

Prix SVC Ostschweiz

Preisverleihung 2014



Bild: Benjamin Manser

Potenzial. Innovation. Erfolg.

Der Sieger Sechs erfolgreiche Unternehmen werden alle zwei Jahre vom Swiss Venture Club (SVC) ausgezeichnet. Dieses Jahr geht der Prix SVC Ostschweiz an die Sky-Frame / R&G Metallbau AG aus Ellikon an der Thur. ▶ **SEITE 5**

Die Jury Die Auswahl der Firmen obliegt einer zwölfköpfigen Jury. Neu wird sie von Thomas Zellweger präsidiert. Im Interview erklärt er, wie aus anfänglich 150 Firmen die sechs Nominierten ermittelt wurden. ▶ **SEITE 4**

Der OK-Präsident Nach sieben Jahren Engagement gibt Marcel Küng das OK-Präsidium weiter. Küng war es unter anderem wichtig, dem Ostschweizer Unternehmertum eine möglichst breite Plattform zu geben. ▶ **SEITE 11**

Die Rendite ist uns *das Wichtigste* ist die Sicherheit.

*Im Unternehmen stellen sich viele Herausforderungen.
Wir unterstützen Sie gerne.*

Vorsorgen mit Swiss Life bietet mehr: höchste Flexibilität und Sicherheit mit der umfassendsten Palette an Vorsorgelösungen. Testen Sie uns in einem persönlichen Beratungsgespräch.
www.swisslife.ch/unternehmen



SwissLife
So fängt Zukunft an.



Erweitern Sie Ihren Wohnraum.

Die rahmenlosen Schiebefenster von Sky-Frame gehen schwellenlos in ihre Umgebung über. So lässt sich nur schwer sagen, wo die Aussicht anfängt und der Innenraum aufhört. www.sky-frame.ch

SKY-FRAME
A view, not a window.

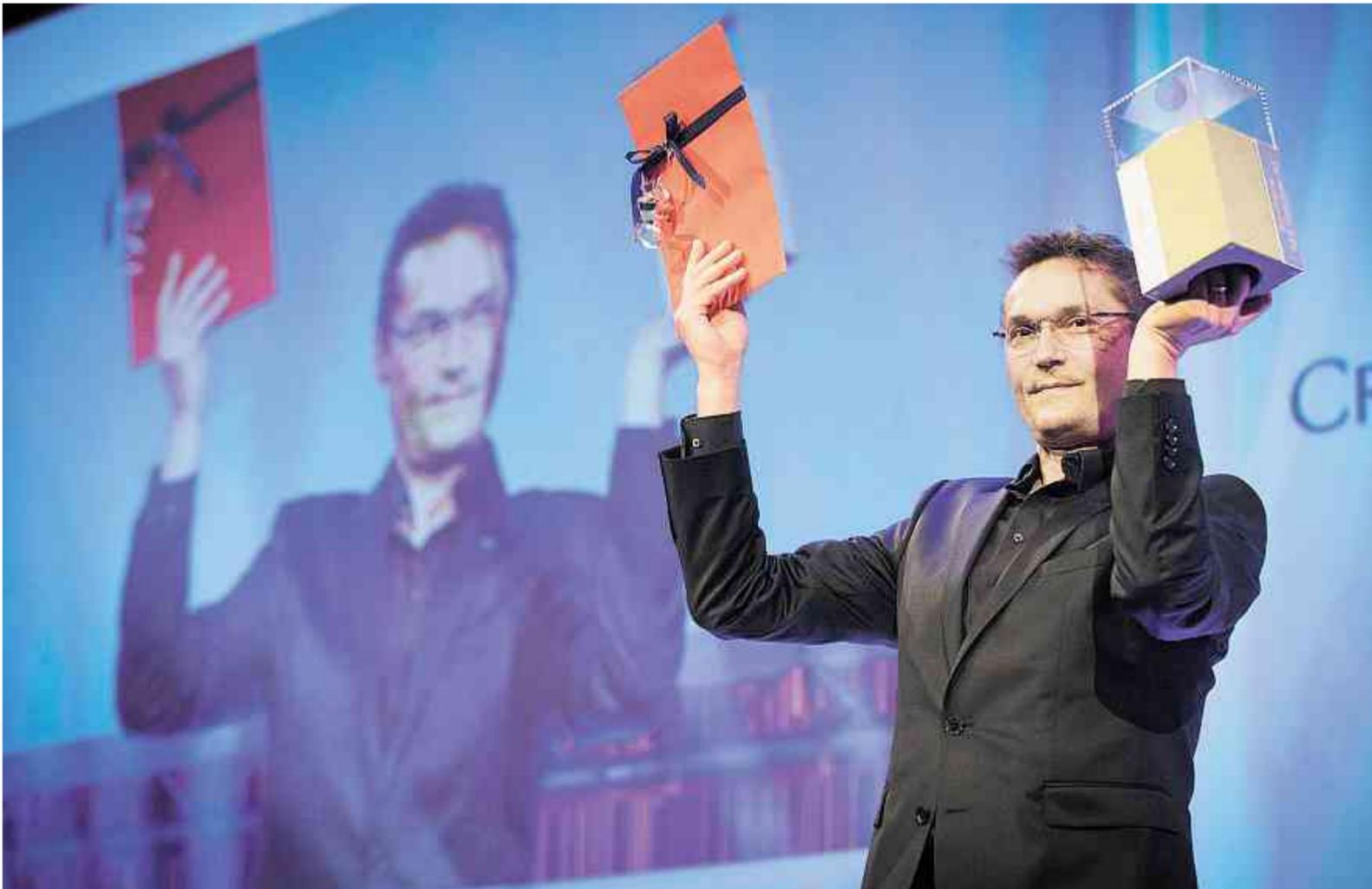


Bild: Benjamin Manser

Beat Guhl, mit seiner Firma R&G Metallbau AG / Sky-Frame im 1. Rang des Prix SVC Ostschweiz 2014, genießt den Moment.

Eine Trophäe mit Aussicht

Sky-Frame, das rahmenlose Schiebefenster der R&G Metallbau, begeistert nicht nur Architekten in aller Welt. Auch die Jury des Unternehmerpreises Prix SVC Ostschweiz war vom Unternehmen aus Ellikon überzeugt.

KASPAR ENZ

«Es gibt heute abend keine Verlierer», hatte Moderatorin Mona Vetsch früher am Abend einmal gesagt. Die Trophäe kann aber nur einer nach Hause nehmen. Nun stehen die letzten beiden Finalisten für den Unternehmerpreis auf der Bühne, es wird fast etwas hitzig. Denn gewinnen wollen beide. «Ich habe schon gedacht, dass meine Chancen etwas höher sind als eins zu sechs», sagt Beat Guhl, CEO der R&G Metallbau. «Ich tue alles, um ganz oben auf dem Treppchen zu stehen», erwidert Otto Hofstetter, CEO der Otto Hofstetter AG. «Wir wollen keine roten Köpfe bekommen», beschwichtigt Guhl. «Wir wollen ja nachher noch feiern.»

Eine Liste mit 100 Ostschweizer Unternehmen stand ganz am Anfang. Aus ihr hatte die Jury des Prix SVC Ostschweiz sechs Finalisten ausgewählt. «Alles phänomenale Unternehmen», wie Jury-Präsident Thomas Zellweger zu Beginn der Preisverleihung in der vollbesetzten Olmahalle sagte. Drei von ihnen wur-

den Vierte. «Wir sind stolz auf diesen Erfolg», sagte Erich Eigenmann, CEO der Esge AG, die den Bamix herstellt. Er teilte den vierten Preis mit Arthur Philipp und dessen APM Technica sowie mit Tobias Schmidheini, CEO der Rheintaler Microsynth.

Ein Preis geht nach Bonaduz

«Viva la Grischa», rief wenig später Beat Jörimann, CEO der Jörimann Stahl AG aus Bonaduz. Das Unternehmen hat mit seinem flexiblen System zur Verschalung von Tunneln den dritten Platz erreicht. Ihm war offensichtlich nach Feiern zumute. «Wir werden ziemlich Gas geben», kündigte Jörimann an. Seinen Preis, ein Seminar am KMU-Institut der HSG, will er allerdings an seine Kinder weitergeben.

Platz im Neubau

Dann ist es soweit. Hans-Ulrich Müller, Präsident des Swiss Venture Club, der den Preis vergibt, öffnet sein Couvert. Sky-Frame heisst der Sieger: Das rahmenlose Schiebefenster der R&G Metallbau AG aus Ellikon.

«Beat Guhl und sein Team haben es geschafft, quasi aus dem Nichts ein global agierendes mittelständisches Unternehmen zu schaffen», lobt Jury-Präsident Thomas Zellweger den Sieger. Wo die ge-

wonnene Trophäe hinkommt ist noch nicht ganz klar: Das Unternehmen baut in Frauenfeld eine neue Fabrik.

Otto Hofstetter, dessen Uzner Unternehmen Otto Hofstetter AG

Spritzgussformen für Becher und PET-Flaschen in alle Welt liefert, ist auch über den zweiten Platz glücklich. «Es freut mich ausserordentlich, auch mal lokal an Bekanntheit zu gewinnen.»



Bild: Benjamin Manser

Die Preisträger: Erich Eigenmann (Esge AG, Bamix of Switzerland), Beat Jörimann (Jörimann Stahl AG), Beat Guhl (Sky-Frame/R&G Metallbau AG), Tobias Schmidheini (Microsynth AG), Arthur Philipp (APM Technica) und Otto Hofstetter (Otto Hofstetter AG).

«Ich bin ein kreativer Chaot»

Die R & G Metallbau AG aus Ellikon hat mit seinem starken Geschäftsbereich Sky-Frame den Prix SVC Ostschweiz gewonnen. Unternehmer Beat Guhl nahm am Donnerstagabend die Trophäe entgegen.



Bild: Michel Canonica

Beat Guhl
CEO und Inhaber R&G Metallbau AG/Sky-Frame

Herr Guhl, Gratulation. Wann und wie werden Sie feiern?

Beat Guhl: Gleich heute abend hier in St. Gallen. Die Feier mit den Mitarbeitern müssen wir noch organisieren, ich war mir nämlich nicht so sicher, dass

wir gewinnen. Ich dachte die Microsynth AG und die APT Technica AG wären die Favoriten. Als aber diese raus waren, hatte ich schon den Eindruck, dass wir gewinnen.

Wie fühlten Sie sich, als Sie Ihren Namen hörten?

Guhl: Es war eine Riesenfreude. Es ist ein wunderbares Geschenk und eine Bestätigung für mich und alle Mitarbeiter. Es motiviert und zeigt uns, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Ohne meine

starke Mannschaft hätte ich heute abend nicht gesiegt. Ich bin ein kreativer Chaot und die ergänzenden Ideen meiner Mitarbeiter tragen grundsätzlich zum Erfolg der Firma bei.

Was erwarten Sie vom Prix SVC Ostschweiz?

