachhaltigkeitsaspekten beantworten. Als Herausforderung zeigt sich dabei bei allen die soziale Nachhaltigkeit, die durch teils rigorosen Personalabbau arg strapaziert wurde.

Grosse Entwicklung und spannende Erfahrung

Die Schülerinnen und Schüler berichten von einer sehr interessanten Woche, bei der sie viel Neues gelernt haben. Luna agierte beispielsweise als CEO des Unternehmens «MIZU» und konnte erste Erfahrungen in einer Führungsposition sammeln. Dabei seien ihr die Entscheidungen oft nicht leichtgefallen, da teilweise Uneinigkeit im Team herrschte. Genau wie Konstantin, CEO von «Beer-



Thomas Maron (Maron AG) lässt die WiWo-Teilnehmenden echte Unternehmerluft schnuppern.

volution», freute sie sich über das Eintauchen in die Wirtschaftswelt als Abwechslung zum Schulalltag. Die grössten Lernfortschritte konnte er bei sich beim Präsentieren vor einem Publikum feststellen. Zudem habe er ein Verständnis für das Funktionieren der Wirtschaft aufbauen können.

Neue Skills entwickelt

Jan Schneider, Geschäftsleitungsmitglied der SBW, begleitete die Wirtschaftswoche gemeinsam mit den beiden Fachlehrern Laurent Hohermuth

FachlehrerInnen gesucht!

Zurzeit engagieren sich elf Damen und Herren aus dem Thurgau für die Wirtschaftswochen der Industrie- und Handelskammer. Wir sind immer auf der Suche nach neuen Fachlehrpersonen und würden uns über Ihre Kontaktaufnahme für weitere Informationen unter veranstaltungen@ihk-thurgau.ch freuen.



Die Teams profitieren von individuellem Coaching der Fachlehrer.

und Werner Staub. Er kann die positive Entwicklung bei den Schülerinnen und Schülern bestätigen. Sie hätten viele neue Skills dazugelernt und eine positive Teamdynamik entwickelt. Dies auch wenn teilweise kleine Sprachbarrieren aufgrund der Internationalität aufgetaucht seien. Auch Werner Staub, der als Fachlehrer bereits zahlreiche Wirtschaftswochen geleitet hat, zieht ein positives Fazit. Ihn begeistert es, die Fortschritte der Schülerinnen und Schüler im Verlauf der Woche zu beobachten. Das Engagement als Fachlehrperson kann er anderen Unternehmerinnen und Unternehmern sehr empfehlen. Dabei sei es wichtig, dass man etwas Flexibilität mitbringe und dazu bereit sei, seine Erfahrung weiterzugeben.

«Wir alle sind Wirtschaft»

Herr Ammann, welches Fazit ziehen Sie aus der ersten Wirtschaftswoche an der SBW?

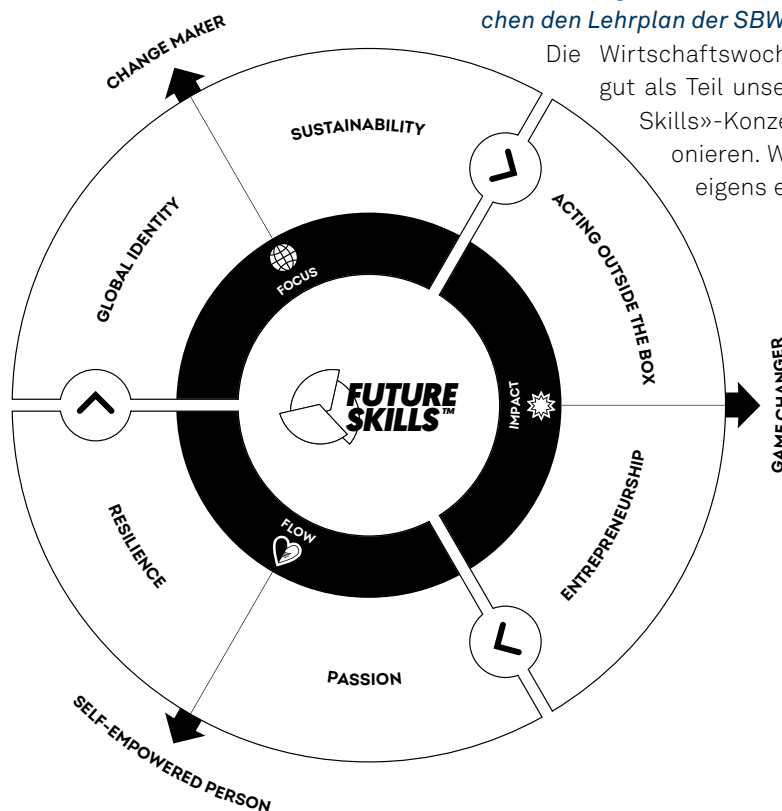
Ich habe bereits während der Woche regelmässig positive Rückmeldungen erhalten und bin über diese sehr erfreut. Die Lernpartner*innen haben einen Einblick in die Wirtschaft erhalten und mussten sich einer Wettbewerbssituation stellen. Als SBW sind wir sehr dankbar, dass wir diese Chance bekommen haben. Auch die Zusammenarbeit mit der Ernst Schmidheiny Stiftung und der IHK Thurgau war äusserst positiv und entwicklungsorientiert.

Wird es weitere Wirtschaftswochen an der SBW geben?

Wir möchten die Wirtschaftswochen auch in Zukunft anbieten und die internationale Ausrichtung gezielt ausbauen. Diese grössere Diversität mit den unterschiedlichen Mindsets sehen wir als Bereicherung. Ziel ist es beispielsweise, weitere Teams aus München oder Essen in die Wirtschaftswoche zu holen. Idealerweise auch mit einem Team der Berufsmaturanden der SBW Neue Medien. Diese neuen Zusammensetzungen der Teams, auch eine «Cross Diversity», machen das Projekt für die Jugendlichen noch spannender.

Inwiefern ergänzen die Wirtschaftswochen den Lehrplan der SBW?

Die Wirtschaftswochen können gut als Teil unseres «Future Skills»-Konzepts funktionieren. Wir sehen die eigens entwickelten



Das «Future Skills»-Konzept wurde von der SBW Haus des Lernens AG entwickelt und wird aktiv angewandt.



Reto Ammann ist CEO und Verwaltungsratspräsident der SBW Haus des Lernens AG.

Future Skills als eminent wichtigen Bestandteil der Bildungszukunft, welche vermehrt gefördert werden sollten. Solche Skills sind beispielsweise Leidenschaft, Resilienz und Nachhaltigkeit im breiten Sinne eines kompletten Kreislaufdenkens. Das Herz ist die Leidenschaft. Die eigene Passion muss Platz haben. Gleichzeitig wollen wir Wirkung / Impact erzeugen. Wir versuchen das Curriculum darum herum zu bauen. Es dürfte gerade die Wirtschaftsverbände freuen, dass wir uns für unternehmerischen Nachwuchs und anderes Denken bereits in der Schule einsetzen. Wir alle sind Wirtschaft. «Entrepreneurship» und «Acting outside the Box» werden in unserer VUCA-Welt zunehmend wichtiger. Das ist aus unserer Sicht ein Muss für die Zukunft.

Preisverleihung – Hüppen-Hersteller gewinnt Thurgauer Wirtschaftspreis

Der diesjährige Motivationspreis «Thurgauer Apfel» ging an die Gottlieber Spezialitäten AG. Mitte September fand bei sonnigstem Wetter die Preisverleihung am Produktionsstandort in Gottlieben statt. Die Wahl der Preisjury fiel auf die Gewinnerin, weil diese den Thurgau als Marke und die beliebten Produkte landesweit bekannt macht. Zudem bleibt sie mit neuen Ideen und nachhaltigen Ansätzen am Puls der Zeit und beschäftigt rund 80 Personen am Seerhein.



Die erste Gruppe zur Betriebsbesichtigung wird von Dieter Bachmann begrüsst.



Siegerfoto mit Christian Neuweiler, Martin Naville, Hansjörg Brunner, Dieter Bachmann, Markus Kalberer und Thomas Koller.



Nicolas Senn, Dieter Bachmann und Pepe Lienhard.



Dieter Bachmann stellt die Gottlieber Produkte vor.



Ein Blick in die Produktion.



Remo Lobsiger und Renate Stieger-Bircher.



Hansjörg Brunner begrüsst die Gäste zur Preisverleihung.



Dr. Thomas Ahlburg, Kristiane & Dr. Oliver Vietze und Thomas De Martin.



Dieter Bachmann und Reto Scherrer.

Thurgauer Wirtschaftsverbände engagieren sich gegen Initiativen

Die Industrie- und Handelskammer Thurgau und der Thurgauer Gewerbeverband engagieren sich gemeinsam gegen die beiden Initiativen, über welche das Stimmvolk am 29. November 2020 befindet. An einer Medienkonferenz haben sie ihre Nein-Kampagne vorgestellt.



Martina Pfiffner Müller, Vorstandsmitglied TGV, und Jérôme Müggler, Direktor IHK Thurgau.

Die beiden Initiativen stellen Schweizer Unternehmen ungerechtfertigt unter Generalverdacht. Deshalb haben die IHK Thurgau und der Thurgauer Gewerbeverband eine eigene Nein-Kampagne ins Leben gerufen. Diese lässt Unter-

nehmerinnen und Unternehmer aus dem Thurgau mit Statements zu Wort kommen und weist gleichzeitig darauf hin, dass solche Vorlagen die Arbeitsplätze in der Region akut gefährden.

Unternehmens-Verantwortungs-Initiative hält nicht, was sie verspricht «Niemand in der Schweiz unterstützt Umweltschäden, Kinderarbeit oder vergiftete Böden», hält Martina Pfiffner Müller gleich zu Beginn ihrer Ausführ-

rungen fest. Die Wirtschaftsverbände können die Gedanken der Initiative nachvollziehen, erachten sie aber in ihrer Formulierung als zu radikal. Der Initiativtext zeige klar auf, dass alle Unternehmen davon betroffen sind. Deshalb sei das Engagement der Wirtschaftsverbände gegen diese Initiative angebracht. «Es kann nicht sein, dass ein neues Gesetz für einige wenige schwarze Schafe entsteht, welches massive Folgen für alle Unternehmen in der Schweiz nach sich zieht», konstatiert die Vertreterin des Thurgauer Gewerbeverbandes. Als Beispiele nennt sie bekannte Marken wie Fairphone, aber auch den Velohersteller aus der Region, der Komponenten wie Batterien von Lieferanten aus dem Ausland bezieht. Eine komplette Überprüfung aller Lieferanten im In- und Ausland sei für ein KMU schlicht nicht zumutbar.

Gegenvorschlag bietet eine vernünftige Lösung

Der indirekte Gegenvorschlag enthält eine im weltweiten Vergleich moderne und strenge Regulierung zur Verantwortung von Unternehmen in ihren Lieferketten. Er führt zu Transparenzpflichten, Sorgfaltsprüfungspflichten in bestimmten Bereichen und Strafbestimmungen mit Bussen von bis zu CHF 100 000. Martina Pfiffner Müller beurteilt den international abgestimmten Gegenvorschlag als «wesentlichen Schritt» und empfindet die Behauptungen, es handle sich um eine reine Hochglanzbroschüre, als verfehlt. «Es passiert also nicht nichts, wenn die Unternehmens-Verantwortungs-Initiative abgelehnt wird», ergänzt Jérôme Müggler.

Genaueres Hinschauen ist wichtig

Der IHK-Direktor weist auf die zweite Vorlage vom 29. November 2020 hin. Das Finanzierungs-Verbot der GsoA gehe momentan in den Diskussionen etwas unter. Dabei sei es wichtig, dass man genau hinschaue. Bei der Vorlage geht es nämlich um einen «massiven Eingriff in die unternehmerische Freiheit.» Mit der starren Quote von 5% werde ein enges Korsett geschaffen, das in dieser Form kaum umsetzbar wäre. Auch den Eingriff in die Unabhängigkeit der Schweizerischen Nationalbank be-

urteilt Müggler als fahrlässig. Für die Vorsorgeeinrichtungen steige zudem mit den Vorschriften das Klumpenrisiko bei Geldanlagen.

KMU sind direkt betroffen

Das Finanzierungs-Verbot gefährdet KMU, auch wenn sie 94% ihres Umsatzes nicht mit «Rüstungsgütern» verdienen. Als Beispiel kann ein Glashersteller

genannt werden, dessen Produkte auch für Verteidigungsgüter verwendet werden können. Jérôme Müggler hält daher fest, dass es bei der Vorlage nicht um eine Rüstungsgüterkontrolle gehe. Und ergänzt abschliessend: «Das Verbot wird zudem keinen Einfluss auf die internationale Rüstungsnachfrage haben.»

Fortsetzung Seite 14

NEIN ZUR UNTERNEHMENS-VERANTWORTUNGS-INITIATIVE

Die Unternehmens-Verantwortungs-Initiative will die Klagemöglichkeiten gegen kleine und grosse Schweizer Unternehmen massiv ausbauen. Sie sollen in der Schweiz auf die weltweite Einhaltung von Menschenrechten und Umweltschutzvorschriften verklagt werden können. Die Ziele der Initianten sind verständlich, aber über die Initiativforderungen kaum umsetzbar: Die Initiative fordert eine weltweite Haftung für alle Unternehmen mit Sitz in der Schweiz. Auch für Tochtergesellschaften und wirtschaftlich abhängige Unternehmen im Ausland. Diese weltweit beispiellose Haftung für Schweizer Unternehmen geht viel zu weit und macht Schweizer Unternehmen angreifbar.

Die Initiative verlangt von Unternehmen eine umfassende Überwachungs- und Kontrollpflicht in Bezug auf Umwelt und Menschenrechte – weltweit und über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg. Gerade für KMU ein Ding der Unmöglichkeit. Diese fast unendliche Kontrollpflicht ist der falsche Weg. Sie überfordert die Unternehmen. Mit der grenzenlosen Haftung explodiert der bürokratische Aufwand.

Die Beweislast liegt bei den Unternehmen. Gemäss der Initiative können sie sich nur von der Haftung befreien, wenn sie ihre Sorgfalt lückenlos nachweisen können. Sonst haften sie automatisch und ohne Verschulden auch für das Verhalten von abhängigen Drittfirmen. Aufgrund der unzumutbaren Beweislastumkehr stehen Schweizer Unternehmen ständig unter Generalverdacht.

Das Parlament hat einen verantwortungsvollen und international anerkannten Gegenvorschlag erarbeitet. Dieser tritt automatisch in Kraft, sofern die Initiative abgelehnt wird.

NEIN ZUM FINANZIERUNGS-VERBOT DER GSOA

Die GSoA-Initiative «Für ein Verbot der Finanzierung von Kriegsmaterialproduzenten» ist ein Angriff auf die soziale Sicherheit, den Wirtschaftsstandort und die Nationalbank. Die Initiative gefährdet nicht nur die militärische, sondern auch die soziale Sicherheit. Sie schadet der Wirtschaft und kostet Arbeitsplätze.

Die GSoA-Initiative schädigt KMU und kostet Arbeitsplätze. Durch das starre Finanzierungsverbot schadet die Initiative dem Werkplatz Schweiz. Es ist falsch und nicht praktikabel, über den Kapitalmarkt mit einer starren Quote von fünf Prozent aus Unternehmen «Kriegsmaterialproduzenten» zu machen. Die Abgrenzungsprobleme und die Bürokratie verschlechtern die Möglichkeiten von Schweizer Firmen, sich zu finanzieren.

Die Initiative wirft die bewährten Anlagestrategien der staatlichen und beruflichen Vorsorge über den Haufen. AHV und Pensionskassen müssten ihre Anlage an der starren Quote ausrichten. Entweder beschränken sie ihre Investitionen auf einzelne Firmen. Die Folge: Die ungenügende Streuung erhöhte das Anlagerisiko (Klumpenrisiken).

Die Initiative führt politische Kriterien für die Anlage der Gelder der Nationalbank ein und gefährdet so ihre verfassungsmässige Unabhängigkeit.

Parolen der IHK zur Abstimmung vom 29. November 2020

Unternehmensverantwortungs-Initiative

NEIN

Initiative «für ein Verbot der Finanzierung von Kriegsmaterialproduzenten»

NEIN

Parolen der IHK zur Abstimmung vom 7. März 2021

Elektronische Identität (E-ID)

JA

Freihandelsabkommen mit Indonesien

JA



THALMANN TREUHAND

www.thalmann.ch

Franziska Vock Mandatsleiterin Treuhand, dipl. Treuhandexpertin

Sie ist aufmerksam und eine gute Zuhörerin. Ausdauer hat die Mandatsleiterin zudem nicht nur beim Nordic Walking, sondern auch bei den Jahres- und Zwischenabschlüssen ihrer Kunden.

«Mein Schlüssel zum Erfolg bei anspruchsvollen Mandaten lautet: Einfühlungsvermögen, ein offenes Ohr und viel Geduld. Das gegenseitige Vertrauen ist zudem der Grundstein einer guten Kundenbeziehung.»

Contact Tracing aus dem Thurgau für Anlässe und Institutionen

Die Weinfelder Firma Race Result Swiss Gmbh hat aus der Not eine Tugend gemacht. Spezialisiert ist das Unternehmen auf Zeitmessungen an Schweizer Sportanlässen wie Marathon-Läufen oder Velo-Rennen. Im laufenden Jahr fiel aufgrund von Covid-19 der grösste Teil dieser Anlässe weg, womit die Inhaber gezwungen waren, neue Einsatzmöglichkeiten zu finden.

Von Jérôme Müggler

Die digitalen Messsysteme der Firma lassen sich auch für Contact Tracing einsetzen und helfen dabei, mögliche Ansteckungen zu identifizieren bzw. unnötige Quarantänen auszuschliessen. Der Name des Systems lautet kurz «TAVI» oder lang «Transponder Assisted Visitor Information» – oder deutsch «Transponder unterstützte Besucherinformation». Die Funktionsweise ist, ohne technische Details zu nennen, relativ einfach. Das System benötigt einen Computer, Basisstationen (Boxen) sowie Badges mit Transpondern, welche die Gäste eines Anlasses bequem auf sich tragen können. Die Boxen senden in einem Radius von rund fünf Metern Signale aus, welche von den Transpondern beantwortet werden. Die Gäste können sich somit frei im Raum bewegen, und der Veranstalter weiss, wer sich wann und wo aufgehalten hat. So kann der Personenkreis mit einer möglichen Virus-Infektion idealerweise stark eingeschränkt werden, weil sich nie alle Personen gleichzeitig an einem Ort aufhalten.

Ein Stück Normalität zurückbringen

Hanno Maier von der Race Result Swiss Gmbh sagt: «Das ist nicht die Lösung für alle Probleme rund um Covid-19, aber TAVI liefert Informationen, die für unser Zusammenleben aktuell wichtig



Hanno Maier zeigt eine TAVI-Box mit Badge für das Messen von Bewegungen. Bild: Mario Testa

sind – besonders bei Anlässen, wo viele Menschen zusammenkommen». Die neue Tracing-Methode soll wieder ein Stück Normalität zurückbringen. Auf die mittlerweile üblichen Massnahmen wie Abstand halten, Hände desinfizieren und Maske tragen kann deswegen nicht verzichtet werden. Der Datenschutz ist auch bei TAVI ein wichtiges Thema. Es werden temporär gewisse Daten gesammelt, denn ohne geht es nicht. Wer an einem Anlass teilnimmt, gibt seine Kontaktdaten an. Diese werden 14 Tage gespeichert, um bei möglichen Ansteckungen die Betroffenen informieren zu können. Anschliessend werden sie gelöscht.

Einsatz erfolgreich bestanden

Eingesetzt wurde TAVI bereits am vergangenen Swiss Economic Forum (SEF) oder an der east#digital-Konferenz in

St. Gallen. Geplant war auch ein Einsatz am Weinfelder Marktplatzfest, das als lokaler Ersatz zur WEGA hätte stattfinden sollen, aber aufgrund schlechten Wetters nicht stattfinden konnte. Mit 47 Basisstationen in 20 Räumen am SEF wussten die Veranstalter nicht nur, wo mögliche Kontakte stattgefunden hatten, sondern konnten gleichzeitig bestimmen, wann die Besucherlimite für einen Raum erreicht war. «Es hat bestens funktioniert – dank dem System musste trotz eines Coronafalls nur diese eine Person in Quarantäne», so Hanno Maier. Davon ausgehend, dass uns Covid-19 noch längere Zeit begleiten wird, braucht es Methoden, um in allen Lebensbereichen damit umzugehen. Neben Grossanlässen kann das System beispielsweise auch in Unternehmen, Bildungsinstitutionen oder Pflegeheimen eingesetzt werden.