Guhl: Viel Arbeit und viele neue Kontakte mit interessanten Menschen. Als Gewinner können wir unser Vertrauen zu unseren Kunden aber auch zu unseren Mitarbeitern verstärken.

Sie bauen die Firma ja noch auf in Frauenfeld. Müssen Sie nun mehr Platz einplanen, da Sie mehr Kunden erwarten?

Guhl: Sollte es so kommen, haben wir noch Kapazitäten, um den Platz zu verdoppeln.

Sie sagten, Sie seien ein kreativer Chaot. Braucht es diese Paarung aus Chaos und Kreativität, um innovativ zu sein?

Guhl: Ja. Ich denke, aus dieser Kombination entsteht Innovation. (gjd)

Editorial

Kraft und Zukunftspotenzial unserer KMU

Hervorragende Preisträger, Emotionen, Gäste aus Wirtschaft, Politik und Lehre, kurz ein eindrückliches Bekenntnis zum Werkplatz Schweiz. Der Prix SVC Ostschweiz 2014 wird noch lange in guter Erinnerung bleiben.



Marcel Küng
OK-Präsident
Prix SVC Ostschweiz

Sechs Preisträger, sechs regional bestens etablierte KMU, geführt von innovativen, entscheidungsfreudigen Unternehmerpersönlichkeiten. Von Menschen, die überzeugt von ihren Ideen sind, die nachhaltigen Erfolg anstreben und es mit ihrer Vorbildfunktion verstehen, ihr Umfeld zu inspirieren und mitzureissen. Alle sechs haben die richtigen Talente in der passenden Umgebung mit den nötigen Mitteln zusammengebracht, haben Rückschläge eingesteckt, ohne die gemeinsamen Ziele aus den Augen zu verlieren. Das ist Unternehmertum.

Die diesjährigen Preisträger reihen sich in eine beachtenswerte Auswahl hervorragender Ostschweizer Unternehmen ein, die wir in den letzten zehn Jahren als Finalisten für den Prix SVC Ostschweiz (ehemals SVC Unternehmerpreis Ostschweiz) präsentieren durften. Ich bin stolz, dass ich die letzten sieben Jahre dabei als OK-Präsident mitwirken durfte. Es ist ein Privileg, Teil der «Prix SVC Community» zu sein, zu der Sponsoren, die SVC-Mitglieder, das Organisations-team, die Jury, Eventpartner und viele mehr gehören. Allen Partnerinnen und Partnern, die mit finanziellem Engagement, mit Sachbeiträgen, Know-how oder kreativen Ideen den Prix SVC Ostschweiz zu dem gemacht haben, was er inzwischen ist – ein bedeutendes, gesellschaftliches Ereignis – an dieser Stelle ein herzliches Dankeschön.

Trotz vieler Herausforderungen hat die Schweiz eine gute Ausgangslage, die eigene Zukunft als starker Wirtschaftsstandort aktiv erfolgreich zu gestalten. Der Prix SVC Ostschweiz 2014 hat einmal mehr die wirtschaftliche Kraft und das Zukunftspotenzial unserer KMU aufgezeigt. Das breite Interesse von Wirtschaft, Politik und Wissenschaft, die intensiven Gespräche und Diskussionen und das gemeinsame Bekenntnis zum Wirtschaftsstandort Ostschweiz bestärken mich darin: Bei jeder politischen und wirtschaftlichen Ausgangslage bieten sich Chancen für die Prosperität des Wirtschaftsraums. Es sind solche zukunftsorientierten Persönlichkeiten, solche unternehmerischen Talente, die genau dann den Unterschied ausmachen.

Können wir mit dem Prix SVC Ostschweiz nur schon einen kleinen Beitrag zur Förderung dieses Unternehmertums im besten Sinne leisten, spornt uns das weiter an.



Bilder: Urs Bucher

Thomas Zellweger, Professor für Familienunternehmen an der Universität St. Gallen, präsidiert die Jury des Prix SVC Ostschweiz.

«Kultur ist wichtiges Kriterium»

Der Ostschweizer Unternehmerpreis des Swiss Venture Clubs heisst seit diesem Jahr Prix SVC Ostschweiz. Doch nicht nur der Name hat geändert. Die Jury hat mit Thomas Zellweger auch einen neuen Präsidenten.

Herr Zellweger, was zeichnet die Firmen aus, die für den Prix SVC Ostschweiz nominiert sind?

Thomas Zellweger: Es sind Unternehmen, von denen wir das Gefühl haben, dass sie die Ostschweizer KMU repräsentieren: Sie sind innovativ, erfolgreich, sie schaffen Arbeitsplätze und sie sind gut geführt.

Am Anfang des Auswahlprozesses steht eine Liste mit 150 Unternehmen. Haben Sie die alle besucht, um auf die sechs zu kommen, die nominiert sind?

Zellweger: Nein, nicht alle. Wir haben die 150 Unternehmen gut studiert und sie auf 15 reduziert, die wir dann genauer anschauten: Jedes von ihnen wurde von einem Jurymitglied besucht. Aufgrund dieser Eindrücke haben wir diese Liste mit 15 Unternehmen in einer langen Sitzung auf sechs reduziert. Diese sechs Preisträger hat die gesamte Jury vor kurzem in einem einzigen Tag besucht.

Ein Tag reicht da aus?

Zellweger: Ja, morgens um sieben ging es los. Wir waren eineinhalb Stunden bei jedem Unternehmen, abends um zehn waren wir durch. Fürs Mittagessen hat es allerdings nicht gereicht.

Was reizt Sie am Amt des Jurypräsidenten?

Zellweger: Es ist eine tolle Plattform, für die Universität, aber auch für mich: Ich kann in viele Unternehmen hineinschauen. Auch die Arbeit mit der Jury ist sehr interessant. Da sitzen viele spannende Leute aus der Wirtschaft wie der Politik.

Preise für Unternehmen gibt es viele – was zeichnet den Ostschweizer Unternehmerpreis aus?

Zellweger: Erstens zeichnen wir weder Start-ups noch Grossunternehmen aus, sondern nur KMU, die über längere Zeit erfolgreich sind. Zweitens fokussieren wir uns auf die Ostschweiz. Und drittens ist die Preisverleihung

eine einzigartige Veranstaltung, eine, die die Unternehmer gerne besuchen.

Trotzdem wird er nur alle zwei Jahre verliehen.

Zellweger: Ja, einerseits nutzt sich so ein Preis sonst schnell ab, wenn er jedes Jahr verliehen wird. Andererseits braucht die Juryarbeit viel Zeit: Das wäre in einem Jahr kaum möglich. Die ersten Sitzungen für den nächsten Prix SVC finden schon im Sommer statt.

Was für Kriterien muss ein Unternehmen erfüllen, um eine Chance auf den Preis zu haben?

Zellweger: Einerseits muss es ein innovatives Produkt haben, das schwer zu kopieren ist. Die Unternehmung sollte eigenständig sein, und es muss Erfolg haben, am besten international. Wichtig ist auch, dass es regional Verantwortung trägt: Die Firma schafft Arbeits- und Ausbildungsplätze und sie hat das Potenzial, weiter-

zuwachsen. Ebenfalls wichtig ist die Führung.

Worauf schauen Sie da?

Zellweger: Es sollte nicht alles an einer Person hängen, die Führung sollte professionalisiert sein. Bei Familienunternehmen, und das sind viele Ostschweizer KMU, sollte auch die Nachfolge ein The-

ma sein. Ein wichtiger Faktor ist auch die Kultur im Unternehmen.

Wie beurteilt man das?

Zellweger: Wir versuchen herauszuspüren, wie man im Unternehmen miteinander umgeht. Wenn man die Firmen besucht, sieht man, ob der Chef seine Mitarbeitenden kennt, ob er ihnen zuhört.

Man merkt auch viel, wenn man sich das Innere eines Betriebs anschaut: Gibt es Aufenthaltsräume für die Mitarbeitenden, wie sind die Produktionsräume eingerichtet? Fühlt man sich wohl? Vieles spürt man schon beim Empfang.

Wie wichtig ist der wirtschaftliche Erfolg?

Zellweger: Das wird in der Jury immer kontrovers diskutiert. Wichtig ist uns, dass das Unternehmen mit dem Kernprodukt Erfolg hat, nicht, dass es das Geld einfach mit Nebengeschäften verdient. Es kann aber auch sein, dass eine Firma im Moment noch kein Geld verdient, weil es erst kurz vor dem Durchbruch steht mit einem neuen Produkt. Dann können wir auch zwei Jahre warten und das Unternehmen für den nächsten Preis nochmals anschauen. Aber die Höhe des Gewinns ist definitiv nicht der wichtigste Punkt: Der Gewinn ist Mittel zum Zweck.

Interview: Kaspar Enz



«Ein wichtiger Faktor ist die Führung», sagt Thomas Zellweger.

Diese Jury suchte für den Prix SVC Ostschweiz in Frage kommende Firmen nach klar definierten Kriterien aus



Prof. Dr. Thomas Zellweger
Jurypräsident
Direktor, Center for Family Business der Universität St. Gallen



Heinrich Christen
Partner, Sitzleiter St. Gallen
Ernst & Young AG



Roland Eberle
VRP HRS Holding AG
VRP De Martin Metallveredelung
VR KIBAG Holding AG



Daniel Ehrat
Vorsitzender Geschäftsleitung
St. Galler Tagblatt AG



Andreas Etter
Partner Investnet AG
VRP Optiprint AG



Nick Huber
VR/Mitinhhaber Huwa Finanz
und Beteiligungs AG
Heerbrugg



Remo Krucker
Verkaufsleiter Ostschweiz
Corporate Business
Swisscom (Schweiz) AG



Marcel Küng
Credit Suisse AG
St. Gallen



Ruth Metzler-Arnold
VRP Switzerland Global Enterpr.
VR: Bühler AG, AXA Winterthur
Universitätsrätin HSG



Urs Schmid
CEO/Mitinhhaber Allegra
Passugger Mineralquellen AG
Passugg



Andreas Schmidheini
CEO/Mitinhhaber Varioprint AG
Heiden



Esther von Ziegler
VR und Mitinhaberin
azinova group AG
Murg



Bild: Reto Martin

Der Unternehmer Beat Guhl hat mit Sky-Frame ein weltweit gefragtes rahmenloses Schiebefenstersystem entwickelt.

1. Rang: Sky-Frame / R & G Metallbau AG

Fenster mit grenzenloser Aussicht

Mit Sky-Frame hat die R & G Metallbau AG in Ellikon einen stark wachsenden Geschäftsbereich. Das Unternehmen investiert 35 Millionen Franken in einen Neubau im Osten der Stadt Frauenfeld. Der bisherige Standort in Ellikon soll aber trotzdem weiter betrieben werden.

STEFAN BORKERT

Ellikon. Was 1993 mit fünf Personen begonnen hat, ist 2014 zu einem Unternehmen mit 107 Arbeitskräften gewachsen. Tendenz steigend. Die Rede ist von der R & G Metallbau AG in Ellikon an der Thur. Beat Guhl und Jakob Rüegg haben vor mehr als 20 Jahren die Firma gegründet und zunächst Wintergärten, Fenster, Geländer und Türen gebaut. In den ersten zehn Jahren wuchs die Firma jährlich um ein bis zwei Mitarbeiter.