Wie Thurgauer Unternehmen mit der Corona-Pandemie umgehen

Die zweite Welle ist da – und sie ist früher und heftiger aufgetreten als erwartet. Wiederum sind verschiedene Massnahmen von Bund und Kantonen beschlossen worden, um die Pandemie in den Griff zu bekommen. Doch schlussendlich liegt die Verantwortung im Verhalten von jedem Einzelnen. Wie reagieren Thurgauer Unternehmen auf die Pandemie?

Von Tiziana Ferigutti

Als dieser Artikel Ende Oktober geschrieben wird, tauchen die Begriffe «Mini-Lockdown» und «Circuit Breaker» vermehrt in den Medien auf. Bei dieser Massnahme geht es um die Eindämmung der drastisch steigenden Fallzahlen in der Schweiz. Aber auch neue Begriffe können die Folgen eines solchen Unterbruchs nicht verschönern. Ein Lockdown bleibt ein Lockdown mit schweren wirtschaftlichen Folgen. Das Think Thank «Avenir Suisse» schätzt die

Kosten eines zweiwöchigen Lockdowns, basierend auf den Erfahrungen aus dem Frühjahr, auf rund 5,5 Mrd. Franken.

Wirtschaft will Lockdown verhindern

Die bereits angespannte wirtschaftliche Lage würde durch ein erneutes Herunterfahren der Aktivitäten noch einmal bedeutend verschärft. In gewissen Branchen müsste sogar mit einer Schliessungswelle gerechnet werden. Die Unternehmen bemühen sich daher aktiv in der Eindämmung der Pandemie und setzen verschiedene, eigene Mass-

nahmen um. Wir haben bei unseren Mitgliedern aus verschiedenen Branchen nachgefragt.

SwissCovidApp hilft

Mit den steigenden Fallzahlen gerät auch das Contact Tracing immer mehr an seine Grenzen. Eine wichtige Unterstützung ist dabei die SwissCovidApp, welche die Information von Kontaktpersonen automatisiert vornimmt. Um die Verbreitung des Virus unter Kontrolle zu bringen ist die Nutzung der App höchst empfehlenswert.



Diana Gutjahr

Mitinhaberin Ernst Fischer AG

Frau Gutjahr, welche Massnahmen hat Ihr Betrieb zusätzlich zu den Vorgaben von Bund und Kantonen ergriffen?

Wir haben vor den Sommerferien die Weisung herausgegeben, dass alle Mitarbeitenden ihren Auslandsaufenthalt melden und anschliessend einen negativen Corona-Test vorlegen müssen, um wieder an den Arbeitsplatz zurückkehren zu dürfen. Zudem haben wir neu einfache Fiebermessstationen, ohne biometrische Datenspeicherung, installiert. Jede Person, die den Betrieb betritt, muss eigenverantwortlich die eigene Körpertemperatur messen. Bei einer erhöhten Temperatur muss unverzüglich das Personalbüro für weitere Massnahmen kontaktiert werden.

Welche Resultate konnten Sie mit diesen Massnahmen erzielen?

Erstens können die Mitarbeitenden so beruhigter zur Arbeit erscheinen, da wir zielorientierter unser Personal schützen, und zweitens haben wir damit bereits Personen herausgefiltert, die Corona-positiv waren. Somit haben wir offensichtlich einen wichtigen Beitrag dazu geleistet, dass sich der Virus im Betrieb nicht weiterverbreiten konnte.

Wie hat die Belegschaft auf die Massnahmen reagiert?

Durchwegs positiv. Ich spüre, dass es die Mitarbeitenden sehr schätzen, dass wir uns weitere Eindämmungsmassnahmen überlegt und damit ein einfach umsetzbares Schutzkonzept umgesetzt haben.



Attila Wohrab

Inhaber immokanzlei AG

Herr Wohrab, Sie sind in einer Branche tätig, welche mit viel Kundenkontakt verbunden ist. Wie konnten Sie diesen trotz der Pandemie aufrecht halten?

Als es erste Anzeichen für die Pandemie gab, haben wir sofort reagiert, auch mit Notfallplänen und Szenarien, um für unsere Kunden bereit zu sein. Neben dem Verkauf verwalten wir ja auch Immobilien und erstellen Schätzungen, welche derzeit sehr gefragt sind. Ein Teil der Mitarbeiter ist seit März abwechselnd im Homeoffice tätig, was aufgrund unserer modernen EDV-Anlage sehr gut funktioniert. Ansonsten halten wir uns an die Empfehlungen des BAG.

Wie wurden die Neuerungen generell aufgenommen? Ist eine gewisse Zurückhaltung zu spüren?

In der ersten Woche des Lockdowns haben wir eine sehr starke Zurückhaltung gespürt und waren natürlich auch selber verunsichert. Indem wir aber mit unseren Kunden und auch untereinander offen und klar Regeln definiert haben, klappt das sehr gut. Das Glück in meiner Branche ist, dass Wohnen ein Grundbedürfnis ist, dessen Bedeutung in der Pandemie stark gestiegen ist.



Michèle Bongetta

**Geschäftsführerin Rehaklinik
Zihlschlacht AG**

Frau Bongetta, das Gesundheitspersonal steht im engen Kontakt mit den Patienten und ist daher der Pandemie besonders ausgesetzt. Welche Schutzmassnahmen wurden ergriffen?

Ärzte, Pflegende und Therapeuten sind sich gewohnt, mit Schutzmassnahmen umzugehen und diese in ihrem Berufsalltag anzuwenden. Wir behandeln immer wieder Patienten, welche unter Isolationsmassnahmen rehabilitiert werden müssen. In diesem Fall, arbeitet das Personal unter anderem mit Masken, Schutzbrillen, Schutzkitteln und Handschuhen, um die nötigen Hygienemassnahmen einhalten zu können.

Während der Corona Pandemie gehen die Schutzmassnahmen noch etwas weiter. Bei der Rehaklinik Zihlschlacht arbeiten rund 120 Therapeuten, welche im normalen Betrieb alle 168 Patienten in den verschiedenen Therapieräumen behandeln. Zurzeit müssen wir die Therapeuten allerdings den Stationen zuordnen, um zu vermeiden, dass Therapeuten stationsübergreifend arbeiten. Zudem tragen bei uns auch Patienten und Besucher Schutzmasken, um das Personal zu schützen.

Wie haben Belegschaft und Patienten auf die Massnahmen reagiert?

Im Frühjahr 2020 sind wir alle überrascht worden, hätten wir doch nicht daran gedacht, dass eine Pandemie die ganze Welt überrollt. Dazu in einer solchen Ge-

schwindigkeit. Ich hatte den Eindruck, dass unser Personal und unsere Patienten grosses Verständnis für die Massnahmen hatten und haben.

Was im Frühjahr noch «neu und akut» war, ist heute bereits klarer. Wir haben aus der ersten Welle gelernt und können die Massnahmen relativ geordnet und vorbereitet umsetzen.

Sie sind keine Akut-Klinik. Müssen Sie dennoch Kapazitäten, wie beispielsweise Infrastruktur oder Personal, für den Bedarfsfall (Überlastung der Akutspitäler) zur Verfügung halten?

Wenn ein Patient eine Neurologische Rehabilitation benötigt und zugleich Covid-19 positiv ist, kommt er dennoch in die Rehaklinik Zihlschlacht. Es ist wichtig, frühzeitig mit der Neurologischen Rehabilitation beginnen zu können. Und ja, wenn die Kantonsspitäler Frauenfeld oder Münsterlingen Bettenkapazitäten benötigen, haben sie die Möglichkeit, Covid-19 positive Patienten, welche keine Neurologische Reha benötigen, nach Zihlschlacht zu verlegen. Wir haben vom Kanton Vorgaben, wie viele Betten wir in welcher Zeit zur Verfügung stellen müssen. Zudem kann es sein, dass wir Personal in die Spitäler vergeben müssen, sofern dort Bedarf besteht. Wir sind darauf vorbereitet.



STUTZ AG: Die nächste Generation ist bereit

Beat Müller und Lynn Burkhard übernehmen gemeinsam per 1.1.21 den Vorsitz der Geschäftsleitung. Sie sind jung, top qualifiziert und sie haben sich diesen Schritt reiflich überlegt: Beat Müller und seine Frau Lynn Burkhard sind Bauingenieure aus Leidenschaft. Seit gut drei Jahren arbeiten die beiden in der STUTZ AG, ab 1. Januar 2021 übernehmen sie von Alfred Müller den Vorsitz der Geschäftsführung. Sie sind sich sicher, am richtigen Ort zu sein und nehmen die Verantwortung mit Respekt und Freude an.

Beat Müller und Lynn Burkhard haben beide ihren Master an der ETH Zürich gemacht und danach in Ingenieurbüros wertvolle Erfahrungen gesammelt. Und sie wollten auch beruflich einen gemeinsamen Weg gehen, der sich mit dem Wunsch nach einer Familie vereinbaren lässt. Dass der ideale Weg nun im Familienunternehmen liegt, hat für Beat Müller auch eine emotionale Komponente. Beide wissen, dass Know-how und Erfahrung als Ingenieure ihnen auch in der Führung der STUTZ AG zugutekommen werden. Alfred Müller bestätigt: «Es ist ein echter Vorteil, wenn man als Bauingenieur mit Kunden, mit Planern und Unternehmern auf Augenhöhe kommunizieren kann.»

Jobsharing auf hohem Niveau

Beat Müller und Lynn Burkhard sind Eltern eines neun Monate alten Sohnes und arbeiten seit drei Jahren in der STUTZ AG. Per 1. Januar 2021 übernehmen die beiden gemeinsam den Vorsitz der Geschäftsführung und teilen sich Aufgabe und Verantwortung im Jobsharing. Daneben leiten sie seit dem 1. Oktober 2020 den neu geschaffenen Geschäftsbereich Tiefbau, welcher die Sparten Spezialtiefbau, Strassenbau, Rückbau und den allgemeinen Tiefbau vereint. Im Moment steht neben der anspruchsvollen Aufgabe im Unternehmen die Familie im Vordergrund. Mittelfristig können sich beide aber Engagements über ihre unternehmerische Verantwortung hinaus vorstellen; sei es in Berufsverbänden, in Wirtschaftsverbänden oder in der Kultur.



Beim Blick zurück auf die vergangenen drei Jahre resümiert Lynn Burkhard spontan: «Der Weg zur Organisation 2020 hat mich in dieser Zeit sehr beschäftigt und ich habe mich gefreut, die Werte der STUTZ AG persönlich zu erfahren, die Kollegialität, die gelebte Wertschätzung, die hohe Akzeptanz im Unternehmen.»