Dann, als für das System Sky-Frame 2002 das Patent angemeldet wurde, begann die eigentliche Erfolgsgeschichte. Rasch sprach sich bei Architekten und Bauherren auf der ganzen Welt herum, dass die kleine Firma im

Grenzgebiet zwischen Thurgau und Zürich etwas anbietet, das die Gestaltungsmöglichkeiten beim Hausbau erweitert und den Traum vieler Architekten nahezu erfüllt.

Sogar gebogen

Mit Sky-Frame sind Fenster gemeint, die rahmenlos eingebaut werden können, da die Befestigungselemente unsichtbar in Decke und Boden verschwinden. So werden Räume geschaffen, die einen ungestörten Blick vom Hausinneren nach draussen bieten. Und in diese speziellen Fenster lassen sich Wärmedämmung, Schallschutz, Einbruchschutz und neu sogar Insektengitter integrieren. Beat Guhl, der seit 2005 das Unternehmen allein leitet, zeigt noch eine neue Variante: die

gebogenen Schiebefenster Sky-Frame Arc.

Über 4000 Objekte ausgebaut

Solche Fenster haben natürlich ihren Preis. «Wir sind hauptsächlich im gehobenen Wohnungsbau tätig», sagt Beat Guhl. So werden die Fenster in Häuser und Villen auf der ganzen Welt, aber auch am Bodensee eingebaut. Mehr als 4000 sind es inzwischen. Wegen der grossen Nachfrage ist die Produktion der Fenster mittlerweile industrialisiert worden. Beat Guhl erklärt beim Gang durch die Produktion die einzelnen Schritte. Und er hat dabei immer auch einen Blick auf den Fotografen. Denn die Mitbewerber schlafen nicht. Nach zehn Jahren am Markt sei die Konkurrenz gross. «Circa 17 Anbieter weltweit ver-

suchen uns in diesem Segment nachzueifern», sagt Beat Guhl. Da müsse das Geheimnis der Produktion der rahmenlosen Fenster sicher gehütet werden.

Auf Nachhaltigkeit setzen

So will sich Guhl auch nicht in die Schubladen schauen lassen, wo die neuesten Entwicklungen der hauseigenen Ingenieure liegen. Nur so viel ist klar: Diese Schubladen sind nicht leer. Beat Guhl ist ehrgeizig und stets für neue Ideen offen. «Vieles, was wir machen, wie wir handeln, steht in keinem Lehrbuch», sagt er. Kreativität und Erfolg gegeben ihm Recht. «Wenn mir jemand vor zwölf Jahren gesagt hätte, wo ich heute stehe, hätte ich ihn für verrückt erklärt», sagt er, lächelt und zeigt auf das Modell des Neubaus

in Frauenfeld. Der Standort der R & G in Ellikon bleibt erhalten, aber in Frauenfelds Osten steht an der Autobahn ein hochmoderner Bau. Ende Jahr will Sky-Frame hier mit der Produktion des innovativen rahmenlosen Schiebefenstersystems beginnen. Den neuen Hauptsitz lässt sich das KMU 35 Millionen Franken kosten. Der Winterthurer Architekt Peter Kunz zeichnet für den Neubau verantwortlich.

Mit der Ausweitung der Produktion wird nicht nur die steigende Nachfrage befriedigt, auch neue Projekte können dann übernommen werden. Beat Guhl sagt, dass er ein Grossprojekt in London abgelehnt habe. Der Umfang hätte fast die Kapazität eines ganzen Jahres ausgemacht. «Wachstum muss immer auch

nachhaltig sein», sagt er. Unabhängigkeit und eigener Handlungsspielraum sind ihm auch aus unternehmerischer Sicht wichtig. «Wir haben den Auftrag schliesslich abgelehnt. Aber wir bauen eine zusätzliche Abteilung auf, die die Voraussetzungen entwickelt, so dass wir künftig solche Aufgaben übernehmen können.»

Stolz auf Nominierung

Sky-Frame hat vor dem Prix SVC Ostschweiz schon zahlreiche Preise und Auszeichnungen gewonnen. «Ich war stolz auf die Nominierung; andere Design- und Technikpreise haben wir schon gewonnen», sagt Beat Guhl. Aber der Prix SVC würdigt nun eben auch die unternehmerische Leistung.

Erfreut über bestandenen Fitnessstest

Der Gewinn des Prix SVC Ostschweiz, der damals noch SVC Unternehmerpreis Ostschweiz hiess, hat bei der Microdiamant AG im Jahr 2012 viel Freude und Motivation ausgelöst, wie Martin Spring zwei Jahre später bestätigt.

Was hat der Gewinn des SVC Unternehmerpreises Ostschweiz bei Ihnen persönlich und in Ihrem Unternehmen bewirkt?

Martin Spring: Wir haben uns sehr gefreut, dass wir diesen Fitnessstest als beste Firma bestanden haben. Es ist nicht einfach zu beurteilen, wie eine Firma im Vergleich zu anderen KMU dasteht. Die Bewertung durch die SVC-Jury im Rahmen des Prix SVC bietet eine gewisse Objektivität. Wir wollten sicher unter die ersten drei kommen. Dass es dann sogar zur «Goldmedaille» reichte, war eine grosse Überraschung und eine Riesenfreude unter allen

Mitarbeitenden. Die Vorbereitungen haben unser Team zusammenschweisst, und der Teamspirit hat sich noch verstärkt. Da unser Absatz nicht direkt auf die Region ausgerichtet ist, wirkte der Gewinn vor allem nach innen und stärkte das Mannschaftsgefühl.

Wie schätzen Sie die Wirkung einer solchen Preisverleihung auf die KMU der Region ein, kann sie motivierend wirken?

Spring: Die Preisverleihung ist sehr wertvoll. Für alle Finalisten und damit für die KMU bietet sie eine Plattform, auf der KMU zum Ge-

spräch werden. Nach der letzten Abstimmung gab es ja den Vorwurf an die Wirtschaft, zu wenig präsent gewesen zu sein. Genau das ermöglicht der Prix SVC: KMU und damit die Wirtschaft und ihre Anliegen prominent und positiv in der Öffentlichkeit zu positionieren.

Was ist Ihnen von der Verleihung 2012 besonders gut in Erinnerung geblieben?

Spring: Zunächst war es ganz toll, wie viel Publikum und Interesse da war. Den Anlass habe ich als sehr inspirierend empfunden, gefallen hat mir auch der sportliche Spirit unter den Finalisten. Mit



Archivbild: Benjamin Manser

Martin und Daniel Spring mit dem Siegerpreis 2012.

den einen oder anderen haben wir beinahe «familiäre» Beziehungen.

Haben Sie den Siegerpreis zur Erinnerung und zur Motivation Ihrer Mitarbeitenden in Ihrem Unternehmen prominent platziert?

Spring: Natürlich haben wir die Skulptur prominent platziert, und zwar im Eingangsbereich. Wo früher ein ISO-Zertifikat hing, stehen seither die Trophäe und die Urkunde allein und empfangen alle Besucherinnen und Besucher. Ein ISO-Zertifikat haben viele Unternehmen, einen ersten SVC-Preis jedoch nur wenige.

Interview: Roger Tinner

2. Rang: Otto Hofstetter AG

Becher in Form gebracht

Glacebecher oder PET-Flaschen sind Wegwerfprodukte. Umso langlebiger sind jedoch die Formen, welche es für ihre Produktion braucht. Hier gehört die Otto Hofstetter AG zu den führenden Herstellern.

KASPAR ENZ

UZNACH. Kunststoffbecher oder PET-Flaschen sind möglichst dünn und leicht. Die Formen für deren Herstellung sind das Gegenteil. Die CNC-Fräsmaschinen der Otto Hofstetter AG schneiden die Formen und ihre Gegenstücke aus massiven Stahlklötzen heraus. Diese Werkzeuge kommen in Spritzgussmaschinen zum Einsatz: Diese pressen die Formhälften unter Hochdruck zusammen. Der heisse Kunststoff wird in die Lücke gespritzt, die dazwischen übrig bleibt, und kühlt so weit ab, dass er seine Form behält. Die Maschine zieht die Formen auseinander, stösst das Kunststoffteil aus und presst sie gleich wieder zusammen. «Diese Werkzeuge sind 365 Tage im Jahr während 24 Stunden im Einsatz», erklärt Otto Hofstetter. Und sie produzieren in dieser Zeit Millionen von Plastikbechern oder Rohlingen für PET-Flaschen.

Den Boom mitgestaltet

Rund 15 Prozent der Formen weltweit stammen aus dieser Fabrikhalle. «Das ist viel für ein Unternehmen mit knapp 200 Mitarbeitenden in Uznach», sagt Hofstetter nicht ohne Stolz. Begonnen hat die Otto Hofstetter AG als Lohnfertiger 1955. Bald darauf verkaufte das Unternehmen die ersten Spritzguss-Werkzeuge. Damals setzten Verpackungen aus Kunststoff zum Siegeszug an. Im Zuge dieser Entwicklung konzentrierte sich die Otto Hofstetter AG auf den Formenbau für Lebensmittelverpackungen wie Becher, Margarine Dosen, Glacebehälter oder auch Blumentöpfe.

Rund 70 Prozent des Geschäfts machen heute Formen für PET-Flaschen-Rohlinge aus. Die dicken Röhrchen werden kurz vor der Abfüllung nochmals erhitzt und zur fertigen Flasche aufgeblasen.



Otto Hofstetter in der Produktionshalle der Otto Hofstetter AG in Uznach.

Zur starken Stellung der Otto Hofstetter AG trägt aber nicht nur die Produktion bei. Mindestens so wichtig sind die Kunststofftechnologien und Ingenieure. «Wir helfen den Kunden, ihre Produkte zu verbessern», sagt Otto Hofstetter. «Wir können dabei helfen, dass das Produkt leichter wird oder einfacher zu produzieren.» Dies ermöglicht den Kunden,

Kosten zu sparen, denn eine Verpackung sollte so günstig sein wie möglich. «Manchmal müssen wir dem Kunden auch sagen, dass etwas so nicht geht.»

Nicht nur bei der Entwicklung unterstützt das Unternehmen die Kunden. «Dienstleistungen werden immer wichtiger», sagt Otto Hofstetter. Das sei zwar nicht immer ein gutes Geschäft. «Aber es

stärkt die Kundenbindung», sagt Hofstetter – und zufriedene Kunden verweisen auch neue Kunden an das Uznener Unternehmen.