Beat Müller bleibt vor allem ein Projekt besonders in Erinnerung: die Verschiebung einer Brücke der SOB. «Die Brücke wurde seitlich neben den Geleisen vorgefabriziert und dann auf Schienen verschoben. So konnte der Unterbruch des Zugverkehrs auf ein Minimum beschränkt werden. Eine ganz besondere Herausforderung und ein spannendes Projekt, das insbesondere durch das kompetente Baustellenteam erfolgreich gemeistert werden konnte.»

Generationenwechsel auf allen Ebenen
Beat Müller und Lynn Burkhard sind sich bewusst, dass sie unter Beobachtung stehen werden, wenn sie im Januar den Vorsitz der Geschäftsleitung übernehmen. Vieles ist im Umbruch, neue Herausforderungen wie die Digitalisierung stehen an. Alfred Müller ist überzeugt, dass der Zeitpunkt für den Wechsel genau der richtige ist:

«Die nächste Generation hält auf allen Ebenen Einzug. Sie haben andere Erfahrungen, andere Kompetenzen und Ansprüche und werden gemeinsam den Herausforderungen die besten Lösungen abringen. Es ist an der Zeit, die Führung der STUTZ AG jetzt in jüngere Hände zu legen.»

Lynn Burkhard (31), MSc ETH Bau-Ing.

Sie ist Naturwissenschaftlerin durch und durch, analytisch und präzise. Und sie ist sportlich, bis zur Geburt ihres Sohnes war sie begeisterte Kitesurferin. Auch die Freude an der Musik pflegt sie, nicht zuletzt, wenn sie am Klavier selbst in die Tasten greift.

Beat Müller (35), MSc ETH Bau-Ing.

Er schätzt spannende Herausforderungen beim Bauen. Der Schritt von der Planung in die Bauführung war Teil der konsequenten Vorbereitung auf die zukünftige Aufgabe. In seiner Freizeit ist Beat Müller begeisterter Biker und Skifahrer.

32 Jahre Alfred Müller

32 Jahre hat Alfred Müller die STUTZ AG geleitet. Er freut sich, dass mit seinem Sohn Beat Müller und seiner Schwiegertochter Lynn Burkhard die nächste Generation die Führung übernimmt. Er hat sie intensiv eingearbeitet, weiss, dass sie das nötige Rüstzeug für diese anspruchsvolle Aufgabe mitbringen. Er kennt ihre starken, empathischen Persönlichkeiten, schätzt ihr Wissen und ihre Erfahrung und er teilt die Faszination, die sie antreibt: die Leidenschaft fürs Bauen.

STUTZ AG Bauunternehmung

Mit ihren 800 Mitarbeitenden, verteilt auf alle grossen Orte der Wirtschaftsregion, zählt die STUTZ AG qualitativ und quantitativ zu den leistungsfähigsten Bauunternehmungen der Ostschweiz. Ihre umfassenden Dienstleistungen, von der kleinsten Lohnarbeit bis zum grössten Gesamtauftrag, bietet sie in fünf Geschäftsbereichen an: Projekte und Baumanagement / Hochbau St. Gallen / Hochbau Frauenfeld / Tiefbau / Logistik.

eATA – der Reisepass für Waren wird elektronisch

Das sogenannte Carnet ATA, auch bekannt als «Reisepass für Waren», rüstet sich für die Zukunft. Zahlreiche Exportfirmen kennen und schätzen dieses Zolldokument genauso wie Sportverbände oder auch Privatpersonen. Das Carnet ATA ist das Eintrittsticket für Waren aller Art, welche aus der Schweiz vorübergehend in ein Drittland eingeführt und dort verwendet werden sollen.

Die Idee dazu wurde zuerst durch eine Schweizer und eine Österreichische Handelskammer vor über 60 Jahren umgesetzt; gegenwärtig kann das Carnet ATA in 78 Ländern verwendet werden. Jedes Jahr werden weltweit rund 190 000 dieser Zolldokumente ausgestellt, wovon knapp 30 000 auf Benutzer aus der Schweiz entfallen. Gemäss Ruedi Bolliger (Vereinigung der Schweizer Handelskammern) lässt sich «allein anhand dieser Zahlen erkennen, dass das Carnet ATA vor allem für die exportorientierte Schweizer Wirtschaft von zentraler Bedeutung ist».

Da allerdings auch im Jahr 2019 sämtliche Prozesse rund um das Carnet ATA noch auf Papier erfolgten, trieb die Vereinigung der Schweizer Handelskammern in Zusammenarbeit mit der Weltzollorganisation (WZO), der EU Kommission sowie der International Chamber of Commerce (ICC) ein Projekt voran, um das Carnet ATA in eine elektronische Form zu bringen. Ziel war es, dass die notwendigen Formalitäten künftig anhand einer Smartphone-App abgewickelt werden können. Im September 2019 erreichte das Projekt eine wichtige Phase, in deren Rahmen die technische Infrastruktur für das elektronische Carnet ATA (eATA) im Rahmen einer Pilotphase getestet wurde. Dieser Pilotversuch wurde aufgrund des Volumenrückgangs als Folge der Coronapandemie verlängert und kann bei der



Abfertigung über den Flughafen Zürich getestet werden.

Komplett digitale Funktionsweise

Der elektronische Antrag und die Erstellung des Carnet ATA erfolgen über die Applikation ATASwiss. Nach Ausstellung des Carnet ATA durch die Handelskammer erscheinen im Antragsformular die eCarnet ID und der PIN. Diese Angaben dienen zum Download des eATA ins eATA Wallet. Die nötige Installation der eATA App auf einem mobilen Gerät ist auf GooglePlay für Android-Geräte beziehungsweise AppStore für iPhone verfügbar und für den User kostenlos.

Es erfolgt ein einmaliges Einrichten der elektronischen Brieftasche (eCarnet Wallet) für Carnet ATA. Nach der Vali-

dierung des eCarnet Wallet können Sie das eATA Mobile App nutzen. Das bestellte Carnet steht als Download von eCarnets in der elektronischen Brieftasche (eATA Wallet) bereit.

Das Erstellen der Zollanmeldungen entspricht dem Ausfüllen des Carnet-Trennabschnittes. Die Gestellung der Waren und des eCarnet können am Zoll erfolgen. Anhand der Zollanmeldung fertigt der Zoll das Carnet ATA ab. Dies geschieht mittels QR-Code und bestätigt die Inkraftsetzung beim erstmaligen Gebrauch, Ein-, Ausfuhr; Wiederein-, Wiederausfuhr; Transit-Eröffnung und Löschung.

Nach Abfertigung durch die Zollstelle erhält der Inhaber die elektronische Bestätigung dazu auf seinem mobilen Gerät.

Vielseitig aktiv als Businessfrau, Coach und Familienmensch

Natalie Lüscher-Schmid bewältigt ein grosses Pensum: Im Familienunternehmen Schmid AG energy solutions in Eschlikon ist sie strategisch und operativ tätig. Als selbstständiger Life und Business Coach begleitet sie ratsuchende Menschen. Und sie kümmert sich gemeinsam mit Ihrem Ehemann Philipp Lüscher, CEO der Schmid Gruppe, um ihre Familie mit drei Kindern.

Von Peter Maag

«Die Firma hat unser Familienleben stark beeinflusst», blickt Natalie Lüscher-Schmid, Verwaltungsrätin und Marketingleiterin der Schmid AG energy solutions, in die eigene Kindheit zurück. Sie und ihre Geschwister sind mit dem Familienunternehmen aufgewachsen. Dies war mit vielen schönen Erlebnissen verbunden. Sie nahm aber auch schon früh den Druck und die häufigen Abwesenheiten ihres Vaters Hans-Jürg Schmid, dem Senior CEO, wahr.

Familienleben bereichert

Wie handhabt sie es heute mit der eigenen Familie? Auch ihre Kinder im Alter von sieben bis elf Jahren haben einen starken Bezug zur Firma. Zu Hause stehen aber andere Themen im Vordergrund. «Am Esstisch sprechen wir nur selten über das Geschäft», sagt Natalie Lüscher-Schmid. Das war nicht immer so. Bevor die Kinder da waren, bildete die Firma ganz klar den Mittelpunkt: «Als Paar waren wir dauernd im Businessmodus – auch an den Wochenenden und in den Ferien», verdeutlicht sie. Die Kinder haben viel verändert. Es wurde klar, dass eine unveränderte Performance für die Firma in der Mutterrolle nicht mehr möglich war. «Wir haben Verschiedenes ausprobiert, bis es richtig gepasst hat, und das war ein sehr wertvoller Prozess. Ich bin über-



Natalie Lüscher-Schmid betreut das Schmid-Kundenmagazin «Focus» redaktionell und konzeptionell.

Bilder: Kirsten Oertle/Foto Prisma

zeugt, dass es auch fürs Business bereichernd ist, wenn wir in allen Lebensbereichen erfüllt leben. Wer nur fürs Geschäft lebt, bleibt auch unter seinem beruflichen Potenzial.»

Gute Rahmenbedingungen schaffen

Natalie Lüscher-Schmid betrachtet es als grosse Herausforderung, Familie und Beruf zu vereinen. Wesentlich ist ihrer Ansicht nach, für sich selber und gemeinsam mit dem Umfeld gute Rahmenbedingungen zu schaffen, die für alle stimmig sind. Zu den Rahmenbedingungen zählt sie arbeitgeberseitig vor allem Teilzeitstellen, flexible Arbeitszeiten und Homeoffice. «Heute

kann man auch anspruchsvolle Positionen in einem Teilpensum bestens abdecken. Es ist eine Frage der persönlichen Organisation und der Flexibilität des Arbeitgebers. Hier liegt ein grosses Potenzial, welches noch mehr erschlossen werden sollte.»

Privat erachtet sie einen kurzen Weg zur Arbeit als grosses Plus. Für die Kinderbetreuung gebe es einen ganzen Fächer von Möglichkeiten wie Kita, Tagesmutter, Nanny oder die gemeinsame Betreuung mit anderen Familien. Viele Gemeinden bieten zudem einen Mittagstisch und Randzeitenbetreuung an. Mittlerweile plant Natalie Lüscher-Schmid rund um den Schulalltag und

arbeitet öfters im Homeoffice, so dass sie in der schulfreien Zeit zu Hause ist.