«Beste Berufsleute»

Fast alle Werkzeuge, die die Otto Hofstetter AG herstellt, werden exportiert. Trotzdem sei Uznach ganz gut gelegen für einen Betrieb seiner Branche. «Es ist wichtig,

die besten Berufsleute im Unternehmen zu haben, denn nur so können wir Spitzenleistungen erbringen, und eben diese Leute finden wir in der Umgebung.» Einige der wichtigsten Hersteller von Spritzguss-Maschinen sind in Österreich, Süddeutschland oder, wie die Netstal, im Kanton Glarus zu Hause. Das sind wichtige Partner, sagt Otto Hofstetter.

«Wir als KMU können nicht in aller Welt präsent sein. Aber die Maschinenbauer haben überall Niederlassungen. Diese verweisen ihre Kunden immer wieder zu uns.» So will Otto Hofstetter auch in Uznach bleiben. «Wo die Produktion ist, ist auch das Know-how. Wenn wir die Produktion ins Ausland verlagern, würden wir viel davon verlieren.»

Bild: Luca Linder

3. Rang: Jörimann Stahl AG

«Mich hat nur Stahl interessiert»

Beim Tunnel-, Bahn- und Strassenbau ist Stahl vonnöten. Diese Stahlteile kommen oft von der Jörimann Stahl AG mit Betrieben in Bonaduz und in Walenstadt. Massgeschneiderte Lösungen und Qualität sind wichtige Erfolgsrezepte in der Strategie des Unternehmens.

UELI HANDSCHIN

BONADUZ. Als Beat Jörimann 1975 in die Firma seines Vaters eintrat, war diese nicht mehr die Sanitärfirma, mit der dieser 1959 begann. Das Unternehmen baute Öltanks, war in der Bauspenglerei und im Fassadenbau tätig. Doch «mich hat nur der Stahl interessiert», schildert Jörimann den Anfang seiner Karriere.

So stieg das Unternehmen 1983 in den Tunnelbau ein, der bis heute einer der wichtigsten Pfeiler der Jörimann Stahl AG ist. Allerdings kam das eher zufällig, sagt Beat Jörimann. Eine Antwort auf ein Chiffre-Insert führte zu einem Vertrag mit Jean Bernold, einem der besten Fachleute für Tunnelbau und Felssicherungen. Bernold, der früher selber Sicherungstechnik in Walenstadt produzierte, habe ihn in die Welt des Tunnelbaus eingeführt, sagt Beat Jörimann. Dank ihm gewann die Jörimann Stahl AG weiter an

Fahrt. 2006 wurden die Liegen-schaften und Teile der Produktion der Bernold AG in Walenstadt übernommen, seit 2007 schwere Gewölbestahlschalungen gebaut, ein Jahr später die erste Tunnel-schalung.

Patentiertes System

Schalungen braucht es, um die Röhre eines Tunnels mit Beton auszukleiden. Doch Tunnelprofile haben nie die gleiche Form. Wären die Abmessungen normiert, könnte man konventionelle Schalungen wiederverwenden. Also liess Jörimann ein Schalungssystem entwickeln, das immer wieder neu gebraucht werden kann. «90 Prozent aller Teile können wir für ein neues Bauvorhaben wieder einsetzen», erklärt er. Dazu muss die Schalung, hat sie ihren Dienst getan, allerdings in Tausende Einzelteile zerlegt und eingelagert werden. Inzwischen besteht das System aus 1500 Tonnen Stahl, die als Baukasten-

system bedürfnisgerecht vermietet werden.

Mit Qualität behauptet

Neben dem Tunnelbau hat sich die Jörimann Stahl AG mit ihren 80 Mitarbeitern aber auch im Bahn- und Strassenbau einen Namen gemacht. Als die SBB im Jahr 2000 ihre Hauptwerkstätte in Chur schlossen, wurden fünf Mitarbeiter übernommen. Die SBB versprachen im Gegenzug genügend Arbeit, um diese Leute auszulasten. Der Vertrag lief aus, und die Aufträge blieben nicht aus. «Wenn man sich mit Qualität behauptet, geht es auch weiter», ist Jörimanns Erfahrung. Heute stellt die Jörimann Stahl AG neben Stahlstützen für Lärmschutzwände, Steinschlag- und Lawinverbauungen auch Bahntechnik-Bestandteile aus rostfreiem Stahl her.

Auch in das Geschäft mit Strassenschildern sind Jörimanns eingestiegen. Ein Zufall, wenn auch



Bild: Theo Gstöhl

Beat Jörimann mit einem der selber fabrizierten Strassenschilder.

ein unerfreulicher, wie die Chefin erzählt. Ein Unternehmen, das Schilder in einer der beiden Hallen der Jörimann Stahl AG in Bonaduz herstellte, ging in Konkurs. Jörimanns konnten die Maschinen erwerben und machten nahtlos weiter.

Schweizer in der Minderheit

Spezialisieren, aber auch diversifizieren: Vielleicht ist die Jörimann Stahl AG so erfolgreich, weil es ihr gelingt, beides im richtigen Mass zu tun. Bewährte Produkte, wie Tanks, Behälter und Stahlteile für Silos, aber auch einfache Regenrinnen für den Einbau in Naturstrassen, blieben im Angebot. Doch es kamen stets neue Dienstleistungen hinzu. So wurde vergangenes Jahr der Geschäftsbereich Massblech eröffnet: Kunden können nun in Walenstadt Bleche für den eigenen Bedarf mit modernster Technik von der Jörimann Stahl AG zuschneiden lassen.

Diplom: APM Technica AG

Klebstoffe für alle erdenklichen Fälle

Kunden aus aller Welt und aus allen möglichen Branchen kommen zur APM Technica AG nach Heerbrugg, um Probleme mit Klebstoffen oder Oberflächen in Zusammenarbeit mit ihr lösen zu können. Schweizweit einmalig ist, dass Klebstoffe tiefgekühlt versandt werden.

KASPAR ENZ

HEERBRUGG. Die Produktionsräume des Heerbrugger Unternehmens sind eigentlich eine Reihe von Werkstätten. Mit Hilfe von Maschinen kleben die Mitarbeitenden zum Beispiel Magnete auf Bauteile von Lautsprechern oder Keramikteile auf Metall, das Bauteilen von Textilmaschinen dienen wird.

Anderswo im Unternehmen beschichten Roboter runde Gläser für Tachos mit einem Lack, der dafür sorgt, dass sie nicht anlaufen. Für einen Kunden übrigens, auf den Verwaltungsratspräsident Arthur Philipp recht stolz ist. «Seit sieben Jahren beschichten wir die Instrumentengläser für Harley-Davidson», sagt er.

Nach Heerbrugg kommt, wer mit Klebstoffen oder Oberflächen

ein Problem hat. Wie der Kunde, für den die APM Technica Polierköpfe für Brillengläser montiert und zusammenklebt. «Der Klebstoff hatte die Polierflüssigkeit vorher nicht ausgehalten», sagt Arthur Philipp. Sein Unternehmen musste herausfinden, wo das Problem liegt, und zusammen mit dem Kunden eine Lösung finden.

Vom Labor zur Produktion

Deshalb sind die Labors, in denen die Materialien geprüft werden, bis heute ein Herzstück der APM Technica geblieben. Bis 2002 war das Unternehmen Teil von Leica Geosystems. Die knapp 20 Mitarbeitenden prüften Verfahren und Werkstoffe und versuchten diese zu verbessern. 2002 kauften Arthur Philipp und sein ehemaliger Assistent Stefan

Mattle und ein weiterer Manager des Profitcenters die Sparte aus dem Unternehmen Leica heraus. Schnell wuchs das neue Unternehmen. «Bei der Leica hatten wir zwar Prototypen gemacht», sagt Philipp. Umgesetzt wurden die Neuerungen aber nur innerhalb des Konzerns. Die neuen Kunden wollten aber schon bald erste Serien. So kam zum Labor recht rasch eine Produktion hinzu.

95 Mitarbeitende sind heute in Heerbrugg beschäftigt, rund 40 weitere in Standorten in der Schweiz, Deutschland und auf den Philippinen. Der Umsatz stieg von rund 6 auf heute über 20 Millionen Franken. Die Kunden kommen dabei aus allen möglichen Branchen: Die APM Technica arbeitet unter anderem für Apparatehersteller, die Uhrenindustrie, die optische In-

dustrie, die Medizintechnik oder den Fahrzeugbau. Es habe am Anfang wohl auch geholfen, dass man aus der Leica kam. Die APM Technica setzt auch auf Vernet-

zung: «Ich schicke meine Mitarbeitenden immer wieder auf Kongresse und Messen», sagt Philipp. Und die APM Technica ist auch an Projekten der Kommission für

Technologie und Innovation beteiligt, die sie mit verschiedenen Hochschulen zusammenbringt.

Klebstoff aus der Tiefkühltruhe

Nicht für alle Kunden klebt die APM Technica die Komponenten selber zusammen. Sie liefert den hier gemischten Klebstoff auch in alle Welt – in Tiefkühlboxen. «Nach dem Mischen ist der Klebstoff nur kurze Zeit einsetzbar. Danach wird er hart», sagt Arthur Philipp. Um diesen Vorgang zu stoppen, wird der Klebstoff abgefüllt und sofort tiefgefroren. «Früher mussten wir den gefrorenen Klebstoff aus den USA bestellen. Wir dachten: Warum machen wir es nicht selber?» Heute noch sei die APM Technica das einzige Unternehmen in der Schweiz, das Klebstoffe selber mischt und tiefgekühlt vertreibt.



Bild: Ralph Ribi

Arthur Philipp mit einem Polierkopf als Anwendungsbeispiel.

Diplom: ESGE AG, Bamix of Switzerland

Zauberstab für die Küchen der Welt

Genau ein Produkt stellt die Firma Esge AG in Mettlen her. Der Stabmixer Bamix ist ein Exportschlager und zugleich ein absoluter Klassiker. Er gehört zu den bekanntesten Markenartikeln weltweit. Der universelle Stabmixer findet sich oft auf Gabentischen von Hochzeiten.

STEFAN BORKERT

METTLEN. In der Fabrikhalle der Firma Esge in Mettlen geht es ruhig und konzentriert zu und her. CEO Erich Eigenmann deutet auf eine Maschine, in der Kupferdraht gewickelt wird. «Wir stellen für unsere Stabmixer die Elektromotoren selbst her. So haben wir die Kontrolle über die Qualität.» Und Qualität, Haltbarkeit und beste Verarbeitung sind es, die den «Bamix» zu einem lebenslangen und unverwechselbaren Begleiter und Helfer in den Küchen der Welt machen.

Seit 60 Jahren kommt der Bamix praktisch unverändert daher. Farbpalette, Grösse und Zubehör sind erweitert und dem jeweiligen Markt angepasst worden. Aber im Kern hat der Bamix keine wesentlichen Veränderungen erfahren.

Erich Eigenmann, der seit 12 Jahren die Geschicke in Mettlen leitet, wirbt mit Begeisterung in eigener Sache: «Heute, in einem leicht modernisierten Kleid und ausgestattet mit zusätzlichen Werkzeugen, ist der Bamix der erste Stabmixer und gleichzeitig die kleinste Küchenmaschine der Welt mit einem beeindruckend leistungsfähigen Motor.»

Auch ein Design-Klassiker

Der Name Bamix setzt sich aus den französischen Wörtern «batre» und «mixer» zusammen. Der Bamix fehlt auf wenigen Gabentischen von Hochzeiten. Und ein Sprichwort sagt, dass der Bamix länger hält als so manche Ehe. Dabei kann er nicht nur schlagen, mixen und pürieren, sondern, wie es in der Patentanmeldung auch heisst, «Schönheitsprodukte

emulgieren». Erich Eigenmann zeigt bei unserem Besuch auf die Kollektion der Modelle und erläutert, dass es eigene Produktlinien für professionelle und private Kü-

chen gebe. Der um fünf Zentimeter längere Bamix-Gastro ist 1991 lanciert worden und hat sich sofort einen Namen geschaffen, denn: schon zehn Jahre später

wird der Bamix im Buch «50 Klassiker, Design im 20. Jahrhundert» erwähnt. Die Stabilität des Produkts hat auch die wechselvolle Firmengeschichte überlebt.

Der Bamix hat den Firmenverkauf 1964 in die USA an General Electric, den Verkauf an den Unternehmer Walter Bodart 1971 und das Management-Buyout 1986 schadlos überstanden. 2011 ist das Unternehmen mit dem Thurgauer Motivationspreis ausgezeichnet worden. Kochshows, unter anderem in Deutschland, den USA, Skandinavien, Asien und England, verhalfen dem Küchenhelfer zu weltweitem Ruhm. Der ist bis heute so geblieben und noch immer ausbaufähig. «90 Prozent unserer Produktion gehen in den Export», sagt Erich Eigenmann. Die Finanz- und Wirtschaftskrise, der über-

harte Franken: Der Bamix hat auch diese Turbulenzen unbeschadet überlebt.

Vertrauen rechtfertigen

Ein Geheimnis dieses Erfolges ist die Strategie, die nicht auf starkes Wachstum ausgelegt ist. Heute stellen in Mettlen rund 40 Mitarbeitende täglich 2000 Stabmixer her. Das Wichtigste sei, das Vertrauen der Kunden in das Produkt nicht zu enttäuschen, denn andere Küchengerätehersteller haben längst eigene Stabmixer auf den Markt gebracht. Deshalb werde man auch am Standort Mettlen bleiben, weiter in der Schweiz produzieren, mit viel Handarbeit und der eigenen Motorenherstellung. Denn dieser, betrieben mit Wechselstrom, ist schlicht das Herzstück des attraktiven Küchenhelfers.



Bild: Donato Caspari

Erich Eigenmann an der Produktionsstrasse der Stabmixer.

Diplom: Microsynth AG

Kurzes Stück Leben wird produziert

Die DNS ist der Bauplan allen Lebens. Die Microsynth AG in Balgach produziert kurze Stücke davon, zu Forschungs- und Analysezwecken. Als Pionier der Branche ist das Unternehmen in den Fokus für den Prix SVC Ostschweiz gekommen.

KASPAR ENZ

BALGACH. Sein erster Kunde wollte Tobias Schmidheini seine Idee zuerst ausreden. «Zwei Stunden lang hatte mich jemand von Roche interviewt. Er erklärte mir, so eine dumme Idee habe er schon lange nicht mehr gehört», erzählt Schmidheini. Er blieb standhaft – zu Recht. «Er wollte mich nur testen.» Als Schmidheini in sein Studentenzimmer zurückkehrte, hatte er seinen ersten Kunden.

Es war 1989, Tobias Schmidheini arbeitete an seiner Doktorarbeit an der ETH. Und er hatte eine Marktlücke gefunden: die Herstellung kurzer DNS-Sequenzen. «Damals waren die Hochschulen die einzigen, die solche Ketten herstellten», sagt er. «Aber man musste Monate auf sie warten.»

So fing er in seinem Zimmer an – als einer der ersten in Europa. Heute beschäftigt die Microsynth in Balgach 40 Mitarbeitende und hat Tochterfirmen in Deutschland und Österreich. Alleine hätte er das nicht geschafft, sagt Tobias Schmidheini. «Der Aufbau der Firma vom ETH-Spinoff bis heute wäre ohne die Unterstützung von Denise Schmidheini nicht möglich gewesen.» Seine Frau hat die Administration des Unternehmens aufgebaut und führt sie bis heute.

Zwei Meter langer Bauplan

Die Desoxyribonukleinsäure oder DNS besteht aus zwei Strängen, die miteinander verbunden sind. Sie werden von vier organischen Basen – Adenin, Thymin, Guanin und Cytosin – gebildet, die sich abwechseln. Adenin und

Thymin, Guanin und Cytosin liegen jeweils gegenüber. Diese Reihenfolge ist der Bauplan des Lebens. 3,2 Milliarden solcher Basen enthält die DNS des Menschen, der Strang ist zwei Meter lang.

Die Stränge, die die Microsynth herstellt, sind viel kürzer, 20 bis 50 Basen lang. Lang genug, um zum Beispiel Viren zu finden. Die Microsynth setzt ihr Gegenstück zusammen. Finden die Basen ihre genauen Gegenstücke in der richtigen Reihenfolge, ist das Virus vorhanden. «Die DNS des Menschen ist zu etwa 99,9 Prozent identisch. Aber an einigen Stellen gibt es jeweils Unterschiede.» Hier setzen die Analysen an. Die Microsynth stellt nicht nur die DNS-Sequenzen her, sie nimmt auch die Analysen für Kunden vor, oft im Rahmen von



Bild: Metrocomm

Tobias Schmidheini.

Grossprojekten. So untersuchte die Microsynth einen Viertel aller Schweizer Rinder auf das Virus BVD.

Rasend schneller Fortschritt

Seit 1989 ist in der Gentechnik viel geschehen: So wurde das menschliche Genom entschlüsselt. Die Medizin bestimmt Bakterien nicht mehr mit dem Mikroskop, sondern mit Gentests. Damit fanden die Dienstleistungen der Microsynth AG nicht nur in immer mehr Gebieten Verwendung, auch die Analyse und Herstellung von DNS hat grosse Fortschritte gemacht. Und die Microsynth hielt Schritt. Dabei ist das Unternehmen in Balgach nicht sehr nahe an den meisten Kunden in der Pharma- und Biotechnologie. 1994 zog die Microsynth ins Rheintal. Die Schmid-

heini entschieden sich, «dahin zurückzukehren, wo wir herkommen», sagt er. «Die Produkte werden sowieso mit der Post verschickt.» Allerdings sei die Microsynth in Balgach etwas exotisch. Mehr als die Hälfte der Mitarbeitenden sind Akademiker. «Es wäre anderswo sicher einfacher, diese zu finden», sagt er.

Tobias Schmidheini ist mit 53 Jahren noch nicht im Pensionsalter, trotzdem will er sich Mitte Jahr von der Geschäftsführung zurückziehen. «Zwei Kadermitarbeiter übernehmen diese», sagt er. «Ich selber bleibe Inhaber und leite fortan die Forschungs- und Entwicklungsabteilung.» Eine Nachfolgeregelung innerhalb der Familie sei in Zukunft denkbar, denn: Schmidheinis Sohn studiert Biotechnologie, seine Tochter Betriebswirtschaftslehre.

Networking in lockerem Ambiente

An der sechsten Verleihung des Prix SVC Ostschweiz in St. Gallen wurden nicht nur die ausgezeichneten Firmen geehrt. Es begegneten sich auch Unternehmerpersönlichkeiten aus der Region und sie trafen mit Prominenz aus Wirtschaft und Politik zusammen.



Ruth Metzler-Arnold (Verwaltungsratspräsidentin Switzerland Global Enterprise) gibt als Jurymitglied des Prix SVC Ostschweiz Moderatorin Mona Vetsch Auskunft.



Die illustre Gästeschar verfolgte die Kürung der sechs nominierten Firmen und ihrer Vertreter gespannt. Immer wieder wurde Szenenapplaus gesendet.

Bilder: Benjamin Manser



Netzwerken beim Apéro vor der Preisverleihung: Patrick Berhalter und seine Gattin Beatrice Berhalter (beide Berhalter AG, Widnau) und Kurt Stocker (KPMG AG St.Gallen).



Nicole Stettler-Lindemann (Geschäftsführerin Markthalle GmbH, Altenheim) im Meinungsaustausch mit Roman Müggler, früherer Regionalleiter der Credit Suisse Ostschweiz.



Martin Klöti (Vorsteher des Departements des Innern des Kantons St. Gallen) und Philipp Landmark (Chefredaktor Tagblatt) kennen sich aus beruflichen Zeiten ennet dem Ricken, in Rapperswil.



Noch wissen sie nicht, dass «ihr» Unternehmen, die Sky-Frame / R&G Metallbau AG, den 1. Preis gewinnt: Olivia Valier (Kommunikation), David Herkenne (GL-Mitglied) und Andrea Zürcher (Head of Marketing).



Andreas Schmidheini (Jurymitglied Prix SVC Ostschweiz, Varioprint AG), Ralf Kostgeld (Ammarkt AG), Valérie Steichenberg (Zürich Heart House) und Esther von Ziegler-Steinfeld (Mitinhaberin azinova group AG).



Andreas M. Bosshard (Oertli Instrumente AG, im 1. Rang beim Prix SVC Ostschweiz im Jahr 2010) mit Gattin Rosmarie und Marcel Küng (abtretender OK-Präsident des Prix SVC Ostschweiz).



Anita Kluser (Mitte) vom OK des Prix SVC Ostschweiz begrüsst Nicole Kritzinger (Kritzinger Immobilien) und Rudolf Baer (Präsident des Saurer Museums in Arbon).



Benedikt Würth (Vorsteher des Volkswirtschaftsdepartements Kanton St. Gallen), Marianne Koller-Bohl (Landammann Appenzell Ausserrhoden) und Daniel Fässler (Landammann Appenzell Innerrhoden).



Doris Egloff (dorisegloff.ch) und ihr Gatte Walter Egloff beraten Unternehmerfamilien, von denen es am Abend der Preisverleihung überaus viele zu treffen gab.



Markus Brini (Credit Suisse Chur, Finanzberatung Marktgebiet Nordbünden) im angeregten Meinungsaustausch mit Werner Steck (Firma Steckconsulting).



Wirtschaft trifft Politik: René N. Federer (Mitglied Direktion St. Galler Kantonalbank), Donat Ledergerber (Kantonsratspräsident St. Gallen) und Christian Sieber (Sieber Transport AG).



Ruedi Lieberherr (Geschäftsführer der Firma Morga AG) zusammen mit seiner Gattin Marlies. Sie waren aus dem Toggenburg zur Verleihung des Prix SVC angereist.