Junge Talente fördern

Speziell am Herzen liegt Natalie Lüscher-Schmid die Förderung junger Talente. Gemeinsam mit der Schmid-Personalleitung hat sie ein Programm für firmeninterne und firmenexterne Teilnehmende aufgegleist. «Ich sehe in der aktiven Mitarbeiterförderung ein grosses Potenzial», betont sie. Weniger Fluktuation, eine höhere Mitarbeiterzufriedenheit sowie mehr Effizienz und Effektivität nennt sie als Nutzen. In der Schmid Gruppe freut sie sich über ehemalige Lernende, die sich im Betrieb weiterentwickeln, und über Mitarbeitende, die anspruchsvollere Positionen übernehmen.

Coaching als Passion

Als Mentorin profitiert sie von ihrer Ausbildung zum Life und Business Coach. Sie absolvierte Lehrgänge bei der renommierten und europaweit bekannten Dr. Bock Coaching Akademie. Den Anstoss gab ihr grosses Interesse für die Persönlichkeitsentwicklung. «Die Zielgruppe ergibt sich aus meinem eigenen Lebensweg», erklärt sie. Ihr Coaching-Angebot richtet sich an Leader von heute und morgen sowie an den unterstützenden Partner im Hintergrund. Dank ihrer unternehmerischen Tätigkeit, ihrer Führungserfahrung sowie als starke Frau neben einem viel beschäftigten CEO ist sie eine Ansprechpartnerin auf Augenhöhe. Ihre Klientinnen und Klienten empfängt sie in Aadorf in separaten Räumen. Wichtig



Zur Person

Natalie Lüscher-Schmid (44) ist in Eschlikon aufgewachsen. Nach der Kantonschule absolvierte sie ein HSG-Studium. Es schloss sich ein Auslandspraktikum in North Carolina an. Seither ist sie für das Familienunternehmen Schmid AG energy solutions tätig. Daneben wirkt sie als selbstständiger Coach. Sie wohnt mit ihrer Familie in Eschlikon. In der Freizeit schätzt sie das Zusammensein mit der Familie und mit Freunden sowie den Aufenthalt in der Natur. Sportlich mag sie Yoga und Joggen – entspannt und ohne Druck. Ihre grosse Leidenschaft jedoch ist das Thema «Persönlichkeitsentwicklung».

ist ihr, mit Menschen zu arbeiten, die einen hohen Veränderungs- und Wachstumswunsch mitbringen. Die Themen sind vielfältig, die Ziele meist: Klarheit und Orientierung, Bewusstsein der eigenen Stärken, Umsetzungsstrategie und Mut zur Veränderung.

Lösungen im Holzenergie-Bereich

Die Schmid Gruppe ist ein Schweizer Familienunternehmen, das sich auf Lösungen im Bereich der Holzenergie spezialisiert hat und neu auch Wärmepumpen anbietet. Die Schmid AG gehört weltweit zu den führenden Anbietern

und kann im kommenden Jahr das 85-Jahr-Jubiläum feiern. Neben dem Hauptsitz in Eschlikon bestehen in der Schweiz vier Niederlassungen. Hinzu kommen Tochtergesellschaften in Deutschland, Österreich, Frankreich, Italien und Polen. Die Gruppe erzielt mit rund 320 Mitarbeitenden einen Umsatz von CHF 80 Millionen jährlich.

Die Schmid Gruppe ist wie alle Unternehmen von der Corona-Pandemie betroffen. Natalie Lüscher-Schmid bleibt auch in Krisen optimistisch. Es gelte, im Vertrauen zu bleiben und Chancen zu erkennen. Zum Beispiel durch die zunehmende Digitalisierung oder flexible Arbeitsmodelle. Hier profitiert man jetzt von neuen Ansätzen, die man sonst nie in dieser Geschwindigkeit umgesetzt hätte. Entdeckt hat sie auch das Online-Coaching. «Ich bin begeistert, wie gut das in der Umsetzung funktioniert, und die gemachten Erfahrungen nutze ich jetzt auch in der Firma Schmid, beispielsweise für den Aufbau unserer Online-Schulungen von Partnern und Kunden», sagt sie. Zudem erlebt sie die gesamte Schmid-Geschäftsleitung als sehr fokussiert und stabil. «Dies sind die besten Voraussetzungen, um die aktuellen Herausforderungen zu meistern.»



Natalie Lüscher-Schmid ist Verwaltungsrätin und Marketingleiterin der Firma Schmid AG.

Ihre Ansprechpersonen bei der IHK Thurgau

Die IHK Thurgau führt in Weinfelden eine Geschäftsstelle mit fünf Mitarbeitenden. Mit dem obersten Ziel, die Rahmenbedingungen für die Thurgauer Wirtschaft zu verbessern, kümmern sich die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter um das Tagesgeschäft und die Umsetzung strategischer Ziele. Wir stellen Ihnen die jeweiligen Ansprechpersonen hier kurz vor.

(Reihenfolge gemäss Teamfoto v.l.n.r.)



Ihre Ansprechpartner bei der IHK Thurgau (v.l.n.r.) Petra Schlappritzi, Jérôme Müggler, Carina Obrecht, Tiziana Ferigutti, Priska Egger

Bild: Andreas Widmer

PETRA SCHLAPPRITZI
Finanzen / Administration

Petra Schlappritzi ist bei der IHK Thurgau für die Finanzen und administrative Anliegen zuständig. Sie ist somit auch Ihre Ansprechperson, wenn es um Fragen rund um die IHK-Mitgliedschaft geht. Gleichzeitig übernimmt sie die Stellvertretung für unsere Exportdienste. Sie erreichen sie unter 071 626 30 92 und info@ihk-thurgau.ch.

JÉRÔME MÜGGLER
Direktor

Als Direktor führt Jérôme Müggler die Geschäftsstelle der IHK Thurgau und ist Mitglied des Präsidiums der IHK. Jérôme Müggler repräsentiert die IHK Thurgau in diversen Gremien, wie beispielsweise der Tripartiten Kommission, dem Standortbeirat der FH Ost und dem Metropolitanraum Bodensee. Gleichzeitig hat er die Projektleitung für den Digital Campus Thurgau inne. Sie erreichen ihn unter 071 626 30 93 und direktion@ihk-thurgau.ch.

CARINA OBRECHT
Event-Management / Kommunikation

Carina Obrecht zeichnet für die Seminare und Events der IHK Thurgau verantwortlich. Unter ihrer Federführung werden zudem die Wirtschaftswochen an Thurgauer Mittelschulen durchgeführt. Gleichzeitig ist sie für die Kommunikation im Eventbereich zuständig und unterstützt die Umsetzung politischer Kampagnen. Sie erreichen sie unter 071 626 30 98 und veranstaltungen@ihk-thurgau.ch.

TIZIANA FERIGUTTI
Wirtschaftspolitik / Kommunikation, stv. Direktorin

Tiziana Ferigutti ist bei der IHK Thurgau für den Bereich Wirtschaftspolitik und den economiesuisse Kampagnenstützpunkt zuständig. Gleichzeitig behält sie den Überblick über die Kommunikationskanäle des Verbandes, online und offline. Sie erreichen sie unter 071 626 30 95 und kommunikation@ihk-thurgau.ch.

PRISKA EGGER
Exportdienst

Wenn es um Ursprungsbeglaubigungen und Carnets ATA geht, sind Sie bei Priska Egger richtig. Die Zollfachfrau unterstützt Sie bei Fragen im Exportbereich und ist für den Schalter der IHK Thurgau zuständig. Sie erreichen sie unter 071 626 30 91 und export@ihk-thurgau.ch.

STARTNETZWERK THURGAU

Ebenfalls auf der Geschäftsstelle der IHK Thurgau befindet sich die Thurgauer Jungunternehmerförderung «Startnetzwerk Thurgau». Geschäftsführerin Janine Brühwiler und ihre Mitarbeiterin Katja Schmid sind unter 071 626 30 97 und info@startnetzwerk.ch erreichbar.

Das neue Datenschutzgesetz – was für Unternehmen wichtig ist

Am 25. September 2020 hat das Parlament das neue Datenschutzgesetz (DSG) verabschiedet. Die dort enthaltenen Bestimmungen sollen an die seit 2018 bestehende europäische Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) angeglichen werden.

Von Martina Wüthrich,
lic. iur. Rechtsanwältin, LL.M.
Kathrin Moosmann,
mag. jur. Rechtsanwältin

Wann das neue Datenschutzgesetz in Kraft tritt, ist noch nicht definitiv. Es wird derzeit gemutmasst, dass es frühestens Ende 2021/Anfang 2022 in Kraft treten wird. Es wird jedoch keine Übergangsfristen geben, weshalb Unternehmen gut beraten sind, sich frühzeitig auf die neuen Bestimmungen einzustellen. Für Unternehmen, die bereits die Anforderungen der DSGVO beachtet haben, erfolgen durch das neue DSG nur punktuelle Änderungen.

Im Nachfolgenden möchten wir eine kurze Übersicht über die wichtigsten Änderungen, die das neue DSG mit sich bringt, geben.

Anwendungsbereiche

Der räumliche Anwendungsbereich des neuen DSG bestimmt sich nach dem sog. Auswirkungsprinzip. Damit wird das Gesetz auch für Unternehmen mit Sitz im Ausland anwendbar, wenn diese Personendaten bearbeiten und sich diese Datenbearbeitung in der Schweiz auswirkt. Für ausländische Unternehmen besteht zudem eine Pflicht zur Vertretung in der Schweiz, wenn diese ihre Tätigkeit auf die Schweiz ausgerichtet haben und regelmässig und in grossem Umfang Personendaten bearbeiten, die

ein hohes Risiko für eine Persönlichkeitsverletzung beinhalten. In persönlicher Hinsicht beschränkt sich das DSG neu auf natürliche Personen, womit eine Anwendung auf Daten juristischer Personen erfreulicherweise entfällt.

Verzeichnis sämtlicher Datenbearbeitungen

Unternehmen sind grundsätzlich verpflichtet, ein Verzeichnis der Datenbearbeitung zu führen. Dieses Verzeichnis muss mindestens die folgenden Angaben enthalten: Die Identität des Verantwortlichen, den Bearbeitungszweck, die Kategorien betroffener Personen sowie die Kategorien bearbeiteter Personendaten. Für Unternehmen mit weniger als 250 Mitarbeitenden und geringeren Risiken soll der Bundesrat ermächtigt werden, Ausnahmeregelungen zu erlassen. Diese Verordnung liegt aber noch nicht einmal im Entwurf vor, weshalb die konkreten Ausnahmetatbestände zum jetzigen Zeitpunkt noch nicht abschätzbar sind. Das Führen dieses Verzeichnisses wird für die meisten Unternehmen mutmasslich zum grössten Aufwand bei der Umsetzung des DSG führen, falls nicht bereits entsprechende Massnahmen bei der Inkraftsetzung der DSGVO getroffen wurden.

Ausweitung des Kreises besonders schützenswerter Personendaten

Neu werden auch genetische und bio-

metrische Daten, die natürliche Personen eindeutig identifizieren sowie Daten über die Ethnie als besonders schützenswerte Daten anerkannt.

Profiling

Viel diskutiert wurde über das sog. Profiling. Neu enthält das DSG eine Legaldefinition des Profiling, welche jener der DSGVO entspricht. Als Profiling gilt jede Art der automatisierten Bearbeitung von Personendaten, die darin besteht, dass diese Daten verwendet werden, um bestimmte persönliche Aspekte, die sich auf eine natürliche Person beziehen, zu bewerten. Dies sind insbesondere Aspekte bezüglich Arbeitsleistung, wirtschaftlicher Lage, Gesundheit, persönlicher Vorlieben, Interessen, Zuverlässigkeit, Verhalten, Aufenthaltsort oder Ortswechsel. Beim Profiling mit hohem Risiko muss neu eine ausdrückliche Einwilligung der betroffenen Person abgegeben werden. Damit können sich Unternehmen ohne Einwilligung nicht mehr auf ein berechtigtes Interesse zur Persönlichkeitsverletzung berufen, wenn in der Datenbearbeitung zur Prüfung der Kreditwürdigkeit ein Profiling mit hohem Risiko enthalten ist. Die Abgrenzung zwischen normalem und Profiling mit hohem Risiko ist derzeit noch sehr herausfordernd. Es bleibt zu hoffen, dass die ebenfalls neu zu erstellende Datenschutzverordnung hier Klarheit bringen wird.

Erweiterte Informationspflicht

Personen, von denen Daten erhoben werden, sind ausreichend Informationen zur Verfügung zu stellen, damit diese auch von ihren Rechten Gebrauch machen können. Es muss insbesondere die Identität, die Kontaktdaten des Verantwortlichen sowie den Verwendungszweck beinhalten. Sollten diese Daten an Dritte oder ins Ausland weitergeleitet werden, gibt es zusätzliche Erfordernisse. Leider enthält das DSGVO keine abschliessende Liste aller Pflichtinformationen, weshalb eine Einzelfallprüfung allenfalls notwendig sein wird.

Erweiterung des Betroffenenrechtes

Unternehmen sind verpflichtet, auf Wunsch der betroffenen Person sämtliche personenbezogene Daten an diese herauszugeben. Neu ist zudem, dass ein Recht auf Datenportabilität besteht, d.h. dass Personen verlangen können, dass ihre Daten an einen anderen Verantwortlichen oder Unternehmen elektronisch übertragen werden können. Die Unternehmen müssen hierfür die entsprechenden technischen Massnahmen ergreifen, so dass die Daten automatisiert bearbeitet und die Personendaten mit Einwilligung oder aufgrund eines Vertrages mit der betroffenen Person direkt bearbeitet werden können.

Einwilligung

Eine Einwilligung der betroffenen Person zur Datenerhebung muss bei der Bearbeitung von besonders schützenswerten Personendaten, bei einem Profiling mit hohem Risiko durch eine private Person oder bei einem Profiling durch ein Bundesorgan ausdrücklich erfolgen.

Datenschutz durch Technikgestaltung und datenschutzfreundliche Voreinstellungen (Privacy-by-Design und-by-Default)

Entsprechend der DSGVO sind im neuen DSGVO die Grundsätze des Datenschutzes durch Technik und des Datenschutzes durch datenschutzfreundliche Voreinstellungen verankert. Dabei müssen bei der Verarbeitung von Personendaten angemessene technische und organisatorische Massnahmen getroffen werden, welche die Umsetzung von



Rechtsanwältin Martina Wüthrich und Kathrin Moosmann sind bei der Muri Partner Rechtsanwältin AG in Weinfelden tätig.

Datenschutzgrundsätzen in diesen Systemen sicherstellt. Ebenso müssen die Voreinstellungen so ausgestaltet werden, dass die Bearbeitung der Personendaten auf das für den Verwendungszweck nötige Mindestmass beschränkt ist.

Meldepflicht

Neu besteht auch eine Meldepflicht bei einer Verletzung der Datensicherheit, durch die eine Person ein hohes Risiko, z.B. eine Persönlichkeitsverletzung, erleiden könnte. Die Meldung ist in diesem Fall so rasch als möglich an den Eidgenössischen Datenschutz- und Öffentlichkeitsbeauftragten (EDÖB) zu richten. In der Meldung muss enthalten sein: Die Art der Datensicherheitsverletzung, die daraus resultierenden Folgen und die geplanten und/oder bereits ergriffenen Massnahmen.

Datenschutz-Folgeabschätzung

Sollte bereits vor der geplanten Datenerhebung ersichtlich sein, dass ein hohes Risiko für Persönlichkeits- und Grundrechtsverletzungen bestehen könnte, so ist vom Verantwortlichen eine Datenschutz-Folgeabschätzung anzufertigen. Diese muss enthalten: Eine Beschreibung der geplanten Bearbeitung, eine Bewertung der Risiken und die entsprechenden geplanten Schutzmassnahmen. Der EDÖB überprüft sie und teilt allfällige Einwände mit. Für seine Rückmeldung hat er bis zu drei Monate Zeit.

Verschärfte Sanktionen

Verstösse gegen das neue DSGVO werden strafrechtlich sanktioniert und mit Busen bis zu CHF 250 000 bestraft, wenn die Mindestanforderungen an die Datensicherheit nicht eingehalten werden, eine unzulässige Auslandsübermittlung stattfindet oder wenn eine nicht den Vorgaben entsprechende Auftragsbearbeitung oder die Verletzung der Informationspflichten stattfindet. Der Strafrahmen erhöht sich damit gegenüber dem bisherigen CHF 10 000 erheblich. Strafrechtlich verfolgt werden die Personen, die die Verletzung begangen haben oder auch allenfalls leitende Organe von Unternehmen, die Verletzungen nicht unterbunden haben. Darüber hinaus kann der EDÖB ein verwaltungsrechtliches Untersuchungsverfahren eröffnen und Verfügungen erlassen.

RECHTSAUSKÜNFTE

Die IHK Thurgau bietet ihren Mitgliedern unentgeltliche Rechtsauskünfte an. Sie arbeitet mit der Kanzlei Muri Partner Rechtsanwältin AG in Weinfelden zusammen. Anfragen sind zu richten an Muri Partner Rechtsanwältin AG, Weinfelden, www.muri-anwaelte.ch, info@muri-anwaelte.ch oder Telefon 071 622 00 22). Mitglieder der IHK erhalten dort eine Erstbeurteilung ihrer rechtlichen Fragen.

WILWEST – ein wichtiger Entwicklungsstandort, auch für den Thurgau

Mit WILWEST wird zwischen den Zentren St. Gallen und Zürich ein neuer attraktiver Wirtschaftsstandort realisiert. Gleichzeitig wird die Verkehrssituation in der Stadt Wil und den umliegenden Gemeinden – über Kantons- und Gemeindegrenzen hinaus – verbessert. Die Kantone Thurgau und St. Gallen arbeiten intensiv mit der Region an diesem Generationenprojekt.

Als Wohn- und Arbeitsstandort profitiert die Region bereits jetzt von der Lage zwischen den Wirtschaftszentren Zürich und St. Gallen. Die Standortentwicklung WILWEST ist ein volkswirtschaftlich zentrales Vorhaben für die Ostschweiz, insbesondere aber auch für den Hinterthurgau, die Stadt Wil und ihre umliegenden Gemeinden. WILWEST stärkt die Positionierung im wachsenden Metropolitanraum und eröffnet Entwicklungsperspektiven.

IHK Thurgau unterstützt WILWEST

Der Vorstand der Industrie- und Handelskammer Thurgau hat sich klar für das Standortprojekt WILWEST ausgesprochen. Es handelt sich um eine wichtige Entwicklungsmöglichkeit für den ganzen Wirtschaftsstandort Thurgau. Dabei profitieren bereits ansässige Unternehmen von einem grossen, zusammenhängenden Entwicklungsgebiet und gleichzeitig können mit Neuansiedlungen zusätzliche, attraktive Arbeitsplätze in der Region geschaffen werden. Unsere Kammer empfiehlt den politischen Gremien, das Projekt WILWEST gutzuheissen und die rasche Umsetzung voranzutreiben.



Übersicht über das Entwicklungsprojekt WILWEST.

Nachhaltige Wirtschaftsentwicklung

In den nächsten 20 bis 30 Jahren soll das Gebiet Wil West in den Thurgauer Gemeinden Münchwilen und Sirnach zu einem attraktiven Wirtschaftsstandort ausgebaut werden und einen hohen volkswirtschaftlichen Nutzen bringen. Bestehenden und sich neu ansiedelnden Unternehmen stehen auf dem Areal Wil West grosse, zusammenhängende Flächen an optimal erschlossener Lage zur Verfügung. Im schweizweiten Vergleich deutliche Kostenvorteile bei Steuern, Immobilien und Personalkosten, unternehmensfreundliche Behörden und vor Ort verfügbare qualifizierte

Berufsleute machen das Gebiet zu einem idealen Standort für Unternehmen und Investoren. Und ebenfalls ganz wichtig: Die Region bietet der Bevölkerung eine vielfältige und schöne Landschaft mit unzähligen Möglichkeiten für die Freizeitgestaltung.

Entscheidende Entwicklungsperspektive für die Region

Geplant sind bis zu 3000 Arbeitsplätze auf den Gemeindegebieten von Münchwilen und Sirnach. Die vorgesehene Entwicklung in Etappen erlaubt eine sorgfältige, marktnahe und zugleich lokal verträgliche Arealentwicklung. Die Ent-

wicklung des Wirtschaftsgebiets bietet entscheidende Mehrwerte für die ganze Region und damit auch für den Kanton Thurgau. Neben der Stärkung des Wirtschaftsstandortes und dem zusätzlichen Entwicklungsraum für Unternehmen sollte dabei sicher auch die positive Wirkung auf die Finanzkraft von Kanton und Gemeinden erwähnt werden.