ABACUS ^{vi}
version internet

Wir gratulieren allen nominierten Unternehmen

ABACUS
business software www.abacus.ch



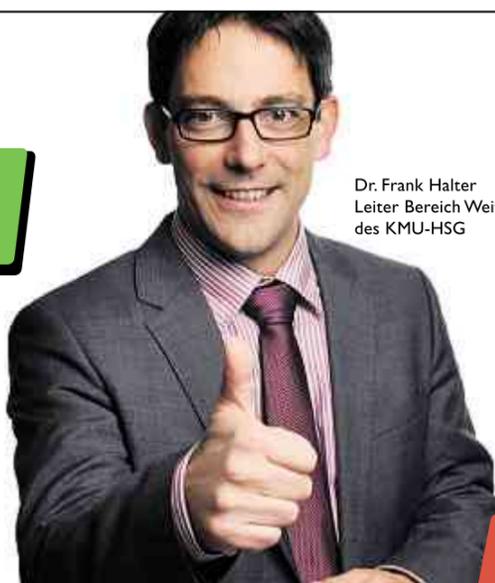
Universität St. Gallen

Weiterbildung für Unternehmer und Führungskräfte aus KMU

Das KMU-HSG gratuliert SKY-FRAME zum Prix SVC Ostschweiz 2014!

Wir freuen uns, Sie in unseren Weiterbildungsprogrammen begrüßen zu dürfen.

Ausführliche Informationen zu allen Bildungsangeboten für KMU finden Sie auf unserer Website:



Dr. Frank Halter
Leiter Bereich Weiterbildung
des KMU-HSG

PRIX
SVC ⁺
OSTSCHWEIZ

Gewinnerin 2014:

SKY-FRAME
A view, not a window.

www.kmu.unisg.ch/wb

KMU-HSG.CH



Der Audi RS Q3 quattro® mit 310 PS.

Ein Drehmoment von 420 Nm und quattro® serienmässig machen den Audi RS Q3 zu einem echten Extremsportler. Und zum ersten Hochleistungs-SUV seiner Klasse.

Weitere Infos erfahren Sie bei uns.

Audi RS Q3, 2.5 TFSI quattro, Normverbrauch gesamt: 8,8 l/100 km, 206 g CO₂/km (Durchschnitt aller verkauften Neuwagen: 153 g/km), Energieeffizienzklasse: G.

Jetzt Probe fahren



Zürcher Strasse 162, 9001 St. Gallen
Tel. 071 274 80 74, www.city-garage.ch

Verkaufsstelle:

Breitstrasse 3, 9532 Rickenbach
Tel. 071 929 80 30, www.city-garage.ch

Audi Sport
Vorsprung durch Technik



Guten Morgen, Ostschweiz

Im Osten gibt es jeden Tag viel Neues. Um so wertvoller ist die Kombination aus Tageszeitung und «Ostschweiz am Sonntag». Jeden Morgen finden Sie hier relevante Neuigkeiten und interessante Hintergründe – zu allem, was die Region in Bewegung hält.

www.tagblatt.ch/aboservice



TAGBLATT

Redaktion: Rabea Huber, Martin Wiesmann

Redaktionelle Mitarbeit: Kaspar Enz, Stefan Borkert, Roger Tinner (alea-iacta.ch)

Layout: Sina Item, Raffaella Breda

Verlag und Druck: St. Galler Tagblatt AG, Fürstenlandstrasse 122, 9001 St. Gallen, Telefon 071 272 78 88

Gemeinsame Beilage von St. Galler Tagblatt Stadt St. Gallen, Gossau und Umgebung, St. Galler Tagblatt Region Rorschach, Thurgauer Zeitung, Appenzeller Zeitung, Wiler Zeitung – Der Volksfreund, Der Rheintaler und Toggenburger Tagblatt, Werdenberger & Obertoggenburger, Rheintalische Volkszeitung, Liechtensteiner Vaterland

Inserate: Publicitas AG, 9001 St. Gallen, Telefon 071 221 00 21

Leiterin Verkauf Beilagen: Gabriela Kuster

«Ein unglaublich grosser Fundus»

Marcel Küng, langjähriger OK-Präsident des Prix SVC Ostschweiz, spricht im Interview über das Reservoir an für den Preis geeigneten Firmen. Zudem äussert er sich zur Preisverleihung, zur Ostschweizer Wirtschaft sowie zu seinem Rücktritt.

Herr Küng, Sie präsidieren das Organisationskomitee zum vierten Mal und sind ebenso oft auch Jurymitglied. Wie beurteilen Sie die Entwicklung dieses Wirtschaftspreises?

Marcel Küng: Der Prix SVC Ostschweiz (früher hiess er SVC Unternehmerpreis Ostschweiz) hat sich in den letzten zehn Jahren zu einem breitabgestützten, öffentlich positiv wahrgenommenen und anerkannten Anlass entwickelt. Ich darf nicht ohne Stolz feststellen, dass die Preisverleihung zu den bedeutendsten Wirtschaftstreffen in der Ostschweiz zählt. Der Anlass wird von einer breiten Sponsorenbasis getragen und hat zu einer «Finalisten-Familie» von inzwischen 36 äusserst interessanten KMU geführt, die auch ein wenig «Aushängeschilder» unserer spannenden, andernorts manchmal unterschätzten Ostschweizer Unternehmertumslandschaft sind. Ich bin überzeugt, unsere Finalisten haben die positive öffentliche Wahrnehmung des Unternehmertums in der Region gefördert.

Heute findet man regelmässig Unternehmensporträts in den Medien und generell mehr Berichte über Unternehmen. Man spricht häufiger über das Unternehmertum, anerkennt die Verantwortung, welche Unternehmerinnen und Unternehmen für die Wirtschaft und unseren Wohlstand übernehmen. Wenn wir zu dieser Entwicklung mit unserem Preis einen Beitrag leisten können, haben wir unser Ziel erreicht.

Wird es in Zukunft nicht immer schwieriger, starke Finalisten zu finden, wenn doch jedes Mal sechs Unternehmen dabei sind und für die jeweils nächsten Verleihungen nicht mehr in Frage kommen?

Küng: Wir verfügen in der Ostschweiz über einen unglaublichen Fundus an hervorragenden Unternehmen. Zudem entwickeln sich Unternehmen weiter. Sie wachsen, werden erfolgreicher, erfinden sich manchmal neu und regeln allenfalls ein erstes Mal ihre Nachfolge. Dadurch empfehlen sich immer wieder neue interessante Unternehmen für den Prix SVC Ostschweiz. Als Beispiel kann ich unsere diesjährige Finalistin APM Technica AG erwähnen: Sie war bei der ersten Preisverleihung 2004 erst zwei Jahre alt.

Die Wirtschaftslage in der Ostschweiz ist gegenüber 2012, als der letzte Preis verliehen wurde, etwas entspannter. Oder täuscht diese Sicht? Was sagen die Finalisten zu den Aussichten ihrer Unternehmen?

Küng: Der Konkurrenzkampf ist in allen Branchen sehr hart. Auch



Bild: Benjamin Manser

Das Präsidium des Prix SVC Ostschweiz war für mich eine Herzensangelegenheit», sagt Marcel Küng.

die erwarteten wirtschaftlichen Strukturanpassungen bedeuten zusätzliche Herausforderungen. An den Erfolgsfaktoren für Schweizer Unternehmen hat sich aber grundsätzlich nichts geändert. Unsere Finalisten und viele andere Firmen haben in den letzten Jahren gezeigt, wie man erfolgreich auf die veränderten Rahmenbedingungen antwortet. Die Ausgangslage ist nach wie vor gut. Aktuell besteht noch genügend Handlungsspielraum für die Unternehmen. Dass dies auch künftig so bleibt, ist nicht zuletzt abhängig von der politischen

Grundstimmung der nächsten Jahre. Die Unternehmensvertreter sind sich bewusst, dass die Wirtschaft glaubwürdiger auftreten muss, damit hierzulande auch künftig eine wirtschaftsfreundliche Grundstimmung herrscht.

Wie stellen sich Ostschweizer Unternehmen, von denen viele – man sieht es bei Finalisten sehr gut – stark exportorientiert sind, den Herausforderungen ausländischer Märkte?

Küng: Es ist in der Tat positiv und stimmt zuversichtlich, wie viele Erfahrungen auch kleinere Un-

ternehmen bereits in ausländischen Märkten gemacht haben. Das geschieht teils durch direkte Kundenansprache und Präsenz im Ausland, teils indirekt gemeinsam mit ihren Kunden, die ihrerseits eine internationale Ausrichtung haben. Damit unsere Unternehmen weiterhin innovativ, schnell und möglichst besser als andere den internationalen Herausforderungen gewachsen sind, müssen sie auch künftig geeignete Talente in die Schweiz locken und von den bestehenden, noch guten Rahmenbedingungen profitieren können. Die kleinen und

mittleren Unternehmen als Stütze des Unternehmertums sind ausgesprochen abhängig davon, dass sie mit diesen Bedingungen weiterarbeiten können. Nur so kann die Stärke im Export auch in Zukunft gespielt werden. Hier ist sehr auf die politische Vernunft und die entsprechende Offenheit gegenüber der global vernetzten Wirtschaft zu hoffen.

Ihre Erfahrung von vier Auswahlverfahren für die Preisverleihung zusammengefasst: Was macht den Erfolg der Preisträger jeweils aus?

Küng: Erfolgsrezepte sind so zahlreich und so verschieden wie die Unternehmen. Immer ein wesentlicher Erfolgsfaktor ist aber die ausgeprägte unternehmerische Kraft, häufig repräsentiert durch eine ganz bestimmte Persönlichkeit oder mehrere. Durch Unternehmer oder Unternehmerinnen, die unbeirrt und visionär ein hervorragendes Team um sich scharen und fokussiert auf die Unternehmensziele hinarbeiten, die für stetigen Vorwärtsschub, für eine dynamische Positionierung und eine integrierende Unternehmenskultur stehen. Oft begleitet durch ein frühzeitiges Einbinden der eigenen Innovationskraft in die nahgelagerten Wertschöpfungsketten.

Aber ansonsten hat jeder Preisträger auf seine eigene, individuelle Weise den Weg zum Erfolg gefunden.

Gibt es beim Prix SVC Ostschweiz Unterschiede zu den Prix SVC-Verleihungen und -Finalisten in den anderen Regionen der Schweiz?

Küng: Jede Region zelebriert die Preisverleihung etwas anders. Wir waren immer bestrebt, dem Unternehmertum der Ostschweiz eine möglichst breite Plattform zu bieten. Zum Beispiel indem wir uns bei der offiziellen Preisverleihung auf die Preisträger selbst fokussieren, ergänzt durch Gespräche mit Ostschweizer Persönlichkeiten. Oder indem wir ausgeprägte Networking-Gelegenheiten rund um den offiziellen Teil des Anlasses bieten. Gerade unser Networking-Teil nach dem Anlass ist äusserst beliebt.

Eine in der Schweiz einmalige Medienabdeckung dank der hervorragenden Zusammenarbeit mit unseren Medienpartnern komplettiert diese Gesamtschau. Zudem sind die Preisträger in der Ostschweiz tendenziell internationaler orientiert als in den meisten anderen Regionen der Schweiz. Dies widerspiegelt die starke Exportorientierung der Ostschweizer Firmen.