Optimale Erschliessung des neuen Wirtschaftsgebiets

Das geplante Wirtschaftsgebiet Wil West befindet sich an verkehrstechnisch bester Lage. Durch den neuen Autobahnanschluss und die beiden Haltestellen der Frauenfeld-Wil-Bahn als auch der Turbo-Linie kann das Gebiet direkt an das leistungsfähige Verkehrsnetz angeschlossen werden. Auch sichere und direkte Wege für Verkehrsbusse, E-Bikes, Velos und zu Fuss gehende sind Bestandteil der Standortentwicklung WILWEST. Für eine wirkungsvolle Erschliessung werden sämtliche Massnahmen als ein Gesamtsystem verstanden.

In der Charta Standortentwicklung WILWEST haben die Kantone Thurgau und St.Gallen sowie die Region die wirtschaftlichen, infrastrukturellen sowie räumlichen Ziele festgehalten. Diese sind:

- die Basis für eine nachhaltig gesunde wirtschaftliche Entwicklung der Region zu legen und neue Arbeitsplätze zu schaffen;
- den sorgsam Umgang mit Ressourcen zu fördern, Industrie- und Gewerbeflächen auf den Standort Wil West zu konzentrieren und dadurch den Zersiedelungen in den Gemeinden entgegenzuwirken;
- die Defizite bestehender Infrastrukturen am Standort WILWEST zu beheben und zukunftsgerichtet auszubauen;
- die hohe Attraktivität der Wohn- und Lebensräume zu erhalten und weiterzuentwickeln.

Detaillierte Informationen zur Standortentwicklung WILWEST gibt es unter www.wilwest.ch.

Projekttermine (Stand November 2020)

November 2021	Grossratsbeschluss Kanton TG zur Netzerweiterung
Sommer 2022	Volksabstimmung Kanton SG zum Sonderkredit Arealerschliessung
ab Sommer 2022	Diverse Bewilligungsverfahren
ab 2024	möglicher Baustart für – diverse Vorbereitungsarbeiten – Trasseverlegung Frauenfeld-Wil-Bahn – Dreibrunnenallee
ab 2027 / 2028	möglicher Baustart für – Gebäude – Autobahnanschluss Wil West – Netzergänzung Nord

Peter Guler ist als Gesamtprojektleiter für das Entwicklungsprojekt WILWEST zuständig. Wir haben ihm einige Fragen dazu gestellt:

Herr Guler, ein solch interkantonales Projekt mit vielen Ansprechpartnern umzusetzen birgt sicher grosse Herausforderungen. Ist WILWEST im Zeitplan?

Die Herausforderungen sind in der Tat sehr gross. Dabei denke ich an das gegenseitige Abstimmen der Projekte der Kantone Thurgau und St.Gallen, der Stadt Wil, der umliegenden Gemeinden, des ASTRA, der Frauenfeld-Wil-Bahn sowie der Axpo. Allesamt sind diese mit den politischen Prozessen in Einklang zu bringen. Schweizweit ist WILWEST deshalb einzigartig. Aktuell sind wir im Zeitplan.

Welche nächsten Schritte stehen nun an?

Neben der Fertigstellung des Bauprojekts für die verschiedenen Strassen, Brücken und weiteren Infrastrukturanlagen sind vor allem auch wichtige politische Grundsätze zu klären. Der Grosse Rat des Kantons Thurgau hat im 2021 zu entscheiden, ob er mit der Dreibrunnenallee einer Erweiterung des Strassennetzes zustimmen möchte. Zudem sind die Gemeinden Münchwilen und Sirnach anzuhören und sicherzustellen, dass die Bevölkerung geeignet mitwirken kann. Der Kan-

ton St.Gallen als Grundeigentümer des Areals Wil West hat ebenfalls im 2021 zu entscheiden, ob er für die Vermarktung, Erschliessung und den Betrieb des Areals in Vorleistung gehen soll.



Wieso ist WILWEST auch für den Kanton Thurgau von grosser Bedeutung?

Trümpfe für den Kanton Thurgau gibt es genug: Den zukünftigen Investoren werden grosse, zusammenhängende Flächen auf dem Gebiet von Münchwilen und Sirnach angeboten. Die Unternehmen werden die hervorragende Lage zwischen St.Gallen und Zürich mit Autobahnanschluss und idealen öV-Anbindungen schätzen. Das grosse neue Stellenangebot eröffnet dem Kanton Thurgau und der gesamten Region im schweizerweiten Standortwettbewerb eine grossartige volkswirtschaftliche Perspektive, von welcher die gesamte Bevölkerung profitieren kann. WILWEST ist aber mehr. Durch den neuen Autobahnanschluss und die Netzergänzung Nord werden die umliegenden Gemeinden und die Stadt Wil vom Durchgangsverkehr entlastet. Und auch ganz wichtig: Die sorgfältige Projektentwicklung sichert dem Thurgau auf dem Areal von Wil West eine hohe Nutzungs- und Gestaltungsqualität.

Masken, Schutzanzüge und Co – bald auch aus Frauenfeld

Die aktuelle Situation ist für viele Firmen eine Herausforderung. Doch genau in dieser Zeit gibt es mehr Gründungen denn je, auch im Kanton Thurgau. Einer dieser mutigen Thurgauer Gründer ist Theo Seiler, der mit ST Cleantech mitten in der Coronakrise in Frauenfeld einen Maskenhandel inklusive Herstellung aufbaut.

Interview: Janine Brühwiler

In der ersten Phase steht der Import von verschiedenen Masken, Schutzanzügen und weiterem Schutzmaterial im Vordergrund. In der zweiten Phase und bei gesichertem Kapital werden FFP2 Masken und medizinische Untersuchungsmasken (sterile & unsterile) direkt vor Ort in Frauenfeld im Reinraum hergestellt werden. Aber nicht nur die Produktion und der Handel sollen vorangetrieben werden, Theo Seiler denkt weiter und möchte sich auch dem Recycling gebrauchter Masken annehmen.

Herr Seiler, im Moment ist das Thema Masken präsenter denn je. Warum möchtet ihr gerade jetzt auch in diesen Markt einsteigen?

Wir haben herausgefunden, dass es im Bereich der medizinischen Masken ein grosses Manko gibt. Seit Februar beschäftigt uns diese Thematik noch mehr, da wir den Lockdown in Shenzhen, China, live miterlebt haben. Während des Chinesischen Neujahrs ging dort gar nichts mehr, und so haben wir zuerst unsere Partner in China unterstützt. Wir haben damals nicht damit gerechnet, dass die erste Welle so schnell nach Europa überschwappen würde. Als dann auch hier in der Schweiz die Masken in der ersten Phase knapp wurden, waren wir zur Stelle. Wir organisierten über die S3H Spenden



Theo Seiler von der ST Cleantech.

und übernahmen auf eigene Kosten die Verteilung an verschiedene Kantone und Unternehmungen aus der Gesundheitsbranche. Auch danach haben wir mehrfach verschiedenen Partnern dabei geholfen, hochwertige und einwandfreie Masken einzuführen. Die Hersteller aus «Greater China and Asia» haben das zu spüren bekommen, weshalb wir danach von einem Partner aus dieser Region eine konkrete Anfrage für eine Produktionsverlagerung in die Schweiz erhielten. Dies war der Start zu einer Leidenschaft die ich heute sehr emotional und engagiert weiterführe.

Was unterscheidet euch von den anderen Anbietern?

Ich verfolge zurzeit sehr viele politische Diskussionen, von konkreten Lösungen wird aber praktisch nie gesprochen. Es ist korrekt, dass es im Moment genügend Masken gibt, die Frage ist aber in welcher Qualität. Deshalb streben wir eine ISO Zertifizierung im medizinischen Bereich an – das ist Knochenarbeit. Es werden enorm viele Dokumente sowie professionelle Infrastrukturen benötigt. Wir übernehmen hier eine Vorreiterrolle, da die EU- und Schweizer Normen soweit noch gar nicht stehen. Ich hatte schon immer einen sehr innovativen Denkansatz und bin kein Fan von bereits bestehenden Lösungen, sondern möchte diese stets mit konkreten Ideen optimieren.

Vor welchen aktuellen Herausforderungen steht ihr, und welche Unterstützung/en haben euch dabei geholfen?

Unsere grösste Herausforderung sind momentan die begrenzten finanziellen Mittel. Uns ist aufgefallen, dass es nicht einfach ist, an Bürgschaften oder Kredite zu gelangen. Die Spitäler sind begeistert von unserer Idee, können sich aber nicht an unserer Firma beteiligen, weil sie selbst oftmals nicht unabhängig sind. Ich finde es schade, dass es hier in der Schweiz so schwierig ist an Fremdkapital zu gelangen, es aber für unsere deutschen Kollegen ziemlich einfach war.

Unterstützung finden wir bei privaten Leuten und Verbänden oder Vereinen – wie zum Beispiel dem Startnetzwerk Thurgau. Diese können uns mit ihrem Netzwerk und Tipps unterstützen, aber leider keinen finanziellen Support leisten. Das heisst für uns, dass wir den angestrebten Zeitplan voraussichtlich nicht einhalten können und langsamer wachsen als geplant. Mit limitierten Mitteln alles unter einen Hut zu bringen ist schwierig. Ich glaube aber daran und bin überzeugt, dass wir schon bald weitere Kunden akquirieren können.

Was reizt dich persönlich am Unternehmertum am meisten?

Ich wollte mich schon immer selbst verwirklichen. Die ST Cleantech AG ist der Traum, den ich nun ausleben kann. Seit 21 Jahren bin ich mit einer gebürtigen Chinesin verheiratet und mittlerweile nicht nur im Herzen ein halber Chinese geworden. Geprägt hat mich vor allem die Diszipliniertheit und dass man alles erreichen kann, wenn man hart dafür arbeitet. Zudem finde ich, dass man immer offen für Neues sein sollte und sei-

nen Horizont ständig erweitern kann. Ich bin ein Mensch der Herausforderungen annimmt und Verantwortung übernimmt. Ich bin der Meinung, dass wir in der Schweiz unseren Wohlstand nur so sichern können und ich meinen Beitrag dazu leisten will.

Wie sehen eure Zukunftspläne aus?

Wir wollen der erste Hersteller von medizinischen Masken nach ISO 13485 in der Schweiz sein und gesund und stetig wachsen. Unser Vorhaben ist nachhaltig und bringt der Schweiz einen klaren Mehrwert, um in Krisenzeiten unabhängig zu sein und die Versorgung sicherzustellen. Der Aufbau und das Fundament der Firma sind geschaffen, nun gilt es weitere Kunden zu gewinnen, um die Finanzierung für die Umsetzung unserer Produktion schnellstmöglich realisieren zu können.