Was ist aus Ihrer Sicht das Ziel der Verleihung eines Unternehmenspreises, was kann ein Prix SVC in einer Region und in einem Siegerunternehmen bewirken?

Küng: Mit der Verleihung und der damit verbundenen intensiven medialen Begleitung gestalten wir eine einzigartige Plattform für das Unternehmertum in der Ostschweiz.

Bei den Preisträgern zeigt sich die Wirkung in der öffentlichen Anerkennung, den positiven Reaktionen von Lieferanten und Kunden und, was besonders schön ist, auch in der inneren Wertschätzung und dem Stolz der Mitarbeitenden. Wenn sich daraus ein positiver Impuls für die weitere Geschäftsentwicklung ergibt, ist es umso erfreulicher.

Sie geben Ihr Präsidium nach der diesjährigen Preisverleihung ab. Welche Bilanz ziehen Sie für sich und für den Prix SVC Ostschweiz?

Küng: Das Präsidium des Prix SVC Ostschweiz war für mich eine Herzensangelegenheit, die mich über die letzten sieben Jahre intensiv begleitet und mir viel Freude bereitet hat.

Der Prix SVC Ostschweiz ist ein sehr emotionales, spannendes und kreatives Projekt. Es ist für mich ein grosses Privileg und erfüllt mich mit Stolz, so viele kreative und grosszügige Persönlichkeiten dafür begeistert zu haben. Zum Beispiel die vielen oft über viele Jahre hinweg treuen Sponsoren, die Jury, das OK, die Medienprofis, die technischen Spezialisten oder die Experten der Olma Messen usw. Ich kann einen Anlass weitergeben, der in der Ostschweiz zu einer Institution geworden ist und der auch künftig noch viele Impulse für das Unternehmertum der Ostschweiz setzen wird.

Dafür wird sich auch mein Nachfolger Christoph Zeller einsetzen. Ich freue mich daher bereits auf die Preisverleihung 2016 – dann als gespannter Gast, aber stets mit dem Bewusstsein, welcher grosser Aufwand hinter einem so erfolgreichen Projekt steht.

Interview: Roger Tinner

Das OK des Prix SVC Ostschweiz 2014



Marcel Küng
OK-Präsident
Prix SVC Ostschweiz



Urs Bucher
Leiter Verlag und
Marketing
St. Galler Tagblatt AG



Anita Kluser
Firmenkunden KMU
Region Ostschweiz
Credit Suisse AG, St. Gallen



Roger Tinner
Inhaber
alea iacta ag
St. Gallen

PRIX SVC OSTSCHWEIZ

Der Swiss Venture Club gratuliert:

4. Rang
APM Technica AG,
Heerbrugg
Arthur Philipp
VRP

3. Rang
Jörimann Stahl AG,
Bonaduz
Beat Jörimann
VRP und CEO

2. Rang
Otto Hofstetter AG,
Uznach
Otto Hofstetter
CEO

4. Rang
ESGE AG, Bamix of Switzerland,
Mettlen
Erich Eigenmann
VRP und CEO

4. Rang
Microsynth AG,
Balgach
Dr. Tobias Schmidheini
VRP und CEO

1. Rang
Sky-Frame / R&G Metallbau AG,
Ellikon a.d.Thur
Beat Guhl
CEO



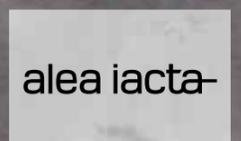
Goldsporen



Hauptsporen



Kommunikations-Partner



Medien Partner



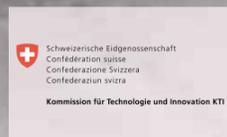
Event Partner



Logistik Partner



Sponsoren I



«Diversifizierte Wirtschaft»



Ex oriente lux, im Osten geht die Sonne auf – auch in wirtschaftlicher Hinsicht. Unterstützt von der Universität St.Gallen, die nicht nur angehende Wirtschaftstalente aus aller Welt ausbildet, sondern auch einheimischen Familienunternehmen durch Ausbildungsmöglichkeiten einen Mehrwert bietet, hat sich die Ostschweiz als zukunftsgerichtete, breit diversifizierte Wirtschaftsregion mit innovativen Unternehmerinnen und Unternehmern weiterentwickelt. Gerade der Prix SVC Ostschweiz beweist jedes zweite Jahr, dass in dieser Region sehr viele innovative Firmen ansässig sind.

Urs P. Gauch
Head KMU-Geschäft Schweiz
Credit Suisse



«Wichtige Verankerung»



KMU bilden das Fundament der schweizerischen Wirtschaft. Der interdisziplinäre Ansatz von Ernst&Young macht uns zum kompetenten Partner für mittelständische Unternehmen und ihre zentralen Themen wie Nachfolgeplanung, Rechnungslegung oder Steuer- und Transaktionsfragen. Ernst&Young fördert zudem die Anerkennung für unternehmerische Tätigkeit schweiz- und weltweit im Rahmen des Wettbewerbs EY Entrepreneur of the Year. Mit der Unterstützung für den Prix SVC Ostschweiz wiederum unterstreichen wir, wie wichtig lokale Verankerung für den nationalen und internationalen Erfolg ist.

Heinrich Christen
Partner, Sitzleiter St. Gallen
Ernst & Young AG



Grafik: pd

An den Verleihungen des Prix SVC werden in sieben Wirtschaftsregionen Beispiele der KMU-Erfolgsmentalität einem grossen Publikum vorgestellt. Innovationskraft und Nachhaltigkeit des Erfolgs gehören zu den Schlüsselkriterien. Die regionalen verankerten Jurys mit Expertinnen und Experten aus Wirtschaft, Politik, Wissenschaft und Medien analysiert die Unternehmen in der jeweiligen Region und nominiert diese für den Final der Prix SVC-Verleihung.

Ein starkes KMU-Netzwerk

Der Swiss Venture Club (SVC) ist ein unabhängiger, nonprofitorientierter Verein von und für Unternehmerinnen und Unternehmer. Er verkörpert ein starkes Schweizer Netzwerk.

«Wenn wir unternehmerisch denkende Persönlichkeiten zusammenbringen und vernetzen, entstehen innovative Ideen und Arbeitsplätze, welche die Menschen weiterbringen», freut sich Hans-Ulrich Müller, Initiant und Präsident des SVC, über den bisherigen Erfolg des Swiss Venture Club, der seit dreizehn Jahren besteht.

Der SVC verfolgt das Ziel, KMU als treibende Kraft der Schweizer Wirtschaft zu unterstützen und zu fördern sowie zur Schaffung und der Erhaltung von Arbeitsplätzen in der Schweiz beizutragen. Die Vision des SVC ist, das bekannteste Unternehmer-Netzwerk der Schweiz zu werden.

Von Praktikern für Praktiker

Der SVC schafft in sieben Wirtschaftsregionen Kontakt- und Netzwerkmöglichkeiten für seine über 2700 Mitglieder und generiert unternehmerische Impulse für den Wirtschaftsstandort Schweiz. Als Austauschplattform von Praktikern für Praktiker



schaftt der SVC den Nährboden für erfolgreiche Ideen und Geschäftsmöglichkeiten und bietet damit einen Mehrwert für KMU. Der SVC bietet neben dem wertvollen Beziehungsgeflecht speziell auf KMU ausgerichtete Dienstleistungen und Veranstaltungen in fünf verschiedenen Bereichen an: Prix SVC, SVC Bildung, SVC Finanz, SVC Sport und SVC Politik. Der Swiss Venture Club zeichnet mit dem Prix SVC

innovative Unternehmen aus, die durch herausragende Leistungen einen wesentlichen und nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg verzeichnen. Der Prix SVC wird in sieben Wirtschafts- und drei Sprachregionen verliehen. Der Preis steht für Schweizer KMU-Perlen. Er bringt Unternehmen ins Gespräch und rückt innovative Leistungen ins Licht der Öffentlichkeit. Von einer regionalen, unabhängigen Expertenjury wer-

den jeweils sechs Preisträger anhand definierter Kriterien nominiert.

Man wird ausgewählt

Den Nominierten, aber auch Vertretern aus Wirtschaft und Politik bietet der Prix SVC eine umfassende Plattform für den Wissens- und Erfahrungsaustausch, für Networking und mediale Präsenz. Gleichzeitig hat der Preis eine starke Innenwirkung: Für die Mitarbeitenden ist die Auszeichnung nicht nur eine grosse Freude, sondern auch eine Anerkennung der geleisteten Arbeit. Die Siegeskulturn, die dem Gewinner überreicht wird, symbolisiert das unternehmerische Denken im Swiss Venture Club.

Die Sieger jedes Prix SVC sind zudem automatisch für den Entrepreneur-of-the-Year-Wettbewerb nominiert, der von Ernst&Young durchgeführt wird. Eine eigentliche und eigene Bewerbung für den Prix SVC ist nicht möglich. (pd)

«Diesen Geist erhalten»



Die Schweiz ist ein KMU-Land. Rund 300'000 sind es an der Zahl. Sie schaffen immer wieder neue attraktive Arbeitsplätze und zeichnen sich durch überdurchschnittlich hohes Wachstum der Produktivität aus. Zudem sind sie äusserst innovativ und vielseitig. Diesen Innovations- und Unternehmegerist gilt es zu erhalten und weiter zu fördern. Dafür braucht es entsprechende Rahmenbedingungen. Und dafür engagieren sich Organisationen wie der SVC oder Swisscom. Denn Unternehmer müssen sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können, um neue Ideen zu entwickeln.

Christoph Rossacher
Leiter Verkauf KMU Region Ost
Swisscom (Schweiz) AG



«Unseren Beitrag leisten»



Das St.Galler Tagblatt unterstützt den Prix SVC Ostschweiz seit Jahren aus Überzeugung: Die Wirtschaft im Allgemeinen und die Wirtschaftsregion Ostschweiz im Speziellen ist ein wichtiger und vielbeachteter Teil unserer täglichen Berichterstattung. Als führende Tageszeitung in der Ostschweiz ist es Anliegen und Verpflichtung zugleich, über die vielfältige und erfolgreiche Wirtschaftsregion Ostschweiz zu berichten, sie zu analysieren und zu kommentieren. Damit wollen wir unseren Beitrag zu einer prosperierenden KMU-Landschaft in den Kantonen St.Gallen, Thurgau und den beiden Appenzell leisten.

Urs Bucher
Leiter Verlag und Marketing
St. Galler Tagblatt AG



Grafik: pd

Der Swiss Venture Club (SVC) auf einen Blick.

AUF FAHRTS LAUF

29. MAI 2014
ST. GALLEN

**HALB-
MARATHON**

Einzelstarter / Teams / Couples

10 KM-LAUF

Einzelstarter / Nordic Walking

STADION-LAUF

Schüler / Kinder

ANMELDUNG & WEITERE INFOS

www.auffahrtslauf.ch

VERANSTALTER

TAGBLATT

tv



**JETZT
ANMELDEN**



PREMIUM PARTNER

MIGROS

**AKADEMIE
ST.GALLEN**

HIRSLANDEN
KLINIK STEPHANSHORN

Groupe Mutuel

Assurances
Versicherungen
Assicurazioni

Swiss Power Group.

AUSRÜSTER



PARTNER

MÖHL
Apfelsäfte

christianjakob.ch

SPORTXX
MIGROS

Shopping Arena

Schützengarten
Das vortreffliche Bier.

UPD/TE

HISTORIKA
Werbetechnik



Bild: Benjamin Manser

Christoph Zeller ist neuer Leiter Firmenkunden Region Ostschweiz der Credit Suisse.

Herr Zeller, Sie werden künftig das OK-Präsidium des Prix SVC Ostschweiz innehaben. Was nehmen Sie von der diesjährigen Preisverleihung in Ihren beruflichen Alltag mit?

Christoph Zeller: Eine Fülle wertvoller neuer Kontakte und Anregungen. Vor allem nehme ich die Gewissheit mit, dass es in der Ostschweiz eine Vielzahl hervorragender Unternehmen gibt, die mit Innovationen und hochwertigen Produkten und Dienstleistungen überzeugen. Das verpflichtet uns geradezu, die Expertise der Bank gezielt für die Weiterentwicklung der hiesigen KMU einzusetzen – zum Nutzen der ganzen Region. Der Prix SVC Ostschweiz bietet der Credit Suisse und mir persönlich eine grossartige Möglichkeit zum Austausch zwischen Wirtschaft, Politik und Behörden. Hier erfahre ich aus erster Hand, was die Unternehmen beschäftigt. Aber natürlich auch, wo wir als Credit Suisse gefordert sind.

Was sind Ihre Ziele als neuer Leiter Firmenkunden Region Ostschweiz der Credit Suisse?

Zeller: Ich konnte ein erfolgreiches, gut organisiertes und funktionierendes Geschäft von meinem Vorgänger übernehmen. Das ist eine solide Basis. Doch das Umfeld wird sich weiter rasch wandeln mit neuen wirtschaftlichen und politischen Herausforderungen als Folge.

Mein Anspruch ist, als Bank für Unternehmer den Bedürfnissen und Anforderungen unserer vielfältigen Kundschaft zu entsprechen und den KMU in der Region individuelle Lösungen zu bieten. Innerhalb der Gesamtbank haben wir dazu alle Voraussetzungen, angefangen mit Angeboten wie dem «Easy Paket» für kleinere Unternehmen bis hin zu komplexen Unternehmensfinanzierungen und Nachfolgeregelungen. Zusammen mit meinen lokalen Teams vor Ort möchte ich so die Beratung bestehender KMU in der Ostschweiz weiter verstärken und natürlich neue Kunden hinzugewinnen.

Welche Bedeutung haben KMU für die weltweit tätige Credit Suisse?

Zeller: Das Firmenkundengeschäft und damit auch die Schweizer KMU-Kunden sind seit der Gründung für die Credit Suisse von zentraler Bedeutung. Das KMU-Geschäft sowie Unternehmenskredite sind unser Ursprungsgeschäft. Aktuell zählen wir in der Schweiz rund 100 000 KMU mit regionaler, nationaler und internationaler Ausrichtung zu unseren Kunden. Auch zählt die Credit Suisse zu den grössten

Optimistisch für hiesige Wirtschaft

Christoph Zeller, Leiter Firmenkunden Region Ostschweiz der Credit Suisse und designerter OK-Präsident des Prix SVC Ostschweiz, im Gespräch: Warum er optimistisch für die Ostschweizer Wirtschaft ist und was seine Bank den Ostschweizer KMU zu bieten hat.

Einkäufern und ist eine der grössten Bauherren in der Schweiz. Über 15 000 Zulieferbetriebe – vor allem KMU – setzen jährlich dank der Bank über zwei Milliarden Franken um.

Und was können Sie den Ostschweizer KMU als Grossbank bieten?

Zeller: Die Schweiz und auch viele unserer Firmenkunden in der Ostschweiz sind exportorientiert. Diese brauchen unabhängig von ihrer Grösse oft spezielle Dienstleistungen wie Währungsabsicherungen, besondere Kreditformen, oder den Zugang zum Kapitalmarkt. Immer öfter sind wir auch gefragt, M&A-Transaktionen zu begleiten und zu finanzieren, sei es, weil unsere Kunden im Ausland Arrondierungskäufe tätigen oder sich hierzulande neu strukturieren. Gerade bei solchen komplexeren Anforderungen können wir als Credit Suisse Ostschweizer Firmen mit unserer globalen Expertise und einer breiten, professionellen Produktpalette und Dienstleistungspalette ge-

zielt unterstützen und ihnen einen Mehrwert bieten.

Der Swiss Venture Club (SVC) wird wesentlich von der Credit Suisse mitgetragen. Welche Ziele verfolgt die Credit Suisse mit diesem Engagement?

Zeller: Unser Engagement beim Swiss Venture Club (SVC) ist langfristig strategisch ausgerichtet. Wie dem SVC ist auch uns sehr an erfolgreichen KMU in der Schweiz gelegen. Der Swiss Venture Club ist das Schweizer Netzwerk für Unternehmerinnen und Unternehmer schlechthin. Der SVC engagiert sich dafür, dass KMU auf KMU treffen, mit speziell auf diese zugeschnittenen Dienstleistungen und Veranstaltungen in den Bereichen Prix SVC, SVC Bildung, SVC Finanz, SVC Sport und SVC Politik. Das passt bestens zur Credit Suisse als Bank für Unternehmer und ergänzt ideal unser Engagement für die KMU, gerade auch im Finanzierungsbereich durch die gemeinsam gegründete SVC – AG für KMU Risikokapital.

Sie stellen also auch Risikokapital für KMU zur Verfügung?

Zeller: Die SVC – AG für KMU Risikokapital haben wir 2010 zusammen mit dem Swiss Venture Club gegründet und stellen innovativen KMU in verschiedenen Unternehmensphasen insgesamt bis zu 100 Millionen Franken Risikokapital zur Verfügung. Dies in Form von zusätzlichem Eigenkapital oder als nachrangige, ungesicherte Darlehen mit einer Erfolgsbeteiligung. Im Vordergrund steht dabei die Stärkung des Arbeitsplatzes Schweiz und die Schaffung oder Sicherung von Arbeitsplätzen.

Wie beurteilen Sie die Tatsache, dass eine grosse Zahl Schweizer KMU in nächster Zeit die Nachfolge an der Unternehmensspitze regeln muss?

Zeller: In der Schweiz stehen pro Jahr etwa 20 000 Unternehmen vor einer Nachfolgelösung. Jede Unternehmensnachfolge hat ihre Besonderheiten und erfordert eine individuelle Regelung. Oftmals kann die Nachfolge familien- oder unternehmensin-

tern gefunden werden. Aber auch externe Lösungen können sinnvoll sein. Für mich ist wichtig, alles daran zu setzen, eine gute Lösung für möglichst alle Beteiligten zu finden. Ein zentrales Ziel dabei ist, möglichst viel des oftmals über Generationen erarbeiteten Wissens zu erhalten und dadurch Arbeits- und Ausbildungsplätze sowie die entsprechende Wertschöpfung für die Schweiz dauerhaft zu sichern.

Was tragen Sie als Finanzinstitut konkret zur Lösung bei Nachfolgeregelungen in KMU bei?

Zeller: Wir beraten und unterstützen Unternehmen und ihre Inhaber grundsätzlich in allen finanziellen Angelegenheiten und in allen Phasen des Lebenszyklus. Speziell bei der Nachfolgeregelung geht es darum, diese rechtzeitig und professionell zu planen. Das gilt schon vom kleinsten Betrieb bis hin zum grossen Unternehmen.

Deshalb sprechen wir dieses Thema in der Beratung frühzeitig mit dem Unternehmer an und

gehen zusammen mit unseren Spezialisten den gesamten Nachfolgeprozess systematisch durch. So wird erkannt, welche Punkte zu klären sind, beispielsweise Erbschaftsfragen, steuerliche Kriterien oder die Strukturierung von Privat- und Firmenvermögen. Auch können wir als Bank für den Unternehmer allenfalls eine Finanzierungslösung ermöglichen. Oder in Zusammenarbeit mit dem Private Banking dem Verkäufer mit Vermögensverwaltungs- und Beratungsleistungen helfen.

Welche Bedeutung hat die Ostschweiz für die Credit Suisse, und wie schätzen Sie die Entwicklung der Wirtschaft in dieser Region persönlich ein?

Zeller: Die Region Ostschweiz ist von der Grösse und von ihrer Bedeutung her wichtig für die Credit Suisse, nicht nur dank bedeutender Tourismusdestinationen. Die jüngsten Firmenansiedlungen zeigen, dass die Region attraktiv für Unternehmen ist. Mein Eindruck ist: Die Ostschweizer Unternehmen sind trotz einer gewissen Industrielastigkeit grundsätzlich gut gerüstet und haben sich an die Veränderungen angepasst. Natürlich gibt es dabei je nach Branche Unterschiede. Im Export – lange Zeit das Sorgenkind – holen sie wieder auf und profitieren vom beginnenden Aufschwung, insbesondere in Deutschland.

Dazu beigetragen hat sicher auch, dass die hiesigen KMU in der Regel im positiven Sinne betrachtet konservativ finanziert sind. Sie haben Substanz aufgebaut und tragen Sorge zur Liquidität. Das hilft, schwierige Zeiten auch künftig zu meistern. Ich bin optimistisch für die Ostschweizer Wirtschaft.

Zum Abschluss noch etwas Persönliches: Wie ist Ihr Bezug zur Ostschweiz und zu St. Gallen?

Zeller: Ich bin in Flums aufgewachsen und wohne mit meiner Familie bis heute in der Region, nämlich in Walenstadt. Geographisch liegt das ja nahezu in der Mitte der Region Ostschweiz der Credit Suisse. Also ideal für meine neue Aufgabe, die mit vielen Kontakten zu den Mitarbeitenden vor Ort und den lokalen KMU verbunden ist. Ich fühle mich wohl in der Ostschweiz. St. Gallen kannte ich zwar, lerne es jetzt aber durch viele berufliche und private Begegnungen mit den Menschen hier noch besser kennen. Beeindruckt bin ich von der Freundlichkeit und Offenheit, die mir hier generell entgegenbracht wird.

Interview: Roger Tinner



Auszeichnung für Geschäftserfolg.

Herzlichen Glückwunsch den Empfängern des Prix SVC Ostschweiz 2014 – einer Auszeichnung, welche die Credit Suisse seit vielen Jahren mit Stolz unterstützt.

1. Rang Sky-Frame / R & G Metallbau AG, Ellikon a.d. Thur
2. Rang Otto Hofstetter AG, Uznach
3. Rang Jörimann Stahl AG, Bonaduz
4. Rang APM Technica AG, Heerbrugg
Bamix of Switzerland ESGE AG, Mettlen
Microsynth AG, Balgach