Welche Tipps kannst du anderen Gründern mitgeben?

Machen – statt planen und schwatzen. Geht Risiken ein und seid geduldig. Kümmert euch genug früh um die Fi-

nanzierung, denn diese würde ich heute früher sicherstellen, obschon ich mir diesbezüglich wenig Sorgen mache.

START NetzwerkThurgau

Das Startnetzwerk begleitet Gründer/innen von der Geschäftsidee bis zum Erfolg. Mit praxisorientierten Seminaren, Netzwerk-Plattformen, individuellen Coachings und einem umfangreichen Netzwerk an Spezialisten/innen aus allen Bereichen stehen wir den Jungunternehmern zur Seite.

www.startnetzwerk.ch

Kurz notiert

Innovationsforum Ernährungswirtschaft neu online

Aufgrund der aktuellen Situation rund um COVID-19 findet das erste Innovationsforum Ernährungswirtschaft vom Freitag, 27. November 2020, online statt.

Schwerpunkt der Halbtages-Veranstaltung ist das Thema Agri-Food-Automation. Betrachtet wird die ganze Wertschöpfungskette von Lebensmitteln. Die Tagung soll den Wissens- und Technologietransfer fördern und richtet sich an Vertreterinnen und Vertreter aus Forschung, Industrie, Gewerbe, Dienstleistung, Landwirtschaft, Politik und Verwaltung.



Veranstalterin ist das neugeschaffene Innovationsboard Tänikon. Es setzt sich aus Vertreterinnen und Vertretern des Amtes für Mittel- und Hochschulen und des Landwirtschaftsamts des Kantons Thurgau, von Agroscope Tänikon, der Swiss Future Farm, der OST – Ostschweizer Fachhochschule, des Kompetenznetzwerks Ernährungswirtschaft sowie des Verbands Thurgauer Landwirtschaft, des Thurgauer Gewerbeverbands und der Industrie- und Handelskammer Thurgau zusammen. Die Durchführung der Tagung erfolgt auf Basis eines Regierungsratsbeschlusses zur Förderung des Forschungs- und Technologietransfers in Tänikon.

Anmeldung / Informationen zur Online-Durchführung

Für den Zugangslink ist eine vorgängige schriftliche Anmeldung bis 25. November 2020 notwendig. Diejenigen, die sich bereits angemeldet haben, werden direkt informiert. Weitere Teilnehmende sind herzlich willkommen. Das neue Programm und die Anmeldung sind auf der Webseite (www.innovationsforum-ernaehrungswirtschaft.tg.ch) zu finden. Die Teilnahme an der Online-Veranstaltung ist kostenlos. Bereits bezahlte Tagungsgebühren werden zurückerstattet.

Öffentliche Veranstaltungen: Herausforderung für Veranstalter

Für Veranstalter diverser Anlässe spitzt sich die Lage wieder zu. Öffentliche Veranstaltungen sind nur noch mit maximal 50 Personen erlaubt, private sogar nur noch mit 10 Personen. Doch was ist eigentlich der Unterschied zwischen einem öffentlichen oder privaten Anlass? Zusätzlich zu den neuen Massnahmen des Bundesrates hat auch der Kanton Thurgau eine Pflicht zur Einreichung des Schutzkonzeptes bei Veranstaltungen von mehr als 100 Personen eingeführt.

Definition «private Veranstaltungen»

Private Veranstaltungen sind Anlässe, die in nicht öffentlich zugänglichen Einrichtungen oder Betrieben stattfinden. Kriterium ist, dass den Organisatoren die teilnehmenden Personen bekannt sind, meist wird auch eine Teilnahme auf persönliche Einladung erfolgen. Angesprochen sind damit Familienanlässe wie Hochzeiten, Geburtstagsfeste oder Familienfeste. Auch Anlässe privater Vereine können als private Veranstaltungen qualifiziert werden, wenn der Anlass nicht der Öffentlichkeit offen steht, sondern sich der Teilnehmerkreis auf namentlich bekannte Mitglieder, Gönner o.ä. beschränkt. Als Beispiele können hier Proben von Musikvereinen oder Chören genannt werden.

Ebenso sind Firmenanlässe, die der Öffentlichkeit nicht zugänglich sind und bei denen die Organisatoren über die Kontaktdaten der Teilnehmenden verfügen (insb. wenn der Anlass auf Einladung hin stattfindet), als private Veranstaltungen einzuordnen. Die Erarbeitung und Umsetzung eines Schutzkonzeptes ist bei den umschriebenen privaten Veranstaltungen nicht erforderlich.

Quelle: Expo Event – COVID-19 Hygiene- und Schutzmassnahmen

Definition «öffentliche Veranstaltungen»

Als eine öffentliche Veranstaltung im Sinne dieser Bestimmung gilt ein zeitlich begrenzter, in einem öffentlich zu-



gänglich definierten Raum oder Perimeter stattfindender und geplanter Anlass. Dieser hat in aller Regel einen definierten Zweck und eine Programmfolge mit thematischer, inhaltlicher Bindung.

Zudem ist davon auszugehen, dass es im Rahmen einer Veranstaltung zumeist eine Darbietung vor Zuschauerinnen und Zuschauern gibt bzw. sich die Besucherinnen und Besucher während längerer Zeit am gleichen Ort aufhalten, oder aber z.B. Teilnehmende sich aktiv beteiligen (wie bei Breitensportanlässen).

Quelle: Expo Event – COVID-19 Hygiene- und Schutzmassnahmen

Einreichung Schutzkonzept

Der Regierungsrat hat den Umgang mit der Meldepflicht von Veranstaltungen

und dem Einreichen von Schutzkonzepten angepasst: Anstelle der bisherigen Meldepflicht (Veranstaltungen ab 30 Personen) müssen neu nur noch Organisatoren und Organisatorinnen von öffentlichen und privaten Veranstaltungen mit mehr als 100 Personen ein Schutzkonzept einreichen. Dies muss bis spätestens 14 Tage vor dem Anlass erfolgen.

Quelle: www.kulturamt.tg.ch

- Das angepasste Meldeformular finden Sie unter www.kulturamt.tg.ch (unter Rubrik Förderung / Informationen Coronavirus / Schutzkonzepte für Veranstaltungen)
- Bei Fragen zur Meldung eines Schutzkonzeptes melden Sie sich bitte an fachstellecovid-19@tg.ch.

Agenda

Datum	Thema	Veranstalter	Ort
16. November	Zukunft Ostschweiz 2020 – Konjunkturforum	IHK St. Gallen-Appenzell	Online-Durchführung
27. November 8.30 – 17.00 Uhr	Innovationsforum Ernährungswirtschaft	Innovationsboard Tänikon	Online-Durchführung

Vorschau 2021

29. April 17.00 – 21.00 Uhr	Generalversammlung der IHK Thurgau	IHK Thurgau	Dreispietz-Halle Kreuzlingen
17. Mai	EcoOst St. Gallen Symposium	IHK St. Gallen-Appenzell	Lokremise, 9000 St. Gallen
8. Juni ab 13 Uhr	24. Wirtschaftsforum Thurgau	IHK Thurgau Thurgauer Gewerbeverband Stadt Weinfelden	Pentorama Amriswil
19. August	150 Jahre Industrie- und Handelskammer Thurgau – Jubiläumsanlass	IHK Thurgau	Romanshorn
1. September	EcoOst-Arena 2021	IHK Thurgau & IHK St. Gallen-Appenzell	Autobau Erlebniswelt, Egnacherweg 7, Romanshorn

Impressum

Fokus IHK – 17. Jahrgang,
Nr. 4/2020
Das Magazin der Industrie-
und Handelskammer Thurgau.
Schmidstrasse 9
8570 Weinfelden

gedruckt in der
schweiz

Redaktion
Jerôme Müggler, info@ihk-thurgau.ch
T 071 622 19 19

Texte und Bilder
Beusch Photography,
Janine Brühwiler, Priska Egger,
Tiziana Ferigutti, Peter Maag,
Kathrin Moosmann,
Jérôme Müggler, Carina Obrecht,
Kristen Oertle, Widmer Fotografie,
Martina Wüthrich

Verlagsleitung
Claudia Ruckstuhl

Verlag/Anzeigen/Produktion
Bodan AG | Druckerei und Verlag
Zelgstrasse 1
8280 Kreuzlingen

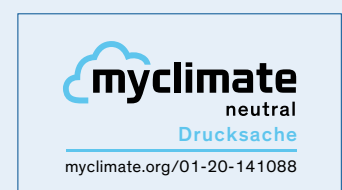
fokus_ihk@bodan-ag.ch
T 071 686 52 52 | F 071 686 52 51

Layout
Andreas Laszlo
fokus_ihk@bodan-ag.ch
T 071 686 52 52 | F 071 686 52 51

Erscheinungsweise
Viermal jährlich

Auflage
2000 Exemplare

Erscheinung nächste Ausgabe
15. März 2021
Anzeigenschluss
22. Februar 2021



Lösungen auf Mass – robust, günstig und hochwertig.

Egal, ob Anhängerdeck, Hallentrennung, Rolltor oder Spritzschutzwand – wir produzieren Blachen, Hauben und Abdeckungen auf Mass in jeder Form und Qualität – zu Preisen, die überzeugen.

Individuelle Lösungen für **Industrie, Gewerbe und Landwirtschaft** – Blachen und Sonnensegel.

Rampeneinwandung



PVC Streifenvorhang



Hallenabtrennung



Industrievorhang



Unsere Lösungen – Ihr Vorteil

- Individuelle Anfertigung
- Verarbeitung von Qualitätsmaterial
- Schnell und einfach umgesetzt
- Kompetente Beratung



Sitrag Vertriebs GmbH
Bürglenstrasse 45
(Zufahrt über Eierlenstrasse)
8570 Weinfelden

Tel. 071 650 01 50
www.sitrag-blachen.ch

Treuhand | Steuer- und Rechtsberatung
Wirtschaftsprüfung | Unternehmensberatung
Informatik-Gesamtlösungen



Sie wollen Ihr Unternehmen erfolgreich machen?



Wir auch! Chancen nutzen und Potenziale erkennen – dabei helfen wir Ihnen mit unserem **Know-how**. Wir sind immer auf dem **aktuellsten Wissensstand**, damit wir Sie umfassend und individuell beraten können.

Lassen Sie sich von unseren Experten beraten – unser Team ist bereit!

OBT AG

Bahnhofstrasse 3 | 8570 Weinfelden | Telefon 071 626 30 10